Pro Lodging

Hospitality Solutions



DOSSIER CORPORATIVO

Contenido

1 **Introducción** 03

2 **Reconocimientos** 04

3 **Nuestro origen: Hoteles Buenaventura** 05

4 **Equipo directivo** 07

5 **Nuestras capacidades** 09

- 5.1 Gestión hotelera integral 09
- 5.2 Cultura de servicio 11
- 5.3 Estrategia comercial y optimización de ingresos 12
  - 5.3.1 Marketing y posicionamiento 12
  - 5.3.2 Revenue management y conectividad 13
  - 5.3.3 Venta directa 14
  - 5.3.4 Trade y relaciones comerciales 15
- 5.4 Club vacacional y tiempo compartido 16
- 5.5 Innovación tecnológica y optimización operativa 17

6 **Soporte corporativo** 18

7 **Proyectos en desarrollo** 19

- 7.1 MAENA 19
- 7.2 INDALO 20

8 **Responsabilidad social** 21

9 **Por qué Pro Lodging** 22

1 · INTRODUCCIÓN

Operadores hoteleros, no solo asesores

PRO LODGING es una empresa de gestión hotelera nacida de un legado de excelencia en la hospitalidad mexicana. Combinamos más de cuatro décadas de experiencia operativa con estrategias de gestión innovadoras, y ofrecemos modelos flexibles y efectivos, adaptados a la identidad de cada propiedad.

Nuestro compromiso es optimizar la rentabilidad para los propietarios y crear experiencias excepcionales para los huéspedes, con innovación, disciplina y un enfoque centrado en las personas.

PRO LODGING EN CIFRAS

40+
años de trayectoria hotelera

3
hoteles propios en Puerto Vallarta

469
llaves

650+
colaboradores

3,000+
socios activos de club vacacional

35%+
de participación de venta directa

OPERACIÓN PARA TERCEROS

MAENA
Punta Mita, Riviera Nayarit

Contrato de operación firmado. Desarrollo residencial con servicios hoteleros: 54 residencias y 256 habitaciones.

Inicio de operaciones: enero de 2027.

Ganador de dos categorías en los Americas Property Awards 2026-2027.

Operamos con mentalidad de dueño, porque lo somos: ofrecemos a otros propietarios lo que aplicamos todos los días en nuestros hoteles.

2 · RECONOCIMIENTOS · VILLA PREMIERE

Reconocimiento que no se compra

Distinciones otorgadas por inspectores, viajeros y prensa especializada.

AAA FOUR DIAMOND

17 años

consecutivos con Cuatro Diamantes

Solo el 6.5% de las propiedades certificadas por AAA alcanza este nivel.

TRIPADVISOR TRAVELERS' CHOICE

Top 1%

Best of the Best 2026

La distinción más alta de Tripadvisor. Lugar 7 entre todos los hoteles de Puerto Vallarta.

U.S. NEWS & WORLD REPORT

#6

en Best Puerto Vallarta Hotels

También #6 en resorts y en todo incluido de Puerto Vallarta.

PUBLICACIONES QUE LO HAN DESTACADO · 2024 A 2026

Forbes · Condé Nast Traveler · Travel + Leisure · Drift · Honeymoons.com · LBH

"Si Nancy Meyers filmara una película en México, este hotel sólo para adultos bien podría ser el set."

Condé Nast Traveler, marzo de 2025

MÁS RECONOCIMIENTOS DEL GRUPO

AAA Three Diamond	Buenaventura Grand.
Preferencia del huésped	Golden Apple de Apple Vacations y Expedia Insiders' Select.
Calidad y sostenibilidad	Distintivos "H" y "S" de la Secretaría de Turismo.

3 · NUESTRO ORIGEN

Hoteles Buenaventura, Puerto Vallarta

Pro Lodging nace de la trayectoria operativa de Hoteles Buenaventura: más de 40 años desarrollando, operando y haciendo crecer tres hoteles propios, con un historial comprobado en tarifa, ocupación y satisfacción del huésped.

Hoy el grupo suma 469 llaves en tres conceptos distintos, más de 650 colaboradores, un club vacacional con más de 3,000 socios activos y una agencia de destino propia. Esa misma estructura, con sus procedimientos, sistemas y equipo directivo, es la que Pro Lodging pone al servicio de propietarios externos, con soluciones de gestión a la medida de cada proyecto.









Buenaventura Grand

Desde 1982 · 231 llaves

Todo incluido familiar frente al mar. Tres restaurantes, tres bares, kids club, spa y zona exclusiva para adultos.

AAA Tres Diamantes · Tripadvisor Travelers' Choice · Distintivos H y S

3 · NUESTRO ORIGEN

Hoteles Buenaventura, Puerto Vallarta





Hacienda Buenaventura

Desde 1988 · 155 llaves

Todo incluido con encanto mexicano. Spa con temazcal, tres restaurantes y acceso a playa.

AAA Approved · Travelers' Choice Best of the Best · Distintivos H y S





Villa Premiere

Desde 1999 · 83 llaves

Boutique solo para adultos frente al mar. Seis categorías de suites y tres restaurantes a la carta.

AAA Cuatro Diamantes por 17 años · Best of the Best, Top 1% · U.S. News #6

Tres conceptos distintos, un mismo operador: todo incluido familiar, encanto mexicano y boutique solo para adultos.

DESDE 2014

The Privileged Club

Club vacacional con más de 3,000 socios activos.

DESDE 2018

HB Tours

Agencia de destino propia.

4 · EQUIPO DIRECTIVO

El equipo que supervisa cada operación

Nuestro respaldo es la experiencia de quienes dirigen: profesionales con trayectoria en operación, finanzas y estrategia comercial, que supervisan directamente la operación de cada propiedad.



José Abel Villa Sánchez

SOCIO FUNDADOR & CEO

Hotelero de profesión, egresado del Conrad N. Hilton College (Universidad de Houston, 2007). Inició su carrera en Hilton Corporation, en el programa de formación de gerentes generales. En Hoteles Buenaventura fue Gerente General de Villa Premiere y Director Corporativo de Ventas y Marketing, hasta asumir la Dirección General en 2016. Preside la Asociación de Hoteles de Puerto Vallarta desde agosto de 2025 y es miembro del Comité Técnico del Fideicomiso de Promoción del destino.



José Abel Villa Fernández

SOCIO FUNDADOR Y CONSEJERO

Arquitecto y pionero de la industria turística de Puerto Vallarta, con más de 30 años de experiencia. Fundó Hoteles Buenaventura junto con su padre y dirigió la construcción de cada hotel del grupo. Fue su Director General por más de 25 años y preside la Junta Directiva desde 2016. Impulsor de proyectos culturales y comunitarios del destino, entre ellos la Orquesta Escuela de Puerto Vallarta.



Mauricio Ramírez

DIRECTOR DE OPERACIONES

25 años en hospitalidad. Inició en Fairmont Hotels & Resorts en Acapulco (hoy Grupo Mundo Imperial), donde fue Gerente General de Fairmont Pierre Marques (320 habitaciones) y después Director Corporativo de Ventas de Mundo Imperial, con más de 2,100 habitaciones. Mantiene relaciones sólidas con socios del sector en México, Estados Unidos y Canadá. Maestría en Administración Hotelera por la Universidad de Cornell y diplomado en Competencias Gerenciales por el ITESM.



Rolando Miravete

DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

Más de 20 años liderando operaciones, aperturas y reposicionamientos de complejos turísticos en México y el Caribe. Ha colaborado con Marriott, Aloft, Grand Velas, Karisma Hotels & Resorts y Mundo Imperial, al frente de propiedades de gran escala y eventos de hasta 15,000 asistentes. Participó en la obtención de certificaciones LEED y de reconocimientos AAA de Cuatro y Cinco Diamantes. Lidera la expansión de proyectos, las alianzas estratégicas y la asesoría a propietarios.

4 · EQUIPO DIRECTIVO

Trayectoria de cadena internacional, agilidad de operadora independiente



Guillermo Méndez

DIRECTOR FINANCIERO

Trayectoria en gestión administrativa y financiera desde 1996, con experiencia en consultoría fiscal y patrimonial, estructuración de sociedades, fideicomisos y holdings, y control en el sector público. Fue Director de Administración y Finanzas en la cadena hospitalaria Star Médica. Director Financiero de Hoteles Buenaventura desde 2017, donde ha impulsado el control presupuestario, la optimización del flujo de caja y la institucionalización de políticas, controles internos e indicadores de gestión.



César Sahagún

DIRECTOR DE TALENTO & CULTURA

Más de 20 años en Capital Humano dentro de la industria hotelera. Inició en Vidanta y ocupó posiciones de liderazgo en Velas Resorts, Vidanta World y Marival Resorts, donde fue Gerente Corporativo de Recursos Humanos. Ha participado en procesos de certificación y cumplimiento de estándares como AAA Five Diamonds, Forbes, Leading Hotels of the World, EarthCheck y Great Place to Work. Combina la gestión del talento con una orientación analítica a datos e indicadores.



Lucio Vargas

DIRECTOR DE CLUB VACACIONAL Y AGENCIA DE DESTINO

Más de 20 años en el sector turístico. Inició en Wyndham Destinations, en la división de rentas e intercambio de clubes vacacionales (RCI), donde llegó a supervisar el desarrollo de nuevos negocios en el Pacífico mexicano. Lideró el desarrollo y las operaciones de franquicias de Wyndham Hotels & Resorts en México. En Hoteles Buenaventura dirige The Privileged Club y la agencia de tours, con un papel clave en la expansión de la base de socios.



Leonardo Ramírez

DIRECTOR DE SISTEMAS E INFORMÁTICA

Más de 20 años liderando la transformación tecnológica de organizaciones hoteleras. Participó en la apertura de Mayan Palace Puerto Peñasco (Vidanta) y fue gerente de sistemas en The Westin Resort & Spa Los Cabos (Starwood) y en Raintree Vacation Club. Director de Sistemas e Informática de Hoteles Buenaventura desde 2017, donde ha impulsado la automatización de procesos con inteligencia artificial y las capacidades de inteligencia de negocios. Ingeniero en Sistemas Computacionales.

5.1 · GESTIÓN HOTELERA INTEGRAL

Del concepto a la operación

Un solo equipo acompaña al propietario en las cinco fases del ciclo completo.

00 PROPUESTA
Evaluación preliminar

Visita al sitio, estudio de mercado básico y corrida preliminar de ingresos.

Entregamos: Propuesta formal de operación y pre-apertura. Análisis preliminar sin costo.

◆ CARTA INTENCIÓN

01 DESARROLLO
Conceptualización y viabilidad

Estudio de mercado, ADN hotelero, estrategia de marca y caso de negocio a 10 años.

Entregamos: Concepto, modelo de marca y viabilidad financiera validados.

02 DESARROLLO
Asistencia técnica

La visión del operador junto al despacho de arquitectura: diseño funcional, sistemas técnicos y tecnología, FF&E y OS&E, supervisión y entrega.

Entregamos: Un hotel diseñado y equipado para operar con eficiencia.

03 DESARROLLO
Pre-apertura

Comercial y revenue, organización y talento, sistemas y procesos, capacitación y Cultura de Servicio, apertura y estabilización.

Entregamos: Equipo, sistemas y comercialización listos para abrir.

◆ APERTURA

04 OPERACIÓN
Operación

Gestión continua enfocada en la satisfacción del huésped, la eficiencia operativa y los resultados financieros.

Resultado: Rentabilidad sostenida para el propietario.

CICLO COMPLETO O A LA MEDIDA

No todos los proyectos empiezan en el mismo punto: acompañamos el ciclo completo o nos integramos en la etapa en que se encuentre.

Proyecto nuevo

Ciclo completo, de la evaluación preliminar a la operación.

Proyecto en desarrollo

Nos integramos en la fase en que esté: asistencia técnica o pre-apertura.

Hotel en operación

Asumimos su gestión y, si conviene, su rebranding o reposicionamiento.

5.1 · FLEXIBILIDAD DE MARCA

Sin ataduras con ninguna marca

Conocemos y tenemos contacto directo con los equipos de desarrollo de las principales marcas y afiliaciones comerciales. Sugerimos la opción que mejor responde a cada proyecto y a la visión del cliente, y apoyamos en la negociación de su contratación.

Hotel independiente
Preservando su identidad única.

Franquicia
Con Soft o Hard Brands (ej. Marriott, Choice, IHG, Preferred, SLH, etc.).

Marca propia
Bajo una marca existente o en colaboración para crear y desarrollar un nuevo concepto de marca desde cero.

5.1 · INSTITUCIONALIDAD

Procedimientos vivos, auditables y actualizables

Operamos con una mentalidad institucional, respaldada por un Sistema de Gestión Documental (DMS) diseñado a medida, que alberga todos los procedimientos operativos estándar (SOPs), normas de marca y políticas corporativas.

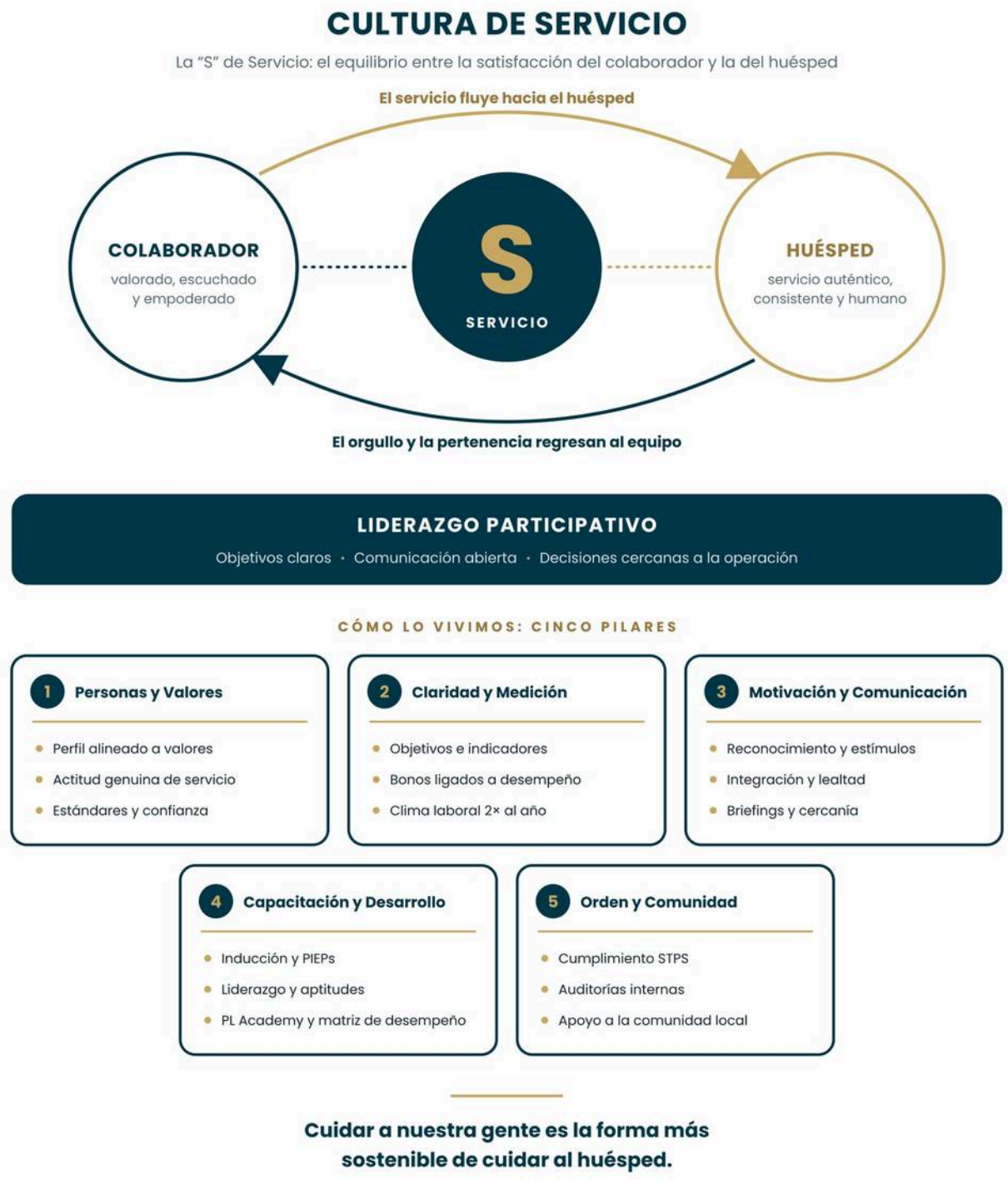
Consistencia	Documentos que se adaptan, actualizan y despliegan en tiempo real en todas las propiedades.
Capacitación	El DMS funciona también como herramienta de onboarding y consulta para el personal.
Calidad	Auditorías de servicio contra estándar, internas y con mystery shoppers externos.
Medición	Gestión basada en indicadores clave (KPIs), con visibilidad para el propietario.
Cumplimiento	Conocimiento profundo de las regulaciones legales y fiscales mexicanas, con cumplimiento ante autoridades locales, estatales y federales.
Transparencia	Objetivos alineados con los del propietario y comunicación clara y colaborativa.

Disciplina operativa, estrategia comercial y ejecución alineada con los intereses del propietario en cada etapa.

5.2 · CULTURA DE SERVICIO

El servicio excepcional se construye desde dentro

Nuestra cultura parte de la “S” de Servicio: el equilibrio entre la satisfacción del colaborador y la del huésped. Cuando un equipo se siente valorado, escuchado y empoderado, el servicio fluye de manera auténtica y consistente. Lo sostenemos con un liderazgo participativo y cinco pilares medibles.



5.3 · ESTRATEGIA COMERCIAL Y OPTIMIZACIÓN DE INGRESOS

Maximizamos el ingreso neto, no solo la ocupación

La llamamos gestión comercial integral: un sistema que posiciona la marca, fija el precio correcto con disciplina de revenue management y lleva al huésped a reservar por el canal más rentable, el directo.

5.3.1 **Marketing y posicionamiento**

5.3.2 **Revenue management y conectividad**

5.3.3 **Venta directa**

5.3.4 **Trade y relaciones comerciales**

5.3.1 · Marketing y posicionamiento

Todo parte de entender el ADN de la marca: qué hace única a la propiedad, a quién le habla y qué promete. Con esa base definimos la estrategia de marketing y la ejecutamos junto con agencias y proveedores especializados en cada frente, coordinados por nuestro equipo comercial.

FRENTE	QUÉ HACEMOS	ALIADOS
Contenido y redes sociales	Contenido y estrategia de comunicación en redes, con agencias especializadas de marketing.	**Bamba Estudio**
Publicidad digital	Campañas digitales que llevan la marca al viajero correcto.	**Amadeus · Sojern**
Relaciones públicas	Agencias de relaciones públicas que atraen medios especializados e influencers.	**ENroute Communications**
Sitio web	Sitios bien diseñados y optimizados para convertir visitas en reservas.	**Amadeus · Mirai**
Reputación en línea	Monitoreo y respuesta de comentarios y reseñas en línea.	**Revinate**

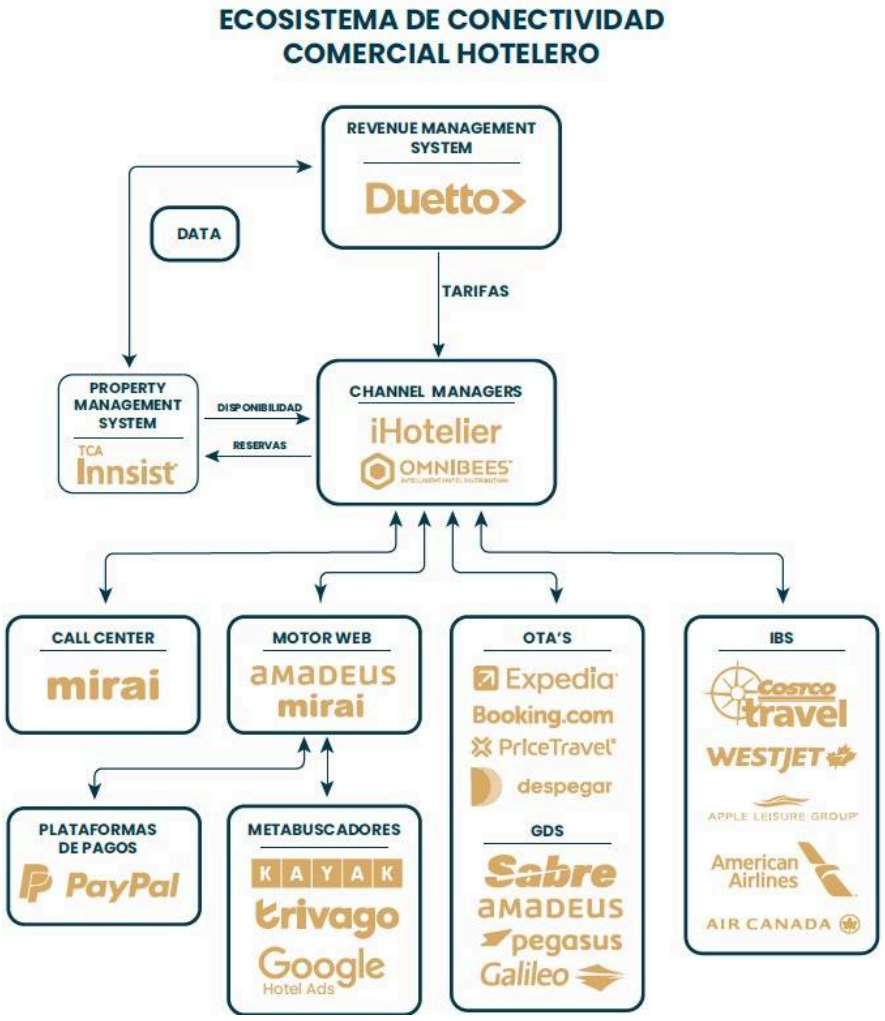
5.3 · ESTRATEGIA COMERCIAL

5.3.2 · Revenue management y conectividad

El precio es la palanca de rentabilidad más poderosa de un hotel. Decidimos todos los días qué vender, a quién, a qué precio y por cuál canal, con tres herramientas:

Duetto	lighthouse	CoStar™
DEFINIR EL PRECIO	LEER A LA COMPETENCIA	MEDIR EL RESULTADO
Sistema de revenue management	**Inteligencia de tarifas**	**Benchmarking de desempeño**
Optimiza precios y disponibilidad según la demanda de cada fecha.	Monitoreo constante de las tarifas de la competencia.	Ocupación, tarifa promedio y RevPAR frente a un set competitivo.

Conectividad. La tarifa que define el sistema de revenue management se distribuye en tiempo real a cada canal, y cada reserva regresa al sistema del hotel sin captura manual. Así se evitan errores, sobreventas y diferencias de tarifa.



5.3 · ESTRATEGIA COMERCIAL

5.3.3 · Venta directa

La reserva directa es la más rentable: no paga comisión de intermediación y deja en manos del hotel la relación con el huésped. El embudo es el mismo para cualquier canal; la diferencia está en lo que hacemos en cada etapa.

NUESTRAS ACCIONES EN CADA ETAPA DEL EMBUDO

1 ATRACCIÓN

Contenido, redes sociales y publicidad digital que dirigen el tráfico al sitio propio del hotel.

Presencia del canal directo en metabuscadores.

Aliados: Bamba Estudio · Amadeus · Sojern

2 CAPTACIÓN

Sitio web optimizado para reservar, con chatbot y formularios.

Todo contacto se registra en el CRM: llamadas, correo, chatbot y redes sociales.

Aliados: Amadeus · Mirai · HubSpot

3 SEGUIMIENTO

Call center profesionalizado que da seguimiento a cada prospecto.

Control de calidad y medición de la conversión.

Aliados: HubSpot + call center

4 CONVERSIÓN

Estrategia tarifaria que hace del canal directo la mejor opción para reservar.

Motor de reservas ágil, integrado al sitio web.

Aliados: Amadeus · Mirai

5 LEALTAD

Programa de lealtad con beneficios por reservar directo.

Comunicación personalizada desde el CRM para generar la siguiente estancia.

Aliados: HubSpot

CASO DE ÉXITO

Hoteles Buenaventura

más de **35%** de venta directa en el portafolio.

hasta **50%** en Villa Premiere, nuestro producto boutique.

5.3 · ESTRATEGIA COMERCIAL

5.3.4 · Trade y relaciones comerciales

Una red sólida de socios comerciales en México, Norteamérica, Sudamérica y Europa: operadores turísticos, agencias en línea y mayoristas con quienes mantenemos relaciones productivas y de largo plazo.

ESTADOS UNIDOS

Apple Leisure Group (Apple Vacations, Funjet Vacations, Travel Impressions, CheapCaribbean) · American Airlines Vacations · Costco Travel · Delta Vacations · Classic Vacations · Pleasant Holidays · JetSet Vacations · Sun Country Vacations · Interline Vacations (Perx) · Flight Centre · Liberty · GOGO Vacations

MÉXICO

Imacop Tour Corporation · Naturleon · Record Vacation · LaOperadora.com · Magnicharters · System Tour · Selección de Hoteles · Grupo FPV · Reservaciones Nacionales · Ticket Operadora · Evolution · Turísticos Keops · Hoturmex · Viajo México · Click Operadora

CANADÁ

WestJet Vacations · Travco · Air Canada Vacations · Transat Tours Canada · Sunwing Vacations · Travel Brands

AGENCIAS EN LÍNEA (OTAS)

Expedia Group (Expedia, Orbitz, Hoteles.com, Travelocity, Hotwire) · Booking.com · Despegar (BestDay) · PriceTravel · Hotelbeds

SUDAMÉRICA

Universal Travel Panamá · Pelícanos Tours Colombia · Travel Depot Colombia · Vidatur Perú

EUROPA

Travco · TUI

5.4 · CLUB VACACIONAL Y TIEMPO COMPARTIDO

Un modelo de negocio distinto, integrado al hotel

El club vacacional tiene su propia lógica comercial y administrativa. En PRO LODGING lo dominamos de principio a fin y lo operamos integrado al hotel: desde 2014 desarrollamos The Privileged Club, by Hoteles Buenaventura.

3,000+
socios activos fidelizados

10 a 30
años de vigencia de las membresías

2014
año de creación de The Privileged Club

EXPERTISE DE PRINCIPIO A FIN

01

Creación del modelo

Diseñamos el producto: paquetes de noches con uso flexible y vigencias de 10 a 30 años.

02

Venta

Ejecutamos la venta de membresías, de la prospección al cierre.

03

Administración de la membresía

Cobranza, reservaciones, upgrades y atención al socio durante toda la vigencia.

ALIADOS Y PLATAFORMAS

RCI / The Registry Collection	Intercambio vacacional para los socios.
Owners Link	Plataforma de viajes y beneficios para socios de clubes vacacionales.
BestTime	Sistema de venta y administración del club.

OTRA VERTICAL DE PRO LODGING

Condominios, HOAs y property management

Llevamos la estructura y la Cultura de Servicio de una operadora hotelera a desarrollos residenciales con amenidades de hotel: administración del condominio, property management y programa de rentas (Effortless Ownership Program). Contamos con un documento dedicado a esta vertical.

5.5 · INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y OPTIMIZACIÓN OPERATIVA

Tecnología integrada a la operación diaria

Combinamos plataformas líderes con desarrollos propios, y hoy sumamos inteligencia artificial e inteligencia de negocios para apoyar a las personas, mejorar la experiencia del huésped y optimizar el desempeño de cada propiedad.

PLATAFORMAS ESENCIALES PARA LA OPERACIÓN

PMS

TCA Innsist

Administración hotelera: reservas, inventario y recepción.

RECURSOS HUMANOS

Abrhilsoft

Gestión integral del personal y la nómina.

MANTENIMIENTO

SVISION

Programación y seguimiento del mantenimiento preventivo.

HUÉSPED

Revinate

Encuestas de satisfacción y gestión de la reputación en línea.

CLUB VACACIONAL

BestTime

Sistema de venta y administración del club vacacional.

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

Qlik Cloud

Tableros con los indicadores clave de cada propiedad.

MÁS ALLÁ DE LAS PLATAFORMAS

01

Desarrollos propios

Sistemas y aplicativos propios para reportes, monitoreo de indicadores y procesos administrativos.

02

Inteligencia artificial

Estamos integrando inteligencia artificial en nuestros procesos para hacerlos más ágiles y eficientes.

03

Visibilidad para el propietario

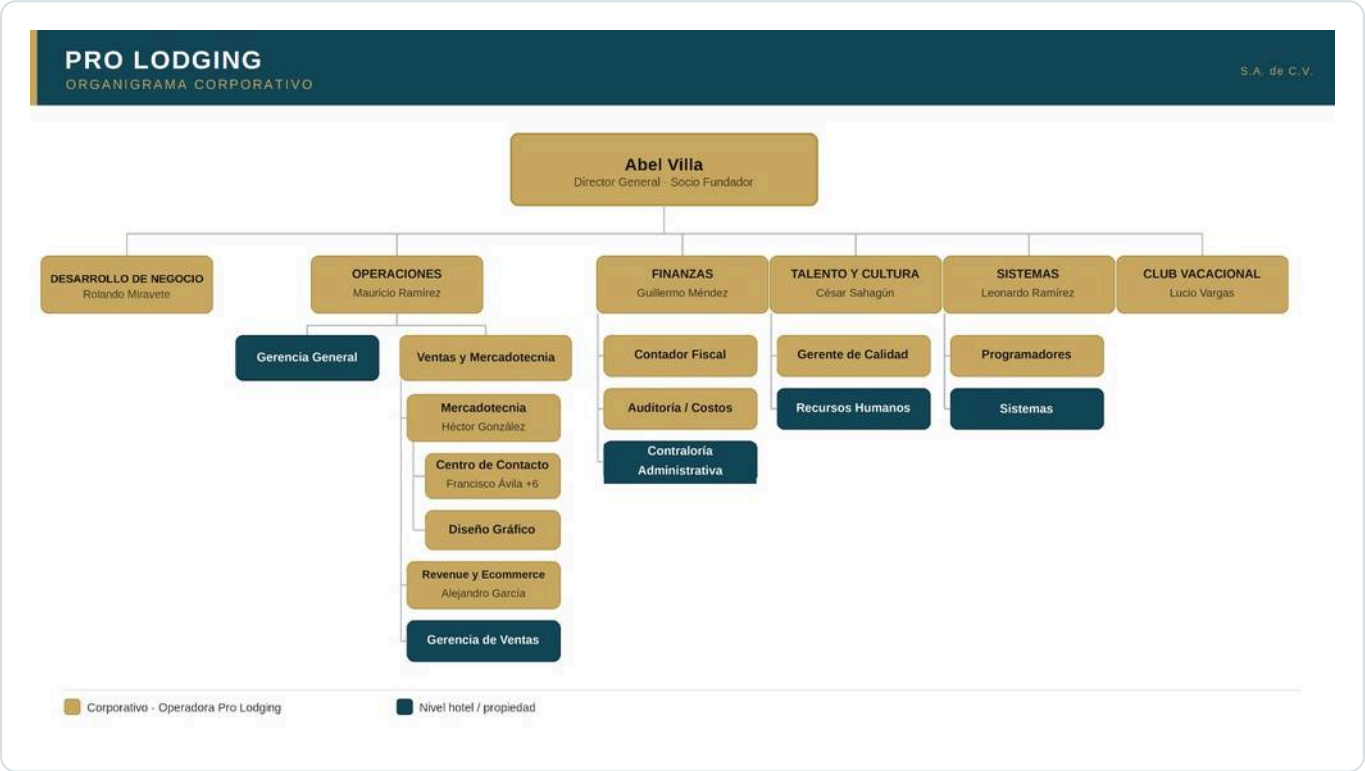
Con herramientas de BI como Qlik Cloud, los propietarios consultan los KPIs de su propiedad con total transparencia.

6 · SOPORTE CORPORATIVO

El hotel nunca opera solo

Nuestro equipo corporativo está diseñado para respaldar las operaciones hoteleras. Cada departamento aporta experiencia especializada en operaciones, finanzas, marketing, TI y recursos humanos, y actúa como socio estratégico para que los equipos hoteleros se enfoquen en lo que hacen mejor: brindar experiencias excepcionales a los huéspedes.

Nos adaptamos con rapidez y trabajamos codo a codo con cada propiedad para generar resultados.



Soporte corporativo Pro Lodging

Direcciones especializadas que dan servicio a todas las propiedades.

Equipo hotelero en propiedad

Liderado por la gerencia general de cada hotel, con respaldo corporativo en cada paso.

Servicios corporativos y herramientas tecnológicas de nivel cadena, con la agilidad de una operadora independiente.

7.1 · PROYECTOS EN DESARROLLO · PUNTA MITA, RIVIERA NAYARIT

MAENA

CONTRATO FIRMADO · PRE-APERTURA · INICIO DE OPERACIONES: ENERO DE 2027



Desarrollo residencial de lujo desplantado en 4 hectáreas frente a la playa, en una de las direcciones más exclusivas de la Riviera Nayarit. 54 residencias (256 habitaciones) con valores desde USD 2 millones y amenidades completas de estándar resort: spa, restaurantes, gimnasio, bar speakeasy y canchas de pickleball y pádel.

Ganador de los Americas Property Awards 2026-2027 en dos categorías: Architecture Multiple Residence y Residential Development 20+ Units.

4 ha
FRENTE AL MAR

54
RESIDENCIAS

256
HABITACIONES

USD 2M+
DESDE

ROL DE PRO LODGING

- Administración del condominio y operación de sus amenidades y servicios.
- Diseño e implementación del programa de rentas y property management bajo el modelo Effortless Ownership Program (EOP).
- Montaje operativo de pre-apertura: sistemas, contratación, capacitación y normativa.



Espacio y alberca

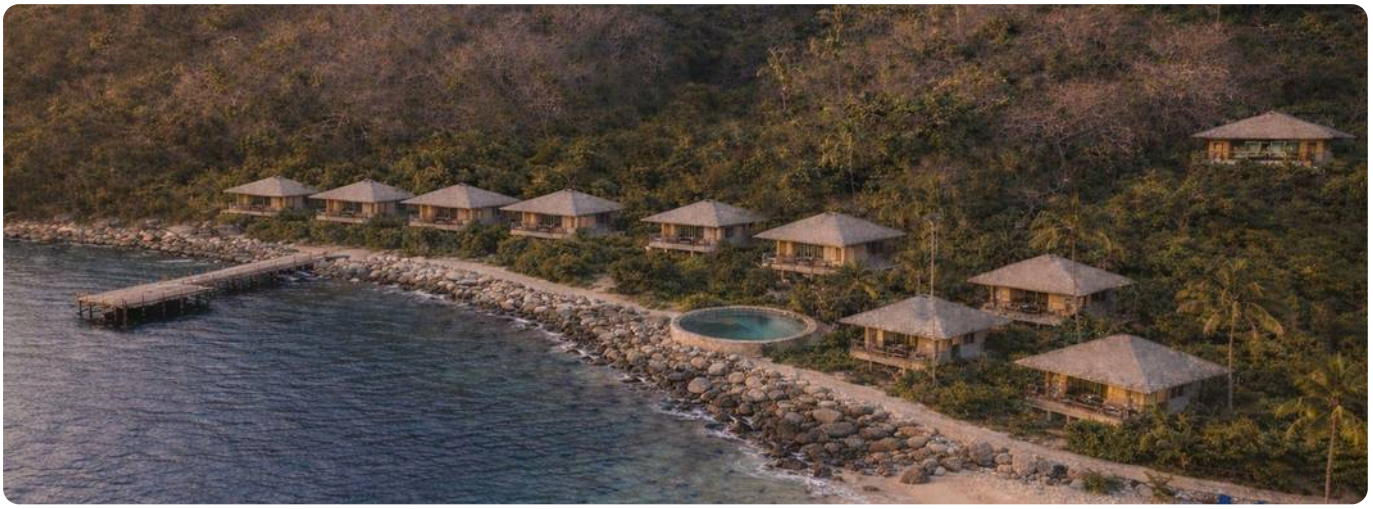

Spa


Vista desde la residencia

7.2 · PROYECTOS EN DESARROLLO · YELAPA, JALISCO

INDALO

PRIMERA FASE DE CONSTRUCCIÓN · ASESORÍA DE DESARROLLO · APERTURA ESTIMADA: Q2 2028



Santuario wellness de 30 unidades tipo glamping en un enclave exclusivo de Yelapa. Pro Lodging acompaña a los desarrolladores aportando perspectiva operativa desde el diseño, para asegurar funcionalidad, rentabilidad y experiencia del huésped desde el día uno.

Proyección: pre-apertura y gestión integral post-apertura, conforme avance la construcción.

30
UNIDADES

Fase 1
EN CONSTRUCCIÓN

Q2 2028
APERTURA ESTIMADA

ROL DE PRO LODGING A LA FECHA

- Definición del portafolio de servicios.
- Asesoría arquitectónica orientada a funcionalidad operativa y experiencia del huésped.
- Modelos financieros de soporte al levantamiento de capital y financiamiento.



Habitación



Fachada en la selva

8 · RESPONSABILIDAD SOCIAL

Orquesta Escuela de Puerto Vallarta, A.C.



Nació por iniciativa del Arquitecto Abel Villa, bajo la convicción de que las orquestas forman líderes participativos, aportan esencia, contenido y alma, y contribuyen a una mejor convivencia comunitaria.

OEPV
ORQUESTA ESCUELA DE PUERTO VALLARTA

Es una institución sin fines de lucro, cuya misión es formar ciudadanos participativos con impacto directo en la sociedad, a través de un modelo educativo integral que combina instrucción musical de excelencia y desarrollo humano para niños y jóvenes de Puerto Vallarta.

ENSAMBLES

Orquesta Sinfónica	**Orquesta de Cuerdas**	**Banda Sinfónica**	**Orquesta de Guitarras**	**Ensambles Corales**

En cada módulo colaboramos con otras asociaciones civiles que comparten nuestra visión de transformación comunitaria, formando círculos de creación artística, recreación y desarrollo humano en algunas de las comunidades más vulnerables de la ciudad.

Responsabilidad social integrada en nuestro ADN.
oepv.org

Pro Lodging
Hospitality Solutions

9 · POR QUÉ PRO LODGING

Nueve razones que nos respaldan

01 **Operadores, no solo asesores**
Más de 40 años operando hoteles propios en uno de los destinos más competitivos de México.

02 **Resultados comerciales comprobables**
Más de 35% de venta directa en el portafolio y hasta 50% en Villa Premiere.

03 **Reconocimiento independiente**
AAA Cuatro Diamantes por 17 años consecutivos y Top 1% mundial en Tripadvisor.

04 **Estructura institucional**
DMS propio, procedimientos, KPIs y visibilidad total para el propietario.

05 **Flexibilidad real**
Hotel independiente, franquicia o marca propia. Ciclo completo o a la medida.

06 **Equipo con trayectoria**
Directivos formados en Marriott, Fairmont, Vidanta, Westin y RCI.

07 **Experiencia en distintos modelos de negocio**
Todo incluido, boutique, híbrido y propiedad vacacional.

08 **Red de proveedores**
Amplia red de proveedores de la industria, que se traduce en negociaciones competitivas y servicios confiables para cada propiedad.

09 **Presencia en el gremio y en el destino**
Participación activa en el sector: presidencia de la Asociación de Hoteles de Puerto Vallarta, Comité Técnico del Fideicomiso de Promoción y mesa directiva de la AERH.

CONTACTO

Abel Villa Sánchez
Founding Partner & CEO
avilla@prolodging.mx

Rolando Miravete
Director de Desarrollo de Negocios
rmiravete@prolodging.mx