

universal assistance
ASISTENCIA AL VIAJERO

Cualquier urgencia médica en tu viaje
teeeee cuesta cero

LADEVI
COLOMBIA

Hasta **50% OFF**
en asistencia al viajero

QUINCENARIO PARA PROFESIONALES DE TURISMO 1 DE OCTUBRE DE 2025 - AÑO XXI - ED. N° 423

ACADEMIA VS. EXPERIENCIA LA PARADOJA DEL TALENTO EN EL TURISMO



El turismo crece y genera empleo, pero la brecha entre lo que enseñan las aulas y lo que exige la operación diaria mantiene al sector atrapado en un dilema: ¿vale más un título o la experiencia? **50**

Colombia Travel Expo: Medellín le abre las puertas a la feria de turismo para todos **14**

Así se vivió la Caravana "Vive el Caribe Colombiano": Cartagena y Santa Marta en el foco turístico **42**

PROMPERÚ. Las experiencias grupales auténticas que potencian el turismo MICE **34**

EUROPAMUNDO. Lanzamiento de la preventa 2026/27 con precios congelados **46**

SIMPOSIO 2025. Curazao acelera el desarrollo hotelero y turístico **24**

ENTREVISTA
DAVID PRESSLER
(Decameron)
"Estamos construyendo una conectividad 360 para optimizar resultados" **26**

LA MEJOR **OPCIÓN**
PARA TODO *tipo de eventos*

DECAMERON
All Inclusive Hotels & Resorts

DISPONEMOS DE DIVERSOS ESPACIOS, DOTADOS CON TODAS LAS **COMODIDADES Y TECNOLOGÍAS NECESARIAS**, PARA LA REALIZACIÓN DE LOS EVENTOS QUE TÚ O TU EMPRESA REQUIERAN.

TRAVELAGENTS.DECAMERON.COM · LÍNEA NACIONAL 01 8000 413 515 · BOGOTÁ 646 5858

Prohibido el expendio de bebidas embriagantes y productos de tabaco a menores de edad. No a la explotación, la pornografía y el turismo sexual de niños, niñas y adolescentes. Ley 1336 de 2009 por medio de la cual se adiciona y robustece la Ley 679 de 2001. Operado por SERVINCLUIDOS Ltda. R.N.T 3961.



LO ÚNICO QUE ME FALTA ERES TÚ

Soy el sueño caribeño que jamás olvidarás. Aquí el sol brilla cada día; te invito a sumergirte en mis aguas azules y a disfrutar de más de 35 hermosas playas. Las actividades interminables y esa atmósfera deliciosamente relajada son lo que me hace tan única.

Quizás ya me hayas añadido a tu lista de deseos.
¿Por qué no reservar tu viaje de inmediato?
Nos vemos pronto.

DESCUBRE MÁS

CURACAO 
SIÉNTELO POR TI MISMO



Ladevi anuncia nuevas fechas para sus Workshops en Colombia

Ladevi Medios y Soluciones confirmó nuevas fechas para sus eventos especializados dirigidos a profesionales del turismo en el segundo semestre de 2025. Los esperados Ladevi Workshop se realizarán en Medellín, Bogotá y Cali. Los asistentes podrán participar en espacios de coffee break y networking para generar contactos valiosos, mientras más de 80 marcas presentarán sus productos y servicios de temporada, brindando una visión amplia y actualizada del mercado. Un punto destacado será la

participación de reconocidas marcas que ofrecerán capacitaciones exclusivas, entre ellas Jamaica, Club Med e Inprotur Argentina. Estas sesiones proporcionarán herramientas prácticas, estrategias comerciales y conocimientos clave sobre destinos y productos turísticos.

Fechas de los Ladevi Workshop en segundo semestre

- Ladevi Workshop Cali**
 - Día: martes 21 de octubre de 2025.

- Lugar: Hotel InterContinental Cali (Av. Colombia #2-72).

- Hora: 11 a.m. a 3 p.m.

- Link de Inscripción: <https://forms.gle/yVfP5gb1tjwRh98w7>

Ladevi Workshop Bogotá

- Día: miércoles 22 de octubre de 2025.

- Lugar: Bogotá Plaza Hotel (Cra. 18a #100 41).

- Hora: 8:30 a.m. a 2 p.m.

- Link de Inscripción: <https://forms.gle/jqMAtHAvMauMoKH5>

Ladevi Workshop Medellín

- Día: jueves 23 de octubre de 2025.

- Lugar: Diez Hotel Categoría Colombia (Cll 10ª- # 34 -11).

- Hora: 2 p.m. a 6 p.m.

- Link de Inscripción: <https://forms.gle/korehLXqnQ7Z2JM19>

La asistencia será libre y gratuita para agentes de viajes y freelances.

En números

777.000

movimientos internacionales se prevén durante la semana de receso escolar en octubre.

89 equipos conforman hoy el programa Biomig de Migración Colombia, 82% más que hace tres años.

US\$ 5.247 millones sumaron los ingresos por turismo en Colombia durante el primer semestre de 2025, con un crecimiento del 11.4%, según el Banco de la República.

US\$ 680.000 millones podría alcanzar el mercado de viajes bleisure en 2032, con una tasa de crecimiento anual de 9,2%, de acuerdo con Dataintel Consulting.

440 mil visitantes colombianos llegaron a España entre enero y julio de 2025, una cifra que se acerca a los 680 mil registrados en todo 2024.

Polémica por decreto que reduce voces privadas en Fontur



La Asociación Hotelera y Turística de Colombia (Cotelco) manifestó su preocupación por el proyecto del MinCIT que propone reducir de cuatro a dos los representantes privados en el Comité Directivo de Fontur, lo que, según el gremio, afectaría la gobernanza, la confianza de los aportantes y la adecuada destinación de los recursos parafiscales, junto al impuesto al

turismo que financia al sector. Cotelco recordó que estos fondos financian promoción, capacitación, competitividad, formalización e infraestructura. Resaltar protagonismo al sector privado, que aporta la mayor parte de dichos recursos, desconoce la esencia de la parafiscalidad y debilita la institucionalidad de Fontur, vigente desde 1996.

El presidente de Cotelco, Jo-

sé Andrés Duarte, recalcó que el reto del turismo no es solo crecer, sino hacerlo de manera planificada y sostenible, con continuidad técnica y sin vaivenes políticos. Destacó que la actual integración del comité ha permitido consolidar políticas estables y proyectos estratégicos, enriquecidos por el conocimiento del sector privado.

Llamado al Gobierno Nacional

En este contexto, Cotelco insistió a mantener la participación de cuatro representantes privados en el Comité Directivo, subrayando que solo con el aporte del sector se logrará consolidar al turismo como motor de desarrollo para el país.

Comparte la versión e-magazine de esta revista



Edelweiss Air: tercera temporada de vuelos Cartagena-Zúrich

Con un exclusivo cóctel, Edelweiss Air anunció que, por tercer año consecutivo, conectará a Colombia y Suiza con su ruta Cartagena-Zúrich vía Bogotá, entre el 26 de octubre de 2025 y abril de 2026, con dos frecuencias semanales y la opción de combinar itinerarios con Lufthansa hacia múltiples destinos en Europa.



Urs Limacher, director de la aerolínea, destacó el éxito alcanzado en los primeros dos años y la intención de consolidar la operación. Ante el aumento de la demanda, la compañía evalúa ampliar temporadas, reforzando además su equipo con personal en español para garantizar un servicio confiable.

Durante el evento, la aerolínea sorteó un ticket aéreo para dos personas, con entrada al monte Titlis y tour completo.

Anuncian fecha para el vuelo que unirá Antigua y Barbuda con Colombia



BlueSea y Liat Air lanzarán vuelos charter semanales entre St. John's (Antigua y Barbuda) y Cartagena a partir del 24 de octubre, con el objetivo de dinamizar el turismo y posicionar a Sudamérica como nuevo mercado emisor para el Caribe. El acuerdo estratégico fue anunciado por autoridades de Antigua y Barbuda y directivos de BlueSea, quienes destacaron que el vuelo directo, de dos horas y media, representa una oportunidad para ampliar la conectividad y abrir la región sudamericana como mercado clave para el destino caribeño.



7 claves que están marcando el camino del turismo en 2025

El turismo global sigue transformando la forma en que los viajeros planifican y disfrutan sus experiencias, según Anato y el informe Phocuswright 2025. Ambos destacan la necesidad de adaptación tecnológica, diversificación y estrategia empresarial ante un mercado cambiante. Entre las tendencias clave figuran el crecimiento sostenido de las reservas online, la proyección de US\$ 1,72 billones en ventas globales, la mayor competitividad aérea, el liderazgo de Norteamérica, el ascenso del Reino Unido como destino, las nuevas preferencias europeas y la capacitación digital de agencias.

JetSmart Colombia reinicia operaciones hacia este destino de Sudamérica

A partir del 1° de diciembre de 2025 y hasta el 31 de marzo de 2026, JetSmart Colombia reanuda la ruta Bogotá-Santiago de Chile, con un vuelo diario, y Medellín-Santiago de Chile, con cinco frecuencias semanales.

Con el inicio de esta operación, JetSmart suma más de 9.400 sillas disponibles operadas con los Airbus A320 Neo, con una capacidad para 186 pasajeros por vuelo.



JetBlue abre nuevas rutas entre Colombia y Fort Lauderdale

JetBlue ampliará su red desde Fort Lauderdale con nuevos destinos en Latinoamérica y el Caribe. En Colombia sumará a Cali, marcando su ingreso al suroccidente del país, y retomará vuelos a Cartagena desde el 4 de diciembre de 2025 con cuatro frecuencias semanales. Con estas rutas la aerolínea refuerza su presencia en Colombia, donde ya opera en Bogotá y Medellín, consolidando la conectividad turística y de negocios con el sur de Florida y ofreciendo más opciones a los viajeros.



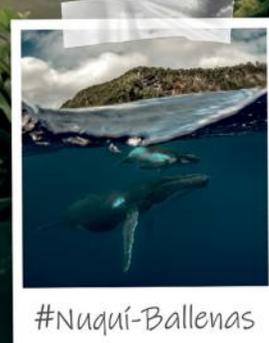
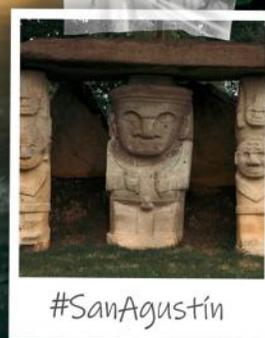
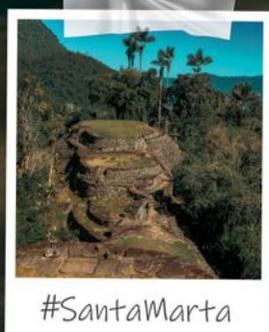
Despegar proyecta triplicar turistas hacia Cartagena



Despegar realizó en Cartagena el Growth Summit, donde reunió a hoteleros y socios para presentar su hoja de ruta. El eje central fue impulsar la venta de paquetes que integran vuelo y hotel, con el fin de aumentar el turismo hacia la ciudad. Pablo Jaitman, country manager en Colombia, destacó un crecimiento del 35% al 40% en el primer semestre y fijó la meta de triplicar visitantes a 2028. El evento abordó conectividad, promoción y campañas digitales, además de fortalecer el canal B2B HotelDO y el uso de IA con Sofía para mejorar servicio y experiencia.

COLOMBIA

UN PARAÍSO POR DECUBRIR



Colombia no solo es el **segundo país más biodiverso del mundo**, sino también uno de los más cálidos y auténticos. Aquí, la naturaleza y la cultura se entrelazan en paisajes que van desde **selvas tropicales y páramos, hasta playas vírgenes, sitios arqueológicos y montañas sagradas**. Cada rincón ofrece una inmersión profunda en la fauna, la flora y los vestigios ancestrales que enriquecen nuestra identidad. Definitivamente **cada experiencia dejará una huella** en tu corazón.

¡TE ESPERAMOS!

 PBX

601 284 0000

 WHATSAPP

316 529 7710

 WEB

besttravelconecta.com

SIGUENOS

 BESTRAVEL.SERVICE
 BESTRAVEL.VIAJEROS

Estados Unidos ordena disolver la alianza de Aeroméxico con Delta Air Lines



El Departamento de Transporte de EE. UU. (DOT) ordenó desmantelar la alianza entre Aeroméxico y Delta Air Lines a par-

tir del 1° de enero. La decisión sigue un dictamen desfavorable del Departamento de Justicia (DOJ) que cuestiona la inmunidad an-

timonopolio otorgada a la alianza. Delta lamentó la medida, calificándola de perjudicial para el empleo, las comunidades y los viajeros entre EE. UU. y México, y aseguró que los vuelos seguirán operando normalmente. Aeroméxico, por su parte, destacó que los acuerdos de código compartido y los programas de viajero frecuente continuarán vigentes.

El DOT justificó la medida afirmando que la intervención de México en el mercado transfronterizo creó condiciones anticompetitivas. Según el DOT, la inmunidad antimonopolio otorgada originalmente ya no es válida debido a las restricciones en el Aeropuerto Internacional Benito Juárez (AICM) y la asignación de franjas horarias no transparentes y discriminatorias por parte de México. 🌐

Cómo la inteligencia artificial determina los precios de cruceros

En el Foro Global de Skift en Nueva York, Jason Liberty, CEO de Royal Caribbean, destacó que “la naviera aplica inteligencia artificial en su operación, incluyendo la fijación dinámica de precios y la reducción de residuos”. “La IA calcula y ajusta hasta 15 millones de combinaciones tarifarias al día, optimizando la gestión de cabinas, rutas y fechas según demanda, temporada y competen-



cia. Antes este trabajo requería 100 gestores; hoy el 90% de los precios se define con IA, lo que permite mayor eficiencia y rapidez en las decisiones comerciales”, concluyó. 🌐

El CEO de ChatGPT revela el futuro de la IA en los viajes

Bret Taylor, presidente de OpenAI, trazó en el Skift Global Forum la hoja de ruta del impacto de la IA en el turismo. Destacó que los agentes inteligentes ya actúan como asesores de viaje digitales, capaces de acompañar al cliente en todo el proceso. Incluso relató que planificó sus vacaciones en Eu-

ropa solo con ChatGPT, con un resultado sobresaliente. Según Taylor, la voz será el próximo gran canal, dando paso a experiencias multimodales con voz, imagen y video que permitirán personalización masiva. Anticipó, además, un cambio en programas de fidelización con “concierges digitales” que recorda-



rán el historial de cada usuario. Expedia, Booking y Airbnb deberán adaptarse o perderán relevancia. El directivo instó a innovar rápido y usar la IA para rediseñar experiencias y reforzar la lealtad del cliente. 🌐



Turismo mundial en alza: ¿auge sostenible o riesgo latente?

El Barómetro del Turismo Mundial de ONU Turismo reportó 690 millones de viajes internacionales entre enero y junio de 2025, 33 millones más que en 2024. El secretario general, Zurab Pololikashvili, destacó el aporte del turismo a economías y empleos, aunque recalzó la responsabilidad de un crecimiento sostenible e inclusivo. Por regiones, África lideró con +12%, Europa recibió 340 millones de turistas (+4%), las Américas crecieron 3% con fuerte impulso de Sudamérica (+14%), Asia-Pacífico avanzó 11% y Oriente Medio cayó 4%. Destinos como Japón, Vietnam, Corea del Sur, Marruecos, México y Países Bajos mostraron gran dinamismo. Los ingresos también crecieron, con Japón (+18%) y Reino Unido (+13%) a la cabeza. Pese al avance, ONU Turismo advirtió retos por costos y tensiones geopolíticas, aunque el 50% de los expertos espera un cierre de año con alzas del 3% al 5%. 🌐

**ASSIST
CARD**



Donde esté la Sele, ahí estaremos.

El sueño mundialista de tus clientes comienza con un **viaje seguro**. Vende **Assist Card** y gana **incentivos** con la **asistencia oficial** de la Selección Colombia.



**ASSIST
CARD**

SPONSOR OFICIAL DE LA
PASIÓN POR EL DEPORTE

Email marketing: cómo conectar con clientes y aumentar reservas

La transformación digital ha cambiado cómo la industria turística se conecta con los viajeros. Hoy, la inmediatez, la personalización y la confianza son esenciales, y el email marketing se consolida como una herramienta directa y efectiva para mantener contacto, ofrecer actualizaciones de destinos, promociones y contenidos inspiradores. Según Britix24 combina tres ventajas decisivas: es directo, económico y eficaz para fidelizar y atraer clientes.

Cómo lograr un email marketing exitoso

Una estrategia efectiva requiere relevancia, segmentación y valor agregado. Cuatro pilares fundamentales:

- Segmentación del público.



- Contenido relevante y visual.
- Ofertas exclusivas y urgencia.
- Automatización y personalización.

Atraer y fidelizar viajeros

Los correos con mayor impacto incluyen:

- Bienvenida: genera una primera impresión positiva.
- Ofertas y flash sales: descuent-

tos solo para suscriptores, creando sensación de privilegio.

- Contenidos inspiradores: guías o testimonios que refuerzan la confianza en la marca.

Recomendaciones para optimizar campañas

- La planificación y el análisis son clave:
- Mantener un calendario regular.

- Medir resultados en tiempo real para ajustar envíos según apertura, clics y conversiones.
- Incluir un CTA claro para consolidar reservas o aprovechar promociones.

Campañas efectivas con Ladevi

Ladevi ofrece servicios de email marketing especializados para promocionar marcas y productos ante miles de profesionales del turismo en Latinoamérica. Ventajas:

- Promoción rápida y efectiva de productos y servicios turísticos.
- Envíos diarios, semanales o anuales adaptados a cada empresa.
- Segmentación por país o región.
- Combinación con publicidad en La Agencia de Viajes para maximizar alcance.
- Descuentos por volumen de envíos que optimizan la eficiencia de campañas frecuentes.

PARATY

— T E C H —

Captar no basta, empieza a **rescatar**

¡NUEVO! PANEL DE LEADS

In technology we trust

Sabemos que te esfuerzas mucho en generar tráfico hacia el motor de la web de tu hotel para, después, convertir esos usuarios en huéspedes. Pero... **¿Sabes cuántos, cuándo y por qué dejan el proceso a medias?**

Nuestro **Panel de Leads** sí. Ahora puedes recoger, filtrar y ordenar esa información de acuerdo a su relevancia, para recuperar carritos abandonados.

Pasa de captar a rescatar.

ahernandez@paratytech.com | (+57) 321 2962015 | www.paratytech.com | In technology we trust

AKIRA

T R A V E L

GRAN LANZAMIENTO TURQUÍA Y GRECIA

NUEVAS RUTAS CON CRUCERO 2026

¡Una oferta diferente
que impulsa tus ventas!



 Pensión completa a bordo*

 Paquete de bebidas a bordo*

 Entretenimiento de clase mundial

LÍRICA DEL MAR

☀️ 14
🌙 12

Grecia, Italia y Turquía



MSC
CRUISES

DESDE
USD **2.671**

VISITAMOS

Atenas, Izmir, Estambul,
Corfú, Bari

SINFONÍA AZUL

☀️ 14
🌙 12

Grecia, Italia y Turquía



MSC
CRUISES

DESDE
USD **3.471**

VISITAMOS

Atenas, Katakolon, Gorfú,
Cefalonia/Argostoli, Bari,
Santorini, Estambul

JOYAS DE GRECIA

☀️ 14
🌙 12

Y ESTAMBUL

Turquía y Grecia



Costa

DESDE
USD **3.471**

VISITAMOS

Atenas, Volos, Estambul,
Izmir, Mykonos, Santorini

TESOROS MEDITERRANEOS CON DUBÁI

☀️ 17
🌙 15

Grecia, Turquía
y Emiratos Árabes



Costa

DESDE
USD **3.971**

VISITAMOS

Estambul, Izmir, Volos,
Mykonos, Santorini, Pireo
/Atenas, Dubai, Abu Dhabi



Tiquetes
Aéreos



Alojamiento



Alimentación
según itinerario



Traslado de
llegada y salida



Guía Local



Asistencia
Médica

¡Reserva tus grupos ahora!



¡Conéctate con nosotros!

No incluye tasas portuarias ni propinas del crucero • Tarifas por persona y fechas en acomodación doble desde
No incluye ningún servicio no especificado • Aplican T&C • RNT: 24740 • Para mas información www.akiratravel.com

+57 300 912 1333 @akira_travel akiratravel.com @akira_travel

Los principales desafíos para los agentes de viajes latinoamericanos

Un reciente informe señala las motivaciones y problemas que enfrentan los agentes de viajes en Latinoamérica. La tecnología como vía para ser más competitivos.

RateHawk, plataforma B2B para reservas de hoteles, vuelos y traslados, publicó un informe basado en encuestas a más de 1.300 agentes de viajes, revelando los principales desafíos que enfrentan en 2025 y las herramientas que buscan para optimizar su trabajo.

Qué preocupa a los agentes en Latam

Según el informe, hay tres problemáticas principales que enfrentan los profesionales latinoamericanos:



Alta competencia: el 26% señala que el grado de competitividad es su desafío central.

Satisfacer las expectativas del cliente: inmediata preocupación tras la competitividad, aunque por debajo del porcentaje global -22% vs. 24%.

Plataforma de reservas adecuada: hallar y lograr operar en una plataforma funcional completa el podio de los desafíos señalados por los agentes de

Latinoamérica, posicionándose 5 puntos porcentuales por encima del número global -19% vs. 14%.

El 24% de los profesionales de la región considera que la inestabilidad financiera y el riesgo de quiebra de proveedores es el mayor desafío. Solo el 27% espera comisiones más altas, el porcentaje más bajo a nivel global. Además, casi la mitad de los encuestados señala que la prin-

cipal pérdida de tiempo está en la búsqueda manual de ofertas, una tendencia común en todas las regiones.

Tecnología, clave para ganar competitividad

Si la labor manual es vista como la mayor pérdida de tiempo, la tecnología aparece como la solución para ganar competitividad. El 44% de los profesionales de la región espera un mayor uso de herramientas digitales, 15 puntos por encima del promedio global. Entre sus prioridades destacan la automatización de tareas rutinarias (46%), la personalización con inteligencia artificial (41%), mejoras en reservas móviles (37%) y el análisis avanzado de datos (32%).

EmHotels
**CONECTANDO DESTINOS,
CREANDO EXPERIENCIAS**

COLOMBIA
MÉXICO
ARGENTINA
REPÚBLICA DOMINICANA
MIAMI

EM HOTELS

Instagram icon | Facebook icon | LinkedIn icon /Emhotels
WWW.EMHOTELS.COM

CONOZCA NUESTRA CADENA HOTELERA



¿Tu agencia está lista para vender más y mejor?

Descubre **bedsonline**

El motor de reservas más completo para agentes de viajes en Colombia.

PORTAFOLIO GLOBAL

- » Más de 180,000 hoteles, traslados, experiencias y alquiler de coches.
- » Acceso a tarifas únicas, negociadas especialmente para ti.

GESTIÓN EFICIENTE

- » Simplifica pagos y operaciones desde una sola plataforma.
- » Reservas rápidas, claras y sin complicaciones.

BEDSONLINE REWARD

- » Acumula puntos con cada reserva y canjéalos por experiencias exclusivas y ventajas únicas para tu agencia.

PRIVILEGIOS THE LUXURIST

- » Acceso exclusivo a hoteles de lujo y servicio concierge 24/7 para agentes y clientes



¿Listo para crecer con nosotros?
Únete a la red de agencias que ya están vendiendo más con Bedsonline.

▶▶ **¡Regístrate hoy!**



Cómo LinkedIn ayuda a las agencias a generar clientes potenciales

LinkedIn se perfila como la plataforma ideal para agencias de viajes que buscan clientes calificados, visibilidad corporativa y posicionamiento premium.

En un mercado donde el turismo B2B exige estrategias profesionales, LinkedIn se consolida como la plataforma ideal para que agencias generen leads de calidad y fortalezcan su posicionamiento ante clientes corporativos y viajeros premium.

Según LinkedIn Business, las

agencias que optimizan su presencia en la red pueden generar más oportunidades de negocio con Lead Gen Forms, contenido y networking.

Cómo ayuda a las agencias de viajes

Cuatro factores clave ayudan a las agencias a mejorar su posicionamiento y contacto en la industria:

- **Segmentación precisa:** la plataforma filtra audiencias por industria, cargo, ubicación y tamaño, facilitando llegar a hoteles, corporativos, operadores y agencias asociadas.
- **Generación de leads con formularios integrados:** los Lead Gen Forms (formulario utilizado en marketing digital para recopilar información de contacto de perso-



nas que han mostrado interés en un producto o servicio) permiten a los usuarios compartir datos profesionales de forma segura en LinkedIn, generando contactos calificados para viajes corporativos, de incentivo o personalizados.

- **Posicionamiento de marca y autoridad:** publicar tips, estudios y promociones posiciona a la agencia y refuerza la confianza de clientes y aliados.
- **Publicidad dirigida:** LinkedIn Ads crea campañas para ni-

chos, promoviendo ofertas, eventos o paquetes premium.

• **Networking estratégico:** a diferencia de otras redes, LinkedIn facilita relaciones profesionales duraderas, participación en grupos turísticos y conexión con decisores de viajes corporativos.

Quienes implementen LinkedIn como parte de su estrategia digital lograrán:

- Mayor visibilidad frente a clientes corporativos y viajeros premium.
- Incremento de leads calificados y reducción de costos de adquisición.
- Posicionamiento como expertos en destinos y experiencias turísticas.
- Oportunidades de colaboración con proveedores, aerolíneas y operadores.

PANAMÁ

BLACK WEEKEND

FECHA DE VIAJE DEL 3 AL 6 DE OCTUBRE DE 2025

CONSULTA PLANES A PANAMÁ EN NUESTRA PLATAFORMA.

HOTEL	DBL DESDE <small>(POR PERSONA)</small>	MENOR <small>(0 A 11 AÑOS)</small>
HOTEL VICTORIA	USD \$283	USD \$125
HOTEL DECAPOLIS	USD \$305	USD \$125

INCLUYE

- Alojamiento
- Desayunos
- Traslados Ato – Hotel – Ato
- Traslados a malls
- Tour a escoger:
 - o Degustación de cervezas
 - o POIN Básico

4 DÍAS Y
3 NOCHES

Para más información, escribenos al Whaz

/azabachecolombia

Traslados y actividades en servicio compartido. Aplican términos y condiciones. Tarifas sujetas a disponibilidad y cambios sin previo aviso. RNT. 178515; Grupo Baranzí S.A.S. Ley 1336 de 2009, protegemos a los niños, niñas y adolescentes de la explotación y la pornografía. Prohibido el expendio de alcohol y cigarrillos a menores de edad. Se liquidará a la TRM del día en el que se hace la reserva.

12 LA AGENCIA DE VIAJES | 1 DE OCTUBRE DE 2025 | COLOMBIA

Assist1

te lleva al

Weekend

Cartagena

2025



Sigue estos pasos y participa



¿YA ESTAS PARTICIPANDO?

¡No te quedes fuera!

¡Vende y disfruta con Assist1!



Consulta con tu Ejecutivo Assist1

BOGOTÁ: ☎ 601 381 0614

MEDELLÍN: ☎ 604 590 4477

CALI: ☎ 602 891 2379

✉ emision@assist1.com.co

🌐 www.assist1.com.co

assist1
ASISTENCIA AL VIAJERO
Una marca **CORISLATAM**

Weekend Assist1 es una acción dirigida a agentes de viajes de toda Colombia, por cada cinco (5) emisiones para agencias minoristas y diez (10) emisiones para agencias mayoristas (para emisiones grupales aplica como una sola emisión) suman una oportunidad de participar en el sorteo de un fin de semana con todo incluido en Cartagena, los ganadores acceden a boleto aéreo, alojamiento por dos noches, transfers (aeropuerto - hotel - actividades programadas), alimentación y actividades programadas por Assist1. Fecha del sorteo el 5 de noviembre, por en vivo de Instagram, fecha de viaje del 14 al 16 de noviembre. Aplican condiciones y restricciones. El premio no es redimible en dinero o endosable a un tercero en caso que el ganador no pueda viajar.

Colombia Travel Expo: Medellín le abre las puertas a la feria de turismo para todos

La 8ª edición de Colombia Travel Expo reúne a la industria turística en Medellín, una feria de turismo para todos que conecta a destinos, negocios y cultura.

Del 16 al 18 de octubre, Plaza Mayor Medellín será nuevamente el epicentro del turismo en Colombia con la realización de la 8ª edición de Colombia Travel Expo, la feria exclusiva del turismo colombiano que se ha consolidado como el principal escenario de relacionamiento, promoción y comercialización de destinos y productos turísticos del país. En esta oportunidad, la feria será nuevamente con entrada gratuita para todo el público previa inscripción a través de la web oficial www.colombiatravelexpo.co.

Más espacio, más oportunidades

Para esta edición, Colombia Travel Expo incorpora nuevas zo-



nas de exposición, ampliando sus espacios para dar cabida a más expositores y visitantes. Este año la feria se toma los pabellones azul y blanco, y el hall principal de exposiciones, que une los pabellones y actúa como eje logístico para eventos de gran escala con la feria. Estas nuevas zonas permitirán ampliar el número de stands disponibles, mejorar la experiencia de los visitantes y expositores, y ofrecer una circulación más fluida en los espacios feriales.

"Colombia Travel Expo es una feria de ciudad que nació en Cotelco Antioquia como un espacio para los afiliados, pero que con el tiempo se transformó en una iniciativa que articula a todo el gre-

mio turístico del país. Hoy somos un escenario que no solo facilita la promoción de los servicios y productos colombianos, sino que también impulsa el cierre de negocios a nivel nacional e internacional. En esta edición esperamos concretar alrededor de 4.000 citas de negocios entre nuestros expositores y más de 170 compradores de viajes y turismo de diferentes países, con una expectativa de acuerdos cercana a los \$ 30.000 millones. Esta es la muestra de que el turismo colombiano está más vivo que nunca, y que cuando trabajamos unidos podemos llevar nuestra autenticidad al mundo", expresó Sandra Restrepo, directora ejecutiva de Cotelco Antioquia.

Lo que trae la edición 2025

Colombia Travel Expo contará con la participación de más de 360 stands y alrededor de 1.400 expositores del sector y aliados estratégicos, quienes harán parte de una completa agenda que incluye:

- Ruedas de negocios para fortalecer la cadena de valor del turismo.
- Espacios de networking que facilitan conexiones estratégicas entre profesionales y empresarios.
- Muestra comercial experiencial que permitirá a los visitantes recorrer la riqueza de los territorios.
- Encuentro académico con voces expertas y agenda cultural con expresiones artísticas que resaltan lo nuestro.

Santa Marta será el destino nacional invitado, una ciudad que encanta con sus playas, cultura y naturaleza, y que aprovechará este escenario para mostrar todo su potencial turístico y antojarse a toda Colombia de enamorarse y visitarla.

En total, se espera la asistencia de más de 7.500 visitantes, quienes serán protagonistas de un encuentro que busca dinamizar los territorios, impulsar la economía y visibilizar el turismo colombiano en toda su esencia. 

COLOMBIATRAVELEXPO.CO



Gente

Mayorista de Turismo

*!Destinos para
disfrutar
en familia!*

PROGRAMAS CON TIQUETE AÉREO INCLUIDO desde Bogotá, Medellín, Cali y Cartagena

a Europa, Medio y Lejano Oriente, Asia y Países Exóticos

Salidas semanales a Tailandia y Phuket, Tailandia y Maldivas, Dubái y Maldivas, Egipto y Dubái.

RNT 32267

www.gentemayorista.com.co



QR para conocer
nuestros programas

Bogotá:

PBX: (601) 704 2882
Cel: 310 486 8188

Medellín:

PBX: (604) 322 1933
Cel: 321 985 3679

Cali:

PBX: (602) 521 5289
Cel.: 310 595 6583

Barranquilla:

Cel.: 314 815 2315



Herramienta de Paraty Tech contra el abandono de reservas

Paraty Tech dio a conocer su nueva herramienta, enfocada en transformar carritos abandonados en reservas confirmadas, optimizando la demanda hotelera.

Cada día, decenas de potenciales huéspedes abandonan el proceso de reserva en las páginas web de los hoteles, lo que representa una importante pérdida de oportunidades. Para responder a este desafío, Paraty Tech lanzó su nuevo Panel de Leads, una solución diseñada para identificar y organizar contactos, y al mismo tiempo activar campañas outbound — estrategia que consiste en dirigirse directamente al cliente potencial en lugar de esperar a que lle-



gue por iniciativa propia— con el propósito de convertir reservas inconclusas en clientes reales.

¿Cómo funciona la herramienta?

El sistema recopila de forma automática la información de los

usuarios que interactúan con el motor de reservas y la centraliza en un listado accesible desde el CMS Paraty Hotel Manager o la herramienta Call Seeker.

Entre sus principales funcionalidades destacan:

- La extracción de datos clave como nombre, correo electrónico, teléfono y país de origen.
- El filtrado y categorización de leads según su nivel de relevancia.
- El contacto automatizado mediante correos electrónicos personalizados.

Según la compañía, el valor diferencial de este panel radica en impactar al usuario justo en el momento en que manifestó una clara intención de reservar, es decir, en la fase más baja del funnel de conversión.

Roadshow Paraty Tech 2025 en Colombia

Paraty Tech realizó en Bogotá, Medellín y Cartagena la segunda edición de su Roadshow Colombia 2025, bajo el nombre de HIT The Quiz, con más de 100 hoteleros enfocados en impulsar la venta directa mediante tecnología que mejora ingresos y eficiencia. La dinámica central fue The Quiz, encuesta interactiva sobre tendencias del sector.

Alejandra Hernández Turca, Head of Sales Latam, resaltó el interés de los hoteleros en adoptar nuevas herramientas. El evento contó con aliados como myHotel, Fidelity y Asksuite, que compartieron avances en experiencia del huésped, CRM y chatbots con IA.

SAN ANDRÉS

PAQUETE COMPLETO



¡ Cierra más ventas en esta temporada !

DICIEMBRE

11 - 14 | 18 - 21

Fechas de alta demanda

Comodidad garantizada

vuelo directo desde

BOGOTÁ

JetSMART

maleta de 23 kg

Precio inigualable

DESDE
\$ 2.179.000 P/P

PAQUETE COMPLETO

TIQUETES
AÉREOS

TRASLADOS
AEROPUERTO
- HOTEL -
AEROPUERTO

HOTEL
SOL CARIBE
SAN ANDRÉS

ALIMENTACIÓN
COMPLETA

ASISTENCIA
MÉDICA

TOUR

PBX: 321 608 6824 | hotelesydestinos.com



LUJO TODO INCLUIDO AL MÁXIMO NIVEL PARA FAMILIAS, PAREJAS Y GRUPOS

Experimenta **#LaVidaPalace**, una experiencia Todo Incluido única en México y Jamaica, donde reina el lujo. The Palace Company te invita a vivir, en Palace Resorts y Moon Palace Resorts, la verdadera relajación junto a extensas piscinas, playas impecables y habitaciones de lujo para descansar sin pausa. Deleitarte con deliciosos bocaditos ilimitados, bebidas Premium, platillos internacionales, etc. Más que unas vacaciones Todo Incluido, estas serán unas vacaciones inigualables.

¿QUÉ INCLUYE?

Establecemos los más altos estándares para vacaciones **Todo Incluido en México y Jamaica**, ofreciendo más de lo esperas con un servicio sin igual:

- Lujosas y espaciosas habitaciones con amenidades de alta gama
- Tinas de hidromasaje dobles en las habitaciones*
- Comidas a la carta ilimitadas con cocina gourmet de todo el mundo
- Servicio a la habitación las 24 horas
- Bebidas ilimitadas, incluyendo agua embotellada, bebidas Premium y un minibar en la habitación
- Actividades diarias, como clases fitness, voleibol de playa y piscina, etc.
- Espectacular entretenimiento en vivo todas las noches
- Todos los impuestos y propinas
- Simuladores de olas Flowrider**
- Deportes acuáticos no motorizados*
- Sala de juegos The Playroom y Wired Lounge*
- Programa diseñado para niños The Dreamery*

**No todos los servicios y actividades están disponibles en todos los resorts.*



Moon Palace **Cancún**

Un resort **Todo Incluido** dinámico y con dos paraísos: Nizuc y Sunrise

Habitaciones: 2,060+
Restaurantes: 16
Bares: 12
Piscinas: 3



Moon Palace The Grand - **Cancún**

Lujo Todo Incluido a gran escala

Habitaciones: 1,300+
Restaurantes: 11 (4 Snack Bar)
Bares: 9
Piscinas: 3
Jacuzzis: 3



Moon Palace Jamaica | **Ocho Ríos**

Lujo relajado y **encanto caribeño**

Habitaciones: 700+
Restaurantes: 5
Bares: 5
Piscinas: 4



Sun Palace | **Cancún**

Lujo sólo para adultos en el **corazón de la Zona Hotelera**

Habitaciones: 247
Restaurantes: 4
Bares: 3
Piscinas: 3



Beach Palace | **Cancún**

Arena blanca y lujo junto al mar en la **Zona Hotelera**

Habitaciones: 285
Restaurantes: 4
Bares: 4
Piscinas: 3
Jacuzzis: 3



Playacar Palace | **Playa del Carmen**

Lujo boutique en la Riviera Maya

Habitaciones: 200
Restaurantes: 4
Bares: 3
Piscinas: 1



Cozumel Palace

Paraíso del buceo en el Caribe

Habitaciones: 169
Restaurantes: 4
Bares: 3
Piscinas: 2

Descubriendo Mallorca: lujo, cultura y sostenibilidad en la isla de la calma

Mallorca se posiciona como destino de lujo en Europa, con playas, cultura y gastronomía bajo un modelo turístico sostenible. Así se vive el destino.



Mallorca, conocida como “la isla de la calma”, se convirtió en el epicentro de un viaje de familiarización para la prensa organizado por Turespaña y la Fundación de Turismo Responsable de la isla, con el apoyo de Air Europa y destacados aliados del sector.

El objetivo principal de la ini-

ciativa fue promover y consolidar el turismo de lujo en la región, resaltando su riqueza cultural, histórica, gastronómica y natural.

Entre los aliados estratégicos que hicieron parte de la experiencia estuvieron Essentially Mallorca, Rafa Nadal Academy, Oli de Mallorca, AOVE Aubocassa, Pla i Llevant Mallorca, Pere Seda Vinyes i Bodegues y La Luna Sobrassada de Mallorca.

En este contexto, Ladevi Medios y Soluciones fue el único medio especializado invitado, con la misión de vivir y documentar de primera mano las experiencias para acercarlas a agencias, operadores y profesionales del sector interesados en explorar nuevas propuestas en las Islas Baleares.

El viaje también permitió conocer la nueva etapa que atra-

viesa Mallorca, marcada por un firme compromiso con un modelo de turismo sostenible y responsable. Este enfoque se enmarca en la iniciativa “Pledge – Compromiso por un Turismo Responsable”, que invita a los visitantes a vivir como residentes temporales, disfrutando de la cultura, la naturaleza y la vida local de manera consciente y respetuosa.



RUTAMAYA TRAVEL
siempre socios confiables

LUJO, AMOR Y AVENTURA EN
Los Cabos



Viajando en Marzo 2026

DBL \$1,829 USD

PARADISUS LOS CABOS MEXICO



Hotel: Riu Santa Fe
Viajando en Febrero 2026

DBL \$1,279 USD



HYATT ZIVA Los Cabos
Viajando en Mayo 2026

DBL \$1,499 USD



SANDOS FINISTERRA
Viajando en Febrero 2026

DBL \$1,429 USD



Hard Rock HOTEL LOS CABOS
Viajando en Abril 2026

DBL \$1,869 USD

CONTÁCTANOS
Ventacolombia@rutamayatravel.co
+57 314 425 6324

Reservando hasta el 30 de Octubre 2025

INCLUYE:

Tickete aéreo con copa

Maleta en cabina 10kg

Alojamiento 4 noches

Traslado aepto-hotel-aepto

Asistencia Médica

Fee Bancario

Copa Airlines

Nota: Tarifas en dólares por persona/pago a la TRM de Ruta Maya/Tarifas sujetas a disponibilidad cambios sin previo aviso, no aplica en semana santa y/o Puentes
Tarifas No reembolsables, No endosables, Revisar otros hoteles con tu asesor, consulta condiciones y restricciones en Rutamayatravel.co



**NUEVO
UPGRADE**

Evento Protegido

¿Tu evento o atracción turística se canceló?

No te preocupes, con **TW** recibes un **reembolso** del **75% del costo** de tu **entrada** a actividades como:



Conciertos o Festivales



Parques Temáticos



Partidos y eventos deportivos



Museos y exposiciones culturales



Carrera de F1 y deportes motorizados



Eventos recreativos, culturales o educativos

Contacta a tu Agente de Ventas

 601 755 0354  324 511 0553

 infocolombia@twglobalprotection.com

Síguenos en:



Asistencia
Integral al Viajero

Aliados que potencian la experiencia

Los aliados estratégicos también jugaron un papel clave en la experiencia. Air Europa, cuya casa matriz se encuentra en Mallorca, opera diariamente las rutas Bogotá–Madrid y Medellín–Madrid, y este año prevé transportar más de 391.000 pasajeros entre la capital española y Colombia, con una ocupación media superior al 93%, lo que refleja su sólido desempeño.

Por su parte, Turespaña, entidad encargada de la promoción internacional de España como destino turístico, continúa desarrollando viajes de promoción y familiarización en distintas regiones del país, mientras que la Fundación de Turismo Responsable de Mallorca, organismo público adscrito al Consejo de Mallorca, trabaja en la concientización sobre un turismo sostenible tanto en mercados locales como internacionales.

A esta red se sumaron hoteles referentes del segmento de

lujo como Serrano Hotels, GPRO Valparaíso Palace & Spa, Rotana La Reserva y Pure Salt Luxury Hotels, que ofrecieron experiencias de confort y hospitalidad al mejor estilo mallorquín.

En el ámbito gastronómico y cultural, los participantes disfrutaron de propuestas de restaurantes y proyectos locales como El Pesquero, NUS, Attik en Son Moill Sentits, Cova Negra en el Hotel Creu de Tau Art & Spa, Sea Club, AOVE Aubocassa, Pere Seda Vinyes i Bodegues y La Luna Sobrassada de Mallorca, que acercaron a los visitantes la auténtica esencia culinaria balear y la riqueza del Mediterráneo.

Finalmente, el itinerario incluyó un recorrido por los principales monumentos de Mallorca, desde cascos históricos hasta la Rafa Nadal Academy, destacando lujo, cultura, deporte y sostenibilidad. •

▶ **LEER NOTA COMPLETA** 



Sofía Pedraza e Imanol Pérez.

Air Europa entre Colombia y Madrid

Los participantes recorrieron las instalaciones de Air Europa, donde su director comercial destacó el crecimiento en Colombia y anticipó que Cartagena podría sumarse a Bogotá y Medellín con vuelos directos a Madrid.

Señaló además que el 60% de las ventas proviene de agencias de viajes, por lo que mantener una buena relación con ellas es clave. El grupo visitó también el centro de operaciones y el hangar, observando el mantenimiento de los Boeing 787 para rutas largas y los 737 para trayectos cortos y medios, con inspecciones cada tres años y ciclo técnico completo a los 12 años.

Hotel Mendihuaca

Descubre la magia del Caribe

Km 35 vía Riohacha - Santa Marta, a solo 13 minutos de la Playa Emerald y muy cerca del Parque Tayrona.

DISFRUTA DE:

- ▶ Habitaciones cómodas con aire acondicionado y baño privado.
- ▶ Restaurante Arhuaco con sabores del Caribe.
- ▶ Piscina y Bar Sunset con atardeceres inolvidables.
- ▶ Entrenamiento y servicios para toda la familia.

Y EXPLORA MUY CERCA

-  Parque Tayrona, con playas únicas y naturaleza exuberante.
-  Rodadero, Taganga y el centro histórico de Santa Marta.
-  Palomino: tubing por el río hasta el mar + encuentro con comunidades indígenas Arhuacas, Kogui y Wiwas.

Consulta con tu: **Gerente de Cuenta**
*Aplican términos y condiciones en www.onvacation.com/terminos-y-condiciones

¡Afiliate!
agencias.onvacation.com
¡Escanee el código QR e Ingrese!





GLOBAL

MERCADO DEL TURISMO

¡Somos tu aliado consolidador y mayorista!

Excelentes comisiones

Herramientas tecnológicas avanzadas

Amplia oferta de producto en destinos de todo el mundo

Acompañamiento 24/7

Apoyo comercial para sus clientes corporativos (acompañamiento en vinculación y mantenimiento)

Incentivos por ventas y FAM TRIPS todo el año

Tarifas preferenciales con las principales aerolíneas y cadenas hoteleras

Acuerdos directos con operadores especializados a nivel global



¡Afíliate aquí!

¡MÁS DE **20** AÑOS DE EXPERIENCIA!

mercadodelturismo.com

Contáctanos

📍    Bogotá: 317 3837900 / Cali: 320 8536886 / Medellín: 317 4281412

RNT.9281

Latam Airlines: consejos imprescindibles para agentes de viajes

Incentivar el uso de la app o ingresar correctamente los datos de los pasajeros, son algunos de los consejos de Latam Airlines a las agencias de viajes.

Latam Airlines ha lanzado un comunicado para agencias de viajes con recomendaciones sobre su renova-

da aplicación móvil y la importancia de registrar correctamente los datos de los pasajeros. La aerolínea busca ofrecer una experiencia fluida y personalizada desde la reserva hasta la llegada al destino, fortaleciendo la relación con las agencias más allá de la venta de billetes.

Uno de los consejos clave es asegurar la veracidad de los datos de contacto, como correo y teléfono móvil. Esta información permite anticiparse a incidencias, gestionar cambios de vuelo, ofrecer upgrades, menús especiales y facilitar el check-in, convirtiendo muchas gestiones administrativas en pro-



cesos automáticos y personalizados.

Por qué recomendar la app a los viajeros

Latam aconseja incentivar la descarga de su app oficial, disponible en todas las plataformas. La herramienta permite consultar horarios, acceder a la tarjeta de embarque digital y recibir alertas de cambios de puerta o retrasos.

También permite añadir maletas y asientos, hacer upgrades mediante subasta, modificar horarios el mismo día y acceder al Child Tracker. La app envía notificaciones push ante cualquier incidencia u oportunidad de mejora.

La app como soporte

La aerolínea asegura que la conectividad directa con pasajeros sirve únicamente para soporte operativo, respetando siempre el canal de ventas y la función de la agencia como planificadora del viaje. La app actúa como respaldo para resolver consultas, gestionar incidencias y comunicar actualizaciones en tiempo real, incluso si la reserva se hizo a través de un intermediario. Latam enfatiza que el uso adecuado de estos recursos eleva la satisfacción del viajero y posiciona a la agencia como aliada tecnológica, capaz de ofrecer soluciones ágiles antes, durante y después del vuelo, consolidando la colaboración multicanal como clave para una experiencia turística global exitosa.

LA NUEVA ERA DE LOS VIAJES ASISTIDOS con **Viajero** y **Holafly**

¿Y si tu viaje empezara con conexión garantizada? Viajero by MAS Servicios y Holafly lo hacen posible.

- eSIM Holafly con datos incluidos por hasta 3 días
- Certificados digitales sin apps
- Asistencia en cualquier parte del mundo 24/7

TU TRANQUILIDAD VIAJA CONTIGO.

Más de 20 años de experiencia nos respaldan. Solicita tu plan hoy y empieza tu aventura conectado.

Contacta a tu ejecutivo Viajero, escanea el código QR para más info



viajero **MAS**
SERVICIOS
COLOMBIA

www.mascolombia.co

Síguenos en nuestras redes sociales y forma parte de una de las comunidades más grandes de viajeros asistidos

@Viajero @viajero_masservicios @Viajero

Europa 2025



descuento de
\$100
dólares por pasajero.

+

comisión de
15%
por silla vendida

— Más rentabilidad,
— más cierre de ventas.



**¡Reserva hoy mismo
y asegura tu cupo!**

Curazao acelera el desarrollo hotelero y turístico

El Simposio Sudamérica Curazao 2025 destacó inversiones hoteleras, mayor conectividad y una oferta diversificada para atraer más turistas de la región.

Del 16 al 19 de septiembre se realizó el Simposio Sudamérica Curazao 2025, un encuentro organizado por la Oficina de Turismo de Curazao, el Aeropuerto Internacional Hato y la Asociación de Hoteleros y Turismo de Curazao (Chata). El evento reunió a 43 turoperadores de Argentina, Brasil, Colombia, Perú, Chile y Uruguay, junto a aerolíneas y medios especializados, con el objetivo de mostrar la evolución del destino.

La cita dejó en evidencia una transformación marcada por más hotelería, nuevas experiencias y una conectividad aérea reforzada. Elaine Hart Francisca, gerente regional para el Caribe y Sudamérica de la Oficina de Turismo, explicó que el propósito es preparar a la isla para 2026, año en que se sumarán más de 2.800 habitaciones y nuevas rutas aéreas.

“Sudamérica es una prioridad estratégica porque diversifica riesgos más allá de Europa. Hoy los vuelos nos permiten crecer en Argentina, Colombia, Perú y Chile”, señaló.

Hotelería moderna y nuevas inversiones

Durante el simposio, los ope-



radores recorrieron propiedades que reflejan la variedad de la oferta local. A la infraestructura consolidada se sumarán proyectos de gran escala en 2026, como The Piermont Marriott y TUI Blue Curaçao, ambos con más de 300 habitaciones e inversiones que superan los US\$ 100 millones.

De acuerdo con Anuschka Cova, CEO de Chata, esta expansión permitirá atender a distintos perfiles de viajeros: “Tenemos ho-

teles grandes, all inclusive cinco estrellas, hoteles boutique, villas y apartamentos familiares. Nos adaptamos a quienes viajan en pareja, en familia o buscan experiencias solo para adultos”.

Actualmente, Curazao dispone de 9.639 habitaciones reguladas, que se ampliarán a 12.491 en 2026, además de un 25% adicional de oferta no regulada. Este crecimiento plantea un reto laboral: será necesario duplicar la

fuerza de trabajo, lo que impulsa programas de capacitación y la gestión de permisos especiales para atraer talento extranjero.

Conectividad y experiencias para un viajero más exigente

La conectividad aérea es otro eje central de la estrategia. Latam Airlines anunció tres nuevas frecuencias desde Lima durante todo el año y tres adicionales desde Bogotá en temporada alta, que complementan la operación de Avianca, Copa Airlines, EZ Air y Wingo, que además extendió su servicio hasta fin de año.

En paralelo, la isla fortalece su portafolio de experiencias. El visitante encontrará actividades acuáticas y terrestres de última generación —como buceo, paseos en bote con piso de vidrio, caminatas bajo el agua, recorridos en motos y buggies—, además de un parque natural con espacios para entrenamientos al aire libre. La oferta gastronómica, la vida cultural y los 23 museos de Curazao completan la propuesta. “El turista de hoy no busca solo alojamiento, quiere combinarlo con cultura, naturaleza y bienestar”, destacó Iris Carrasco, representante para el Cono Sur. •



Sudamérica, motor de crecimiento hacia 2026

Las cifras respaldan la estrategia de expansión. Hasta julio de 2025, los países sudamericanos representaron el 19% del turismo hacia Curazao, con un promedio de ocupación del 84%. Para 2026, se proyecta recibir 206.000 visitantes de la región, con incrementos destacados en Argentina (+173%), Perú (+140%) y Colombia (+17%).

En ese sentido, cabe recordar que se trata de un destino con tarifas accesibles, lo que lo convierte en una opción especial-

mente atractiva para los mercados sudamericanos que buscan experiencias de calidad a precios competitivos.

Víctor Dapena, director de la Oficina de Turismo en Colombia, subrayó la importancia de la experiencia directa: “En redes todo se ve muy bonito, pero cuando tienes contacto con hoteles, turoperadores y la vida cotidiana, entiendes que Curazao es un destino distinto, con la alegría caribeña y la disciplina europea”.



¿Preparado para la fiesta MOK?



Habrás **premios, rifas y muchas sorpresas** para ti.



Obtén tu **entrada acumulando ventas** del 15 de agosto al 15 de noviembre de 2025.



Nos vemos en el Bingo el **sábado 29 de noviembre de 2025**



El reto ya empezó

¡A vender se dijo!

“Estamos construyendo una conectividad 360 para optimizar resultados”

En entrevista con Ladevi, David Pressler, vicepresidente comercial de Decameron, destacó los avances en la transformación digital y comercial de la compañía, la evolución de sus propiedades, el nuevo programa de lealtad para agentes y los retos hacia 2026.

¿Cómo definiría este primer semestre para Decameron?

- Fueron siete meses de trabajo muy intensos, con avances significativos en varios frentes. Nuestro proceso de transformación digital y comercial empieza a mostrar resultados concretos. Hoy Decameron es una compañía cada vez más conectada, ya que duplicamos las cuentas integradas a través de Channel Managers, fortaleciendo la relación con mayoristas, y firmamos acuerdos con turoperadores en Estados Unidos y Europa que amplían nuestra presencia internacional. En el segmento emisoro también tuvimos un comportamiento muy positivo. Colombia genera mayor demanda hacia Panamá; el sur de Ecuador crece hacia Perú; y en el Cono Sur —Argentina, Chile y Brasil— los volúmenes superan el 250%. Esto demuestra un fortalecimiento claro en conectividad. Además, logramos atraer audiencias más diversas, lo que abre nuevas oportunidades. Claro está, persisten retos en materia de tarifas y competitividad, por lo que estamos trabajando con fuerza en Revenue Management para lograr un dinamismo mayor y avanzar hacia una conectividad 360.

- ¿Cómo están evolucionando las propiedades y qué avances se han dado con Decameron Explorer?

- Excelente pregunta. Cada año destinamos una parte importante de los ingresos a remodelaciones y mejoras. Esto incluye desde intervenciones estructurales hasta modernización tecnológica, como la actualización del Wi-Fi o de áreas comunes. Lo más valioso es que los clientes ya están percibiendo estos cambios. En una conversación reciente, un cliente me comentó lo positivo que resulta ver las remodelaciones en curso, lo que confirma que estos esfuerzos están generando impacto real en la experiencia del huésped. En cuanto a Decameron Explorer, seguimos fortaleciendo esta propuesta con una visión integral: no solo mejorando la infraestructura, sino también elevando el nivel de servicio y ampliando la oferta de experiencias. La idea es que nuestros huéspedes vivan no solo la comodidad del hotel, sino también la

posibilidad de explorar y conectar con los destinos en toda su riqueza cultural y natural.

- En medio de esta transformación, ¿cómo están integrando a las agencias de viajes?

- Las agencias siguen siendo un canal fundamental. Mantenemos una relación estrecha con ellas, generando negociaciones conjuntas y oportunidades, sobre todo con aquellas que muestran mayor compromiso. Además, como primicia, te

cuento que lanzaremos Decameron Rewards Travel Agent, un programa de lealtad para reconocer y premiar a los agentes.

- ¿Qué objetivos faltan por completar en 2025 y qué proyectan para 2026?

- Esto es una maratón, no una carrera corta. Queremos consolidar nuestras conexiones digitales para lograr el dinamismo esperado, expandir la operación en mercados estratégicos como El Salvador y Costa Rica, y fortalecer los feeder markets de Centro y Sudamérica. Además, buscamos comunicar de forma más contundente nuestro programa de lealtad, que ofrecerá beneficios variados en estadías, comisiones, dinero y cupones de Amazon. Hemos visto que este último beneficio genera gran tracción, pues le da libertad al agente para elegir su recompensa. El segundo semestre estará marcado por la digitalización y el fortalecimiento comercial, pero lo más importante será mantenernos dinámicos y creativos. La industria nunca se detiene y Decameron tampoco: estamos en un proceso continuo de evolución, y eso es lo que hace tan prometedor nuestro futuro. •

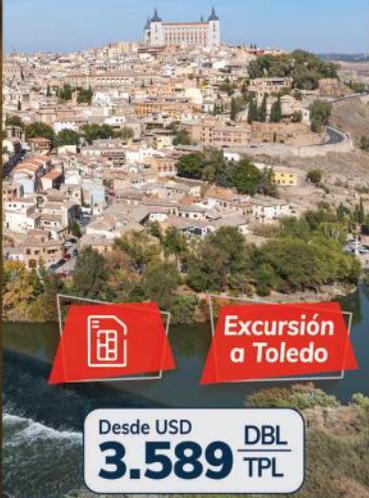


LEA LA ENTREVISTA COMPLETA AQUÍ

BLOQUEOS 2026

Reflejos de Europa

17  15



 **Excursión a Toledo**

Desde USD **3.589** DBL TPL

14 jul. al 01 ago. 2026

- Francia • Luxemburgo
- Alemania • Suiza
- Liechtenstein • Austria
- Italia • España

Bienvenidos a Europa

17  15



Desde USD **2.649** DBL TPL

14 feb. al 02 mar. 2026

- España • Francia
- Suiza • Italia

Descubriendo Europa

19  17



Desde USD **3.269** DBL TPL

14 jul. al 01 ago. 2026

- España • Francia
- Luxemburgo
- Alemania • Suiza
- Austria • Italia

Postales de Europa

17  15



Desde USD **3.349** DBL TPL

29 mar. al 14 abr. 2026

- Francia • Luxemburgo
- Alemania • Suiza
- Austria • Italia • España



TIQUETE AÉREO DESDE BOGOTÁ



TRASLADOS



ALOJAMIENTO



ALIMENTACIÓN SEGÚN ITINERARIO



GUÍA



VISITAS PANORÁMICAS



TARJETA DE ASISTENCIA MÉDICA

Medellín: 311 226 4109 | comercial2@volandoviajes.com.co

Bogotá: 310 640 3296 - 310 640 3034 - 310 820 2776 | contacto@volandoviajes.com.co

Oficina principal: Cra 13 No. 93 - 12 of 502 | www.volandoviajes.com.co



Tarifas publicadas en dólares americanos, por persona, por estadía, sujetas a cambio sin previo aviso al momento de reservar. Consulte disponibilidad y tarifa para todas las salidas. El pago total y/o depósitos se pueden realizar en pesos colombianos a la TRM del día de la transacción. Rechazamos la explotación, pornografía y turismo sexual de niños, niñas y adolescentes, es un delito sancionado con pena privativa de la libertad - Ley 679 de 2001 y Ley 1336 de 2009. ***Aplican T&C. RNT 147864.**

CELEBRAR

10 AÑOS

ES LO QUE NOS PONE A TU ALTURA



GRACIAS POR SER PARTE
DEL TRAYECTO

Oficina: Cl. 117 #6a-60, Usaquén, Bogotá,
Edificio Flormorado Empresarial , Oficina 506.

www.plusultra.com



Una década haciendo volar alto a **millones de pasajeros**



La **mejor conexión** entre España y Latinoamérica



Maletas facturadas incluidas en todas las tarifas



Certificaciones internacionales y compromiso **sostenible**


PLUSULTRA
LÍNEAS AÉREAS

10
AÑOS

Sandals certifica a agencias de viajes de Colombia y presenta su era 2.0



Novedades y aperturas: Sandals 2.0

Uno de los focos centrales fue el Sandals Saint Vincent, con búngalos sobre el agua, traslados en taxi acuático y el restaurante Bucan. García agregó: “Es un destino exótico con naturaleza viva y cultura única, que nuestros huéspedes descubren a través de la gastronomía local”.

Bajo Sandals 2.0 se presentaron próximos proyectos: Treasure Beach en las islas Turcas y Caicos, apertura en marzo de 2026, y la evolución del Sandals Emerald Bay, ampliando su propuesta familiar bajo Beaches. La estrategia prioriza destinos con conectividad desde Colombia, como Jamaica, Bahamas y Barbados mediante Copa Airlines. •

VER FOTOS DEL EVENTO



Sandals concluyó con éxito sus seminarios en Bogotá y Medellín, acercando a las agencias de viajes a las últimas novedades de la cadena hotelera. Durante los encuentros, los agentes recibieron certificaciones entregadas por José Armando Rojas, business development manager de Sandals para Colombia y Ecuador, que acredi-

tan su conocimiento del catálogo de propiedades.

Los seminarios se realizan también en Argentina, Chile, Brasil, Ecuador, Perú, México y Puerto Rico, reforzando la estrategia de trabajar de la mano con agencias y aerolíneas para conectar el Caribe con los principales mercados latinoamericanos.

Herramientas

La etapa final se enfocó en el portal de agencias de Sandals,

que ofrece información clave, beneficios exclusivos como pase de estadía diarios y el programa “Puntos al Paraíso”, que premia cada reserva con puntos acumulables. García enfatizó: “El programa permite a los agentes crecer en su negocio, incluso sin ser dueños de la agencia”.

Además, Sandals lanzó una aplicación para huéspedes que facilita el check-in, reservas de cenas y servicios, reforzando la promesa de estadías premium.

¡Sus vacaciones de **Año Nuevo y Reyes** están **AQUÍ!**

»» **VUELOS CHARTER SAN ANDRÉS**

Contáctenos **Viva**
Consolidadora Turística

»» Cel 311 477 6210
310 229 5822

Cra 16 No. 80-11 Of 403 Edf El Escorial, Bogotá, Colombia

4 NOCHES

DESDE \$1'990.000*

DIC 26 y 30 / 2025 - ENE 3•7•11•15 y 19 / 2026

INCLUYE:

- JetSMART**
Tiquetes aéreos
- Equipaje 10 y 20 kg
- Traslados in-out
- Alojamiento 4 noches
- Alimentación según el plan
- Tour VIP City tour
- Impuestos aéreos
- Asistencia Médica



america marketing
discover
EXPERTOS EN CRUCEROS
35 años



CRUCEROS POR ALASKA, CARIBE, EUROPA, ASIA Y MÁS...



CONFIRMA Y VENDE CRUCEROS AL INSTANTE CON

CRUISE CONNECT VINCÚLATE



DISCOVER AMERICA MARKETING S.A.S



320 8651689



3009108087



6016203515

REPRESENTANTE COMERCIAL EN COLOMBIA DESDE 1992

DISCOVERCRUCEROS.COM.CO

MAS Servicios Colombia: Rafael Guzmán, nuevo director ejecutivo

MAS Servicios Colombia nombró a Rafael Guzmán como director ejecutivo en agosto de 2025, con la misión de fortalecer su presencia y liderar la expansión regional.

Guzmán es administrador de Empresas del CESA y tiene un MBA de la Universidad de Hamburgo.

Además, acumula 18 años de experiencia en el sector bancario, así como una década en el sector de asistencias.

El nuevo director aseguró que uno de los desafíos es consolidar la imagen de MAS Servicios como una compañía con solidez financiera y estructural.

Igualmente, destacó que la meta es que las agencias de viajes los perciban como un aliado



Rafael Guzmán.

estratégico, con el respaldo de un portafolio diferenciador, precios competitivos y tarifas disruptivas.

En esa línea, resaltó la alianza con Holafly como ejemplo de las oportunidades para ampliar su presencia y posicionarse como socio estratégico.



Turkish Airlines recibe su quinto premio 'World Class' de APEX

Turkish Airlines anunció que, por quinta vez consecutiva, recibió el premio World Class otorgado por la Asociación de Experiencia del Pasajero de Aerolíneas (APEX), reconocimiento que destaca su excelencia operativa, innovación y calidad de servicio a nivel global. En la ceremonia APEX/IFSA en Long Beach, la aerolínea fue distinguida en categorías como seguridad y bienestar, servicio al huésped, sostenibilidad, y alimentos y bebidas. Además, obtuvo por

segundo año los galardones a Mejor en Sostenibilidad de Clase Mundial y Mejor Ejecución de Alimentos y Bebidas, reflejo de su estrategia en gastronomía y prácticas responsables. El presidente de la aerolínea, Ahmet Bolat, subrayó que este logro reafirma su liderazgo y compromiso con experiencias excepcionales y sostenibles. Por su parte, Joe Leader, CEO de APEX, destacó la capacidad de Turkish Airlines para combinar hospitalidad única con innovación.



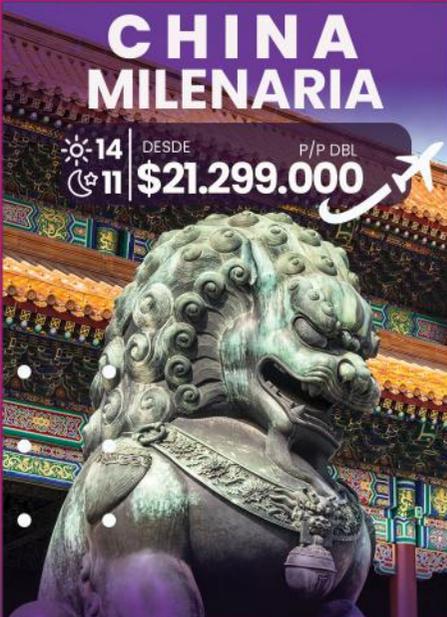
PRE VENTA



PROGRAMAS EXCLUSIVOS CON BLOQUEO AÉREO

CHINA MILENARIA

☀️ 14 DESDE ☾ 11 P/P DBL **\$21.299.000**



DUBAI & MALDIVAS

☀️ 13 DESDE ☾ 10 P/P DBL **\$15.399.000**



TAILANDIA & BALI

☀️ 16 DESDE ☾ 12 P/P DBL **\$16.399.000**



EUROPA • CARIBE • MEDIO ORIENTE
Y CRUCEROS SIN VISA

www.vivavacations.com.co



TUS CLIENTES EN BUENAS MANOS
DEPARTAMENTO DE MAYOREO:

☎ 311 294 6628

☎ 320 254 0486

☎ 312 418 6895 // //

Tarifas sujetas a cambio sin previo aviso, consultar detalles
"La explotación sexual y el abuso de menores son sancionados penal y administrativamente según la ley colombiana"

Inolvidables sesiones de networking



© Daniela del Carpio / Promperú



Meaningful meetings in Peru

📍 MONASTERIO DE SANTA CATALINA,
AREQUIPA



Las experiencias grupales auténticas que potencian el turismo MICE



Desierto de Ica.
Foto: © Alex Freundt/PromPerú.

Perú se consolida como destino MICE líder, ofreciendo experiencias grupales auténticas que combinan cultura, lujo y naturaleza para eventos inolvidables.

Perú emerge como un destino estratégico para reuniones **MICE**, ofreciendo actividades grupales exóticas que potencian la experiencia corporativa. Con infraestructura moderna, énfasis en la sostenibilidad y tecnología de punta para eventos, el país permite integrar cultura, naturaleza, gastronomía y lujo en eventos memorables.

Así, **Perú** fortalece su posicionamiento para congresos y viajes de incentivos internacionales. Es un escenario ideal para actividades grupales que enriquecen cualquier evento.

Las particularidades cultu-

rales milenarias y la diversidad geográfica brindan entornos únicos donde combinar la eficiencia profesional con experiencias vivenciales.

En ese sentido, las organizaciones que buscan impactos duraderos en sus colaboradores o asociados hallan en **Perú** una propuesta integral: alta tecnología en espacios, accesibilidad, sostenibilidad y un entorno exótico incomparable.

Experiencias auténticas y exclusivas

La herencia inca, la vibrante cultura andina, la **Amazonía** y

la costa del **Pacífico** ofrecen escenarios perfectos para actividades grupales inmersivas. Desde ceremonias de bienvenida basadas en rituales ancestrales hasta talleres de artesanía o shows gastronómicos en sitios arqueológicos, cada experiencia refuerza la identidad corporativa y fortalece el vínculo emocional del grupo con el destino.

Naturaleza, cultura y lujo

Uno de los grandes diferenciales que posiciona a Perú como destino **MICE** de clase mundial es su capacidad de ofrecer vivencias auténticas, transformadoras y alejadas del formato tradicional de reuniones.

Las propuestas para viajes de incentivo y eventos corporativos están diseñadas con una lógica experiencial que combina aventura, cultura y lujo, integrando además un fuerte componente emocional.

Los asistentes a congresos, viajes empresariales o reuniones ejecutivas tienen la oportunidad de vivir actividades únicas: caminatas ancestrales en los **Andes**, expediciones a la **Amazonía**, visitas a **Machu Picchu**, cenas privadas en haciendas coloniales



Spa en Valle Sagrado, Cusco.
Foto: © Daniela del Carpio.

y encuentros participativos con comunidades locales.

Cada itinerario está concebido para generar conexiones entre los participantes, el entorno natural y la identidad cultural del destino, generando memorias colectivas con alto valor emocional y simbólico.

Esto no solo eleva el estándar del evento, sino que potencia el impacto motivacional sobre los equipos.

Además de **Lima** –la capital del país–, destacan ciudades como **Arequipa**, **Cusco**, **Paracas** e **Iquitos**.

Arequipa combina patrimonio, gastronomía y paisajes para reuniones memorables; **Cusco** ofrece un entorno simbólico sin igual para encuentros de alto perfil, mientras que **Paracas** representa una opción premium para reuniones estratégicas frente al océano. Por su parte, **Iquitos** ofrece el lujo inmersivo de la **Amazonía** en medio de un entorno natural que inspira y conecta.

Esta diversidad de sedes permite a los organizadores diseñar programas dinámicos y multisele, optimizando recursos y maximizando la experiencia grupal.



Monasterio de Santa Catalina, Arequipa.
Foto: © Daniela del Carpio/PromPerú.

Infraestructura y conectividad

La infraestructura y la conectividad son pilares clave para el éxito en la organización de eventos. En este aspecto, Perú se presenta con ventajas claras: el **Aeropuerto Internacional Jorge Chávez**, en **Lima**, opera como centro de conexiones aéreas internacionales y domésticas, facilitando la integración de múltiples destinos en un mismo programa **MICE**.

A ello se suma una oferta sólida de hoteles cinco estrellas, centros de convenciones de última generación y una red logística eficiente.

Esta base organizativa permi-

te ejecutar eventos con estándares internacionales, adaptándose a las exigencias de organizadores globales y participantes de alto nivel.

Tecnología y sostenibilidad

Las sedes peruanas cuentan con equipamiento de última generación, conectividad eficiente y espacios maleables para actividades dinámicas.

El despliegue de soluciones audiovisuales avanzadas, transmisión en vivo y herramientas interactivas favorecen la interacción grupal y los debates en tiempo real, superando expectativas de

PERÚ: UN DESTINO QUE FORTALECE SU POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL

El desarrollo continuo de servicios **MICE**, las campañas de promoción y la participación activa en ferias internacionales consolidan a **Perú** como un actor clave del turismo de reuniones en América Latina.

La articulación entre sector público y privado, junto con una propuesta que integra eficiencia, innovación y experiencias memorables, permite captar la atención de planificadores de reuniones, agencias de incentivos, travel managers y líderes de asociaciones profesionales.

planificadores exigentes y altos ejecutivos. Al mismo tiempo, **Perú** integra prácticas de sostenibilidad en toda la cadena de valor **MICE**. La gestión responsable del entorno, el trabajo colaborativo con comunidades locales y la oferta de servicios eco-certificados refuerzan el compromiso con la responsabilidad social empresarial, un valor cada vez más demandado por el sector corporativo.

Gastronomía como vínculo

La cocina peruana, reconocida globalmente, se convierte en un catalizador sensorial. Experiencias en las que grupos cocinan con chefs destacados, degustan menús de fusión en espacios patrimoniales o realizan cenas exclusivas con ingredientes locales generan memorias colectivas poderosas. Este enfoque refuerza la cohesión del grupo y proyecta el valor cultural de **Perú**.

Aviatur: Dubái ya está entre los 10 destinos favoritos de los colombianos

Aviatur celebró su “Noche de Amigos” junto a Arabian Connection y Emirates, un encuentro creado para agradecer a sus asesores y, al mismo tiempo, reforzar la promoción de Dubái y Abu Dhabi como destinos capaces de responder a todos los segmentos del mercado colombiano.

“Fue una noche para premiar dar las gracias a nuestros asesores, quienes constantemente están promocionando los Emiratos Árabes. Queríamos compartir en un espacio diferente y mostrarles todo lo nuevo que este destino ofrece”, señaló Lizeth García, directora de Producto de Aviatur.

La ejecutiva resaltó que Dubái ya figura entre los 10 destinos más vendidos por la compañía, alcanzando el cuarto o quin-



to lugar en ventas, lo que refleja el interés creciente de los viajeros colombianos. Ese dinamismo se evidenció también en las cifras compartidas por Manuel Álvarez, gerente de Ventas para Latinoamérica de Arabian Connection, quien confirmó que el flujo de pasajeros colombianos hacia esa ciudad aumentó un 28% durante el último año.

“Estamos viendo un gran interés del mercado colombiano por

visitar nuestros destinos. Dubái ya no debe verse como una extensión de Turquía, Europa o Egipto, sino como un destino principal y completo, con itinerarios de hasta 10 noches y experiencias diferentes cada día”, subrayó Álvarez.

En ese sentido, Aviatur anunció más bloqueos aéreos y terrestres para 2026 con el objetivo de atender la creciente demanda. Según García, la meta es fortalecer la oferta de lujo sin dejar de lado

opciones accesibles como programas para quinceañeras y paquetes vinculados a grandes eventos internacionales. Además, la compañía planea impulsar combinados con destinos como India y Egipto, lo que amplía las oportunidades de venta para los agentes.

En materia de conectividad, Emirates continúa siendo un socio estratégico para el mercado colombiano. La aerolínea opera la ruta Dubái-Miami-Bogotá con siete frecuencias semanales y múltiples clases de servicio: Economy, Premium Economy, Business y First Class. Cabe recordar que, al realizar escala en Miami, los viajeros colombianos deben contar con visa estadounidense. •

VER GALERÍA DE FOTOS

CELEBRA AÑO NUEVO EN EL EJE CAFETERO
UNA EXPERIENCIA A OTRO NIVEL

DESDE **\$2'850,000**
POR PERSONA EN ACOMODACIÓN DOBLE

EN LA CASA EL RECREO EN LA CASA ROSARIO

8 HABITACIONES 18 7 HABITACIONES 13

UNICA FECHA Y ESTADIA MINIMA 5 NOCHES:
DICIEMBRE 30 A ENERO 4
Consulte términos y condiciones en www.thetravelplanner.com.co

Incluye: Alojamiento, Desayuno diario, Impuestos hoteleros, Servicio de hotelería, Ama de llaves*
Acceso a Wi-Fi, TV - Smart, Caja de seguridad, Amenities, Ducha, Sofá

Consultar precios de otros tipos de habitación y acomodaciones en www.thetravelplanner.com.co

DECAMERON
All Inclusive Hotels & Resorts

RESERVA AHORA Y PAGA DESPUES

CARTAGENA SANTA MARTA
SAN ANDRÉS PANAMA
MEXICO ECUADOR

ASEGURA TUS VACACIONES
TODO INCLUIDO

- **Periodo de viaje:** Hasta febrero 28 de 2026 como última fecha de ingreso
- **Deposito Inicial:** 30% del total de la reserva
- **Pago final:** 70% - 10 días antes de la fecha del viaje*

*Exceptores: Semana de recesos, Navidad y Año Nuevo, pago 30 días antes.

¡PAGAMOS LA MEJOR COMISIÓN DEL MERCADO!

En octubre, invita a tus clientes a volar a Miami con LATAM

Con nuestra ruta directa desde Bogotá,
la experiencia de tus clientes empieza a bordo:

-  Entretenimiento a su medida
-  Servicio premiado
-  Wifi a bordo
-  Servicio a bordo

Conoce nuestro itinerario:

Ruta	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Frecuencia
BOG-MIA	2	2	2	2	2	2	2	14

Que tus clientes vivan el clima ideal y la energía
de una ciudad que siempre sorprende.



Mantente atento a nuestras próximas actualizaciones en
Latamtrade.com/es_co



Vigilado
SuperTransporte

RCD Hotels concretó con éxito su 11° Fam Fest Latam

RCD Hotels celebró un nuevo Fam Fest Latam para compartir gratos momentos con sus partners de América Latina. Novedades y galería de fotos.



RCD Hotels concretó la 11° edición de su Fam Fest Latam con un balance contundente: el programa Amplified Rewards y un formato segmentado explican el salto en ventas, además de la expansión hacia nuevos destinos y marcas premium.

La cita tuvo lugar en el Hard Rock Hotel Riviera Maya, con 50 top producers invitados.

Por su parte, Leonel Reyes, director para América Latina de RCD Hotels, destacó la importancia del vínculo con el trade y explicó cómo la compañía diversifica su portafolio y fortalece incentivos.

Sobre el Fam Fest indicó: "Nuestra premisa es clara: agradecer la lealtad, estar presentes cuando surgen problemas y sostener el vínculo con propuestas útiles para vender mejor".

Con ese propósito nació Amplified Rewards, sistema que entrega tarjetas de regalo en dólares y noches de estadía.

Apuesta a la segmentación

Reyes subrayó que el salto provino de eventos especializados como Summit MICE Latam y ENLACE, adaptados a necesidades puntuales: "El primero brinda

información técnica para el segmento MICE; y el segundo integra grupos y bodas con soluciones específicas".

El soporte tecnológico de Amplifier permite identificar el origen de cada reserva y lanzar campañas segmentadas: "Así evitamos promociones generalistas y aseguramos mejor retorno", afirmó.

RCD Hotels, presente en Latinoamérica con 10 mil agentes, amplía su venta más allá de Riviera Maya, Cancún y Punta Cana hacia Los Cabos, Puerto Vallarta, marcas de lujo y residencias.

La presencia en Chicago y el regreso de Eden Miami reflejan su diversificación, mientras que UNICO 20°105° Riviera Nayarit integrará la cultura wixárika.

Reyes destacó: "Nuestra hoja de ruta es cercanía, tecnología e incentivos que funcionan, con herramientas y datos que generan resultados".

Novedades de sus hoteles

El Fam Fest también presentó las novedades de la cadena, expuestas por ejecutivos de distintas propiedades.

Hard Rock Hotel Cancún

- Piscina principal totalmente reconstruida.
- Dos restaurantes renovados.
- Más del 50% de habitaciones remodeladas con inversión promedio de US\$ 14.000 por unidad.
- Cierre programado del 16/08 al 15/12 de 2026 para una renovación integral.

AVA Resort Cancún

- Opera 4 horas diarias con energía solar y prácticas sostenibles.
- Tres restaurantes insignia dirigidos por el chef Michel Bousquier.
- Meta de 350-400 bodas anuales con locaciones escénicas.

Hard Rock Hotel Riviera Maya

- Restaurantes La Isla, Frida y Market renovados.
- Avanza el programa Perfect Room en la sección Heaven.

Hard Rock Hotel & Casino Punta Cana

- Lobby y piscinas renovados, nueva barbería.
- Más actividades en piscinas y discotecas remodeladas.
- Kids club transformado en parque indoor, teen zone, parque acuático y servicios para menores de 4 años.

- Mejoras en centro de convenciones y áreas exteriores para bodas.

Residence Inn by Marriott (México)

- Tres propiedades en Cancún, Mérida y Playa del Carmen.
- Suites hasta 50% más amplias, todas con kitchenette y servicios pet-friendly.
- Rooftops con piscina y terrazas, estándares Marriott y beneficios en Amplified Rewards.

UNICO 20°87° Hotel Riviera Maya

- Habitaciones con diseño contemporáneo y jacuzzi privado.
- Gastronomía con chefs internacionales e ingredientes locales.
- Spa inspirado en tradiciones mayas, gimnasio de última generación.
- Locaciones frente al mar para bodas y eventos.



VER NOTA COMPLETA 

PORCIÓN TERRESTRE

anguilla
british caribbean



ALIADOS[®]
Travel

TARIFA DESDE USD POR PERSONA

CARIMAR BEACH CLUB HOTEL	USD 1.199	PE ACOM. DBL
AURORA ANGUILLA RESORT & GOLF CLUB	USD 1.999	PE ACOM. DBL
MALLIOUHANA RESORT ANGUILLA	USD 2.849	PE ACOM. DBL
ZEMI BEACH HOUSE	USD 3.229	PC ACOM. DBL
BELMOND CAP JULUCA	USD 5.089	PC ACOM. DBL

Fecha de viaje:
Noviembre 21-25. Consulta otras opciones de fecha.

Vigencia de Venta:
COMPRA INMEDIATA

Plan Incluye:

 Traslado aeropuerto o puerto - Hotel - aeropuerto o puerto en Anguilla	 Alojamiento 4 Noches en Anguilla	 Alimentación: plan elegido	 Asistencia médica
---	---	--	---

Plan No Incluye:

Tiquetes aéreos, "Departure" Tax de USD 36 por persona, pago en destino
Hotel Aurora Anguilla Resort Fee: aprox. USD 79 por habitación, por noche
Malliouhana Resort Anguilla Resort Fee: aprox. USD 115 por habitación, por noche

anguilla
british caribbean
Patrocinador del

ALIADOS
TRAVEL FEST

HotelDO: Panamá se proyecta en Colombia más allá del Canal y su capital

HotelDO y Promtur Panamá presentaron a los agentes de viajes las novedades del destino y de la plataforma tecnológica, con el objetivo de fortalecer la capacitación, conectividad y oportunidades comerciales entre Panamá y Colombia.

David Aguilar, ejecutivo de Nuevos Negocios de Panamá, destacó: "Colombia es uno de los mercados americanos que más turistas envía a Panamá, después de Estados Unidos y Canadá. Por eso reforzamos nuestras campañas y actividades promocionales". El país impulsa a destinos como Boquete, Chiriquí, Riviera Pacífica, Bocas del Toro y San Blas, además del turismo MICE con Panama Convention Center y Atlapa, y una gastronomía innovadora en Ciudad de Pa-

Panamá y HotelDO acercan a las agencias de viajes una oferta renovada de destinos, conectividad y herramientas tecnológicas.



Adriana Gil junto a su equipo y David Aguilar.

namá, reconocida por la Unesco como Ciudad Creativa.

Conectividad y facilidades para el viajero

Copa Airlines conecta a Panamá con 10 ciudades colombia-

nas, complementada por Avianca y Wingo. El programa Panamá Stopover permite permanecer entre 24 horas y 7 días sin costo adicional, con beneficios como descuentos en el Biomuseo. Aguilar recordó que los colombianos no requieren carné in-

ternacional de fiebre amarilla salvo que viajen desde Brasil, y recomendó portar reservas e itinerarios para evitar contratiempos.

Innovación tecnológica

Adriana Gil, directora comercial de HotelDO para Colombia, Ecuador y Perú, destacó la importancia de estos encuentros para fortalecer el vínculo con las agencias. La plataforma se actualiza cada tres meses y ofrece módulos de autogestión, configuración de usuarios y gestión de comisiones. HotelDO The Tour, el 7 de octubre en Bogotá, reunirá a más de 150 agentes y proveedores para capacitación e inspiración. Gil invitó a las agencias a sumarse y aprovechar las herramientas tecnológicas para potenciar su crecimiento. 

LA NATURALEZA, TU MEJOR COMPAÑERA DE VIAJE.

RESERVA YA TU STOPOVER EN PANAMÁ.

RESERVA YA EN COPA.COM

2 DESTINOS
FREE STOPOVER
PANAMA
1 TARIFA

 **PANAMA**
VIVE POR MÁS 

 ISLA SOLARTE

TURQUÍA, GRECIA y Dubái



REGALO

Bono Por Habitación
\$ 500.000



INCLUYE VISITA

Acrópolis +
Panorámica de Atenas
+ Noche en Atenas

DESDE

MTC28593

\$18.699.000 COP | 4.299 USD

PRECIO POR PERSONA EN HAB. DBL - TPL | REFERENCIAL SUJETO A DISPONIBILIDAD Y CAMBIO

19 17
Días Noches



SALIDA

OCTUBRE 28

CIUDADES

ESTAMBUL, ANKARA, CAPADOCIA, PAMUKKALE, KUSADASI, PATMOS,
RODAS, SANTORINI, LAVRION, ATENAS, ESTAMBUL, DUBÁI

VOLANDO CON



TURKISH AIRLINES

TURQUIA SENSACIONAL

MTC28585 11 09

DESDE

\$10.399.000 COP | 2.299 USD

PRECIO POR PERSONA EN HABITACIÓN DOBLE | REFERENCIAL SUJETO A DISPONIBILIDAD Y CAMBIO

ESTAMBUL, ANKARA, CAPADOCIA, PAMUKKALE, KUSADASI O IZMIR, BURSA, ESTAMBUL



TURKISH AIRLINES

SALIDAS

NOVIEMBRE 9, 23,
DICIEMBRE 07



TURKISH AIRLINES

TURKIYE Y CIUDADES IMPERIALES

MTC28631 16 13

DESDE

\$10.399.000 COP | 2.299 USD

PRECIO POR PERSONA EN HABITACIÓN DOBLE/TRIPLE | REFERENCIAL SUJETO A DISPONIBILIDAD Y CAMBIO

ESTAMBUL, SAFRANBOLU, CAPADOCIA, ANKARA, ESTAMBUL, BUDAPEST, VIENA, PRAGA

SALIDAS

NOVIEMBRE 11, 25

TURQUÍA SENSACIONAL Y DUBÁI

15 12

DESDE

MTC28586

\$12.699.000 COP | 2.899 USD

PRECIO POR PERSONA EN HABITACIÓN DOBLE | REFERENCIAL SUJETO A DISPONIBILIDAD Y CAMBIO

ESTAMBUL, ANKARA, CAPADOCIA, PAMUKKALE, KUSADASI O IZMIR, BURSA, ESTAMBUL, DUBÁI



TURKISH AIRLINES

SALIDAS

NOVIEMBRE 13, 27
DICIEMBRE 04

Incluye:



VUELO



HOTEL



TRASLADOS



COMIDAS
SEGÚN ITINERARIO



ASISTENCIA
MÉDICA



CONSULTA NUESTRA PÁGINA WEB

www.megatravel.co

NO INCLUYE: GASTOS PERSONALES Y SERVICIOS NO ESPECIFICADOS EN EL PROGRAMA.

*Consultar tarifas - Vigencia hasta Octubre 30 o hasta agotar existencia | Aplican Términos y condiciones.

cotizaciones@megatravel.co 316 523 9803

Los precios aplican para pago en efectivo y/o consignación bancaria directa. Todas las tarifas están sujetas a cambios y disponibilidad, para mayores informes consulta condiciones y restricciones de cada paquete en www.megatravel.co o con su agencia de viajes. Compra producto Mega Travel por calidad, garantía y precio. Precio vigente por preventa o hasta agotar disponibilidades. Registro Nacional de Turismo No. 40434

MEGA
TRAVEL

f @megatravelcolombia

Estamos comprometidos con el gobierno nacional a través del cumplimiento de las leyes regentes; Ley 679 de 2001 la cual busca "prevenir y contrarrestar la explotación, la pornografía y el turismo sexual de menores".

Caravana “Vive el Caribe Colombiano”: Cartagena y Santa Marta en el foco turístico

Más de 400 agentes de viajes participaron en la Caravana Nacional 2025, que proyecta a Cartagena y Santa Marta con una oferta hotelera y turística en crecimiento.



Delegación Caravana Nacional de Promoción Turística 2025 'Vive el Caribe Colombiano'.

La Asociación Hotelera Colombiana (Asotelca), a través de sus capítulos Cartagena, Bolívar y Magdalena, cerró con éxito la Caravana Nacional de Promoción Turística 2025, una estrategia que recorrió Bogotá, Medellín, Cali, Pereira y Bucaramanga con el propósito de fortalecer el posicionamiento de la oferta hotelera del Caribe colombiano y su riqueza turística.

“Queremos que los agentes de viajes tengan claro que Cartagena y Santa Marta no son solo sol y playa, sino destinos de patrimonio, historia, cultura, tradición y gastronomía, preparados con talento humano de excelencia”, afirmó Carmen Sofía Lemaitre, directora ejecutiva de Asotelca.

La estrategia se articuló con Ladevi Medios y Soluciones, su aliado estratégico por segundo año consecutivo, y con el apoyo de Fontur. El propósito es mantener altos niveles de ocupación

durante todo el año y no depender exclusivamente de las temporadas altas.

Impacto y resultados de la caravana

La caravana superó las expectativas, ya que más de 400 agentes de viajes participaron en los encuentros, lo que representa un incremento del 20% frente al año anterior. Este nivel de convocatoria refuerza las proyecciones de Asotelca para dinamizar la llegada de turistas en fechas clave como la semana de receso escolar, las Fiestas de Independencia en Cartagena y la temporada de fin de

año, de mayor demanda para ambos destinos.

De acuerdo con Lemaitre, el balance preliminar proyecta negocios por cerca de \$ 500 millones, con cierres estimados a seis y doce meses.

Expositores participantes y novedades

En esta edición participaron 22 hoteles afiliados a Asotelca, entre ellos 3H Hotel, GEH Suites, Hotel Arhuaco, Hotel Caribbean, Hotel Cartagena Plaza, Hotel GIO Cartagena, Hotel Isla Palma, Hotel La Gran Vía, Hotel Luxury Beach Club, Hotel Mar-

co Polo, Hotel Palmareña, Hotel Palmarito Beach, Hotel Paraíso Tayrona, Hotel Playa Club, Hotel Rodadero Dorado, Hotel Toledo, Hotel Varanasi, Hotel Zalmedina, Hoteles Santos de Piedra, Ruta Caribe Adventure Operador, Hotel Dann Cartagena y Hotel Lizamar.

Estas propiedades tuvieron la oportunidad de presentar sus propuestas directamente a agentes de viajes y mayoristas, en un espacio diseñado para fortalecer relaciones comerciales y abrir nuevas oportunidades. La estrategia también contó con el respaldo de JetSmart, aerolínea que refuerza la conectividad con la región, y de Corpoturismo Cartagena de Indias, entidad oficial de promoción turística.

Entre las novedades sobresalieron los planes de expansión de EM Hotels, con el lanzamiento de 'Bertha's Collection', que incluye un hotel boutique y restaurantes, así como los proyectos de Faranda Hotels & Resorts, que sumará el mayor número de habitaciones en Cartagena.

Asimismo, la asociación resaltó el auge de segmentos emergentes que atraen cada vez más al turismo internacional, como el turismo de bodas y romance, el deportivo y el cultural, los cuales diversifican la oferta y fortalecen la competitividad del Caribe colombiano. •



Jennifer Alejo, Héctor González y Carmen Sofía Lemaitre.



Fabián Manotas y Carmen Sofía Lemaitre.

► VER GALERÍA DE FOTOS DE LA CARAVANA EN TODAS LAS CIUDADES

DE MEDELLÍN A EE.UU. (Y MÁS ALLÁ)

Vuela sin escalas a Houston (IAH) y explora
más de 330 destinos en todo el mundo
con United Airlines



UNITED
AIRLINES



© 2025 United Airlines, Inc. Todos los derechos reservados.

Plus Ultra celebra tres años en Colombia y anuncia crecimiento de su flota

Plus Ultra celebró su tercer aniversario en Colombia con un evento junto a aliados y agencias. David Blázquez, director comercial, destacó el crecimiento de la aerolínea y agradeció el respaldo de los agentes de viajes, responsables del 80% de sus ventas. “Nos encanta ver caras conocidas y a colegas. Estamos aquí para agradecer su apoyo y para reconocerlos como protagonistas de esta historia. Todo nació como un sueño que hoy es realidad, y seguimos consolidándonos en Colombia, donde ya llevamos tres años y queremos continuar creciendo”, afirmó Blázquez.

El directivo también resaltó el rol de su equipo en el país: “Siempre estamos al servicio de las agencias de viajes y de los pasajeros. Contamos con un grupo

En su tercer aniversario en Colombia, Plus Ultra anunció nuevas alianzas, crecimiento sostenido y más aviones en los próximos años.



Pepe Cámara, David Blázquez y Pablo Segura.

liderado por Pepe Cámara, dedicado a apoyar a las agencias y a hacer su experiencia aún mejor”.

Cabe resaltar que este aniversario se enmarca en los 10 años de operaciones de Plus Ultra (que inició con la ruta Madrid-Lima), una década en la que su flota ha volado a 215 destinos en cinco

continentes, superando incluso la mayor crisis aérea ocasionada por la pandemia.

Entre otras iniciativas, Blázquez destacó la apertura de una oficina propia en Colombia como paso clave para la expansión. Plus Ultra proyecta sumar aeronaves y alcanzar 10 aviones en tres años.

Nuevas rutas y herramientas

En su intervención, el director comercial anunció la reactivación de la ruta internacional Madrid-Buenos Aires, cuya operación se había postergado por retrasos en la llegada de aeronaves.

Asimismo, informó que la aerolínea cerró recientemente un acuerdo con Nuvei Corporation, plataforma que permitirá procesar pagos en Europa y América Latina con más de 150 divisas y 720 métodos de pago alternativos. Esta herramienta busca optimizar las transacciones y ampliar la oferta de soluciones a pasajeros y agencias. •

[▶ VER GALERÍA DE FOTOS](#)

LADEVI WORKSHOPS COLOMBIA

CALI	BOGOTÁ	MEDELLÍN
21 OCTUBRE	22 OCTUBRE	23 OCTUBRE

LADEVI WORKSHOP

ESCANEA E INSCRÍBETE

Una escapada de ensueño en Cap Cana



Reserve una estadía de tres o más noches con el código de promoción **"UPGRADECAPCANA"** y reciba un ascenso a una habitación de categoría superior más check-in anticipado, check-out tardío y un 20% de descuento en el spa.

Reserve hasta el 30 de noviembre, 2025
Viaje del 1 de agosto, 2025 hasta el 20 de diciembre, 2025
y desde el 6 de abril, 2026 al 20 de diciembre, 2026



Reserve Ahora

**Aplican términos y condiciones.*

hyattinclusivecollection.com/es/



Europamundo se encuentra presentando su esperada preventa 2026/2027, iniciativa que representa una gran oportunidad para los viajeros que desean asegurar su próximo viaje con los mejores precios garantizados y que, con vigencia hasta el 15 de enero de 2026, pone a disposición más de 1.700 viajes a destinos de los cinco continentes.

Así, ya es posible seleccionar y reservar atractivas propuestas para disfrutarlas hasta marzo de 2027, una ventaja única en el mercado.

La preventa como herramienta

En este marco, al reservar con anticipación a través del representante oficial local, los

EUROPAMUNDO Lanzamiento de la preventa 2026/27 con precios congelados

La preventa de Europamundo tiene vigencia hasta el 15 de enero de 2026 e incluye programas en destinos de Europa, América, Asia y África con precios garantizados.

viajeros tienen la oportunidad de congelar tarifas y garantizar su lugar en los circuitos más demandados.

A la vez, para los agentes de viajes, esta preventa representa una valiosa herramienta comercial, ya que fomenta las ventas

anticipadas, permite analizar tendencias futuras del mercado y ofrece mayor margen de organización.

Además, la promoción se extiende a los grupos en regular, siempre que los nombres de los participantes se registren antes de la fecha límite.

“Cada año la preventa nos confirma que los viajeros valoran la planificación y la seguridad de contar con precios cerrados. Para **Europamundo** es también un termómetro estratégico que nos ayuda a anticipar las preferencias de nuestros clientes”, destacaron desde la compañía.

Con itinerarios que abarcan desde las grandes capitales europeas hasta un amplio abanico de experiencias culturales en **Asia, América y África**, la oferta del turoperador se consolida como una de las más amplias del mercado.

Asimismo, después de sus 30 años de auspicioso desarrollo, **Europamundo** es reconocida por ofrecer una de las programaciones más amplias y estables del sector, que incluye:

- Más de 2.000 circuitos propios.
- Salidas garantizadas desde solo 2 pasajeros durante todo el año.
- Precios fijos, sin sorpresas.
- Operativa eficiente y un firme compromiso con la sostenibilidad.

De esta manera, la empresa renueva su compromiso con los profesionales y sus clientes, colocando una vez más en el mercado múltiples atrayentes opciones en los principales destinos del mundo. 

¡Pre-Venta de Viajes 2026/2027!

Elige entre más de **1700 circuitos disponibles** y asegura tu próxima aventura a **precios increíbles.**



europamundo
vacaciones

Cielos Abiertos

www.cielosabiertos.com.co/es
CotizacionesCielos@cielosabiertos.com.co

Viajes
IBEROLUNA

www.iberolunatravel.com
reservas2@iberolunatravel.com

Anguilla, la isla caribeña adorada por las celebridades

Anguilla combina playas de ensueño, lujo y cultura. Por ello es el refugio caribeño favorito de celebridades de todo el mundo.

Anguilla es uno de los refugios preferidos por grandes celebridades. Pasear por la misma playa que Beyoncé, nadar en las aguas cristalinas que cautivaron a Harry Styles o descansar en el resort elegido por Adele son experiencias que convierten a la isla en un escenario de ensueño.

La serenidad de su entorno,



unida a una infraestructura de primer nivel con resorts de lujo, villas privadas y un servicio tan discreto como impecable, hacen de Anguilla el escondite perfecto para quienes desean escapar de los focos o simplemente vivir como una estrella durante unos días.

Experiencias exclusivas

En Anguilla, la elegancia se vive como sus visitantes más ilustres: navegando hacia islo-

tes como Sandy Island o Prickly Pear Cays, buceando entre arrecifes, practicando kitesurf y paddleboard, o recorriendo senderos y tours en Moke.

La isla es también un santuario de bienestar. El Thai House Spa, en Zemi Beach House, ocupa una casa tailandesa del siglo XVIII y combina tradición oriental con ingredientes caribeños en masajes, hammam y rituales únicos como los "Secretos de Zemi".

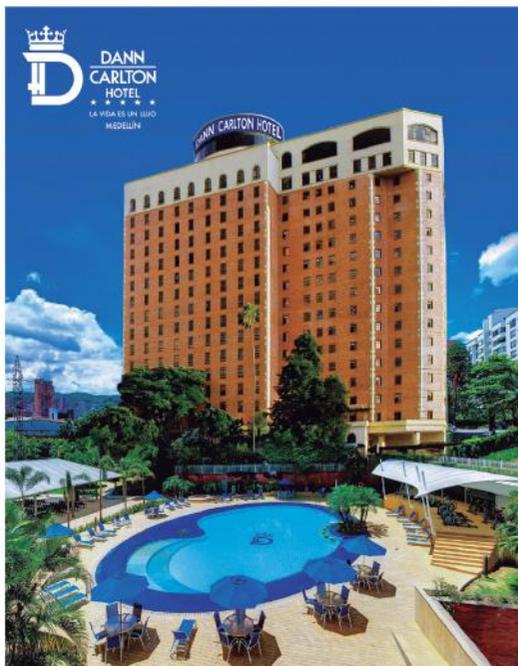
Más allá del lujo, Anguilla preserva su herencia. Sitios co-

mo Wallblake House y festividades como el Festival de Verano mantienen vivas las tradiciones entre música, desfiles y regatas.

La experiencia se completa con una gastronomía de renombre mundial. Restaurantes como Blanchards, en Meads Bay, y su versión más relajada Blanchards Beach Shack, fueron reconocidos entre los 10 mejores del mundo en los Travelers' Choice 2023 de TripAdvisor, consolidando a la isla como un destino donde exclusividad, cultura y sabores se encuentran.

Acceso sencillo, exclusividad garantizada

Anguilla es fácilmente accesible con vuelos vía Miami o en conexiones a través de St. Maarten. Se trata de un destino que conjuga belleza natural, lujo sin pretensiones y un nivel de exclusividad que atrae a las grandes estrellas del entretenimiento mundial. 



Carrera 43 A # 7-50 Av. El Poblado, Medellín, Colombia Teléfono: (604) 4445151
www.danncarlton.com  Hotel Dann Carlton  hoteldanncarltonmedellin



Calle 17 No 40B - 300 El Poblado, Medellín, Colombia Teléfono: (604) 4445252
www.danncarltonbelfort.com  Hotel Dann Carlton Belfort  hoteldanncarltonbelfortmedellin



¡DANNY TE ESPERA!

¡EN OCTUBRE LA SONRISA DE NUESTROS NIÑOS SERÁ EL REGALO MÁS VALIOSO!

5 RAZONES

PARA CONTRATAR NUESTRA

TARJETA DE ASISTENCIA MÉDICA



1. Contamos con una central de emergencia propia, atendida por paramédicos en Colombia.



2. Contamos con coberturas en gastos médicos para Colombia y para cerca de 150 países.



3. Tenemos las mejores tarifas del mercado.



4. Tenemos sistema de emisión inmediato autogestionado por las agencias de viajes.



5. Somos la única compañía de asistencia médica con ambulancias marítimas, terrestres y puntos de atención propios.

Magenta Seguros, la tranquilidad de estar bien asegurado...

www.magentaseguros.com
01-8000-413-851

MAGENTA
SEGUROS

Academia vs. experiencia: la paradoja del talento en turismo

El turismo crece y genera empleo, pero la brecha entre lo que enseñan las aulas y lo que exige la operación diaria mantiene al sector atrapado en un dilema: ¿vale más un título o la experiencia?

El turismo en Colombia vive una paradoja evidente: mientras la demanda crece y el sector gana relevancia en el empleo, la formación de talento sigue rezagada. En los salones de clase abundan los discursos sobre sostenibilidad y competitividad, pero en la operación diaria domina la improvisación y el oficio aprendido a pulso.

El resultado es una grieta que nadie parece cerrar: titulados que no encuentran dónde aplicar lo aprendido y trabajadores empíricos que no logran ascender porque carecen de diploma. La pregunta, entonces, no es nueva, pero sí urgente: ¿qué pesa más, la academia o la experiencia?

Crecimiento con fisuras en el empleo

El Observatorio de Turismo de Bogotá, con base en la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE, muestra que el empleo en alojamiento y servicios de comida crece más rápido que en otros sectores. Sin embargo, este dinamismo es engañoso, porque con la expansión, también se dispara la informalidad. Es decir, el turismo genera más puestos, pero no necesariamente mejores.

La OCDE advierte que esta no es una anomalía exclusiva de Colombia. A escala global, la hotelería y los restaurantes sufren escasez de talento y desajustes de competencias. Hoy las empresas no solo compiten por clien-



tes, sino también por trabajadores, y los perfiles que llegan no siempre cumplen con lo que el mercado demanda. El resultado es rotación alta, precariedad y dificultad para consolidar equipos estables.

En el caso colombiano, el estudio de Brechas de capital humano en el sector turístico del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Ministerio de Educación Nacional (MEN) ya lo había advertido: los programas formativos carecen de pertinencia en áreas claves como idiomas, servicio al cliente, manejo tecnológico y habilidades transversales. El diagnóstico es reiterativo, pues sobran diplomas, pero faltan competencias útiles.

Academia vs. experiencia en la práctica

La experiencia enseña lo que ningún plan de estudios logra replicar: lidiar con un huésped in-

conforme, improvisar cuando se cae el sistema de reservas o coordinar servicios en plena crisis operativa. No sorprende que muchos empleadores prioricen candidatos que “sepan hacer” por encima de quienes “sepan teorizar”. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) documentó que los desajustes de habilidades explican tanto las vacantes sin cubrir como la baja productividad, un fenómeno crítico en sectores intensivos en servicio como el turismo.

Pero romantizar la experiencia de igual manera es un error. En Colombia, gran parte de los trabajadores con años de oficio en hotelería o guianza siguen atrapados en empleos precarios, con baja remuneración y pocas posibilidades de ascenso. Sin título, su carrera se estanca. Y sin certificación de competencias, esa experiencia se convierte en un capital invisible.

La academia, en contraste, ofrece método, gestión y visión

estratégica. Para planificar destinos, liderar políticas públicas, implementar sostenibilidad o dirigir una cadena hotelera, el título es indispensable. La ONU Turismo lo recuerda: el turismo es el mayor empleador de jóvenes en el mundo, pero la mayoría apenas llega a la secundaria. Profesionalizar y diversificar la formación no es un lujo, es la única vía para sostener el crecimiento con calidad.

Educación superior y técnica en Colombia

Colombia cuenta con una amplia oferta académica en turismo, desde técnicos hasta profesionales, presenciales y virtuales. Entre los programas más visibles están la Universidad del Magdalena (Santa Marta), recertificada con TedQual en 2025; la Universidad Externado (Bogotá), pionera en dar estatus académico a la disciplina; la Universidad EAFIT (Medellín), con énfasis en enfoques interdisciplinarios y liderazgo; la Universidad EAN (Bogotá), centrada en sostenibilidad; y la Unigustiniana, con proyectos aplicados en destinos y certificaciones. A ellas se suman la UPTC, el Politécnico Grancolombiano, Unicolombo, la Universidad del Valle y el Politécnico Jaime Isaza Cadavid, entre otras.

Aunque esta red muestra diversidad, la crítica es recurrente: abrir programas no basta. Lo decisivo es cuántos egresados logran insertarse en el sector y en qué condiciones. Las propias universidades, al impulsar recertificaciones o reconocer falencias en prácticas, admiten que la pertinencia es todavía un punto débil.

El SENA sigue siendo un actor central. Sus programas en guianza, gastronomía y hotelería ofrecen acceso rápido al mercado, aunque el reto es lograr que su certificación tenga peso real en las trayectorias.

WORKSHOP

VIVE EL CARIBE COLOMBIANO

La Asociación Hotelera Colombiana – ASOTELCA, a través de sus capítulos Cartagena y Bolívar y Magdalena, anuncia el inicio de su Caravana Nacional de Promoción Turística 2025, una iniciativa que recorrerá los cinco principales mercados emisores de viajeros en el país: **Bucaramanga, Cali, Pereira, Bogotá y Medellín.**

Con la participación de **21 hoteles afiliados**, la Caravana busca dar a conocer la variada y diversa oferta hotelera del Caribe colombiano, además de promover la riqueza histórica, cultural, patrimonial y gastronómica de Cartagena y Santa Marta.

La iniciativa cuenta con el apoyo de la Agencia de Venta de Destino de Ciudad, Corpoturismo, lo que permitirá proyectar de manera integral el atractivo de estos destinos ante los agentes de viaje y con el respaldo de la aerolínea JetSMART, que acompañará el recorrido promocionando su operación nacional e incentivando el turismo doméstico.



**Del 22 al 26 de
septiembre del 2025**

Ejecutado por:



Aliados:



Además, un cambio reciente complejiza aún más el panorama: la reforma laboral de 2025 convirtió el contrato de aprendizaje en un vínculo plenamente laboral. Los aprendices del SENA ahora reciben salario (75% del mínimo en etapa lectiva y 100% en productiva), seguridad social, primas y vacaciones. En turismo, esto puede ser un arma de doble filo: mejorar las condiciones de miles de jóvenes o encarecer su contratación y reducir plazas. El desenlace dependerá de si las empresas lo asumen como inversión en talento o como costo a evadir.



Lo que dicen empleadores y gremios

Las encuestas empresariales en Colombia son contundentes: los empleadores privilegian a los egresados que llegan listos para ejecutar. En un sector de márgenes estrechos y alta rotación, no hay tiempo para largos procesos de entrenamiento. En hoteles y restaurantes, el “saber hacer” inmediato pesa más que el diploma.

Sin embargo, cuando se trata de cargos estratégicos —analítica de datos, sostenibilidad, re-

gulación o reputación— la balanza cambia. Allí el título universitario, y en muchos casos el posgrado, vuelve a ser la credencial decisiva que abre puertas y legitima la gestión.

Los gremios lo refrendan con crudeza. La Asociación Hotelera y Turística de Colombia (Cotelco) advierte que la hotelería sufre altos niveles de rotación y la ausencia de planes de carrera, lo que convierte a muchos puestos en simples “primeros empleos” de paso, más que en trayectorias profesionales consolidadas.

El mensaje es inequívoco: ni la academia aislada ni la experiencia empírica bastan. El turismo necesita profesionales con formación pertinente y práctica real, y empresas que entiendan la retención de talento como inversión estratégica, no como un gasto prescindible.

¿Qué se valora realmente en Colombia?

En la base operativa la experiencia sigue siendo el criterio de oro. En la coordinación interme-

dia, el valor está en la combinación: universidad para el método y práctica para la ejecución. Y en la cúspide estratégica, el título universitario es insustituible.

La paradoja, sin embargo, se mantiene. La mayoría de las empresas del sector fijan como requisito mínimo dos años de experiencia, incluso para cargos de entrada. Así, el dilema se vuelve un callejón sin salida: sin experiencia no se accede al empleo, y sin empleo no se consigue la experiencia que se exige.

El debate sobre si pesa más la academia o la experiencia es, en el fondo, un falso dilema. El verdadero problema es un sistema que obliga a elegir, en lugar de articular. Mientras las universidades no ajusten currículos, las empresas no construyan rutas de carrera y el Estado no regule con firmeza, el turismo seguirá atrapado en un ciclo de precariedad: títulos que pesan poco y experiencias que no se reconocen.

La pregunta no es “¿qué vale más?”, sino “cómo lograr que valgan juntas”. Solo así Colombia podrá pasar de un turismo que se sostiene en mano de obra desechable a una industria profesional, sostenible y competitiva. •

La visión desde las agencias de viajes

En el subsector de agencias de viajes, la brecha entre academia y experiencia es aún más visible. El cargo de asesor comercial, columna vertebral de estas empresas, es también el de mayor rotación y el más difícil de cubrir. Formar un asesor exige tiempo y aprendizaje práctico en ventas, sistemas de distribución global, producto turístico y servicio, pero muchas agencias optan por atraer a quienes ya tienen experiencia, incluso recurriendo a prácticas desleales de “robar talento” a la competencia.

El resultado es un círculo vicioso de

alta rotación, bajos salarios y contratos informales, donde la permanencia rara vez se traduce en una carrera estable. El estudio de brechas de capital humano confirma que solo uno de cada cuatro trabajadores en agencias tiene formación afín al turismo, mientras que la mayoría proviene de áreas técnicas, administrativas o incluso únicamente con bachillerato.

En este contexto, no sorprende que muchos jóvenes vean en las agencias un empleo de paso más que un proyecto de vida profesional. La desconexión entre academia y operación golpea con

particular dureza a este subsector, que requiere con urgencia rutas claras de formación, certificación y retención de talento para competir frente a las plataformas digitales y sostener su papel estratégico en la cadena turística.

De hecho, la Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo (Anato) insiste en que las agencias necesitan profesionales bilingües y con competencias digitales. La oferta académica actual no garantiza estas habilidades, lo que deja al país en desventaja frente a actores globales y limita la capacidad de innovación local.

 48horassdia

Plan pareja
Amor y
amistad

Adquiere tu Asistencia en Viaje
para **2 personas**



Y obtén
25%
Descuento

Aplica únicamente para viajes cortos

 324 211 2027

 comercial@48horassdia.com

 www.48horassdia.com

Google tendrá que compartir datos turísticos con competidores

La Justicia de EE. UU. obliga a Google a compartir qué y cómo buscan los usuarios sus próximos viajes: las claves, según Phocuswright.

La industria turística online enfrenta un nuevo escenario tras el fallo de un tribunal federal en EE. UU. que obliga a Google a compartir parte de los datos de búsqueda con competidores. La sentencia, derivada de la demanda antimonopolio del Departamento de Justicia presentada en 2020, concluye que la empresa abusó de su posición dominante. Desde ahora, rivales y nuevas plataformas podrán acceder a parte del índice y datos anónimos de interacción, lo cual les abre más opciones a comparadores, metabuscadores y agencias online para innovar y competir en igualdad de condiciones.

Google y su práctica anticompetitiva

El juez destacó el “efecto

bucle”, por el cual una empresa con más datos mejora sus algoritmos y refuerza su dominio, un ciclo que la sentencia busca romper para dinamizar la distribución turística online. Google anunció que apelará alegando riesgos para la privacidad y la experiencia del usuario. En contraste, el sector travel-tech ve la decisión como una oportunidad histórica para acceder a información real de búsquedas, perfeccionar la personalización, crear nuevos algoritmos y fortalecer la competitividad de agencias y plataformas.

Primeras consecuencias para las OTAs

La decisión impacta a toda la cadena turística: metabuscadores como TripAdvisor, Trivago o Skyscanner, y OTAs como Expedia o Booking, podrán acceder a parte del “capital informativo” que hacía prácticamente imbatible al gigante tecnológico en cuestiones de personalización, desarrollo de producto y mejora continua de algoritmos, según Phocuswright.

Para las agencias online, esta apertura podría traducirse en una mayor facilidad para captar



tráfico cualificado y, sobre todo, para promover la reserva directa en sus plataformas al conocer mejor el embudo de conversión y las prioridades reales de los usuarios.

Fin de exclusividad y cambios publicitarios

El veto a los acuerdos exclusivos de preinstalación implicará que los móviles y dispositivos abran cada vez más opciones de resultados en los paneles principales, abriendo la puerta a mayor visibilidad para OTAs y metabuscadores en dispositivos y asistentes de voz. Esto podría, no obstante, aumentar la competencia y los costes de marketing entre plataformas, pero en un contexto más justo y plural.



Director Editorial

Fabián Manotas <colombia@ladevi.com>

Dirección Comercial

Adrián González <adrian@ladevi.com>

Ventas

Jessica Sánchez <comercial1@ladevi.com>

Redacción

Juan Subiatebehere, María Paula Díaz Vega, Dayana Pantano, Andrea Vargas, Tatiana Vergel, Alberto Gianoli (corrección)

Arte

Diego Imas, Pablo Paz, Gabriel Cancellara

Marca registrada N° 154.652

Es una publicación de:



Director-Editor

Gonzalo Rodrigo Yrurtia

Consejero Editorial

Alberto Sánchez Lavalle

Dirección Comercial

Claudia González

LADEVI Ediciones

Oficinas y representantes:

Argentina: Av. Corrientes 880, 13° Piso Buenos Aires (C1043AAV)
Tel.: (5411) 5217-7700, Fax: 4325-0694
informes@ladevi.com

Chile: Santa Magdalena 75, of. 604, Providencia; Tel.: (56-2) 244-1111
Fax: (56-2) 242-8487; ladevi@ladevi.cl

Colombia: Cra. 15 # 93 A - 84. Ofc. 312 PBX
Tel.: 3001434513, colombia@ladevi.com

Ecuador: Ponce Carrasco E8-06 y Diego de Almagro, Edificio Almagro Plaza Ofc. 505

México: Praga #52, piso 5°

Col. Juárez, C.P. 06600 Deleg. Cuauhtémoc
México, D.F. - Tel: 55-67218834

Perú: Los Pinos 156, oficina 1006 A. Miraflores.
Teléfono: (511) 7595291peru@ladevi.com

Uruguay: García Cortinas 2541,

Ap. 502, Montevideo (11300)

Tel.: (5982) 710-4430, Fax: 711-9320

Todos los derechos reservados ©2003
Labancadeinversión s.a.

ISSN 1692-648X

La Agencia de Viajes Colombia, es una publicación quincenal de noticias de interés profesional para quienes operan en turismo. Las notas y servicios publicados son informaciones no relacionadas, directa ni indirectamente, con los mensajes publicitarios, que tienen su espacio y ubicación bien determinados. El editor no se responsabiliza por errores u omisiones de información, como así tampoco de sus consecuencias.

➔ **Suscríbese a La Agencia de Viajes al 3001434513**

11.497.253

Páginas Vistas

2,41

Páginas por Visitas

00:05:36

Tiempo por Visitas

Fuente 2024: Google Analytics

— Visitanos —
LADEVI
.iINFO
Información estratégica
para impulsar tu negocio.



Genera tus reservas en una sola plataforma:



BENEFICIOS DE SER AGENCIA HOTELDO :



Divide el pago
en diferentes tarjetas



**Reserva ahora
y paga después**



Diversidad de producto a
nivel global



**Comisiones
competitivas**



**Tecnología
de punta**



**Disponibilidad
inmediata**



¡REGISTRATE!



www.hoteldo.com

Teléfono Service Center:
018005190253

HotelDO



TURKISH AIRLINES

UN MOMENTO PERFECTO PARA SABOREAR LO EXTRAORDINARIO

Conéctese con nuestras galardonadas experiencias gastronómicas.



A STAR ALLIANCE MEMBER 

Los productos y servicios están sujetos a cambios según la duración del vuelo y el tipo de avión.