Novelis

Actor global en manufactura sostenible de aluminio

Novelis es el mayor productor mundial de aluminio laminado plano y el mayor reciclador de aluminio a nivel global, con una posición de liderazgo consolidada en sectores estratégicos como automotriz, envases, aeroespacial y construcción. Su modelo de negocio, basado en la economía circular y el reciclaje de circuito cerrado, lo convierte en un referente de la manufactura sostenible a escala mundial.

Datos Generales

- Sede: Atlanta, Estados Unidos
- Fundación: 2005
- Empleados: ~13.000
- Presencia global: | 4 continentes – más de 30 instalaciones industriales

Tamaño y Desempeño Financiero

- Ingresos FY 2025: USD 17,1 mil millones
- Ingresos FY 2024: USD 16,2 mil millones
- Utilidad neta FY 2025: ~USD 683 millones

La compañía mantiene ingresos estables y crecientes, con alta exposición a costos energéticos, lo que hace de la energía competitiva un factor crítico en sus decisiones de localización.

Posición Global: Novelis ocupa una posición única en la industria del aluminio al integrar producción y reciclaje a escala industrial. Es el principal proveedor de láminas de aluminio para la industria automotriz global y un aliado estratégico de las marcas de consumo masivo más importantes del mundo.

- Mayor productor mundial de aluminio laminado plano
- Mayor reciclador de aluminio a nivel global
- 61% de su materia prima proviene de material reciclado
- Capacidad de reciclaje superior a 4,3 millones de toneladas anuales
- 82 mil millones de latas recicladas por año

Líneas de Negocio:

Su portafolio está organizado en cuatro segmentos principales:

- Envases: láminas para latas de bebidas, su línea más relevante
- Automotriz: aluminio liviano para vehículos, con creciente enfoque en vehículos eléctricos
- Aeroespacial y transporte
- Especialidades: construcción, electrónica y empaques industriales.

Clientes Clave: Coca-Cola · AB InBev · Ford Motor Company · Samsung

Estrategia Corporativa: La hoja de ruta de Novelis está orientada hacia tres ejes: la expansión en aluminio automotriz impulsada por la electromovilidad, el incremento progresivo del contenido reciclado en su producción, y la inversión continua en eficiencia energética y sostenibilidad como ventaja competitiva diferencial.

Relevancia para Barranquilla: Novelis representa una oportunidad de alto potencial en el marco de las tendencias globales de nearshoring y manufactura sostenible. La empresa abre posibilidades de encadenamiento productivo en los sectores de envases, automotriz y construcción, así como para el desarrollo de un centro de servicios compartidos que incluya funciones de finanzas, contabilidad y gestión corporativa.

Latitude Asset Management

Firma boutique especializada en inversión y gestión de activos hoteleros en las Américas

Latitude Asset Management es una firma de gestión de activos hoteleros con enfoque boutique, que combina la disciplina analítica del asset management institucional con la agilidad y especialización de una firma de asesoría independiente. Su propuesta de valor se centra en acompañar a inversionistas en el diseño, adquisición, gestión y optimización de portafolios hoteleros, con énfasis en retornos ajustados por riesgo y creación de valor a lo largo de todo el ciclo de vida del activo.

Datos Generales

- Sede: Atlanta, Estados Unidos
- Tipo de firma: Boutique – Hospitality Asset Management & Advisory
- Cobertura: Estados Unidos, Canadá, México, Colombia, República Dominicana y Brasil

Posición global

Se posiciona como un puente entre propietarios e inversionistas hoteleros y los operadores del sector, aportando visión estratégica, gobierno orientado al inversionista y capacidad de ejecución en mercados transfronterizos dentro de las Américas. Su modelo partner-led garantiza involucramiento senior directo en cada mandato, diferenciándola de firmas de mayor escala con estructuras más rígidas.

Líneas de negocio

La firma opera a través de cinco líneas de servicio complementarias que cubren el ciclo completo del activo hotelero:

- Hotel Portfolio Strategy & Consulting: diseño y estructuración de portafolios diversificados con criterio institucional.
- Asset Oversight & Owner Representation: supervisión operativa y representación activa de los intereses del propietario frente al operador.
- Financial & Investment Advisory: análisis financiero, estructuración de transacciones y asesoría en decisiones de inversión.
- Hotel Management & Operations: apoyo en la gestión operativa de activos hoteleros.
- Distressed & Special Situations / Brand and Operator Transitions: recuperación de activos con bajo desempeño, reposicionamiento de marca y gestión de transiciones de operador.

Propuesta de valor

- Enfoque integral sobre todo el ciclo de vida del activo hotelero;

- Combinación de estrategia, ejecución y gobierno orientado al inversionista;
- Analítica financiera con estándar institucional;
- Cobertura transfronteriza en las Américas;
- Modelo partner-led con involucramiento senior directo.

Estrategia Corporativa

La estrategia de Latitude gira en torno a la optimización del desempeño de activos hoteleros a lo largo de su ciclo de vida, priorizando la alineación entre propietario y operador, la mejora de liquidez y retornos, y la identificación de oportunidades de reposicionamiento en mercados con alta demanda turística y hotelera en las Américas.

Relevancia para Barranquilla

Latitude representa una oportunidad de relacionamiento estratégico para el ecosistema de turismo e inversión hotelera de la región. Como firma con presencia declarada en Colombia y alto interés en América Latina, puede ser un aliado clave para la estructuración, atracción y gestión de inversión hotelera en proyectos de la ciudad. Su perfil es especialmente relevante para iniciativas como el desarrollo del hotel del CC Carnaval, proyectos de hospitalidad en el marco de eventos de talla internacional, y la consolidación de Barranquilla como destino de inversión en el sector hospitality.

RS Group PLC

Distribuidor global líder de productos y soluciones industriales MRO

RS Group es uno de los pocos distribuidores industriales con alcance verdaderamente global en un mercado amplio y altamente fragmentado. Actúa como vínculo esencial entre más de 2.500 proveedores y más de un millón de clientes industriales en 36 países, ofreciendo productos, soluciones y servicios para diseñar, construir, mantener, reparar y operar equipos e instalaciones industriales de forma segura y sostenible.

Datos Generales

- Sede: Londres, Reino Unido
- Fundación: 1937 (como Radiospares); incorporado como RS Group plc desde 1960
- Portafolio: Más de 830.000 productos en inventario

Tamaño y desempeño

- Ingresos FY 2025: £2.904 mil millones.
- Ingresos FY 2024: £2.942 mil millones.

La compañía mantiene ingresos estables cercanos a £3 mil millones, en un entorno de mercado retador que ha generado presión sobre el crecimiento y los márgenes. Su escala, diversificación geográfica y capacidades digitales la posicionan con solidez frente a competidores regionales más fragmentados.

Posición en el marcado

RS Group se distingue por operar en un mercado industrial grande y fragmentado donde pocos competidores tienen alcance global real. Su ventaja competitiva radica en la combinación de un portafolio amplísimo de productos, una infraestructura logística robusta y capacidades digitales avanzadas: el 60% de sus ingresos provienen de canales digitales, lo que refleja una transformación relevante.

Líneas de negocio

RS Group opera a través de categorías técnicas especializadas que cubren las necesidades críticas de la industria:

- Automatización y control / Electrificación
- Cables y conectores / Semiconductores y pasivos
- Instalaciones y mantenimiento
- Medición y pruebas
- Mecánica y fluidos
- Equipos de protección personal y seguridad industrial

Complementa su oferta de producto con soluciones de valor agregado en diseño, gestión de compras, administración de inventario y mantenimiento preventivo.

Propuesta de valor: Se posiciona como un socio estratégico para la industria, no solo como proveedor de componentes. Su modelo integra disponibilidad de producto, servicio de alto contacto, digitalización de procesos de compra y enfoque en eficiencia operativa y sostenibilidad, factores cada vez más determinantes para los clientes industriales globales.

Relevancia para Barranquilla

RS Group representa una oportunidad de encadenamiento estratégico para el ecosistema industrial y logístico de la región. La compañía ha mostrado interés en explorar alianzas con operadores logísticos en Colombia para optimizar sus procesos de comercio exterior con Estados Unidos, lo que abre una puerta concreta para vincular empresas del Atlántico como socios locales. Su perfil es especialmente relevante para los sectores de manufactura, automatización, mantenimiento industrial, energía y servicios técnicos especializados con proyección exportadora.

Emergent Cold

El mayor operador de logística en cadena de frío de América Latina.
Emergent Cold Latin America es la plataforma líder de almacenamiento y distribución refrigerada en América Latina, con una red moderna e integrada diseñada para atender la creciente demanda del sector alimentario regional. Desde su fundación en 2021, la compañía ha experimentado un crecimiento acelerado que la posiciona como uno de los actores de mayor expansión en el sector logístico de la región, con presencia en 11 países y una capacidad instalada que la consolida como la infraestructura de frío más grande de Latinoamérica.

Datos Generales

- Sede regional: São Paulo, Brasil
- Fundación: 2021
- Empleados: entre 1.000 y 5.000+
- Presencia: 11 países de América Latina
- Industria: Logística especializada – Cadena de frío

Tamaño y desempeño

- Red de más de 112 almacenes de frío
- Capacidad superior a 5,4 millones de m^3 de almacenamiento
- Más de 70 instalaciones operativas (en expansión constante)
- Levantamiento de USD 500 millones para expansión regional

En apenas tres años desde su fundación, Emergent Cold se consolidó como el mayor operador de logística alimentaria en frío de América Latina, respaldada por una inversión significativa que financia su estrategia de expansión acelerada a través de adquisiciones y nuevos desarrollos (Greenfield).

Posición en el mercado
La compañía opera en un mercado con alta demanda insatisfecha de infraestructura moderna de cadena de frío, donde la fragmentación de los operadores existentes y el déficit de capacidad instalada representan una oportunidad estructural de largo plazo. Su red integrada, su estándar operativo multipaís y su capacidad de escala la diferencian de competidores locales y regionales.

Capacidad operativa
Opera una red integrada de almacenamiento, transporte y distribución en múltiples temperaturas (refrigerado y congelado), con infraestructura estratégicamente ubicada

en corredores logísticos clave, ciudades principales y zonas portuarias, maximizando la eficiencia en el flujo de productos perecederos hacia mercados de consumo y exportación.

Líneas de negocio

Su portafolio de servicios cubre la totalidad de la cadena logística de alimentos:

- Almacenamiento en frío
- Transporte refrigerado
- Cross-docking y transloading
- Picking y preparación de pedidos
- Congelación rápida (blast freezing)
- Servicios de valor agregado (empaque, etiquetado, inventarios)

Clientes clave

Empresas del sector alimentos · Agroindustria · Retail · *Food service*

Estrategia corporativa

La hoja de ruta de Emergent Cold combina expansión acelerada vía adquisiciones con el desarrollo de nuevos proyectos Greenfield en mercados estratégicos. La compañía prioriza la inversión en tecnología para trazabilidad y control térmico, la modernización de la cadena de frío regional y la reducción del desperdicio alimentario como eje de sostenibilidad y propuesta de valor diferencial.

Relevancia para Barranquilla

Barranquilla reúne las condiciones estratégicas que Emergent Cold requiere para su expansión: acceso portuario de primer nivel, infraestructura logística consolidada y una vocación agroindustrial y exportadora en crecimiento. La compañía ha confirmado interés en abrir una nueva operación en la ciudad bajo un esquema *Greenfield*, para lo cual se explorarán opciones de lotes en parques industriales, líneas de crédito en sostenibilidad con entidades financieras aliadas, y su participación en la rueda de negocios ExpoProBarranquilla Te Conecta como mecanismo de acercamiento al ecosistema empresarial local.

DS Windows

Empresa especializada en suministro e instalación de ventanas y puertas para el mercado residencial y comercial de Estados Unidos

DS Windows es una empresa privada con sede en Miami, especializada en el suministro e instalación de ventanas, puertas y estructuras acristaladas para proyectos residenciales y comerciales en el mercado estadounidense. Utiliza materiales como uPVC y aluminio, con énfasis en eficiencia energética, estética y durabilidad. Su modelo de negocio está orientado al cliente final, con soluciones personalizadas según las necesidades de cada proyecto.

Datos Generales

- Modelo de Negocios: 100% orientado a la exportación (manufactura en origen, venta en EE.UU.)
- Mercado objetivo: Residencial y comercial en Estados Unidos
- Materiales: uPVC y aluminio

Posición en el mercado

DS Windows opera en el sector de mejoras del hogar y construcción residencial en Estados Unidos, un mercado de alta demanda y competencia creciente. La empresa diferencia su propuesta mediante la calidad de sus productos, la atención personalizada y la eficiencia energética de sus soluciones, factores cada vez más valorados en el mercado norteamericano ante regulaciones de construcción más exigentes.

Líneas de Negocio

- Ventanas en uPVC y aluminio
- Puertas residenciales y comerciales
- Estructuras acristaladas y conservatorios
- Instalación y servicios asociados posventa

Propuesta de valor

Su diferenciación se sustenta en tres pilares: calidad de materiales, eficiencia energética y servicio personalizado. Al trabajar con uPVC y aluminio, ofrece soluciones que combinan aislamiento térmico y acústico con bajo mantenimiento y atractivo estético, atributos de alta demanda en el segmento residencial de Estados Unidos.

Estrategia corporativa

- Enfoque en el mercado residencial
- Crecimiento a través de proyectos personalizados

- Diferenciación por servicio y calidad

Relevancia para Barranquilla

Barranquilla no solo presenta ventajas logísticas y operativas para una empresa con vocación exportadora como DS Windows, sino que cuenta con un ecosistema industrial consolidado y comprobado en la transformación de vidrio y fabricación de materiales para la construcción. Dos referentes clave lo demuestran: Tecnoglass, empresa barranquillera de talla mundial, altamente exportadora y reconocida en el mercado de Estados Unidos precisamente por la fabricación y exportación de ventanas, puertas y estructuras de vidrio y aluminio; y Templado, compañía con más de 40 años de trayectoria en el mercado nacional, que consolida aún más la vocación del territorio en este segmento industrial.

Este ecosistema preexistente representa una ventaja diferencial significativa para DS Windows: la ciudad ya cuenta con proveedores especializados, talento humano con experiencia en el sector, infraestructura adaptada y conocimiento acumulado en procesos de manufactura y exportación de productos similares a los que la empresa busca producir. Barranquilla no sería un destino de arranque en frío, sino una plataforma industrial madura con condiciones probadas para escalar una operación exportadora de esta naturaleza.

Edged Energy

Desarrollador global de centros de datos sostenibles de alta eficiencia para cargas intensivas de computación

Edged Energy es una empresa tecnológica especializada en el desarrollo y operación de centros de datos sostenibles de alta eficiencia energética, diseñados para soportar cargas intensivas de computación como inteligencia artificial, procesamiento en la nube y análisis de datos a gran escala. Fundada en 2020 como filial de Endeavour, la compañía ha experimentado un crecimiento extraordinario, pasando de ingresos prácticamente nulos en 2024 a cerca de USD 19,4 millones en 2025, lo que refleja el acelerado despliegue de su infraestructura a nivel global.

Datos Generales

- Sede: Área metropolitana de Nueva York, EE. UU.
- Fundación: 2020
- Empleados: Entre 100-200
- Matriz: Endeavour
- Segmento: Infraestructura digital sostenible – *Data centers as a Service*

Tamaño y desempeño

- Ingresos FY 2025: ~USD 19.4 millones anuales
- Ingresos FY 2024: ~USD 145.000

El salto en ingresos entre 2024 y 2025 evidencia el paso de una fase de desarrollo a una de despliegue operativo activo, con una trayectoria de crecimiento que la posiciona como uno de los actores emergentes más dinámicos en el segmento de infraestructura digital verde, compitiendo con desarrolladores consolidados como Vantage Data Centers y STACK Infrastructure.

Posición en el mercado

Edged Energy opera en el segmento de *Infrastructure-as-a-Service* (IaaS) con un enfoque diferenciador: la sostenibilidad como ventaja competitiva estructural, no como elemento accesorio. En un mercado donde la demanda de centros de datos crece aceleradamente impulsada por la inteligencia artificial y los servicios en la nube, la empresa se posiciona como alternativa verde frente a desarrolladores tradicionales con mayor huella ambiental.

Capacidad operativa y tecnológica

La propuesta tecnológica de Edged Energy se distingue por tres elementos clave:

- Enfriamiento sin agua (waterless cooling): tecnología avanzada que elimina el consumo hídrico en los procesos de refrigeración, reduciendo el impacto ambiental y los costos operativos.
- Energía 100% renovable: operación alimentada exclusivamente por fuentes limpias, alineada con estándares ESG exigentes.
- Despliegue modular y rápido (plug-and-play): infraestructura escalable con tiempos de implementación significativamente menores frente a soluciones convencionales.

Su presencia operativa abarca actualmente Estados Unidos y Europa, con expansión activa hacia mercados estratégicos emergentes.

Líneas de negocio

- Desarrollo y operación de centros de datos sostenibles.
- Soluciones energéticas para infraestructura tecnológica.
- Diseño e ingeniería de data centers de alta eficiencia.
- Infraestructura para cargas de inteligencia artificial y computación intensiva

Estrategia corporativa

Edged Energy ejecuta una estrategia de expansión global acelerada, priorizando mercados con alta demanda de servicios en la nube, acceso a energía renovable competitiva y conectividad digital de alta velocidad. La compañía busca consolidarse como líder en *data centers* verdes mediante alianzas estratégicas con actores tecnológicos y energéticos, y tiene en su *pipeline* un nuevo centro de datos en Bogotá proyectado para 2027.

Relevancia para Barranquilla

Barranquilla ha venido consolidando una apuesta estratégica por el desarrollo de un ecosistema de tecnología de la información, atrayendo empresas del sector de servicios digitales, BPO, software y tecnología que encuentran en la ciudad condiciones competitivas de talento, conectividad e infraestructura. En este contexto, la llegada de un centro de datos de la escala y el perfil de Edged Energy no sería simplemente una inversión aislada, sino un habilitador fundamental para fortalecer y escalar ese ecosistema: los data centers son infraestructura crítica sobre la cual se soportan los servicios en la nube, la inteligencia artificial, la ciberseguridad y la digitalización empresarial, sectores en los que Barranquilla busca profundizar su posicionamiento regional.

Contar con una empresa como Edged Energy en Barranquilla elevaría el perfil tecnológico de la ciudad, generaría empleo calificado en ingeniería y tecnología, y enviaría una señal potente al mercado internacional sobre la madurez del territorio como destino para inversión en infraestructura digital.

The Standard Hotels

Marca global de hoteles boutique lifestyle, referente en diseño disruptivo y experiencias urbanas únicas

The Standard Hotels es una de las marcas de hospitalidad boutique más reconocidas e influyentes del mundo, distinguida por su enfoque disruptivo, su diseño arquitectónico icónico y su capacidad de integrar alojamiento, gastronomía, entretenimiento y cultura en una experiencia cohesionada y aspiracional. La marca ha evolucionado de referente cultural urbano a plataforma global de hospitalidad *lifestyle*, con presencia en destinos *prime* de América, Europa y Asia, y una expansión acelerada que se ha fortalecido con su reciente integración a **Hyatt Hotels Corporation**.

Datos Generales

- Sede: New York, Estados Unidos
- Fundación: 1999
- Empresa matriz: Standard International
- Empleados: 900–1.000 (operación hotelera) / 1.000–5.000 (grupo total)
- Portafolio activo: 16 hoteles en operación

Posición global

The Standard ocupa un segmento premium y diferenciado dentro de la hotelería boutique global: no compite únicamente en precio o comodidad, sino en identidad, cultura y experiencia. Sus propiedades se convierten en referentes urbanos de los destinos donde operan, atrayendo no solo a huéspedes sino a residentes locales que consumen su oferta gastronómica, de entretenimiento y de vida nocturna. La integración con Hyatt amplía significativamente su capacidad de distribución y escala global, sin comprometer la identidad distintiva de la marca.

Presencia global

Norteamérica	Nueva York, Miami, Los Ángeles
Europa	Londres, Ibiza
Asia	Bangkok, Hua Hin, Singapur
Caribe y Resorts	Maldivas

La marca cuenta además con múltiples proyectos en *pipeline* en Europa, Asia y América, incluyendo el desarrollo de residencias de marca (*branded residences*) en Miami, Lisboa y Phuket, lo que refleja su expansión hacia el segmento de *real estate* de hospitalidad.

Líneas de negocio

The Standard opera un modelo de hospitalidad integrado que va más allá del alojamiento tradicional:

- **Hoteles boutique** (*core business*): propiedades de diseño icónico en ubicaciones urbanas estratégicas.
- **Gastronomía y bares**: restaurantes y bares de referencia local con identidad propia.
- **Vida nocturna y entretenimiento**: programación cultural, eventos y activaciones que convierten cada propiedad en un destino en sí mismo.
- **Residencias de marca** (*branded residences*): expansión hacia proyectos de uso mixto que combinan hospitalidad y real estate de lujo.

Propuesta de valor

La fortaleza de The Standard radica en su capacidad de crear ecosistemas culturales y gastronómicos alrededor de cada propiedad, generando valor no solo para sus huéspedes sino para los destinos donde opera. Su marca aspiracional, su diseño de alto nivel y su identidad lifestyle consolidada la convierten en un catalizador de turismo premium, inversión inmobiliaria y activación urbana en los mercados donde se instala.

Relevancia para Barranquilla

The Standard representa una oportunidad de alto impacto para el posicionamiento turístico e inmobiliario de Barranquilla. Su llegada no solo significaría una inversión hotelera de primer nivel, sino la activación de un ecosistema cultural, gastronómico y de entretenimiento con capacidad de transformar la oferta turística de la ciudad y posicionarla ante un segmento de viajero creativo y de alto poder adquisitivo que hoy no encuentra en Barranquilla una propuesta hotelera a su medida.

Fintech Atlanta

Principal hub de innovación y ecosistema fintech del sureste de Estados Unidos

Fintech Atlanta es una iniciativa de desarrollo ecosistémico que agrupa a empresas de tecnología financiera, startups, inversores, instituciones académicas y entidades de desarrollo económico en torno a la consolidación de Atlanta como capital global del fintech. Más que una organización convencional, funciona como un acelerador de comunidad que conecta talento, capital y oportunidades para fortalecer uno de los ecosistemas tecnológicos más importantes de Estados Unidos.

Datos Generales

- Sede: Atlanta, Georgia, Estados Unidos
- Tipo de organización: Hub de innovación / ecosistema tecnológico
- Industria: Tecnología financiera (*fintech*), emprendimiento e innovación
- Enfoque geográfico: Sureste de EE.UU. con proyección global

Posición en el Mercado

Atlanta es reconocida como una de las capitales mundiales del *fintech*: procesa aproximadamente el 70% de todas las transacciones de pago en Estados Unidos, alberga empresas como NCR, Global Payments, Fiserv e Intercontinental Exchange, y cuenta con un ecosistema de más de 100 empresas del sector. En este contexto, Fintech Atlanta actúa como el articulador central de ese ecosistema, conectando a sus actores y proyectando la ciudad como destino de inversión, talento e innovación en tecnología financiera a nivel global.

Capacidad Operativa

Fintech Atlanta opera como plataforma de conexión e impulso del ecosistema a través de cuatro capacidades principales:

- Espacios de coworking y aceleración: infraestructura física para el desarrollo de startups y empresas emergentes.
- Eventos y networking: activaciones periódicas que conectan emprendedores, inversionistas, corporaciones y entidades de apoyo.
- Acceso a capital y mentores: vinculación con fondos de inversión, *venture capital* y mentores especializados en tecnología financiera.
- Formación y conocimiento: programas educativos y de desarrollo de capacidades para el ecosistema emprendedor.

Líneas de Acción

- Articulación del ecosistema *fintech* local y regional
- Atracción y retención de talento tecnológico
- Conexión entre startups y grandes corporaciones financieras
- Promoción internacional de Atlanta como hub *fintech* global
- Intercambio de conocimiento con ecosistemas de otras ciudades y países

Relevancia para Barranquilla

El relacionamiento con Fintech Atlanta abre una oportunidad estratégica de intercambio ecosistémico entre Atlanta y Barranquilla, en un momento en que la ciudad avanza en la consolidación de su propio ecosistema de innovación y emprendimiento tecnológico. La conexión entre ambas comunidades de startups puede generar flujos de conocimiento, alianzas comerciales y oportunidades de inversión en doble vía: empresas del ecosistema de Atlanta con interés en expandirse hacia América Latina, y startups barranquilleras con potencial de escalar hacia el mercado norteamericano.

The Vonne Group

Firma boutique de consultoría especializada en desarrollo, gestión de activos y branding para hoteles independientes

The Vonne Group es una firma de consultoría especializada en hospitalidad, fundada en 2017 por Davonne Reaves, una de las voces más reconocidas en el ecosistema de emprendimiento hotelero independiente en Estados Unidos. Con más de una década de experiencia directa en operaciones hoteleras, gestión de activos, desarrollo, estudios de factibilidad y marketing, Reaves construyó una firma con un enfoque claro: ayudar a propietarios e inversionistas de hoteles boutique a tomar decisiones financieras sólidas, desarrollar conceptos diferenciados y maximizar el valor de sus activos a lo largo de todo el ciclo del proyecto.

Datos Generales

- Sede: Atlanta, Estados Unidos
- Fundación: 2017
- Tipo de firma: Consultoría boutique especializada en hospitalidad
- Modelo de negocios: Servicios por encargo basados en conocimiento y experiencia
- Cobertura: Estados Unidos, con apertura a proyectos internacionales

Posición en el Mercado

The Vonne Group ocupa un nicho especializado dentro del ecosistema de consultoría en hospitalidad, diferenciándose de las grandes firmas generalistas por su enfoque exclusivo en hoteles boutique e independientes, su visión integral que combina estrategia, finanzas y conceptualización creativa, y su capacidad de involucramiento directo y personalizado en cada proyecto. La trayectoria de su fundadora, con experiencia en portafolios superiores a USD 1.000 millones, le otorga credibilidad institucional con la agilidad de una firma independiente.

Líneas de Negocio

The Vonne Group acompaña a sus clientes en cada etapa del desarrollo y operación hotelera a través de seis líneas de servicio:

- Consultoría estratégica en hospitalidad: diseño de estrategias de negocio alineadas con los objetivos financieros del propietario.
- Investigación de mercados turísticos y hoteleros: análisis de demanda, competencia y viabilidad de mercado.

- Desarrollo de marca para hoteles boutique: creación de conceptos e identidades diferenciadas para proyectos independientes.
- Gestión de activos hoteleros: supervisión del desempeño operativo y financiero en representación del propietario.
- Estudios de factibilidad: evaluación técnica y financiera para nuevos desarrollos y reposicionamiento de activos.
- Optimización operativa: identificación de eficiencias y mejoras en la operación hotelera existente.

Propuesta de valor

La diferenciación de The Vonne Group radica en su capacidad de integrar en un solo mandato la visión estratégica, el rigor financiero y la creatividad conceptual, tres dimensiones que en firmas más grandes suelen estar fragmentadas. Su modelo *partner-led* garantiza que la fundadora esté directamente involucrada en cada proyecto, aportando criterio experto en un sector donde la experiencia práctica y las redes de relacionamiento son determinantes.

Clientes Objetivo

Propietarios de hoteles independientes · Inversionistas en hospitalidad · Desarrolladores inmobiliarios turísticos · Emprendedores en el sector hotelero

Estrategia Corporativa

The Vonne Group apunta al crecimiento en el segmento de hoteles boutique y *lifestyle*, aprovechando el auge del turismo experiencial y la creciente demanda de propiedades independientes con identidad propia. Su expansión se orienta hacia mercados emergentes con déficit de oferta hotelera diferenciada, incluyendo destinos en América Latina con alto potencial de desarrollo turístico.

Relevancia para Barranquilla

The Vonne Group representa un aliado estratégico de alto valor para el desarrollo del ecosistema hotelero de Barranquilla. Su perfil como consultora especializada en conceptualización, factibilidad y gestión de activos la convierte en un facilitador clave para estructurar proyectos hoteleros que atraigan inversión nacional e internacional, posicionando a la ciudad ante inversionistas del segmento boutique e independiente con vocación por destinos auténticos y experienciales.

Prime Hospitality and Management Group

Firma integral del sector hotelero especializada en el desarrollo, adquisición, inversión y gestión de activos hoteleros, con enfoque en el sureste de Estados Unidos.

La compañía opera bajo un modelo integrado, participando a lo largo de todo el ciclo de vida del activo hotelero: desde la estructuración de la inversión hasta la operación y optimización del desempeño.

Datos Generales

- Sede: Ringgold, Estados Unidos
- Fundación: 2021
- Empleados: Entre 51 – 200
- Modelo de negocios: Desarrollo e inversión en activos hoteleros.
- Portafolio activo: 7 hoteles.

Posición en el mercado

La compañía se posiciona como un actor regional relevante en el sureste de Estados Unidos dentro del segmento de desarrollo hotelero, destacándose por un modelo de negocio integrado que articula capacidades de desarrollo, operación y inversión en activos. Esta integración le permite participar de manera activa a lo largo de todo el ciclo de los proyectos, fortaleciendo su competitividad y capacidad de ejecución. Asimismo, su vinculación con marcas hoteleras globales como Marriott, IHG, Wyndham y Choice Hotels respalda su posicionamiento en el mercado, al evidenciar su capacidad para desarrollar y operar activos bajo estándares internacionales.

Líneas de negocio

- Inversión hotelera: estructuración y análisis de proyectos.
- Adquisiciones: compra y venta de hoteles.
- Desarrollo: planificación y construcción de nuevos hoteles.
- Operación: gestión integral de activos hoteleros.

Propuesta de valor

La firma ofrece una propuesta de valor integral basada en un modelo end-to-end, gestionando el ciclo completo de los activos hoteleros, desde la estructuración y desarrollo hasta la operación y optimización del desempeño. Su enfoque se centra en la creación de valor sostenible tanto para inversionistas como para las comunidades locales, respaldado por un proceso riguroso de selección de proyectos que evalúa de manera exhaustiva variables como riesgos, costos, ubicación y rentabilidad. La compañía integra de forma estratégica la operación hotelera con la gestión de ingresos

y el uso de herramientas tecnológicas, lo que le permite maximizar la eficiencia y el rendimiento de los activos. Asimismo, se distingue por su capacidad de adaptar cada proyecto a las dinámicas específicas de los mercados locales, fortaleciendo su viabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

Estrategia corporativa

La firma se orienta a la expansión de su portafolio de desarrollo hotelero en el sureste de Estados Unidos, apalancada en alianzas con cadenas hoteleras globales que fortalecen su posicionamiento y acceso a mercado. La compañía prioriza un enfoque de inversión estructurada y gestión activa de activos, buscando maximizar el rendimiento financiero a lo largo del ciclo de vida de cada proyecto. De manera complementaria, integra una visión de creación de valor dual, combinando resultados financieros sólidos con impactos positivos en las comunidades donde opera.

Clientes y aliados clave

Inversionistas institucionales y privados · Desarrolladores inmobiliarios · Cadenas hoteleras internacionales

Relevancia para Barranquilla

La atracción de compañías con modelos integrados de desarrollo e inversión hotelera representa una oportunidad estratégica para Barranquilla, en la medida en que la ciudad ha venido consolidando una apuesta decidida por el fortalecimiento de su oferta turística. A través de inversiones en espacio público, renovación urbana y la creación de nuevos productos turísticos orientados al disfrute ciudadano y a la proyección internacional, Barranquilla ha mejorado su atractivo como destino. En este contexto, la llegada de inversionistas especializados en el sector hotelero no solo permite capitalizar estas transformaciones, sino también acelerar la generación de infraestructura de alojamiento, dinamizar encadenamientos económicos locales y elevar los estándares de operación turística, contribuyendo así a posicionar a la ciudad como un destino competitivo y sostenible en la región.