

América economía

Negocios on tour

Perú intenta seducir al Viejo Continente

Fiebre de videojuegos

Los e-sports irrumpen en A. Latina

www.americaeconomia.com

Edición **Internacional**

May - Jun 2019 • N° 469



Argentina \$ 90; Bolivia US\$ 19; Chile \$ 9.000; Colombia US\$ 19; Costa Rica US\$ 19; Ecuador US\$ 19; El Salvador US\$ 19; Guatemala US\$ 19; Panamá US\$ 19; Paraguay US\$ 19; Uruguay US\$ 19; USA US\$ 25; Venezuela US\$ 19; Honduras US\$ 19; Nicaragua US\$ 19; República Dominicana US\$ 19.

Rosario Valley : súper innovación en el granero del mundo

El ecosistema agrícola de Rosario, en Argentina, se ha convertido en un oasis de resiliencia *Agtech*, en medio de la incertidumbre económica del país

PABLO BRAVO, JOVEN PROMESA DEL RUBRO INMOBILIARIO PENQUISTA



Su visión, innovación y la exclusividad de sus proyectos lo han convertido en el principal referente sobre el desarrollo de viviendas de lujo en el gran Concepción -segunda zona metropolitana más poblada del país que posee un significativo impacto en el comercio nacional a través de sus industria- **Consolidando la vasta trayectoria de una empresa iniciada hace 30 años por su padre.**

Y es justamente el crecimiento sostenido y el sello "Bravo" que le ha permitido sentar las bases de la expansión internacional de la empresa.

¿Cómo nace este interés por el mundo inmobiliario?

Hace 30 años que mi padre comenzó a trabajar en este rubro, desarrollando departamentos de gran magnitud en Concepción. Fue pionero en eso y yo toda la vida he estado ligado a esta industria, me críe entre fierros, hormigón y planos. Uno de los trabajos más importante de mi padre fue la urbanización del "Parque Residencial Quinta Junge", donde me inicié como constructor y desarrollador de proyectos inmobiliarios. Es por lejos el barrio más exclusivo y de mayor plusvalía de la zona. En la actualidad, acabamos de terminar el Edificio San Ignacio en Concepción (Chile), y partimos desarrollando nuevos proyectos en Chile y Estados Unidos. En todo lo que he logrado, ha sido fundamental lo que mi padre me inculcó, pues gracias a eso y a la experiencia que obtuve trabajando junto a él, pude seguir desarrollando todos los productos que hoy tenemos en Chile y en el extranjero.

¿En qué te fijas antes de iniciar un proyecto?

Mis desarrollos parten pensando en la ciudad, mis clientes y sus necesidades, que es algo que se ha perdido en distintas industrias en el último tiempo, donde la rentabilidad va primero que las personas. Es por esto que me preocupó mucho del aporte que podemos hacer al sector donde desarrollaremos el proyecto y también a la ciudad, es decir, las personas. Para esto, es importante hacer una muy buena arquitectura, una muy buena construcción y alinearlas con innovaciones y las nuevas tendencias a nivel mundial. Todo esto me ha permitido aportar al desarrollo del mercado y además internacionalizar mi carrera y pasión por esta industria.

¿Qué destacarías de todos estos años de trabajo?

La calidad constructiva que tenemos y el producto final que entregamos. Estamos felices de que nuestros clientes, que son líderes en distintos rubros y exigentes en lo que buscan, al adquirir un departamento nuestro, nos digan que tienen todas las comodidades y, sobre todo, que destaquen la calidad. Hay varios que han adquirido nuestros productos en distintos proyectos, como alternativas de inversión a largo plazo.

¿Cuál es tu visión de futuro de la industria?

Es muy difícil definirlo en una frase, el mercado inmobiliario ha cambiado mucho desde que comencé no sólo en Chile sino también en Estados Unidos y en cada país y zona tiene distintos niveles de desarrollo como ocurre con otras industrias. Como empresario estoy siempre buscando oportunidades en mi país, en el extranjero e intentando adelantarme a las nuevas tendencias del mercado, por eso he tenido que adaptarme, innovar y crecer, porque esta industria es cada vez más dinámica. Hay muchos países que presentan oportunidades interesantes y a pesar de lo cíclica que es esta industria, creo que Estados Unidos sigue presentando grandes oportunidades de inversión en el mediano y largo plazo. Ellos ya tienen una estructura gubernamental y una política estable que incentiva y facilita la realización de inversiones. El mercado está, solo hay que saber cómo llegar al cliente y leer bien sus necesidades y expectativas. Hay una parte importante de nuestros planes de desarrollo e inversión que están enfocadas en este gran país.

ÉXITO EN ESTADOS UNIDOS

Pablo decidió incursionar en el rubro inmobiliario en Estados Unidos con Bravo Development, donde, Junto a su hermano Claudio, Gerente General de esa sociedad, construyen casas de lujo en la ciudad de Palm Springs, California. En 2018, Debido a la gran calidad de su trabajo recibieron un reconocimiento en la ciudad. "Fue un premio súper importante para nosotros porque eligieron a 40 empresarios y líderes menores de 40 años de distintos rubros y áreas. En el rubro inmobiliario, fuimos seleccionados y la verdad es que estamos muy contentos y orgullosos, de todo lo que hemos hecho. Fuimos los primeros latinos, no nacidos en los Estados Unidos en recibir el premio", cuenta Pablo.

Sobre el futuro, Pablo se ilusiona y sonríe, "los sueños son para cumplirlos y por eso, con trabajo duro y amor por lo que uno hace, gracias a Dios los podré seguir construyendo".

BRAVO

INMOBILIARIA

A sus 35 años, Pablo Bravo ya se hace notar en el mundo inmobiliario en Chile.

Es Gerente General y socio de Inmobiliaria Bravo de la Ciudad de Concepción, donde es un referente en el desarrollo de viviendas de Lujo de la zona.

Hoy además de sus proyectos en Chile, sigue desarrollando viviendas de lujo en los Estados Unidos, en el exigente mercado de la ciudad de Palm Springs en el estado de California, sueño que comenzó a hacer realidad hace más de 14 años como Socio Fundador de Bravo Development.