



## PABLO: “Los secretos de un BRAVO”

Pablo Bravo Erazo, un joven empresario que ha sabido en poco tiempo destacar y liderar el segmento más exclusivo del mercado Inmobiliario en el sur del país. En calidad constructiva y valores de venta, ha logrado destacar a nivel nacional, desde la ciudad de Concepción.

Tiene solo 35 años, ha dictado charlas motivacionales y de emprendimiento en Chile, Mexico y ya lidera la más importante Inmobiliaria en el segmento de departamentos de lujo del Gran Concepción, “Inmobiliaria BRAVO”, de la cual es Gerente General y socio. Las unidades que hoy venden se encuentran entre el 6% y 0,15% mas exclusivo del país en valores y calidad constructiva, según un estudio reciente de Colliers Chile.

Pero como Pablo es un emprendedor nato y con una visión que desafía los límites de su generación, hoy no descansa y sigue buscando oportunidades en distintos países y rubros. Lleva mas de 14 años instalado en California, Estados Unidos como socio fundador de “BRAVO Development”, empresa dedicada al desarrollo y construcción de viviendas de lujo en los Ángeles, California y recientemente fue invitado a México por la cámara de industriales mas grande de latinoamerica (CANACINTRA) a un evento donde tuvo la posibilidad de compartir experiencias y generar redes con empresarios locales para sus nuevos proyectos.

Y que es lo que destaca a Pablo? No sólo su juventud y visión, sino también su indiscutido liderazgo, su mentalidad y búsqueda constante de desafíos y para derribar las barreras de lo que para muchas personas de su edad parece imposible. Es esta forma de pensar y la calidad de sus productos, lo que hoy lo tiene al tope del mercado de viviendas de lujo del sur del país, desde su querido Concepción, donde ha marcado una diferencia en la imagen de esta metrópoli, en la que nadie imaginó existía el mercado que hoy lidera comodamente.

“El Sello Bravo” ya es todo un referente de la zona y Consolida la vasta trayectoria de una empresa iniciada hace 35 años por su padre y que hoy les permite sentar las bases de la expansión internacional de la empresa.

**-¿Cómo nace este interés por el mundo inmobiliario?**

-Hace 35 años que mi padre comenzó a trabajar en este rubro, desarrollando departamentos de gran metraje y magnitud en Concepción. Fue pionero en eso y con él comence a conocer este rubro, me crié entre fierros, hormigón y con el aprendí a pensar fuera de los límites y a buscar oportunidades donde



todos creen que es imposible. En todo lo que he logrado, ha sido fundamental lo que me inculcó, pues gracias a eso y a la experiencia que obtuve trabajando junto a él, pude seguir desarrollando productos, proyectarme fuera de los límites mentales de mi generación y mas allá de los límites geográficos de Chile.

**-¿En qué te fijas antes de iniciar un proyecto o negocio?**

-Mis desarrollos inmobiliarios 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 muy por sobre las personas en la lista de prioridades. El negocio tiene que autosustentarse, obviamente, pero al mismo tiempo debieran entregarse productos de calidad, que duren, que hagan feliz al cliente y en los que uno mismo me sentiría comodo viviendo.

**-¿Qué destacarías de todos estos años de trabajo?**

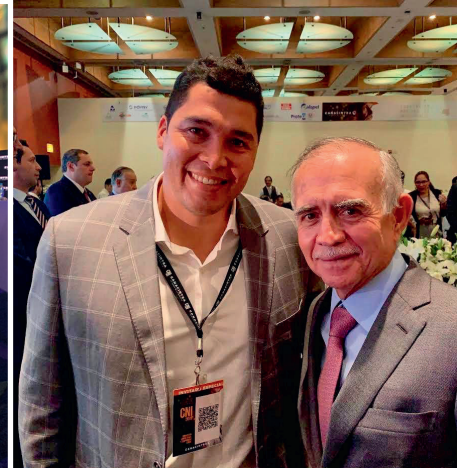
-La calidad constructiva que hemos logrado y el producto final que entregamos. Estamos felices de que nuestros clientes, que son líderes en distintos rubros y exigentes en lo que buscan, al adquirir un “BRAVO”, nos digan que tienen todas las comodidades necesarias y que perciban y destaquen la calidad de nuestro producto. Hay varios que han adquirido nuestras viviendas en distintos proyectos, como alternativas de inversión a largo plazo.

**-¿Cuál es tu visión de futuro de la industria inmobiliaria?**

-El mercado inmobiliario ha cambiado mucho desde que comencé tanto en Chile como en el extranjero, por eso he tenido que adaptarme, innovar y cambiar, porque esta industria, como muchas otras, es cada vez más dinámica y eso es un desafío que



Durante evento de Canacintra 2019, de izquierda a derecha: Pablo Bravo, César Arturo Silerio (Presidente del sector agroindustrial de Canacintra), José Enoch Castellanos (Presidente Nacional de Canacintra), Matías Hameau (Gerente de Administración y Finanzas grupo Bravo)



Pablo Bravo y Alfonso Romo (Empresario, ex deportista olímpico y Jefe de la oficina de la presidencia de México).



me entusiasmo. Siempre se ha dicho que el negocio inmobiliario es cíclico, pero normalmente se mira desde la óptica del resguardo, de la crisis, del miedo a que el mercado se desplome, etc. Yo creo que siempre hay oportunidades, incluso en periodos de crisis, desde donde históricamente se han forzado grandes cambios o generado grandes innovaciones. Por eso al pensar en el futuro, aparte de planear y proyectarme, siempre estoy buscando, aprendiendo e intentando adelantarme a las nuevas tendencias del mercado, porque quiero ser yo el impulsor de esos cambios en la industria. Pienso en grande, porque se que con honestidad y trabajo, uno puede llegar lejos y si en el pasado los gestores de cambio en diversas industrias han sido personas de otras nacionalidades, siempre me he preguntado: ¿por qué yo no?, ¿por qué no puede ser un Chileno?... nunca voy a saber la respuesta si no lo intento, si no busco mis sueños y veo hasta donde puedo llegar dando el máximo de mis capacidades.

**-¿Cómo te proyectas a futuro?**

-Me proyecto en distintos países e incursionando en distintos rubros aparte del inmobiliario y el de construcción que es mi fuerte. En México, donde estuve invitado hace un par de semanas, aparte de reunirme con empresarios relacionados al área de la construcción, también tuve reuniones estratégicas con autoridades, empresarios ligados al rubro tecnológico y la industria aeroespacial. Opciones hay, energía y motivación me sobra frente a estos desafíos, pero son planes estratégicos sobre los que aún no puedo entrar en mucho en detalle, pero que siguen avanzando.

En general, tengo un gran cariño por las iniciativas sociales y parte de los proyectos que quiero implementar en un futuro tiene que ver con la construcción de viviendas sociales de calidad y el uso eficiente y mejoramiento de la calidad del agua. Es algo en lo que estoy trabajando y buscando tecnología e innovaciones en distintas partes del mundo.

Fuera del país, hay muchos mercados que presentan oportunidades interesantes de negocio y dentro de mi lista está en primer lugar Estados Unidos. Incluso hoy donde la economía norteamericana no crece a tasas que entusiasmen a la gran mayoría de los inversionistas, para mí aún tiene muchas oportunidades de negocios. Queremos fortalecer cada vez mas nuestra presencia en ese mercado, pues su estructura gubernamental y política estable, incentivan y facilitan las inversiones. También estamos en conversaciones para generar alianzas estratégicas con empresarios en Asia, para muchos de nuestros futuros negocios.

Todo esto es parte de la búsqueda de desafíos, de negocios que me motiven y donde pueda crecer, exigirme y ser un agente de cambio.

### El secreto de su éxito

“Pablo decidió incursionar en el rubro inmobiliario de Estados Unidos con Bravo Development, donde, junto a su hermano Claudio, desarrolla y construye proyectos inmobiliarios de lujo en California. En 2018, fueron reconocidos en la ciudad por su trabajo e impacto en la ciudad. “Fue un reconocimiento muy importante, porque eligieron a 40 empresarios y líderes, menores de 40 años de distintos rubros y áreas por su impacto en la ciudad. En el rubro inmobiliario, fuimos elegidos y es algo que nos llena de orgullo. Fuimos los primeros latinos, no nacidos en los Estados Unidos en recibir el premio”, cuenta.

“En mi vida primero está Dios y me encomiendo a él en todo, luego está mi familia y el trabajo que amo. Teniendo claro esto el éxito llega solo.”