

May 25, 2018

Panamá

Alfredo Alemán y su ambición por la expansión de las islas artificiales en Latinoamérica



"Yo creo que a nivel latinoamericano, esto se podría reproducir en las ciudades más importantes frente de mar, y podría ser muy interesante este tipo de proyectos para países o ciudades donde la densidad de habitantes puede afectar la calidad de vida de los mismos", sostiene Alemán.

El CEO del Grupo Los Pueblos, una de las compañías de desarrollo inmobiliario más importantes de Centro y Norteamérica, inaugura uno de sus "caballos de batalla" más esperados: la puesta en marcha de dos islas artificiales. Una con 72 lotes y 10,3 hectáreas y otra con 66 lotes en 8,7 hectáreas de nuevo territorio. El desafío en la construcción de estas islas ubicadas frente a Ciudad de Panamá es claro: replicarlas en Latinoamérica.

-El Grupo "Los Pueblos" es ampliamente reconocido en Centro y Norteamérica por sus proyectos de lujo, pero ¿ustedes partieron con proyectos de vivienda social negociando con el dictador Manuel Antonio Noriega en Panamá?

-Efectivamente durante los años ochenta comenzamos con viviendas de interés social y con una dictadura encima. Fíjate tú que este tipo de construcciones para la población siempre se vende, a pesar de quién esté sentado en el sillón presidencial. Todo ser humano necesita una vivienda digna y Panamá no es la excepción y durante el periodo de Noriega se crearon ciertos programas de hipoteca muy interesantes. Entonces, aún con Noriega sentado en el poder, se dio luz a muy buenos programas de financiamiento hipotecario para el sector inmobiliario. Después, tuvimos la visión de involucrarnos en el tema de la construcción de malls, oficinas, residencias de alta y baja densidad, depósitos industriales, terminales de transporte, etc. Hemos tenido la mirada de diversificación de nuestros proyectos, lo cual, por cierto, nos ha traído planes en el territorio internacional muy importantes.

-¿La activación del Canal de Panamá también ayudó a ese crecimiento de proyectos inmobiliarios?

-Por cierto, fue un boom (y lo ha sido) de un crecimiento económico sin precedentes, donde sus mayores efectos se dieron entre los años 2008 y 2009. Hoy Panamá está creciendo a un ritmo de 5% a 6%, lo que ha provocado que los diferentes sectores industriales, también hayan tenido un repunte importantísimo, en especial en Centro y Norteamérica.

-¿Cómo nace la idea de la construcción de estas islas artificiales?

-Cómo tú sabes, en nuestros países no es habitual ese tipo de construcciones. Por allá por el 2011, una constructora mexicana hizo una autopista en Panamá, y junto con ello, se les dio una serie de derechos de relleno (arena). Ellos nos pidieron a nosotros realizar este proyecto y comenzamos con este tipo de construcción un poco vanguardista con avances tecnológicos, que se convirtieron en islas y en lo que se denominó como "Punta Pacífica" un proyecto en el cual se invirtieron más de US\$80 millones.

-Este proyecto cuenta con dos islas. La primera tuvo un éxito rotundo en lo que se refiere a ventas por parte del sector inmobiliario panameño. ¿La segunda isla sigue apuntando a un sector local también?

-En esta segunda etapa la proporción de clientes internacionales ha aumentado considerablemente, debido al éxito de la entrega de la primera isla. Hoy contamos con una asociación con Compass Development, lo que nos da una expansión de 36 oficinas en los Estados Unidos y más de 100 afiliaciones de correduría de bienes raíces internacionales, con lo cual, estoy seguro, podremos alcanzar nuevos compradores de otros sectores demográficos y ofrecer un tipo conectividad de muy alto nivel.

-¿Cuál es el nicho u olfato de negocio que detectaron para dar pie a un proyecto tan poco usual como este?

-La Ciudad de Panamá es una metrópolis muy tensa. Tiene una importante concentración residencial alrededor, en lo que es la costa contra con el océano pacífico, donde la mayoría de las residencias son verticales con edificios de promedio de 50 a 60 pisos de altura. Por ello, el ojo innovador fue el crear una propuesta inmobiliaria que fuera la anti-tesis de eso. Es decir, construir un frente de mar, con muy poca densidad, una comunidad regulada de 19 hectáreas dentro de una especie de condominios."

-Según su opinión, ¿cómo cambia el mercado inmobiliario con la aparición de estos lotes artificiales o "nuevo territorio"?

-Yo creo que esto sin duda alguna, establecerá un nuevo estándar para el futuro segmento inmobiliario de lujo en Panamá y el Hemisferio Occidental. Primero, estoy orgulloso de ser un pionero de este logro innovador. Si bien llevan consigo una gran inversión en su construcción, su retorno de dividendos ha sido el doble de positivo.

-¿Qué características comparativas frente a otros proyectos inmobiliarios tienen estas islas artificiales?

-Estas lujosas residencias frente al mar son verdaderamente únicas en la región y si hablamos de ventajas comparativas, piensa tú, que con los beneficios de comprar bienes raíces en Panamá, la proximidad al Canal de Panamá y su ubicación en una zona libre de huracanes, marca un desarrollo exitoso a un nivel completamente nuevo de lo que existe hoy en los mercados globales.



-Legalmente ¿cómo se produce el nacimiento de una nueva isla?

-Buena pregunta. Es una situación bastante compleja. Nosotros estamos en esto hace ya más de veinte años, donde debe existir un proceso legal desafección, del bien (no necesario para un uso o servicio colectivo) al cual se le quita la condición de dominio público, y al transformarlo en bien patrimonial, que a su vez, puede ser objeto de apropiación privada, como en efecto hizo el Gobierno con este tipo de relleno.

-¿Cuál es el proceso técnico para llevar a cabo este tipo de proyectos?

-En lo técnico ambas islas requirieron más 4 millones de metros cúbicos de material de relleno. Básicamente arena o relleno de mar con un costo de más US\$83 millones. Son materiales específicos, no son materiales escogidos al azar. Por ejemplo, las piedras deben tener elementos y pesos específicos, en que el constructor realiza un "rompe cabezas de piedra", donde las piedras las tuvimos que buscar de forma individual por mar a más de 16 millas náuticas, ya que por tierra, eso implicaría una cantidad de camiones de transporte tan importante que el impacto de su tránsito por los distintos vecindarios donde hubieran circulado habría sido mayúsculo. Por eso, el elemento central de la arena o relleno de mar la tuvimos que buscar a más de 70 millas náuticas. Toda esta construcción es una implementación netamente marítima.

-¿Cuál es el resguardo ambiental que se ha tenido frente a una obra ingenieril de esta envergadura?

-Cuando se dio inicio a las obras con el dragado de lodo marino, se siguió un procedimiento meticuloso que provocó la menor turbiedad posible en las aguas adyacentes al proyecto de manera que se pudiera dragar el fondo hasta llegar a la roca marina donde descanso el relleno de las islas. Para proteger el trabajo de reclamación de los efectos del mar bravío, se construyó un núcleo perimetral sólidamente hecho de roca basáltica con la forma de las islas a diferencia del relleno que fue hecho con arena. La escollera fue diseñada para proteger las Islas contra las peores condiciones marítimas imaginables, incluyendo las olas inducidas por la Corriente de El Niño, el Calentamiento Global y contra otros fenómenos meteorológicos.

-¿La tecnología para estas construcciones de dónde viene?

-Los equipos para esta implementación son sofisticados de un uso muy costoso. En este caso, la tecnología que nosotros usamos es de origen holandés. En este rubro a nivel mundial, solo hay cuatro compañías importantes con la capacidad de llevar a cabo proyectos de este tipo... Son ciencias bien especializadas, como por ejemplo, el uso de unas dragas de arena que buscan arena a más de un kilómetro de profundidad.

-¿Cómo ve reproducir este tipo de experiencias en otras capitales de América Latina?

-Yo creo que a nivel latinoamericano, esto se podría reproducir en las ciudades más importantes frente de mar, y podría ser muy interesante este tipo de proyectos para países o ciudades donde la densidad de habitantes puede afectar la calidad de vida de los mismos. También se puede replicar en lugares donde el gobierno local tendría que tener un rol muy importante en la estructuración del proyecto, ya que este tipo de construcciones parte sobre territorios donde inicialmente son públicos y después se convierten en privados.

-¿Cuál es su cartera de proyectos futuro en el desarrollo inmobiliarios?

-Los proyectos bien diferenciados son el futuro del mercado inmobiliario, pero que posean características de gran envergadura. En el ahora, seguimos con nuestro portafolio de proyectos relativos a los malls, donde estamos pronto a inaugurar uno de 60 mil metros cuadrados en la provincia de Chiriquí, la que bordea con Costa Rica, y por otro lado tenemos un importante portafolio de *master plan communities*, que son desarrollo de comunidades de más de mil unidades inmobiliarias cada una, que nos tomará más de una década desarrollar cada uno de ellos.

Link: <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/alfredo-aleman-y-su-ambicion-por-la-expansion-de-las-islas-artificiales-en>