

Grupo EcoBlue

Cuatro empresas, una visión: digitalizar mercados informales, eliminar asimetrías de información y monetizar la economía circular en Latinoamérica.

Resumen consolidado del grupo · EcoBlue · AzulBid · Don Sorbo · Inversiones Ramírez · Colombia, 2026

Qué es el Grupo EcoBlue. Un conglomerado colombiano con operación entre Cali y Cartagena que integra tres empresas operativas — reciclables y náutica (EcoBlue), marketplace circular B2B (AzulBid) y experiencias de café (Don Sorbo)— bajo una sociedad de inversión, **Inversiones Ramírez Correcha y Compañía S. en C.**, que canaliza los recursos generados hacia nuevos proyectos. *Mis proyectos tienen sed de LATAM.*

1. Estructura del grupo

Estructura del Grupo EcoBlue

Cuatro empresas, una visión: digitalizar y monetizar la economía circular en LATAM



Inversiones Ramírez canaliza los recursos de las tres operativas hacia nuevas inversiones.

2. Las empresas

EcoBlue

Reciclables + Náutico

La empresa que lidera la comercialización de residuos reciclables en Latinoamérica. Opera dos líneas complementarias sobre la misma plataforma tecnológica y base de clientes B2B:

- EcoBlue Reciclaje • CIRCLEX:** el "COMEX/NYMEX de los reciclables" — un mercado de futuros B2B con IA predictiva que permite a grandes generadores (Bavaria, Postobón, Alpina) anticipar volumen, valor y momento óptimo de venta de sus residuos. Monitoreo de precios en Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Cartagena. Monetización híbrida: SaaS + comisión por transacción + servicios premium ESG.
- EcoBlue Náutico:** el primer marketplace náutico especializado de LATAM, con epicentro en Cartagena. Comercialización de motores fuera de borda usados (Yamaha y Suzuki, 15–300 HP), servicios técnicos certificados, y charter náutico premium con el velero insignia "Opium Mar".

USD 3,93 B

Mercado reciclaje plástico LATAM 2023 (→ 6,58 B en 2032)

62,86%

Del mercado fuera de borda es aftermarket — núcleo de EcoBlue Náutico

4,5%

Tasa de reciclaje LATAM vs 13,5% mundial: la brecha es la oportunidad

AzulBid

Marketplace circular B2B

Marketplace digital, vía app, para que las empresas subasten y vendan inventarios en desuso, excedentes industriales, activos obsoletos y bienes recuperados. Conecta vendedores con compradores finales sin intermediarios, con precios 10%–50% por debajo del mercado tradicional. Libera capital inmovilizado y prolonga la vida útil de los activos. Opera en tres líneas:

- Subastas B2B:** pujas en tiempo real sobre lotes de inventario, maquinaria y excedentes de alto valor unitario.
- Venta directa:** catálogo a precio fijo de mobiliario, cómputo, suministros y bienes corporativos de segunda mano.
- Consignación:** AzulBid gestiona la venta completa y reparte ingresos con el dueño (recuperaciones de leasing, activos retomados).

10–50%

Ahorro frente al precio de mercado nuevo

28,4 M

Usuarios e-commerce proyectados Colombia 2026

4,8 M

Empleos netos potenciales por economía circular en LATAM (CEPAL)

Don Sorbo

Café • bar • experiencias

Marca insignia de Sorbo y Espuma, empresa caleña que crea espacios donde la gente se encuentra, disfruta y comparte. Une café de especialidad, la energía del buen parche y la identidad caleña. Hoy opera dos sedes en Cali:

- Sede Centenario:** café de especialidad, almuerzos y tardeos, con zona de coworking. Espacio diurno para ejecutivos, comerciales y residentes (L–S, 8am–8pm).
- Sede Centro:** café bar con licores premium y eventos deportivos, zona VIP y 7 pantallas. Perfil diurno y nocturno (8am–1am, extendido los viernes).

Conceptos en desarrollo: **Don Sorbo Pub** (espacios pequeños, cervezas premium y cocteles) y **Don Sorbo Express** (mini markets de cercanía en estratos 5 y 6). ADN compartido: atención cercana, calidad sin pretensiones, identidad caleña y adaptabilidad.

Inversiones Ramírez Correcha y Compañía S. en C.

Holding

La sociedad que canaliza las inversiones con los recursos generados por las tres empresas operativas del grupo. Funciona como el brazo patrimonial y de inversión, reinvertiendo los excedentes de EcoBlue, AzulBid y Don Sorbo. Se especializa en tres frentes:

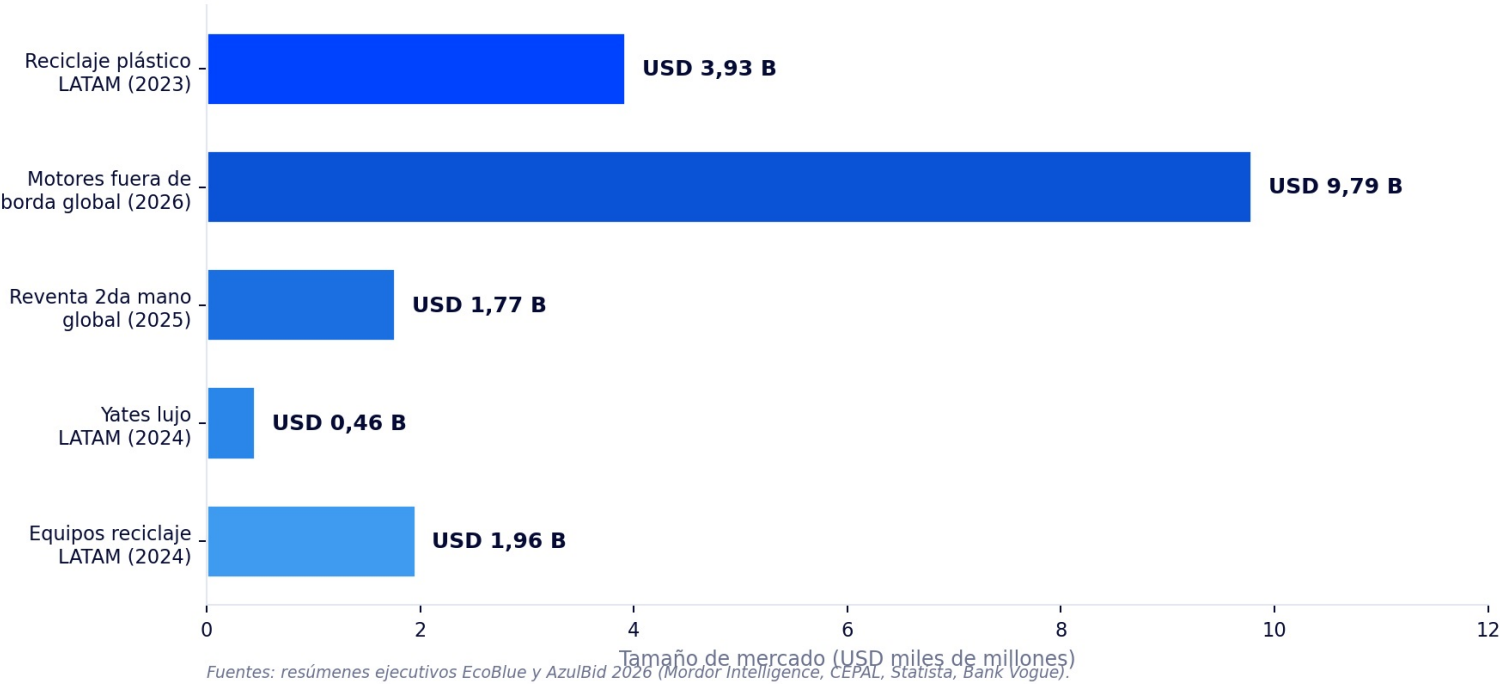
- Finca raíz:** inversión inmobiliaria.
- Financiamiento ambiental:** proyectos de impacto y economía circular.
- Financiamiento tecnológico:** proyectos de base digital y tecnológica.

Como sociedad en comandita simple (S. en C.), articula la propiedad del grupo y da estructura a la estrategia de crecimiento de largo plazo.

3. El mercado que ataca el grupo

Las cuatro empresas operan sobre mercados grandes, en crecimiento y con asimetrías estructurales que la digitalización puede capturar.

Los mercados que ataca el Grupo EcoBlue



4. Visión consolidada

El hilo conductor del grupo es **digitalizar mercados informales y opacos** —reciclables, activos de segunda mano, náutica— y convertirlos en operaciones predecibles, trazables y rentables; mientras Don Sorbo construye marca y experiencia en el consumo, e Inversiones Ramírez reinvierte los excedentes en finca raíz y proyectos ambientales y tecnológicos. Colombia es el mercado de validación; la expansión natural es hacia el resto de Latinoamérica.

"No esperamos a que el residuo aparezca; ayudamos a predecirlo, valorarlo y monetizarlo antes."

— Eduardo Ramírez, Director General · Grupo EcoBlue