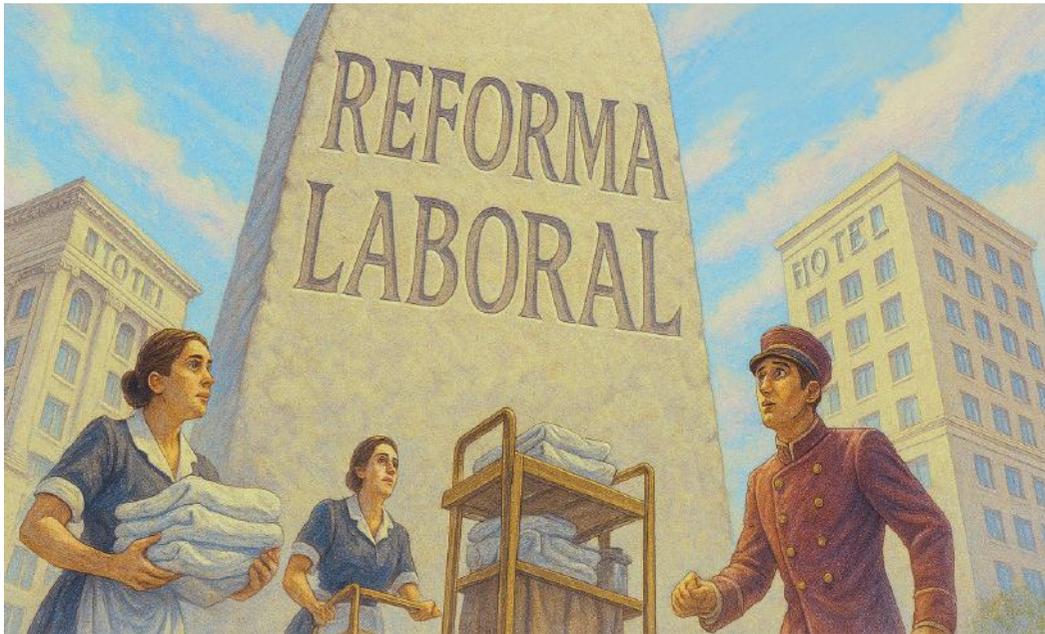




Turismo pide una reforma laboral que potencie la competitividad y formalice el empleo



Ante la intención del Gobierno de avanzar con una reforma laboral, la industria turística anhela una ley "pro-empleo" que además tienda a eliminar la sobrecarga fiscal y la litigiosidad. Empresarios piden flexibilidad real y advierten que los incentivos temporales no atraerán las inversiones ni frenarán la informalidad. **P/76**

ECTU Verano: la histórica 50° edición se perfila como una fiesta comercial. **P/74**

ESPECIAL AÉREOS:

Todas las novedades de aerolíneas y operadoras.

P/78 a 114

Palladium reconoció a sus mejores socios. **P/14**

Seventur presenta exóticos para 2026. **P/52**

Europamundo celebrará su Convención Anual 2025 en Varsovia. **P/26**

Joia Aruba by Iberostar Lujo y confort para toda la familia. **P/36**

República Dominicana DO Travel Rewards premia a los agentes. **P/62**

Juan Toselli Intl Tours Tres parques nacionales de Florida. **P/64**



S U D A M E R I A F E S T

07.11.25 | 21HS





14va

Convención Nacional de Grupo GEA Argentina

26 AL 28
NOVIEMBRE
IGUAZÚ

¡LA CONVENCION ESTÁ CADA VEZ MÁS CERCA!

CHARLAS



“REVOLUCIÓN TRASCENDENTAL”

MARCELO CAPDEVILA



“EL PODER DE PENSAR DISTINTO”

BELEN SHAW DE ESTRADA
LUCIANA RODRIGUEZ ARIAS



“IA: EL FUTURO DE TUS VENTAS”

SEBASTIAN KOROCH

GEA BUSSINES LAB

CICLOS DE CONFERENCIAS

Special
tours

Europamundo
vacaciones

c2c
coast2coast

All Seasons civitatis



ASSIST
CARD



SPONSOR CARAYÁ

All Seasons



JULIA TOURS

Ola Piemonte

ticketya

CHALMA

TUCANO TOURS

universal assistance



SPONSOR COATÍ

amadeus

bedsonline

civitatis

c2c

Europamundo

IBEROSTAR

Sabre Special tours

PAÍS INVITADO



TRANSPORTE OFICIAL

Aerolíneas Argentinas

ACOMPañAN

CFT

CAT

FAEYTT

BUS BUENOS AIRES

MISIONES

CUENCA EXPERIENCES

BANCO MERIDIAN

MEDIA SPONSOR

LADEVI



El emisor no detiene su boom y el receptor no frena la sangría

En septiembre, los viajes de argentinos al exterior crecieron 21,8%, mientras que las llegadas de turistas extranjeros cayeron 18,9%.

El turismo internacional mostró en septiembre de 2025 una nueva ampliación del desequilibrio entre los argentinos que viajan al exterior y los visitantes que llegan al país, de acuerdo con la Encuesta de Turismo Internacional (ETI) difundida por el Indec.

En números, se concretaron 1.204.600 salidas, mientras que ingresaron poco más de 600 mil turistas.

El turismo emisor crece en todos los frentes

Según el organismo, en el noveno mes del año, el turismo emisor registró un aumento interanual del 21,8%, impulsado por una fuerte demanda hacia destinos regionales y europeos.

El 65% de los viajeros argentinos eligió países limítrofes, principalmente Brasil (22%) y Chile

(17,5%), aunque Europa volvió a posicionarse como un destino codiciado con 107,4 mil turistas en septiembre.

Caída del turismo receptor y predominio regional

En contraste, el turismo receptor experimentó una caída interanual del 18,9%, con 374,8 mil llegadas de turistas no residentes.

El 68,7% provino de países limítrofes, en particular Brasil (24,8%), Uruguay (18,7%) y Chile (13,5%), lo que confirma la fuerte dependencia del mercado regional.

Desequilibrio agravado en la comparativa

El acumulado de salidas de turistas argentinos al exterior durante los primeros nueve meses de 2025 alcanzó 6,3 millones de viajeros, lo que representa un incremento interanual del 23,7% respecto al mismo período de 2024, cuando se habían registrado 5,1 millones de salidas.

En contraposición, la llegada de turistas extranjeros al país totalizó 3,2 millones de visitantes no residentes entre enero y septiembre de 2025. Cabe indicar que esta cifra marca una pronunciada caída del 12,4% frente al acumulado de 2024 (3,7 millones). 

Ocupación hotelera: el turismo interno compensa la caída internacional

En línea con la ETI, los resultados de la Encuesta de Ocupación Hotelera (EOH) para agosto de 2025 revelaron una dinámica de doble velocidad: una fuerte tracción del turismo interno compensó la baja en el

segmento internacional. En números, durante el octavo mes del año, se registraron 1.448.131 viajeros hospedados, lo que representó un incremento interanual del 4,3%. Las pernoctaciones totales sumaron 3,4 mi-

llones, con un aumento del 1,8% respecto al mismo mes del año anterior.

Detrás de estas cifras se esconde un desbalance preocupante: el turismo receptor continúa a la baja. Los extranjeros cayeron un 4,1%. 

En números

50

ediciones de ECTU se cumplirán el 19 de noviembre cuando se celebre un nuevo encuentro de comercialización turística organizado por Aviabue y Ladevi. Habrá más de 100 expositores.

92%

es el factor de ocupación de las aeronaves que Air France y KLM operan en Argentina, superando ampliamente el promedio mundial.

US\$ 5.200 millones

en negocios turísticos generó la última edición de Cancún Travel Mart, de acuerdo a sus organizadores.

56%

de los ingresos del grupo Palladium provenientes de mercados de América Latina corresponden a Argentina, según indicaron ejecutivos de la compañía.

Compartí la versión e-magazine de esta revista





Las 10 ciudades que serán tendencia en 2026

Según la última edición del informe Travel Trends 2026 elaborado por Skyscanner, se identifican 10 destinos tendencia para el año próximo. El estudio analiza el incremento en búsquedas de vuelos del 1° de enero al 30 de junio de 2025 versus 2024.

El top ten en orden:

- La Romana (República Dominicana).
- Linz (Austria).
- Salerno (Italia).
- Skopie (Macedonia del Norte).
- Halifax (Canadá).
- Chongqing (China).
- San Juan (Puerto Rico).
- Langkawi (Malasia).
- Recife (Brasil).
- Tiflis (Georgia).

“Bodas fantasmales” en Disney Cruise Line

Las parejas que sueñan con un lugar mágico y misterioso para casarse pronto tendrán una opción única de la mano de Disney Cruise Line.



Disney's Fairy Tale Weddings & Honeymoons presenta “Haunted Mansion Parlor”, un salón con un toque sobrenatural perfecto para bodas o renovación de votos matrimoniales que estará disponible exclusivamente en el nuevo barco Disney Destiny, que zarpará en noviembre de 2025 desde Fort Lauderdale.

Si bien está inspirado las mansiones embrujadas de los parques de Disney, “Haunted Mansion Parlor” también será un espacio digno de primera clase de un crucero clásico.



Ariel Giménez Bacur (Aaavyt San Juan).



Guillermo Sallitto (Amavyt).

Aaavyt San Juan y Amavyt: los próximos workshops

La región del Cuyo será la que albergue los próximos dos workshops regionales en agenda.

El viernes 7 de noviembre, Aaavyt San Juan celebrará una nueva edición de su workshop. La cita tendrá lugar en el Hotel del Bono Central, en la ciudad capital.

Por otra parte, el 42° Networking & Sunset de Amavyt se llevará a cabo el viernes 14 de noviembre en el Olivos de Arauco Multiespacio, de la ciudad mendocina de Maipú. Cabe destacar que al día siguiente la asociación desarrollará por primera vez la Expo Vacaciones, su feria para todo público.



Iberostar celebró la 18° edición de “Estrellas”

Iberostar concretó su tradicional evento Estrellas para celebrar la colaboración con los principales partners comerciales de Latinoamérica, fortaleciendo los lazos comerciales de la compañía y reconociendo el desempeño de sus partners estratégicos. El evento tuvo lugar en el Iberostar Selection Coral Cancún.

En el caso de Argentina los colaboradores participantes fueron Aero, All Seasons, Delfos, Eurovips, Free Way, Juan Toselli International Tours, Siga Turismo, TKT.Travel, Top Dest, Travel Services, Tower Travel, CVC Corp Argentina, Juliá Tours y Logan Travel.

Meliá: un nuevo hotel de lujo en la Patagonia

Meliá Hotels International ha anunciado la firma de un nuevo hotel en Bariloche, con el que refuerza su apuesta por el segmento de lujo en Latinoamérica.

El proyecto, denominado The Meliá Collection Terrazas del Gutiérrez, abrirá sus puertas en 2028 y se integrará en The Meliá Collection, la marca de hoteles singulares de la compañía.

Ubicado en pleno Parque Nacional Nahuel Huapi, el futuro establecimiento contará con 99 habitaciones y 48 residencias exclusivas, concebidas para responder a la creciente demanda de propiedades que combinan alojamiento y residencias.



ACAV: 64° workshop y 2° mercado de viajes en Córdoba

La Asociación Cordobesa de Agencias de Viajes –ACAV– llevó a cabo la 64° edición de su workshop, una de las citas más importantes del trade del interior del país.

El evento tuvo lugar el viernes 31 de octubre en el Centro de Convenciones Córdoba y contó con la asistencia aproximada de 1.500 profesionales.

Asimismo, la asociación volvió a innovar con la realización de la segunda edición del Mercado de Viajes, iniciativa de comercialización turística para todo público.



Este es el nuevo integrante de la familia Beaches

Treasure Beach Village

Ya disponible para llegadas a partir del 1° de marzo de 2026

Ofrece a tus clientes la mejor escapada familiar en Treasure Beach Village de Beaches®, la nueva villa de lujo en Beaches Turks and Caicos.

Zambúllete en sinuosos senderos a través del agua, flota en una piscina tipo laguna con acceso de rampa infinita y come disfrutando cada bocado para satisfacer todos tus antojos. Y es que, con suites dignas de la realeza de castillos de arena, cada estada es tan legendaria como la playa que la alberga.



TAPORTAL.SANDALS.ES | +1 (305) 284-1300, OPC. 4, EXT. 6665
o ponte en contacto con tu Coordinador Local

Beaches® es una marca registrada. Unique Vacations Inc. es una filial de Unique Travel Corp., el representante mundial de Beaches Resorts. 9211ES/1025

Aerolíneas Argentinas reduce su market share

El informe mensual de ANAC confirmó el deterioro de la posición de AR. Además, reveló que el transporte aéreo en septiembre tuvo un cabotaje débil y un internacional a pleno.

ANAC confirmó que el transporte aéreo en septiembre se comportó como en los meses anteriores: un cabotaje débil que no supera 2023 y un internacional en pleno crecimiento.

El dato preocupante del infor-

me es el desplome de la posición de Aerolíneas Argentinas.

Septiembre repite los patrones

Septiembre muestra que el número de pasajeros de cabotaje fue de 1,4 millones: un 12% más que en septiembre de 2024, pero -2% con relación a septiembre

de 2023. Como sucedió en meses anteriores, mientras Aerolíneas Argentinas y Flybondi siguen perdiendo cuota de mercado, 6 puntos porcentuales (p.p.) y 5 p.p., respectivamente; JetSMART creció un 11%.

Otra alarma es el desplome del factor de ocupación: 4 p.p. menos, lo que podría estar dando

señales de una sobreoferta incipiente. En ese sentido, todas las empresas han visto la merma: AR -1 p.p.; Flybondi -12 p.p. y JetSMART -10 p.p.

En cuanto a los vuelos operados en septiembre 2025, el número se incrementó un 12% respecto del mismo mes de 2024 y un 2% respecto de septiembre 2023.

El internacional a full

En contraposición, el número de viajeros internacionales transportados llegó a 1,2 millones: 15% más que en septiembre de 2024 y 24% más que en 2023.

El número de vuelos internacionales alcanzó las 8.222 operaciones, lo que representa un 14% más respecto de septiembre 2024 y 27% más con relación a septiembre 2025.

En este campo, que presenta números positivos en general, AR también bajó en market share: 2,47 p.p., la mayor caída de todo el mercado. 

Un aerolínea inexistente como portada

Es habitual que cada informe del organismo se presente con una foto de un avión en la tapa. Para el trabajo correspondiente a septiembre, ANAC decidió mostrar a una empresa que ya no existe ni opera en el mercado local: LAN. ¿Reivindicación o descuido?



Es momento de subirte al Tren Solar

Fechas 2026 abiertas

Sumá a tu agencia a una experiencia única en el mundo



 agencias@trensolar.com.ar
 +54 388 575-7324
 www.trensolar.com.ar

Trensolar de la quebrada **JUJUY** energía viva

Personaliza cada cobertura

- Selecciona el producto base
- + Suma **coberturas adicionales** según las **necesidades de tu pasajero**

» CREA LA COBERTURA IDEAL PARA CADA VIAJERO

+ Simple
+ Rápido



Cancún Travel Mart 2025: negocios millonarios en el Caribe mexicano

Con resultados sobresalientes y una gran participación de delegados, la Asociación de Hoteles de Cancún, Puerto Morelos e Isla Mujeres dio a conocer las cifras finales de la XXXVII edición del Cancún Travel Mart 2025, celebrado del 22 al 24 de octubre en el Iberostar Cancún Selection.

Durante la conferencia de cierre, Rodrigo de la Peña Segura, presidente de la entidad; junto con Bernardo Cueto Riestra, secretario de Turismo de Quintana Roo; destacaron los resultados.

Los números finales

Los funcionarios comunicaron que durante las tres jornadas de networking y negocios el evento registró la participación de más de 550 delegados acre-

Cancún Travel Mart concluyó con números que consolidan al evento como un catalizador de negocios turísticos en el Caribe mexicano.



ditados, representando a más de 230 empresas compradoras y proveedoras.

El sistema oficial de citas contabilizó 2.231 reuniones de negocios confirmadas, a las que se sumaron más de 1.800 encuentros adicionales en hoteles sede y espacios de networking, alcanzando un estimado total de más de

4.000 interacciones comerciales. La expectativa de ventas generada a partir de estas negociaciones supera los US\$ 5.200 millones, cifra que rebasa los resultados del año anterior (US\$ 4.950 millones), reflejando la confianza de los mercados internacionales.

“Cancún Travel Mart continúa siendo un referente de co-

laboración y resultados tangibles”, celebró el presidente de la Asociación.

El Caribe mexicano se abre al mundo

En esta edición participaron representantes de 28 países. En este sentido, Cueto celebró la ampliación de mercados, citando la conectividad de Cancún como el factor clave para seguir atrayendo visitantes deseosos de conocer el Caribe mexicano.

Finalmente, la Asociación anunció que la XXXVIII edición de Cancún Travel Mart se llevará a cabo del 21 al 23 de octubre de 2026.

NUESTROS PERIODISTAS VIAJAN PROTEGIDOS POR UNIVERSAL ASSISTANCE.

CYBER SALE

Empezó la semana más esperada del año

Aprovechá descuentos exclusivos, propuestas únicas y la mejor tecnología para vender más y mejor.

Todo en un sólo lugar:
Vuelos, hoteles, traslados, actividades, circuitos, salidas grupales y más.

news@trayectouno.com.ar
trayectouno.com.ar
+5411 7078 7801

Este link puede llevarte más lejos que nunca. Ingresá ahora y empezá a aprovecharlo.

Club Med 

3 AL 5 DE NOVIEMBRE

**Cyber
Monday**

**CYBER
MONDAY[®]
.COM.AR**

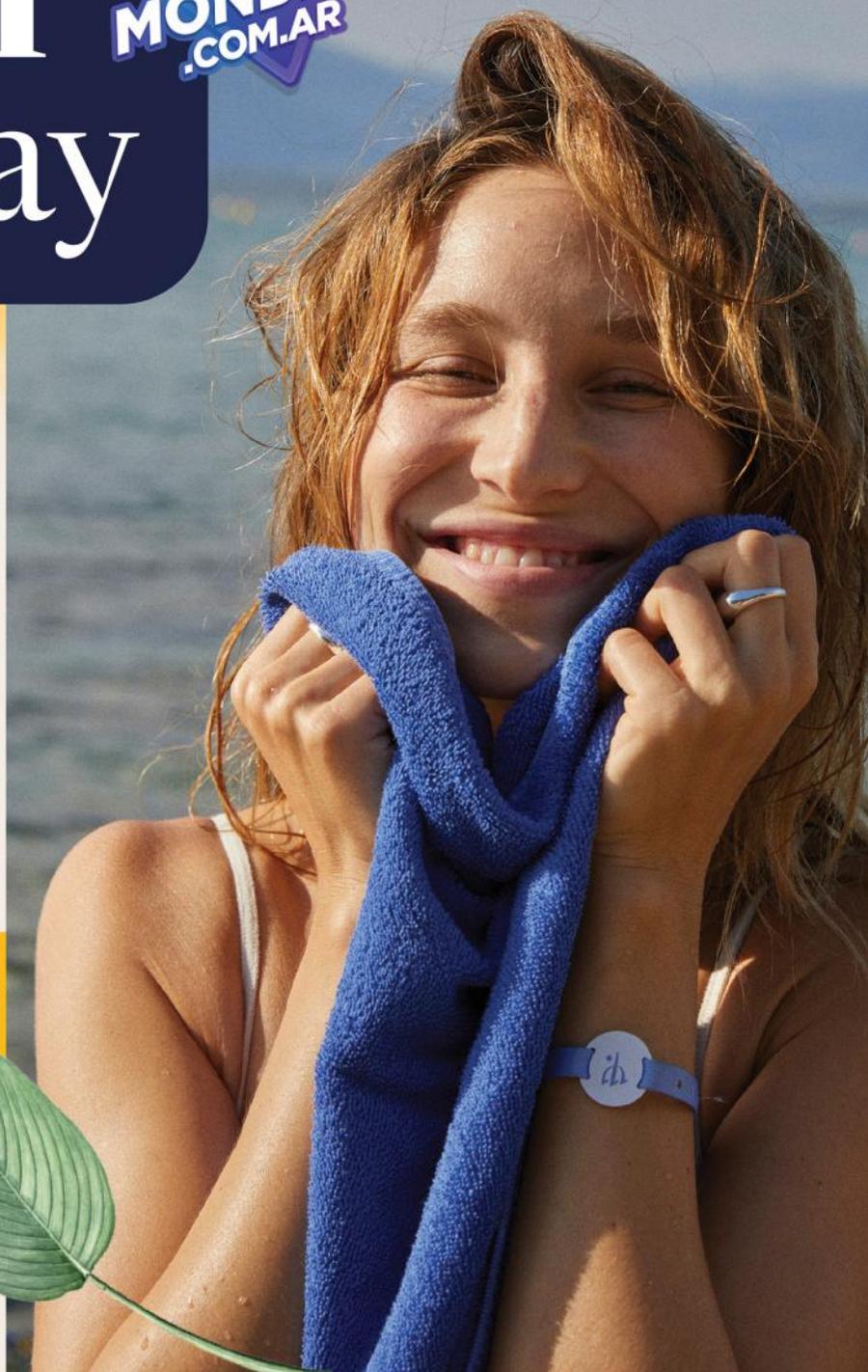
Hasta

**45%
OFF**

BRASIL Y CARIBE

Niños gratis

*solo Caribe



EstiloPlus consolida su crecimiento con nuevas estrategias y productos

La mayorista afronta una nueva etapa de consolidación de su crecimiento, encabezada por Gabriel Suárez Pérez como líder de Desarrollo comercial.

EstiloPlus atraviesa una etapa de expansión y reorganización de su estructura comercial de cara a fin de año y a su décimo aniversario en 2026, con muchas acciones por delante.

En ese contexto, el regreso de Gabriel Suárez Pérez, esta vez como líder de Desarrollo Comercial, marca una nueva etapa para la compañía enfocada en consolidar su crecimiento con una mirada estratégica y cercana al agente de viajes.

“Esta posición nace de la necesidad de acompañar el crecimiento sostenido que EstiloPlus vive desde hace 10 años. Se trata de generar un espacio que coordine y piense la estrategia comercial, articulando las acciones con las demás áreas y, sobre todo, manteniendo el espíritu humano que caracteriza a la empresa”, indicó Suárez Pérez.

Capacitación federal

De cara al cierre de 2025, EstiloPlus impulsa una intensa agen-

da de actividades que combina caravanas de producto, workshops y capacitaciones. “Estamos presentando la temporada 2026 de Mapaplus y acompañando las caravanas de Verdesicilia, Coast to Coast –C2C– y otros partners como SATO Tours y Grupo GEA”, detalló el ejecutivo.

Estas acciones se complementan con formaciones virtuales junto a TUI y otras iniciativas pensadas para fortalecer las ventas y la profesionalización del canal minorista.

Además, 2026, año en que la empresa cumple una década, será “muy particular”: “Queremos potenciar todo lo que venimos haciendo, con más planificación interna y una organización que se note en cada acción comercial”, informó Suárez Pérez.



Gabriel Suárez Pérez.

Uno de los pilares será la presencia activa en el interior del país: “Seguiremos presentes en los workshops regionales, y además queremos continuar creando nuevos encuentros en plazas como Posadas, donde nuestro workshop ya se convirtió en una cita anual muy esperada”.

Precio por pasajero en dólares en base doble. Imp. incluidos: IVA, gastos adm y reserva. Salida de Europaba opera con mínimo 15 pax, y salida de Ellas Viajan opera con mínimo 10 pax. Por pago en ARS consultar percepción en www.europaba.com. Operador Responsable Grupo Shekel SRL EVT Leg. 11828 disp. 1067

+54 11 3985-8545 info@europaba.com
@europaba.org www.europaba.com

¡Premiamos tus ventas!



La imagen es ilustrativa*

El mejor vendedor de Iberostar durante
Noviembre será premiado con un **Apple Watch
SE y 5.000 puntos Iberostar***.

*Equivalentes a 3 noches All Inclusive en cualquiera de sus hoteles. Aplica desde el 01 al 30 de Nov 2025.

Exclusivo agente de viajes



Vietur presenta nuevas funcionalidades en Newton

Vietur anunció una nueva actualización de Newton, su motor inteligente de búsqueda y reserva de circuitos turísticos, con funcionalidades que elevan el estándar de uso profesional: marcar productos como favoritos, comparar productos en un cuadro y contrastar itinerarios de múltiples propuestas en una sola vista.

Más productividad

En ese contexto, Agustín Koatz, responsable general de Newton, señaló: "Con la sección 'Favoritos' y la comparación avanzada, reducimos los tiempos de análisis y aumentamos la tasa de cierre de ventas. Seguimos invirtiendo para que Newton se mantenga como la plataforma N°1 de circuitos turísticos".

Newton, la plataforma de Vietur, incorporó recientemente la sección "Favoritos", que permite mejorar la productividad de agencias de viajes y operadores.



En detalle, lo nuevo de Newton es:

- **Favoritos persistentes:** permite marcar productos como favoritos y encontrarlos al instante en la siguiente sesión

del profesional, listos para cotizar o reenviar.

- **Comparación de itinerarios:** posibilita visualizar y contrastar día por día los recorridos de distintos circuitos.

- **Exportación en PDF:** exporta el circuito en formato PDF en pocos segundos para poder enviarlo a la agencia o los pasajeros.

- **Compartir por redes sociales:** permite compartir el circuito a través de Facebook, Twitter, WhatsApp, Telegram o correo electrónico.

"La actualización está pensada para agencias y operadores que buscan herramientas para mejorar la productividad, el asesoramiento al cliente y la performance comercial.", agregó Koatz.

Otras características de Newton son:

- Más de 7.000 circuitos activos en la plataforma.

- Más de 700 agencias activas que operan y reservan a diario.

- 15 operadores mayoristas trabajando bajo el modelo de marca blanca.

- Inversión sostenida en producto y tecnología para mejorar la experiencia de uso.

SOLES CUBA DE NOVIEMBRE A FEBRERO



VARADERO - CAYO SANTA MARIA LA HABANA 12 NOCHES

TRASLADOS
5 NOCHES VARADERO - ALL INCLUSIVE
5 NOCHES CAYO SANTA MARIA - ALL INCLUSIVE
2 NOCHES LA HABANA - DESAYUNO

VARADERO - LA HABANA 7 NOCHES

TRASLADOS - 5 NOCHES VARADERO - ALL INCLUSIVE
2 NOCHES LA HABANA - DESAYUNO

	NOV-DIC	ENE-FEB
VALENTIN EL PATRIARCA VARADERO ROC PRESIDENTE	440	550
IBEROSTAR ORIGIN BELLA VISTA IBEROSTAR SELECTION LA HABANA	460	560
SOL CARIBE BEACH SEVILLA HABANA BY MELIA	490	680
MELIA INTERNACIONAL INNSIDE HABANA CATEDRAL	680	900
IBEROSTAR SELECTION VARADERO IBEROSTAR SELECTION PARQUE CENTRAL	690	860

	NOV-DIC	ENE-FEB
VALENTIN EL PATRIARCA VARADERO VALENTIN PERLA BLANCA ROC PRESIDENTE	735	840
IBEROSTAR ORIGIN BELLA VISTA IBEROSTAR SELECTION ENSENACHOS IBEROSTAR SELECTION LA HABANA	795	880
SOL CARIBE BEACH MELIA CAYO SANTA MARIA SEVILLA HABANA BY MELIA	760	1010
MELIA INTERNACIONAL PARADISUS LOS CAYOS INNSIDE HABANA CATEDRAL	1080	1355
IBEROSTAR SELECTION VARADERO ROYALTON CAYO SANTA MARIA IBEROSTAR SELECTION PARQUE CENTRAL	1190	1440

PRECIOS X PERSONA EN BASE HAB DOBLE COMISIONABLE EXPRESADOS EN DÓLARES AMERICANOS. PUEDE PAGARSE EN PESOS. LOS PROGRAMAS NO INCLUYEN PASAJES AÉREOS. LOS PROGRAMAS INCLUYEN: TRASLADOS Y ALOJAMIENTO SEGÚN REGIMEN INDICADO. LAS TARIFAS NO INCLUYEN 2% IMP BANCARIOS, IMPUESTOS PAIS, ASISTENCIA AL VIAJERO NI VISA DE CUBA. TARIFAS MODIFICABLES SIN PREVIO AVISO

11 3100-1568

solesviajes.com.ar





Brasil

Salidas desde Buenos Aires

Vuelos Directos ¡Lugares Confirmados!




Porto de Galinhas
Salida 3 de Enero

Oaporá Hotel All Inclusive

USD **3109** BASE DOBLE | USD **2119** FAMILY PLAN*



Praia do Santinho
Salida 4 de Enero

Costao do Santinho Resort

USD **2789** BASE DOBLE | USD **2079** FAMILY PLAN*



Cumbuco
Salida 10 de Enero

Vila Galé Cumbuco

USD **2299** BASE DOBLE | USD **1859** FAMILY PLAN*



Imbassai
Salida 16 de Enero

Grand Palladium Imbassai

USD **2729** BASE DOBLE | USD **2259** FAMILY PLAN*

CONSULTÁ POR NUESTROS PAQUETES CON LUGARES CONFIRMADOS AL CARIBE!

PRECIOS EN DÓLARES POR PERSONA EN BASE DOBLE O *FAMILY PLAN (DOS ADULTOS Y DOS MENORES HASTA 12 AÑOS COMPARTIENDO HABITACIÓN, EXCEPTO COSTAO DO SANTINHO HASTA 11 AÑOS Y GRAND PALLADIUM HASTA 17 AÑOS). EL PAQUETE INCLUYE AEREO EN VUELO DIRECTO CLASE TURISTA CUPOS CONFIRMADOS SIN EQUIPAJE EN BODEGA INCLUYE CARRY ON HASTA 10 KG POR PERSONA, 7 NOCHES ALL INCLUSIVE, TRASLADOS EN SERVICIOS REGULARES, ASISTENCIA AL VIAJERO UNIVERSAL ASSISTANCE VALOR CCA 2K BRASIL (CON COBERTURA DE HASTA USD 80.000) APLICA HASTA 70 AÑOS INCLUSIVE. HOTELES CON TARIFAS VARIABLES SEGÚN FECHA SELECCIONADA. PRECIOS TOTALES EN DÓLARES AMERICANOS; NO INCLUYE RG 3819. INCLUYE IMPUESTOS: GASTOS DE RESERVA, TASAS, IVA, DNT, ETC. OFERTA VÁLIDA DESDE EL 03/11/25 HASTA EL 10/11/25, 4 PLAZAS POR PROGRAMA O HASTA AGOTAR STOCK. CONDICIONES GENERALES EN [HTTP://WWW.TOPDEST.TUR.AR/ES/EMPRESA/CONDICION](http://www.topdest.tur.ar/es/empresa/condicion). OP. RESP. BUSINESS & TRAVEL S.R.L - EVT LEG 7449 DISP. 321 - AV CORRIENTES 753 PISO 4° A BS. AS. - CUIT 30-64272445-9. TOP DEST VENDE EXCLUSIVAMENTE A AGENCIAS DE VIAJES.

Palladium Best Partners: reconocimiento exclusivo a sus mejores socios en Latinoamérica

La celebración del “Palladium Best Partners” en Buenos Aires ratifica la estrategia de la compañía de convertir clientes en fans, manteniendo a Argentina en el centro de su plan de crecimiento para los próximos años.



Con una destacada facturación, la cadena hotelera celebró una nueva edición del Palladium Best Partner para reconocer a los operadores turísticos de Latinoamérica con más ventas durante este año.

En un exclusivo evento en Buenos Aires, la firma agasajó y reconoció la confianza de los socios estratégicos que trabajan con el grupo hotelero. Más de 180 agentes de viajes, turoperadores y aliados comercia-

les de Chile, Perú, Paraguay, Brasil, Uruguay y Argentina, participaron de una jornada exclusiva para conocer los principales logros de 2025 y la visión estratégica del grupo para 2026.

El encuentro, liderado por Sergio Zertuche, Chief Sales & Marketing Officer Global de Palladium Hotel Group, reafirmó el compromiso de la compañía con la innovación, la excelencia y el fortalecimiento de sus relaciones con el mercado Latam.

Un nuevo capítulo para Palladium

En este marco, se presentó en detalle la apertura de dos nuevos conceptos de la marca Grand Palladium Hotels & Resorts:

- Grand Palladium Select Collection, que abre sus puertas en Riviera Maya (México) y Punta Cana (República Dominicana).
- Family Selection at Grand Palladium Hotels & Resorts, que se inaugurará en Punta Cana (República Dominicana), donde

este concepto llega por primera vez tras su éxito en otros destinos del grupo.

“2025 fue un año decisivo para Palladium, en el que reafirmamos nuestro liderazgo apostando por la innovación y la excelencia. La apertura de este concepto junto a Family Selection simboliza nuestra visión de futuro: ofrecer experiencias inolvidables cada vez más personalizadas, premium y sostenibles”, coincidieron Verónica Armani y Águeda Iglesias, directora regional para el Cono Sur y gerenta regional de Marketing para Latinoamérica de Palladium, respectivamente.

Cierre de año con cifras alentadoras

Tras afirmar que de todos los mercados emisores de Latinoamérica, Argentina es el de mayor representación, generando el 56% de los ingresos del grupo en la región, Zertuche, agregó: “El Grand Palladium Imbassai Resort & Spa es el hotel más vendido en la región, seguido por Punta Cana y Costa Mujeres”.

En números, el ejecutivo reveló que el 44% de la producción total en Brasil corresponde al mercado de Latinoamérica.

Consultado por el share revenue por nacionalidad en hoteles de América, Viazzo compartió el top tres: Argentina (56%), Brasil (25%) y Uruguay (9%).



Abrí la puerta a una nueva herramienta con la mejor hotelería del país.



Una empresa netamente Argentina



www.mercadhotel.com

+54 9 11 5119-1248 - info@mercadhotel.com

Ingresa y logueese en forma inmediata!



[mercad-hotel](https://www.instagram.com/mercad-hotel)

[@mercadhotel](https://www.facebook.com/mercadhotel)

Special
tours

Nueva temporada 2026/2027

VIAJEMOS JUNTOS

para contar historias

Donde tus viajeros vivan un
nuevo capítulo en cada destino

HDR





22 de abril
2026

Colombia

MÁGICA AVENTURA

Salida **Grupal**
Acompañada



13
días



12
noches



Visita a la finca
cafetera **RECUA**

vuelos



hoteles



desayunos



excursiones



asistencia



acompañante



**¡FyA tu socio estratégico en
grupales personalizadas!**

**BOOK
NOW**

WWW.FYA.COM.AR

FyA
TOUR

OPERADOR MAYORISTA

49 AÑOS DE
PASIÓN POR
EL TURISMO



Universal Assistance: nuevas opciones de cobertura personalizada

La nueva funcionalidad de Universal Assistance permite personalizar las coberturas de asistencia al viajero brindando una experiencia ágil y accesible.

universal assistance
A company of EUBICH

Personaliza cada cobertura

- Selecciona el producto base
- Suma coberturas adicionales según las necesidades de tu pasajero

» CREA LA COBERTURA IDEAL PARA CADA VIAJERO

+ Simple + Rápido | Desktop y mobile

Universal Assistance lanzó una versión renovada de su Portal de Partners, cuya nueva funcionalidad permite personalizar las coberturas de asistencia al viajero de forma simple e intuitiva desde computadoras y dispositivos móviles.

“La tecnología nos permite estar cada vez más cerca de nuestros socios estratégicos y sus pasajeros. Buscamos que cada asesoramiento sea único y que cada viajero reciba la protección que necesita, de manera sencilla y ágil”, destacó Leonardo Napal, country manager Argentina de la compañía.

Personalización desde cualquier dispositivo

Esta funcionalidad representa un avance significativo en la experiencia de asesoramiento, ya que el proceso de cotización y emisión mantiene su sencillez y claridad, incorporando la posibilidad de personalizar cada propuesta con solo unos clics desde cualquier dispositivo.

Tras seleccionar el producto base, los usuarios pueden agregar coberturas adicionales, elevando la calidad de cada propuesta y generando mayor valor en cada emisión.

Entre las opciones disponibles para sumar a la cobertura base se encuentran:

- Cancelación de viaje.
- Protección para embarazadas.
- Cobertura en deportes.
- Asistencia para mascotas.
- Protección ante daño de equipaje (novedad).

Esta última permite a los pasajeros viajar con mayor tranquilidad, sabiendo que cuentan con respaldo ante imprevistos que puedan afectar su equipaje en vuelos internacionales.

“En Universal Assistance seguimos apostando por la tecnología y la evolución continua de nuestras herramientas digitales para facilitar la labor diaria de nuestros partners y fortalecer la protección de los viajeros”, agregó Napal.

SERIE EUROPA

EUROPA 17

15N / 17D

DESDE
1.795
USD 

EUROPA 19

15N / 19D

DESDE
1.969
USD 

**HOTELES EN
LAS CIUDADES**

SERIE COLORES

RED (MAD-MAD)

15N / 17D

DESDE
1.199
USD 

BLUE (MAD-MAD)

17N / 19D

DESDE
1.249
USD 

GREEN (MAD-MAD)

20N / 22D

DESDE
1.449
USD 

**HOTELES A LAS
AFUERAS
O EN CIUDADES
ALEDAÑAS**



DIFERENCIAS

1

UBICACIÓN

SERIE EUROPA:
Hoteles en las ciudades.
SERIE COLORES:
hoteles a las afueras o en
ciudades aledañas.

2

PRECIO

SERIE COLORES: Más
económica que la
SERIE EUROPA
(esto se debe a la
ubicación hotelera).

3

IMPUESTOS Y TASAS HOTELERAS

SERIE EUROPA:
Incluidos dentro del precio.
SERIE COLORES:
adicionar 90 USD por pax.

4

FECHAS DE SALIDA

Diferentes fechas
para cada serie

Más información con tu
mayorista de confianza.

CONSULTAS:

comercial@maseuropa.es



ACT Travel: salida grupal acompañada a Perú



Jimena Carrasco.

de a poco estamos incorporando con el objetivo de llegar a aquellos viajeros que disfrutan de compartir experiencias en grupo, sin resignar la calidad, el confort y la atención personalizada que nos distingue”, señaló Jimena Carrasco, encargada del departamento de Producto & Marketing de ACT Travel.

La salida grupal, prevista para el 10 de mayo, incluye:

ACT Travel anunció su primera salida grupal acompañada a Perú de 2026, en la que agencias y viajeros podrán ser parte de un recorrido por los paisajes icónicos y las raíces milenarias del país latinoamericano.

“Este lanzamiento representa un nuevo formato de viaje para nosotros, una modalidad que

- Aéreo en clase económica con Latam Airlines.
- Traslados, visitas y excursiones con guía de habla hispana en servicio privado.
- Hoteles en categoría Primera con desayuno y 2 almuerzos.
- Tren Expedition.
- Asistencia al viajero.
- Coordinador acompañante.

Intermac: el diferencial de una central de asistencia propia

Intermac Assistance implementa un modelo global de atención desde una central propia en sus oficinas de Buenos Aires, ofreciendo un servicio diferencial y cercano. De esta manera, cuando un pasajero presenta un inconveniente en destino, la firma puede ofrecer asistencia inmediata.

La central está activa las 24 horas, los 365 días del año, equipada con tecnología de última generación para coordinar atención, dar soporte y realizar seguimiento de casos.

Destaca el WhatsApp API corporativo, que garantiza conversaciones seguras, imposibles de eliminar o modificar, y que quedan registradas en el sistema propio de gestión online.



Vale destacar que Intermac cuenta con convenios con prestadores médicos de alto nivel en todo el mundo. Los operadores multilingües asisten a pasajeros de los 17 países latinoamericanos donde la firma tiene presencia, además de recibir capacitación continua.

“Nuestra central de atención propia es la garantía de una asistencia de confianza que se convierte en el aliado estratégico ideal para agencias y operadores”, destacaron desde la empresa.

Operación Brasil

Oferta completa en destinos y servicios

Patagonia Congelada

Productos con precios congelados hasta abril

Servicios para Agencias
Booking On Line
Academia Caluch
Hotelería para Grupos
Receptivo Argentina

CALUCH 50 años
viajes

Todos nuestros productos en:
www.caluchviajes.com.ar

CUPOS
CONFIRMADOS
VERANO 2026

TODOS INCLUYEN:



Vuelo



Hotel



Traslados



SafeTravel
ASSISTANCE

Brasil

RÍO & BÚZIOS

Desde USD **917** + 214 Imp
por pax

- Aéreo de flybondi con  
- Hoteles Nacional Inn Río Copacabana 3* y Miratlantico Búzios 4* con desayuno.
- Salida 14/03/2026 | 8 días / 7 noches

MARAGOGI

Desde USD **1813** + 420 Imp
por pax

- Aéreo de LATAM con  
- Hotel Praia Dourada Resort Maragogi 4* con media pensión.
- Salida 13/01/2026 | 8 días / 7 noches

Caribe

PUNTA CANA

Desde USD **1695** + 636 Imp
por pax

- Aéreo de arajet con  
- Hotel Vista Sol Punta Cana Beach Resort & Spa 4* All Inclusive.
- Salida 18/02/2026 | 8 días / 7 noches

RIVIERA MAYA

Desde USD **2535** + 638 Imp
por pax

- Aéreo de avianca con  
- Hotel Iberostar Waves Paraíso Beach 4* All Inclusive.
- Salida 01/02/2026 | 10 días / 9 noches

Reservas 100% online con gestión autónoma y emisión inmediata del voucher.
Contás con servicio de guardia y asistencia comercial dedicada para tu agencia.

✉ mayorista@gotravelres.com

☎ (54 9) 11-3298-9377  @gotravelres

📍 Buenos Aires, La Plata y Rosario.

Regístrate en:
GOTRAVELRES.COM



King Midas lanzó su programación de salidas grupales para 2026

En el marco de un fructífero 2025, King Midas presenta y promociona fuertemente su programación para el próximo año, con salidas grupales confirmadas hasta fin de mayo, opciones individuales y de alta gama.

En ese sentido, la operadora mayorista lanzó su Colección 2026 con la participación de un artista, quien inspirado en las icónicas imágenes que representan los destinos las reinterpretó a mano, capturando la esencia de cada experiencia que ofrecen.

Propuestas 2026

Una de las más destacadas opciones es Corea y Japón. Esta propuesta cuenta con un grupo para el Cherry Blossom, con fecha programada para el 18 de marzo.

La mayorista cuenta con una amplia gama de propuestas en salidas grupales, con opciones hasta fines de mayo de 2026. Detalles de la grupal a Corea y Japón.



En detalle, el programa incluye:

- Pasajes aéreos internacionales y vuelos internos.
- Alojamiento con desayuno en Seúl (4 noches), Gyeong-

ju (2), Busan (2), Osaka (2), Kioto (3), Kanazawa (1), Takayama (1), Hakone (1) y Tokio (3).

- Excursiones, comidas, traslados y billetes de tren según itinerario.

- Guías de habla hispana y seguro de asistencia médica.

Además, la operadora mayorista dispone de una amplia gama de opciones para el primer semestre:

- Uganda - 19 de febrero.
- Kenia & Tanzania con Zanzíbar - 23 de febrero.
- India & Nepal (Fiesta Holi) - 27 de febrero.
- Vietnam, Camboya & Tailandia - 8 de marzo.
- Egipto & Jordania - 18 de marzo.
- China & Tíbet - 9 de abril.
- Turquía & Grecia - 7 de mayo.
- China & Hong Kong - 10 de mayo.
- Nepal & Bután - 16 de mayo.
- Malasia, Singapur & Bali - 25 de mayo.

CARNIVAL
T O U R S

Telleva a
FITUR 2026

Ingresá a nuestros canales oficiales para participar.

www.carnival-tours.com

☎ 11-5239-9500 📷 /carnival.tours 🌐 /carnival-tours-arg ✉ pyv@carnival-tours.com



BAHIA PRINCIPE
HOTELS & RESORTS

**Su próximo
destino soñado
los espera en
Punta Cana!**



Rewards **BAHIA PRINCIPE**
Pro Agents

Regístrate ahora en Bahía Principe Rewards, y comienza con nuestro bono de bienvenida:
1000 puntos para todos los agentes recién registrados!

Terrawind refuerza su posicionamiento en Latinoamérica como asistencia líder

La compañía se consolida a nivel regional como asistencia al viajero líder, con destacados productos, networking y alianzas deportivas.

Terrawind Global Protection continúa fortaleciendo su presencia en el mercado turístico, consolidándose como una compañía de referencia en asistencia al viajero en Argentina y la región.

Con un portafolio integral que abarca desde soluciones esenciales hasta productos premium de alta cobertura, la marca reafirma su compromiso con una propuesta orientada a brindar seguridad, respaldo y tranquilidad en cada experiencia de viaje.

Fuerte consolidación

Terrawind se consolida con productos destacados como el TW 80K Family, que ofrece US\$ 80 mil de cobertura médica y un beneficio diferencial para grupos: un 50% de descuento por persona del segundo al quinto pasajero.

De cara a la próxima temporada, la compañía anticipa un panorama favorable, impulsado por el fuerte interés por Brasil, el Caribe y República Dominicana. Asimismo, Cuba se consoli-



dó como un mercado estratégico de Terrawind.

Otra tendencia en crecimiento es el aumento de pasajeros mayores, lo que llevó a Terrawind a desarrollar productos con coberturas ampliadas para preexistencias médicas.

A nivel estratégico, duran-

te 2025 Terrawind participó en instancias sectoriales como los workshops de ACAV y ECTU, donde reforzó vínculos y generó nuevas alianzas con agencias y operadores.

Además, potencia su posicionamiento regional a través del deporte, acompañando a instituciones como Talleres de Córdoba, Millonarios, Once Caldas, Everton, Liga de Quito, Liverpool, Pachuca y Puebla.

“Con una visión basada en la innovación, la cercanía y el servicio real, Terrawind continúa ampliando su presencia en Latinoamérica y reafirma su misión: acompañar a cada viajero, en cada destino, con asistencia de primer nivel y el respaldo de un aliado global”, señalaron desde la compañía. 



SERVICIOS:

- All-inclusive
- Cuarto de hospitalidad (para llegadas tempranas y salidas tarde)
- Marina privada con deportes no motorizados (Cancún)
- Shows nocturnos todos los días
- Fiestas temáticas o festivas incluidas en la tarifa
- Restaurantes de especialidades a la carta incluida

CANCÚN

ROYAL SOLARIS CANCÚN
GR SOLARIS
GR SOLARIS CARIBE

LOS CABOS

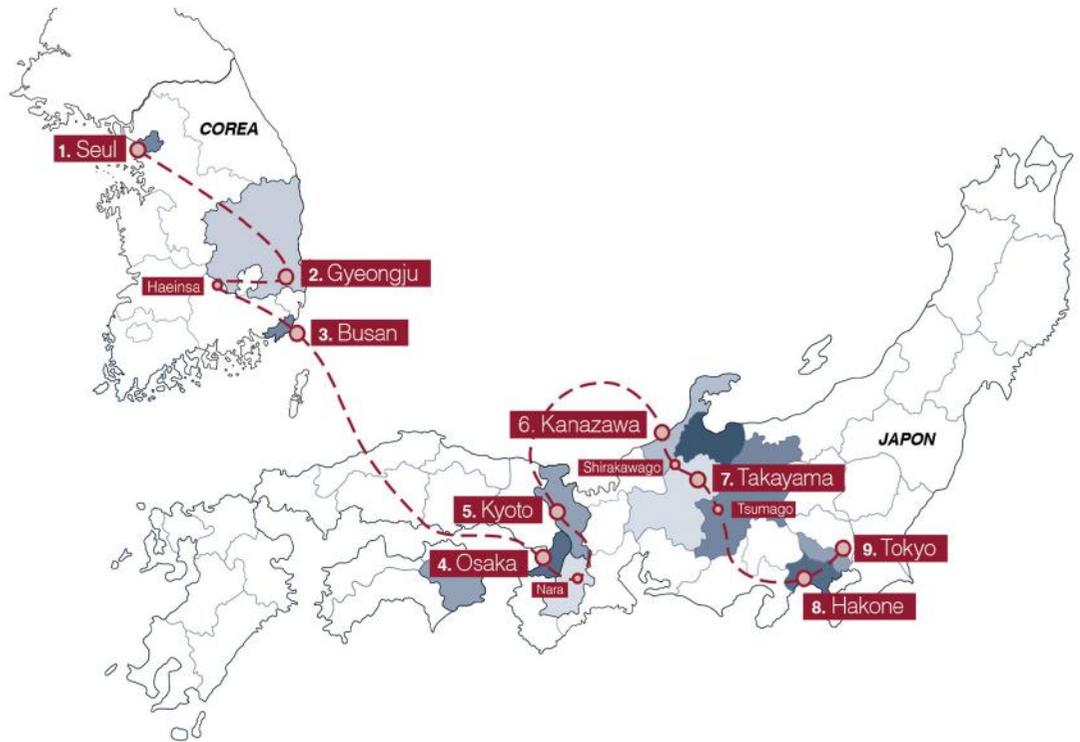
ROYAL SOLARIS LOS CABOS
GR SOLARIS LIGHTHOUSE



HOTELES SOLARIS
CANCÚN-LOS CABOS

¡DESCUBRÍ LO MEJOR DE CANCÚN Y LOS CABOS!

www.hotelessolaris.com



COREA & JAPÓN

CHERRY BLOSSOM

22 días . 18 marzo

-  Vuelos incluidos.
-  Visitas y excursiones.
-  Tour Leader desde Argentina, min. 10 pax.
-  Kit de viaje.
-  Doble a compartir garantizada.

a
universal
assistance

Emirates

Salidas Grupales acompañadas desde Argentina.

JUAN FACTA



Decameron: todo incluido en destinos soñados del Caribe y México

La cadena destaca su portafolio de playa en México y Colombia, donde ofrece experiencias all inclusive en reconocidos destinos.



vicios diseñados para viajeros que buscan experiencias completas en destinos de sol y playa.

El Caribe colombiano

El portafolio de Decameron en el Caribe colombiano se concentra en San Andrés y en la costa de Bolívar, dos de los enclaves más reconocidos del país.

En la isla de San Andrés, el Hotel Decameron Isleño se presenta frente a la playa Spratt Bi-

ght como una opción de lujo en el corazón del mar Caribe. A pocos minutos, el Decameron Marazul suma un diferencial romántico con atardeceres sobre el muelle y un entorno natural.

Para quienes buscan calma, el Decameron Maryland ofrece un espacio renovado frente al mar, mientras que el Decameron Los Delfines apuesta por un ambiente ideal para parejas o familias que priorizan la tranquilidad.

El circuito se completa con el Decameron San Luis, un resort rodeado de vegetación y playas, pensado para quienes desean sumergirse en la naturaleza.

En la costa de Bolívar, el Hotel Decameron Barú combina un diseño arquitectónico moderno con un entorno de playas vírgenes y aguas cristalinas.

Expansión en México

La presencia de Decameron se extiende al oeste mexicano, donde el Grand Decameron Los Cabos se consolida como referente en el Pacífico.

Ubicado a pocos minutos de El Arco y de playas icónicas como Playa del Amor, este resort combina diseño contemporáneo con un ambiente vibrante, ideal para todos los perfiles de viajeros.

Decameron consolida su posicionamiento en América Latina con una oferta all inclusive que combina confort, gastronomía, entretenimiento y cultura en escenarios de gran atractivo turístico.

En ese sentido, la cadena despliega propiedades en el Caribe colombiano y en México, con ser-

Convenio directo con la única red médica en Cuba

- ✓ ASISTENCIA MÉDICA 24/7
- ✓ CALL CENTER PROPIO
- ✓ SIN CO-PAGOS
- ✓ REASEGURADORA DE RESPALDO

intramac.intermacassist.com **COTIZÁ**

intermac assistance
LA TARJETA DE ASISTENCIA NO. 1

Grupales acompañadas OLA•2026

- **Turquía de Ensueño y Dubái de Lujo**

| 01 DE FEBRERO ✕ DESDE BUENOS AIRES

- **Corea y Japón**

| 27 DE FEBRERO ✕ DESDE BUENOS AIRES

| 11 DE SEPTIEMBRE ✕ DESDE BUENOS AIRES

- **Encantos del Perú**

| 01 DE ABRIL ✕ DESDE BUENOS AIRES, CÓRDOBA Y SALTA

- **Ola Europea**

| 06 DE ABRIL ✕ DESDE CÓRDOBA

| 01 DE MAYO ✕ DESDE BUENOS AIRES

| 12 DE OCTUBRE ✕ DESDE BUENOS AIRES

- **Descubre Italia**

| 22 DE MAYO ✕ DESDE BUENOS AIRES

- **Inglaterra, Escocia e Irlanda**

| 14 DE AGOSTO ✕ DESDE BUENOS AIRES

- **Europa Soñada**

| 10 DE SEPTIEMBRE ✕ DESDE BUENOS AIRES



Escaneá el Qr y encontrá más info sobre nuestras salidas.

Acompañamiento desde el momento cero.



La elección de la sede no es casual: Europamundo ha lanzado recientemente una nueva colección de circuitos en Polonia, integrada en su línea "Somos Regionales".



Del 31 de octubre al 2 de noviembre, **Varsovia** será sede de la **Convención Anual de Operadores 2025** de **Europamundo**, encuentro del cual participarán aproximadamente 300 profesionales de más de 90 empresas de alrededor de 50 países, reafirmando así el alcance global de la compañía.

Las jornadas de trabajo, junto con los espacios de networking, los intercambios comerciales y las presentaciones estratégicas, se desarrollarán en un entorno pensado para favorecer el diálogo, la colaboración y el crecimiento conjunto.

Estrategias y alianzas

Con relación al evento, **Alejandro de la Osa**, CEO de **Europamundo Vacaciones**, señaló: "La convención no es sólo una reunión anual, es el punto de encuentro donde se define el futuro inmediato del turismo receptivo desde una perspectiva global".

"Este año representa una oportunidad única para renovar nuestras estrategias, fortalecer alianzas y seguir construyendo

EUROPAMUNDO celebrará su Convención Anual 2025 en Varsovia

La capital de Polonia acogerá al evento anual de Europamundo, que convocará a más de 300 profesionales de aproximadamente 90 empresas de alrededor de 50 países.



El evento tendrá lugar del 31 de octubre al 2 de noviembre en Varsovia.

una visión compartida para la industria", agregó el directivo.

Durante tres días, los asistentes participarán en un programa que combina sesiones de trabajo, mesas de diálogo y actividades culturales.

El encuentro comenzará con una cena de bienvenida el 31 de octubre, seguida por visitas a la ciudad y jornadas de trabajo los días 1º y 2 de noviembre, culminando con una cena de gala.

Al término de la Convención, los participantes podrán unirse al Post Tour, una experiencia de cinco días que recorrerá **Cracovia**, **Katowice**, **Wroclaw** y **Berlín**, descubriendo algunos de los destinos del nuevo producto de **Europamundo** en **Europa Central**.

Vale destacar que la elección de **Varsovia** como sede no es casual: **Europamundo** ha lanzado recientemente una nueva colección de circuitos en **Polonia**, integrada en su línea "**Somos Regionales**", diseñada para viajeros que buscan una experiencia cultural más profunda, auténtica y especializada.

Estos recorridos –con guía en español– incluyen visitas a enclaves históricos y culturales de gran valor como **Cracovia**, **Gdansk**, **Frombork**, el campo de concentración de **Auschwitz-Birkenau** y el castillo de **Malbork**, entre otros.

"La expansión de nuestra programación en **Polonia** refleja la voluntad de explorar mercados con gran riqueza histórica y cultural. Esta Convención también será una plataforma para dar visibilidad a estos nuevos productos", destacó **Luis García**, director de Producto de **Europamundo**.

VIVA MEXICO

GASTRONOMÍA, CULTURA Y PLAYAS

Europamundo
vacaciones

DEL PACÍFICO AL CARIBE

Incluye:

-  **Visitas panorámicas en:** Chichen Itzá, Ciudad de México, Guadalajara, Guanajuato, Mérida.
-  **Excursión:** Recinto Arqueológico de Teotihuacan
-  **Barco:** Lancha por el Cañón de Sumidero, Paseo en barco hasta Janitzio en Lago de Pátzcuaro, Paseo en lancha hasta Playa Las Gatas
-  **Traslado nocturno:** Zócalo en Mérida
-  **Entradas:** Fortaleza de San Diego, Parque Nacional Agua Azul, Recinto arqueológico de Chichen Itzá, Museo regional, Basílica de Guadalupe y Recinto Arqueológico de Teotihuacan, Hospicio Cabañas y Destilería de Tequila Mundo Cuervo en Guadalajara, Recinto arqueológico de Monte-Albán en Oaxaca, recinto arqueológico maya de Palenque, Santuario de Atotonilco, Recinto Arqueológico de Tula
-  **Funicular:** Pípila en Guanajuato

+40 circuitos para elegir
+20 nuevas opciones

Salidas garantidas hasta Marzo 2026

Teotihuacán



México



Playas México



Somos MÉXICO, Somos Europamundo

Piamonte

Leg 2268 - www.piamonte.com
promocion@piamonte.com

Ola
Mayorista de Turismo

Leg 8987 - www.ola.com.ar
promocionbue@ola.com.ar

JULIA TOURS

Leg 1784 - www.juliatours.com.ar
comercial@juliatours.com.ar

Vietur

Leg 2933 - www.vietur.com.ar
comercial@vietur.com.ar

FyA Tour: salida grupal acompañada “Colombia Mágica Aventura”

FyA Tour lanza “Colombia Mágica Aventura”, una salida grupal de diseño artesanal que incluye un recorrido por Bogotá, el Eje Cafetero, Medellín y Cartagena.

FyA Tour dio a conocer su nuevo programa “Colombia Mágica Aventura”, una salida grupal acompañada que combina diseño artesanal y un profundo trabajo de campo en el destino. La iniciativa, dada a conocer por Marcela García, jefa comercial de la compañía; y César Belaix, especialista en Colombia; apunta a ofrecer una experiencia integral y diferencial para el mercado argentino.

“Somos un operador mayorista con una fuerte especialización

en el armado propio de grupos. Contamos con dos líneas de productos: Clásica, orientada a pasajeros que viajan por primera vez, con coordinación permanente y actividades integradoras; y Signature, con hotelería premium, excursiones exclusivas y detalles personalizados”, señaló García.

Un producto hecho a mano

El desarrollo de “Colombia Mágica Aventura”, con salida pausada para el 22 de abril de 2026,

llevó meses de planificación y viajes de inspección.

“Siempre buscamos destinos que reflejen nuestra identidad artesanal. Recorrí Colombia en dos oportunidades para conocer en profundidad cada punto del itinerario, analizar las infraestructuras disponibles y diseñar una propuesta que no existe hoy en el mercado”, sostuvo Belaix, quien acompañará al grupo.

El circuito incluye:

- Aéreos de Latam.
- Traslados in/out.
- Alojamiento con desayuno en Bogotá (2 noches), Eje Cafetero (3 noches), Medellín (3 noches), Cartagena (4 noches).
- Acompañamiento desde Buenos Aires.
- Asistencia al viajero.
- Excursiones con guías lo-



César Belaix.

cales en Bogotá (Museo del Oro, Monserrate y Catedral de Sal), Eje Cafetero (Salento, Valle de Cocora en Jeep, Filandia y Recuca), Medellín (city tour con Comuna 13 y Pueblo Paisa) y Cartagena (city tour).

“Queremos que el pasajero viva la esencia del país –los paisajes, el café, la historia y la gente–, más allá de las postales tradicionales”, destacó Belaix.

PRÓXIMAS

SALIDAS GRUPALES ACOMPAÑADAS 2026

GARANITIZADA

DRAGONES DE ASIA

Vietnam, Camboya & Tailandia

Salida 24 enero
22 días
Desde Buenos Aires

NO ACOMPAÑADA

GOLF & BEACH

República Dominicana

Salida 11 marzo
9 días
Desde Buenos Aires

GARANITIZADA

COREA & JAPON

Cerezos en flor, tradición y ultramodernismo

Salida 25 marzo
22 días
Desde Buenos Aires

PERÚ

Semana Santa

Salida 27 marzo
10 días
Desde Buenos Aires, Rosario, Córdoba

PERÚ

Semana Santa

Salida 29 marzo
9 días
Desde Salta y Mendoza

PORTUGAL & ESPAÑA

Enclaves de mar, montaña y modernismo

Salida 13 abril
16 días
Desde Buenos Aires

TURQUÍA & GRECIA

Donde oriente & occidente se enamoran

Salida 5 mayo
23 días
Desde Buenos Aires

EXPLORA SUDÁFRICA

Salida 16 mayo
15 días
Desde Buenos Aires

MUCHO MUNDO

Vendé nuestras Salidas Grupales y sumá millas! SR MILLAJE

Aero

f @ Somos Aero

aerotours@aero.tur.ar

www.aero.tur.ar

0810-345-2376

La Plata | 221 447-0101

CABA | 11 5236-5235

Tu próxima escapada al paraíso

OASIS
HOTELS & RESORTS



TRASLADOS



HOTEL 7n7s

México • Cancún

Grand Oasis Palm

INCLUYE: 7 noches de alojamiento con todo incluido + Traslados

Precio por persona en base doble desde:

NOVIEMBRE

USD 865

ENERO

USD 970

México • Cancún

Grand Oasis Cancún

INCLUYE: 7 noches de alojamiento con todo incluido + Traslados

Precio por persona en base doble desde:

NOVIEMBRE

USD 810

ENERO

USD 950

CONSULTÁ POR OTROS HOTELES Y DESTINOS

#TURISMO
CONFIABLE

México
UN MUNDO EN SÍ MISMO
visitmexico.com

OASIS
HOTELS & RESORTS

Recomendamos
ASSIST
CARD
3 CUOTAS SIN INTERÉS

Operador Responsable: Aero EVyT | Leg. 11614. | Aero S.R.L. CUIT: 30-70736214-2. Tarifas por persona en base doble expresadas en dólares estadounidenses. Los paquetes incluyen: 7 noches de alojamiento con todo incluido y traslados de llegada y salida. No incluye percepción 5% según resolución AFIP 3819 sobre monto que corresponde aplicar a los pagos en efectivo y tampoco el monto correspondiente a la siguiente resolución: RG 5617/2024 (30%). Tarifas para reservas ingresadas hasta el 10 de Noviembre de 2025, o hasta agotar stock de habitaciones. Ver Condiciones Generales en: www.aero.tur.ar

Trayecto Uno: fuerte impulso a la oferta de Brasil para el verano 2026

Con nuevos productos, relevantes alianzas locales y la personalización del producto, Trayecto Uno dispone de una muy atractiva oferta para disfrutar de Brasil.

A dos años de la creación del departamento Brasil, que está a cargo de Claudio Beatriche, Trayecto Uno afianza su oferta en dicho destino con nuevos productos, relevantes alianzas locales, la per-

sonalización del producto y una proyección alentadora para la temporada 2026.

“El objetivo principal es continuar impulsando el destino con trabajo constante, relaciones estratégicas y una propuesta diferencial”, señaló el directivo.

En ese sentido, vale mencionar que la compañía viene fortaleciendo vínculos con operadores, hoteleros y líneas aéreas, además de participar activamente en ferias y eventos turísticos en el país vecino.

Nuevos destinos y opciones a medida

En este contexto, y con relación a las novedades, Beatriche destacó la incorporación de destinos poco explorados dentro del estado de Pernambuco, como Ta-



Vanina Clavijo y Claudio Beatriche.

mandaré y Praia dos Carneiros, “que complementan la tradicional oferta de Porto de Galinhas”.

Además, la compañía amplió su catálogo con nuevas rutas terrestres, integrando al sistema online destinos que no figuraban antes, como es el caso de Costao do Santinho.

Las propuestas de cara al verano incluyen programas en

Salvador de Bahía, Praia do Forte, Imbassaí y Costa do Sauípe, entre otros destinos del litoral norte.

También se suman Río de Janeiro, Búzios, Maceió y Porto de Galinhas, así como opciones a medida en destinos exóticos como Jericoacoara, Fernando de Noronha y Lençóis Maranhenses.

“Nuestro enfoque es totalmente ‘tailor-made’. No hay dos pasajeros iguales, y cada viaje se diseña según las necesidades, presupuesto y expectativas del cliente”, remarcó Beatriche.

Por último, el ejecutivo sostuvo: “Para quien se quiera adelantar y cerrar su paquete disponemos de cupos a Salvador, con salidas en enero y febrero, y opciones para Carnaval y Semana Santa con SKY”.

México

República Dominicana

OTIUM INTERNATIONAL

Escanea... y diviértete!

Escanea... y diviértete!

www.otiumtour.com

@otiuminternacional

@otiuminternacional

The banner features a central image of a woman in traditional Brazilian attire and a man in a white shirt with a red and blue sash. To the left, a woman in a white swimsuit and hat sits on a boat. To the right, a man in a yellow helmet and sunglasses is ziplining. The banner also includes a QR code, social media icons, and the OTIUM logo.

Si vas a lanzarte
a una nueva era,
mejor hacerlo
con Assist Card

COINS\$

REPOTENCIADO

Desde el 3 al 16 de noviembre

*PROTEGÉ MEJOR A TUS PASAJEROS Y
OBTENÉ MAYORES GANANCIAS.*



Enfermedades preexistentes

ADD ONS



Equipaje protegido plus

y ganá un 10%
hasta USD 5 por add on

Además, seguimos con
nuestra escala de
ganancias por productos

AC 150	6%
AC 300	8%
AC 1M	10%
AC 3M	12%

**ASSIST
CARD** | VIAJÁ MÁS
TRANQUILO

EUROVIPS 2026

PORTO SEGURO

RESORT VILLAGGIO ARCOBALENO
AEREO EN VUELO CHARTER
CON EQUIPAJE DE BODEGA
TRASLADOS EN REGULAR

7 NOCHES
ALL INCLUSIVE

BUENOS AIRES | 04 ENERO 2026
CÓRDOBA | 05 ENERO 2026

DESDE
USD 1.520

2 ADULTOS + 2 MENORES
PRECIO POR PASAJERO

CAYO LARGO

STARFISH CAYO LARGO
AEREO EN VUELO CHARTER
CON EQUIPAJE DE BODEGA
TRASLADOS EN REGULAR

8 NOCHES
ALL INCLUSIVE

BUENOS AIRES | LUNES 05 ENERO 2026
CÓRDOBA | DOMINGO 04 ENERO 2026

DESDE
USD 1.830

2 ADULTOS + 2 MENORES
PRECIO POR PASAJERO

CANCUN

GRAND OASIS CANCUN
AEREO DE AVIANCA
EQUIPAJE DE BODEGA + CARRY ON
TRASLADOS

7/9 NOCHES
ALL INCLUSIVE

BUENOS AIRES | 7 NOCHES | 01 FEB 2026
CÓRDOBA | 9 NOCHES | 03 ENE 2026

BUENOS AIRES DESDE
USD 1.730

CÓRDOBA DESDE
USD 1.810

2 ADULTOS + 2 MENORES
PRECIO POR PASAJERO

2 ADULTOS + 2 MENORES
PRECIO POR PASAJERO

JAMAICA

CATALONIA MONTEGO BAY
AEREO DE LATAM
EQUIPAJE DE BODEGA + CARRY ON
TRASLADOS

7 NOCHES
ALL INCLUSIVE

BUENOS AIRES | 15 FEBRO 2026
CÓRDOBA | 08 ENERO 2026
SALTA | 03 ENERO 2026

DESDE
USD 1.890

2 ADULTOS + 2 MENORES
PRECIO POR PASAJERO

EUROPA MAGICA

AEREO DE AIR EUROPA | RECORRIENDO
LONDRES, PARIS, HEIDELBERG, MUNICH
VENECIA, FIGHERIA, ROMA, NEZA
BARCELONA Y MADRID | TRASLADOS
ENTRADAS Y VISTAS SEGUN ITINERARIO
GUÍA DE HABLAR HISPANA EN DESTINO

17 NOCHES

DESDE BUENOS AIRES Y CÓRDOBA
SALIDA 07 DE MARZO 2026

DESDE
USD 4.990

BASE DOBLE

TURQUIA Y GRECIA

AEREO DE TURKISH AIRLINES | RECORRIENDO ESTAMBUL
ANKARA, CAPADOCIA, PAMUKKALE, ESMEYNA, SAMOS
FAYROS, SANTORINI Y ATENAS | TRASLADOS
DE ENTRADA Y SALIDA | DESAYUNO | REGIMEN Y VISITAS
CON ENTRADAS SEGUN ITINERARIO | TICKETS DE FERRY
GUÍA DE HABLAR HISPANA EN DESTINO

19 NOCHES

DESDE BUENOS AIRES
SALIDA 27 DE MAYO 2026

DESDE
USD 6.449

BASE DOBLE

ESCANEA EL QR
PARA REGISTRARTE
Y TENER MÁS
INFORMACIÓN



Essential Travel presentó Rovos Rail en otra edición de Essential Break

La mayorista compartió ante los agentes de viajes la propuesta de una de las compañías de trenes de lujo más reconocidas del mundo.



Con aforo completo, Essential Travel llevó a cabo una nueva edición de su ya clásico espacio de encuentro con agencias de viajes, el Essential Break, esta vez en el barrio porteño de Palermo.

El encuentro se realizó junto a Marketing Collection, con la presentación de Rovos Rail, una de las compañías de trenes de lujo más reconocidas del mundo.

Los elegantes y ricos recorridos de Rovos Rail

Durante la jornada, los participantes tuvieron la oportunidad de conocer en detalle las propuestas de Rovos Rail, cuyos itinerarios combinan elegancia, historia y paisajes únicos del continente africano.

Su recorrido más emblemático conecta Pretoria con Ciudad del Cabo. En ese sentido, la compañía ofrece, además, travesías que cruzan Namibia, Victoria Falls, Durban y Dar es Salaam, en

tre otras rutas fascinantes. "Fue una gran oportunidad para reencontrarnos con las agencias de viajes, compartir novedades y seguir profundizando en el segmento de los trenes de lujo, que indudablemente cada vez despierta más interés en el mercado argentino", destacó Sebastián Schiaffino, socio gerente de Essential Travel.

Vale mencionar que la operadora mayorista mantiene convenio directo con firmas importantes en el segmento trenes de lujo, entre ellas Belmond, Renfe y Rovos Rail.

El encuentro cerró con un espacio distendido para el networking, reafirmando el espíritu de los Essential Break como punto de encuentro entre los profesionales del turismo, el intercambio de experiencias y la actualización de producto.

Los profesionales que quieran participar de futuros encuentros pueden contactarse a rpiolo@essentialtravel.tur.ar.

Imperio Inca

**SALIDA GRUPAL
ACOMPAÑADA**



Salida 10 de Mayo 2026
8 días / 7 noches

✓ Servicios Incluidos

- Pasaje aéreo Buenos Aires / Lima / Cusco / Buenos Aires.
- Traslados, visitas y excursiones con guía de habla hispana.
- Recorrido por: Lima (2 noches), Cusco (3 noches), Valle Sagrado (1 noche), Aguas Calientes (1 noche).
- Alojamiento en hoteles categoría **Primera** con desayuno.
- Visita de la ciudad en Lima, Cusco y Valle Sagrado.
- Visita a la Ciudad Perdida de los Incas (Machu Picchu).
- Tren Expedition Ollantaytambo / Aguas Calientes / Cusco.
- 7 desayunos - 2 almuerzos.
- Asistencia al viajero Coris con seguro de cancelación.
- Coordinador acompañante de ACT Travel.
- Servicios Privados.

DESDE
usd 2.399

Para más información



america@acttravel.com.ar



BRT Operadora consolida su presencia en Argentina

Tras un exitoso desembarco en Argentina, BRT Operadora busca consolidar ante los agentes de viajes su propuesta diferencial.



BRT Operadora celebra el inicio de su operación en Argentina con excelentes resultados y una gran recepción por parte del trade local. En pocos meses, la compañía logró posicionarse como una operadora enfocada totalmente en el público B2B, ofreciendo soluciones en turismo, productos exclusivos y una plataforma tecnoló-

gica de alto nivel que ayudan a los agentes de viajes a vender más y mejor.

“Estamos muy felices con la recepción que el mercado argentino ha tenido hacia BRT. Desde el primer día fuimos reconocidos como una operadora pensada exclusivamente para el agente de viajes, con herramientas que realmente facilitan su trabajo, optimi-

zan el tiempo y potencian las ventas”, comentó Rodrigo Fritsche, director de Ventas de BRT Operadora y Consolidadora.

Portal con tecnología diferencial

El Portal BRT Operadora en Argentina incorpora tecnología embarcada, automatizaciones e inteligencia artificial en sus pro-

cesos de back office, lo que permite optimizar tiempos, actualizar contenidos en tiempo real y ofrecer al agente de viajes una verdadera autonomía de gestión.

Lo más destacado es su usabilidad y alcance: cualquier agente de viajes puede cotizar, personalizar y cerrar una venta completa en pocos clics, dentro de un entorno digital intuitivo, ágil y seguro.

La plataforma concentra todos los productos de la operadora en un solo lugar, incluidos paquetes con salidas garantizadas, disponibles en línea y en tiempo real para las agencias de viajes del país.

“La respuesta del mercado ha sido increíble. Cada vez más agencias de viajes confían en la propuesta de BRT porque encuentran una combinación única de tecnología, contenido y acompañamiento humano”, destacó Mario Martínez, socio local de BRT en Buenos Aires. 



Lleva tu agencia al siguiente nivel con **bedsonline**

El motor de reservas más completo para agentes de viajes.

- » Simplifica pagos y gestiona todo desde un solo lugar.
- » Accede a un portafolio global de productos y tarifas exclusivas.
- » Gana puntos con cada reserva gracias a Bedsonline Rewards.
- » Acceso exclusivo a hoteles de lujo y servicio concierge 24/7 para agentes y clientes.

 [Regístrate hoy](#)



CORIS
asistencia al viajero

SPONSOR OFICIAL

TE INVITA A



**COMISIÓN
FAEVYT
JOVEN**

**2DA CONVENCION
DE EMPRESARIOS
JÓVENES EN
TURISMO FAEVYT**



19 y 20 DE NOVIEMBRE



NEUQUÉN CENTRO DE EXPOSICIONES
Y CONVENCIONES DOMUYO



www.coris.com.ar



@coris.agencias



FAEVYT

JOIA ARUBA BY IBEROSTAR

Lujo y alto nivel de confort para toda la familia en Eagle Beach



Con servicios exclusivos, el Joia Aruba by Iberostar combina lujo, elegancia y relax frente a una de las playas más icónicas de la isla.

En el marco de su estrategia de expansión en el Caribe, Iberostar ha dado un paso clave con la apertura del **Joia Aruba by Iberostar**, su primer hotel en el destino. Inaugurado el 18 de diciembre de 2024, está ubicado frente a la reconocida **Eagle Beach**, playa distinguida por los usuarios de **TripAdvisor** como “la mejor del Caribe” en 2023 y 2024.

Al respecto, **Héctor Álvarez**,

Business Development Director de **Iberostar** para Latinoamérica, señaló: “La propiedad forma parte de la línea de hoteles **Joia**, que es la categoría más exclusiva del portafolio de la compañía. Cuenta con 240 suites de más de 55 m², todas con vistas al mar; balcones aterrazados y jacuzzi privado”.

“El resort operaba bajo el formato de alojamiento y desayuno, o bien con el régimen all inclusive incorporado recientemente. El establecimiento cuenta con siete propuestas gastronómicas: dos restaurantes temáticos –uno italiano y otro especializado en cocina caribeña-, un steak house y cuatro bares distribuidos en distintas áreas”, detalló.

Experiencias para toda la familia

Entre las instalaciones de la propiedad figuran un moderno



El Joia Aruba by Iberostar es el primer hotel de la cadena en el destino.

spa, gimnasio de última generación, tres piscinas, salas para eventos y un casino que será inaugurado a finales de año.

Vale destacar que otra particularidad del **Joia Aruba by Iberostar** es que, a diferencia de otros “**Joia**” que son exclusivos para adultos, este también está abierto a familias con menores,

ampliando su propuesta de lujo a un público más diverso.

“Por otro lado, **Iberostar** adquirió el campo de golf **Tierra del Sol**, el único de 18 hoyos en la isla, diseñado por el reconocido arquitecto **David Jones II**, lo que refuerza la oferta deportiva y de entretenimiento para sus huéspedes”, resaltó **Álvarez**.

Además, el directivo añadió: “En términos de posicionamiento, el establecimiento ha logrado captar al mercado latinoamericano gracias a las campañas de difusión regional y a la creciente conectividad aérea del destino **Aruba**”.

“En ese sentido, están disponibles los vuelos de **Copa Airlines**, **Avianca**, **LATAM Airlines** y **GOL**, que han incrementado sus operaciones hacia la isla, favoreciendo la llegada de turistas desde distintos países de **Sudamérica**.”

Por último, es importante acotar que **Iberostar** confirmó que ya existen proyectos en fases posteriores para construir un segundo y un tercer hotel en la isla.



La propiedad forma parte de la línea de hoteles “Joia”, la categoría más exclusiva del portafolio de la compañía.

Cuba
te espera
con **havanatur**

2026

ATRÁVETE
a vivirlo

Verano directo



andes
líneas aéreas

Cuba



Vuelo directo
Florianópolis
7 NOCHES C/ DESAYUNO
desde USD **799**
Pousada Maiken +imp. 150 USD.

Vuelo directo
Cayo Largo
8 NOCHES C/ ALL INCLUSIVE
Cuba desde USD **1599**
Starfish Cayo Largo +imp. 269USD.

Playas libres de sargazo

Vuelo directo
Cabo Frío
Buzios
7 NOCHES C/ DESAYUNO
desde USD **1170**
Pousada Forno Beach Guest House +imp. 180 USD.

Vuelo directo
Varadero
8 NOCHES C/ ALL INCLUSIVE
Cuba desde USD **1675**
Sol Caribe Beach +imp. 269USD.

Consultar impuesto país y reg. por pago en pesos

BRASIL: Estos paquetes incluyen: ticket internacional Buenos Aires - Florianópolis o Cabo Frío - Buenos Aires + equipaje en bodega 15 kg + 1 bolso de mano 5 kg con servicio de comida a bordo, traslados regulares in /out hotelería por persona base doble. Estos paquetes NO incluyen: impuestos aéreos (Q de combustible, Dnt, tasa de aeropuerto, tasa de salida de Buenos Aires) 2.2 de gastos administrativos ni 2% de iva.

CUBA: Estos paquetes incluyen: ticket internacional Buenos Aires - Cayo Largo o Varadero (PARADA TECNICA DE 45 MINUTOS EN PERU) equipaje en bodega + bolso de mano , traslados regulares in /out hotelería por persona base doble: impuestos aéreos 269 usd por pasajero (Q de combustible, Dnt, tasa de seguridad, tasa de aeropuerto, tasa de salida de Buenos Aires, Tasa de salida Cuba) Visa de Cuba / asistencia medica obligatoria de ingreso a la isla
Estos paquetes no incluyen: gastos de reserva y/ o emision , 2.2 de gastos administrativos ni 2% aprox de iva

Pauta publicitaria de uso exclusivo para profesionales de turismo. Programas sujetos a condiciones generales de Havanatur s.a. Exp 1317/94 Leg N° 8950 publicadas en la web: www.havanatur.com.ar o en nuestras oficinas en Maipú 521 Piso 2 CABA.

OPERADOR RESPONSABLE

AVRIL
ASSISTANCE
tu asistencia al origen

havanatur
argentina

Turar: nueva plataforma de reservas de traslados



Fernando Nariccio y José Luis Muñoz-Encinar en las oficinas de Turar.

Turar presentó su portal exclusivo de reservas de traslados online, tanto privados como compartidos, con disponibilidad en más de 190 países y 2.800 aeropuertos.

Desarrollada en alianza con Servantrip, permite gestionar traslados con confirmación inmediata, seguimiento en tiempo real, señalización en el punto de encuentro y servicio Meet & Greet, entre otras prestaciones.

La plataforma se posiciona con una red global de proveedores homologados con controles

de calidad, servicios adaptados al cliente y modelos de conexión avanzados.

“Para el viajero, es una experiencia fluida y segura en el desplazamiento entre el aeropuerto y el alojamiento, o a la inversa. Para el agente, la oportunidad de ampliar su propuesta de valor y generar nuevos ingresos”, destacaron desde Servantrip.

En tanto, desde Turar expresaron: “Con esta solución continuamos fortaleciendo nuestra propuesta de valor para las agencias”.

Free Way: todo listo para la nueva edición de Master Free Way

Del 12 al 15 de noviembre, en Bariloche, Free Way celebrará una nueva edición del Master Free Way, encuentro que reúne a los más destacados agentes de viajes del país que trabajan con la compañía.

Se trata de una propuesta all inclusive para los clientes, que contempla aéreos, alojamiento, comidas y actividades. En total, participarán 50 agentes de viajes de todo el país seleccionados por su desempeño sobresaliente en el programa de fidelización Sr. Millaje. A ellos se sumarán seis minoristas de Free Way Uruguay.

“Allí los asistentes disfrutarán de actividades recreativas, competencias, espacios de re-



Diego Conesa y Ana Deni.

lax, sorpresas y premios, en un entorno pensado para fortalecer los lazos personales y comerciales entre quienes trabajamos día a día para brindar el mejor servicio a los pasajeros. Master Free Way será una experiencia inolvidable”, señalaron Ana Deni, gerenta de Marketing de Free Way, y Diego Conesa, gerente de Comunicación.

GRUPALES CON ESTILO



**MARRUECOS
CON ESTILO
NOCHE EN EL
DESIERTO**

★ 10 días / 07 noches
20 de Marzo 2026

DBL **USD 3.983.-**

IVA + GTOS ADM USD 137.-

**JAPÓN
Y COREA
CON ESTILO**

★ 22 días / 18 noches
10 de Abril 2026

DBL **USD 10.558.-**

IVA + GTOS ADM USD 398.-

**EUROPA
CON ESTILO**

★ 25 días / 22 noches
24 de Abril 2026

DBL **USD 6.805.-**

IVA + GTOS ADM USD 236.-

**EUROPA
LOW COST**

★ 19 días / 18 noches
10 de Julio 2026

DBL **USD 5.255.-**

IVA + GTOS ADM USD 175.-





»»»» Disponibilidad y confirmación On Line (trenes, vuelos, ferries, actividades y más...)

¡El mundo entero en un click! 

¡Armá y reservá tu viaje a medida para cualquier destino del mundo!

¡Para más información contactanos!
TEL: **+ 54 11 5275 1010**




ACLARACIONES. Precios por persona en base doble, expresados en dolares, pagaderos en pesos argentinos al cambio del día. Las tarifas expuestas no incluyen percepción de impuesto a las ganancias (RG 5463/23), que deberá ser aplicado en función de la forma de pago elegida (Decreto 99/2019 y resoluciones subsiguientes). Exclusivo para agencias. Operador responsable: EstiloPlus (Premium Plus SA).

brtoperadora.com.ar



LA EXPERIENCIA BRT

¡La mejor tecnología del turismo llega a la Argentina!



Una plataforma creada para facilitar tus **ventas** y ampliar tus **resultados**.



CUPÓN ESPECIAL
¡EN LA PRIMERA COMPRA!



¡Regístrate y
aprovechá!

BRTARGENTINA

¡Todo en un solo lugar!



+54 11 2482-8385

@brtoperadora.org

contacto@brtoperadora.com.ar

Alicia Moreau de Justo, 846 - Piso 2 - Oficina 3
Puerto Madero - Buenos Aires, AR CP 1107

47 Años

Condiciones generales: Descuento válido exclusivamente para compras realizadas en el Portal BRT Operadora mediante el uso del cupón BRTARGENTINA. Válido solo una vez por agencia de viajes.

VUELO CHARTER EXCLUSIVO



CUBA



Vuelo Charter Exclusivo



8 Noches



Traslados In/Out

CAYO LARGO

SALIDAS DICIEMBRE: 30
SALIDAS ENERO: 06, 13, 20, 27

SALIDAS FEBRERO: 03, 10, 17, 24
SALIDAS MARZO: 03, 10

Hotel	Enero		Febrero		Marzo	
Hotel StarFish (All inclusive)	DBL USD 1598 +USD 223 imp.	CHD USD 1415 +USD 186 imp.	DBL USD 1598 +USD 223 imp.	CHD USD 1415 +USD 186 imp.	DBL USD 1598 +USD 223 imp.	CHD USD 1415 +USD 186 imp.
Hotel Memories (All inclusive)	DBL USD 1780 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1664 +USD 213 imp.	DBL USD 1780 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1664 +USD 213 imp.	DBL USD 1780 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1664 +USD 213 imp.

VARADERO

SALIDAS ENERO: 01, 08, 15, 22, 29
SALIDAS FEBRERO: 05, 12, 19, 26

Hotel	Enero		Febrero		Marzo	
Sol Caribe Beach (All inclusive)	DBL USD 1668 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1559 +USD 227 imp.	DBL USD 1668 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1559 +USD 227 imp.	DBL USD 1668 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1559 +USD 227 imp.
Grand Memories (All inclusive)	DBL USD 1803 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1668 +USD 214 imp.	DBL USD 1803 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1668 +USD 214 imp.	DBL USD 1803 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1668 +USD 214 imp.
Meliá Internacional (All inclusive)	DBL USD 2183 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1953 +USD 214 imp.	DBL USD 2183 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1953 +USD 214 imp.	DBL USD 2183 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1953 +USD 214 imp.

(2 Noches) LA HABANA + (6 Noches) VARADERO

SALIDAS ENERO: 01, 08, 15, 22, 29
SALIDAS FEBRERO: 05, 12, 19, 26

Hotel	Enero		Febrero		Marzo	
Sol Caribe Beach (AI) Trip Habana Libre (DES)	DBL USD 1718 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1609 +USD 223 imp.	DBL USD 1718 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1609 +USD 223 imp.	DBL USD 1718 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1609 +USD 223 imp.
Grand Memories (AI) Memories Miramar (DES)	DBL USD 1853 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1718 +USD 223 imp.	DBL USD 1853 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1718 +USD 223 imp.	DBL USD 1853 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 1718 +USD 223 imp.
Meliá Internacional (AI) Sevilla (DES)	DBL USD 2233 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 2003 +USD 223 imp.	DBL USD 2233 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 2003 +USD 223 imp.	DBL USD 2233 +USD 223 imp.	FAMILY PLAN USD 2003 +USD 223 imp.



MÉXICO



Vuelo Charter Exclusivo



7 Noches



Traslados In/Out

CANCÚN/RIVIERA MAYA

SALIDAS ENERO: 05, 12, 19, 26
SALIDAS FEBRERO: 02, 09, 16, 23

SALIDAS MARZO: 02, 09

Hotel	Enero		Febrero		Marzo	
Hotel Dos Playas Faranda CANCÚN (All inclusive)	DBL USD 1784 +USD 226 imp.	CPL USD 1784 +USD 226 imp.	DBL USD 1784 +USD 226 imp.	CPL USD 1784 +USD 226 imp.	DBL USD 1784 +USD 226 imp.	CPL USD 1784 +USD 226 imp.
Viva Maya By Wyndham PLAYA DEL CARMEN (All inclusive)	DBL USD 2099 +USD 226 imp.	CPL USD 1965 +USD 226 imp.	DBL USD 2099 +USD 226 imp.	CPL USD 1965 +USD 226 imp.	DBL USD 2099 +USD 226 imp.	CPL USD 1965 +USD 226 imp.

Incluye equipaje 15kg

Comisionable 12%

Verano 2026

BOEING 737-700/800

agencias@multitravel.com

Exclusivo agencias: 11 5665 0377

multitravel.com.ar



BRASIL

Vuelo Charter Exclusivo

7 Noches

Traslados In/Out

PORTO SEGURO

SALIDAS ENERO: 04, 11, 18, 25
SALIDAS FEBRERO: 01, 08, 15, 22

SALIDAS MARZO: 01, 08

Hotel	Enero		Febrero		Marzo	
Hotel Orquideas (Con desayuno)	^{DBL} USD 1105 +USD 196 imp.	^{CPL} USD 1028 +USD 196 imp.	^{DBL} USD 990 +USD 196 imp.	^{CPL} USD 950 +USD 196 imp.	^{DBL} USD 950 +USD 196 imp.	^{CPL} USD 914 +USD 196 imp.
Hotel Monte Pascoal (Con desayuno)	^{DBL} USD 1180 +USD 196 imp.	^{CPL} USD 1045 +USD 196 imp.	^{DBL} USD 1028 +USD 196 imp.	^{CPL} USD 970 +USD 196 imp.	^{DBL} USD 950 +USD 196 imp.	^{CPL} USD 928 +USD 196 imp.

ARRAIAL D'AJUDA

SALIDAS ENERO: 04, 11, 18, 25
SALIDAS FEBRERO: 01, 08, 15, 22

SALIDAS MARZO: 01, 08

Hotel	Enero		Febrero		Marzo	
Pousada Dos Passaros (Con desayuno)	^{DBL} USD 1128 +USD 196 imp.	^{CPL} USD 1060 +USD 196 imp.	^{DBL} USD 1050 +USD 196 imp.	^{CPL} USD 990 +USD 196 imp.	^{DBL} USD 1000 +USD 196 imp.	^{CPL} USD 955 +USD 196 imp.
Hotel Marambaia (Con desayuno)	^{DBL} USD 1270 +USD 196 imp.	^{TPL} USD 1155 +USD 196 imp.	^{DBL} USD 1240 +USD 196 imp.	^{TPL} USD 1129 +USD 196 imp.	^{DBL} USD 1105 +USD 196 imp.	^{TPL} USD 1028 +USD 196 imp.

FLORIANÓPOLIS

SALIDAS ENERO: 03, 10, 17, 24, 31
SALIDAS FEBRERO: 07, 17, 21, 28

SALIDAS MARZO: 07

Hotel	Enero		Febrero		Marzo	
Pousada Maiken (Con desayuno)	^{DBL} USD 950 +USD 150 imp.	^{CPL} USD 890 +USD 150 imp.	^{DBL} USD 910 +USD 150 imp.	^{CPL} USD 840 +USD 150 imp.	^{DBL} USD 828 +USD 150 imp.	^{CPL} USD 780 +USD 150 imp.
Hotel Varadero Palace (Con desayuno)	^{DBL} USD 975 +USD 150 imp.	^{TPL} USD 937 +USD 150 imp.	^{DBL} USD 920 +USD 150 imp.	^{TPL} USD 880 +USD 150 imp.	^{DBL} USD 799 +USD 150 imp.	^{TPL} USD 820 +USD 150 imp.

CAMBORIU

SALIDAS ENERO: 03, 10, 17, 24, 31
SALIDAS FEBRERO: 07, 17, 21, 28

SALIDAS MARZO: 07

Hotel	Enero		Febrero		Marzo	
Hotel Rieger (Con desayuno)	^{DBL} USD 950 +USD 150 imp.	^{CPL} USD 930 +USD 150 imp.	^{DBL} USD 870 +USD 150 imp.	^{CPL} USD 850 +USD 150 imp.	^{DBL} USD 780 +USD 150 imp.	^{CPL} USD 760 +USD 150 imp.
Hotel Sagres (Con desayuno)	^{DBL} USD 1028 +USD 150 imp.	^{CPL} USD 1010 +USD 150 imp.	^{DBL} USD 970 +USD 150 imp.	^{CPL} USD 955 +USD 150 imp.	^{DBL} USD 920 +USD 150 imp.	^{CPL} USD 880 +USD 150 imp.

BÚZIOS

SALIDAS ENERO: 03, 10, 17, 24, 31
SALIDAS FEBRERO: 07, 17, 21, 28

SALIDAS MARZO: 07

Hotel	Enero		Febrero		Marzo	
Rio Buzios Beach Hotel (Con desayuno)	^{DBL} USD 1256 +USD 165 imp.	^{TPL} USD 1159 +USD 165 imp.	^{DBL} USD 1211 +USD 165 imp.	^{TPL} USD 1129 +USD 165 imp.	^{DBL} USD 1166 +USD 165 imp.	^{TPL} USD 1099 +USD 165 imp.
Pousada Africa (Con desayuno)	^{DBL} USD 1028 +USD 165 imp.	^{CPL} USD 942 +USD 165 imp.	^{DBL} USD 1028 +USD 165 imp.	^{CPL} USD 942 +USD 165 imp.	^{DBL} USD 985 +USD 165 imp.	^{CPL} USD 905 +USD 165 imp.

Precio preventa válidos para reserva hasta 30/11

CUPOS 2026

Aéreos desde **COR** incluye **carry on!**



SALIDA: 27/01

Playa del Carmen

8 Noches

Base doble desde USD **979** +265 IMP

SALIDA: 10/03

Punta Cana

7 Noches

Base doble desde USD **1415** +304 IMP

SALIDA: 31/01

Cartagena

7 Noches

Base doble desde USD **1319** +260 IMP

SALIDA: 27/03

Porto Seguro

7 Noches

Base doble desde USD **859** +173 IMP

SALIDA: 28/02

Maceió

8 Noches

Base doble desde USD **1229** +202 IMP

SALIDA: 17/01

Salvador

9 Noches

Base doble desde USD **1075** +242 IMP

Consulta todas las salidas en nuestra web

Op. Responsable Siga Turismo EVT Leg. 10983. Valor por persona en dólares americanos. No incluye percepción 30% (RG5617/2024 ARCA) para pagos en Pesos Argentinos. Adicionar: USD 20 de gtos. reserva + 3% en concepto de gtos. admin. e IVA. No incluye percepción del 5% para pagos realizados en efectivo y depósitos bancarios (RG AFIP N° 3819/15 y 3825/15). Por tratarse de tarifas dinámicas, las mismas son sujetas a disponibilidad al momento de efectuarse la reserva. Consultar condición de comisión de cada producto.

Club Med: Cyber Monday con descuentos para Brasil y el Caribe

En el marco de un nuevo Cyber Monday, del 1° al 10 de noviembre Club Med ofrecerá variadas opciones para disfrutar de su propuesta all inclusive con hasta un 45% de descuento. La iniciativa es para programas en resorts de Brasil y el Caribe para viajar hasta junio de 2026.

En el caso del Caribe, se suma como beneficio los niños gratis. Las opciones en dicho destino son: Columbus Isle (Bahamas), Miches Playa Esmeralda (Punta Cana), Turkoise (Turks & Caicos), La Caravelle (Guadalupe), Les Boucaniers (Martinica), Cancún e Ixtapa Pacific (México). En



todos la oferta es de hasta 45% off + niños gratis (cada dos adultos, se bonifica la estadía de un niño entre 4 y 11 años inclusive).

En tanto, las propuestas en Brasil son: Rio das Pedras (Río de Janeiro), Trancoso (sur de Bahía) y Lake Paradise (San Pablo). La oferta en este caso es de hasta 45% off.

Welcome Incoming Services: expansión en América Latina

Welcome Incoming Services, receptivo propio del Grupo Ávoris, consolida su presencia en América Latina.

Al respecto, Evelin Melgarejo, directora comercial de WIS para las Américas, comentó: "Hoy sumamos 19 oficinas propias en 6 países y más de 25 años de trayectoria en el ámbito receptivo, con una posición destacada en destinos estratégicos como México y República Dominicana. A ellos se suman India, Costa Rica –recientemente abierto–, España y Portugal".

La firma ofrece una gama completa de servicios B2B en destino, desde circuitos, estadías y excursiones, hasta traslados e itinerarios a medida.

"En definitiva, cubrimos todas las fases del viaje, desde la



Evelin Melgarejo.

llegada hasta la salida. Nuestro diferencial radica en el control operativo propio. Contamos con equipos locales que permiten una respuesta rápida y personalizada", indicó la ejecutiva.

"Queremos invitar al canal a construir alianzas duraderas. Estamos abiertos a nuevos acuerdos con turoperadores y agencias interesadas en desarrollar producto", concluyó Melgarejo.



Cuando necesitas **asistencia real**, la calidad se nota

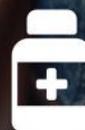
*Estás cubierto ante cada imprevisto, con la confianza
de un servicio que responde.*



Registra tu agencia:



Gastos por vuelo
demorado o cancelado



Reintegro por
medicamentos



Tech
Protection

Eurovips: oferta en el Caribe, Europa y nuevo incentivo para agentes de viajes

Eurovips afronta la temporada de verano con una oferta que incluye chárteres a Varadero, Cayo Largo y Porto Seguro, además de grupales a Europa y Exóticos.

Eurovips se encuentra promocionando su oferta para la temporada alta de 2025, con foco en destinos del Caribe y Brasil. Al respecto,

Facundo Romano, jefe de Promoción y Ventas de la compañía, destacó los nuevos productos chárter a Varadero, Cayo Largo y Porto Seguro.

“Los vuelos –operados por Andes– parten desde Buenos Aires y Córdoba con salidas los domingos, lunes y jueves, y cuentan con servicio a bordo y una escala técnica en Lima”, señaló el direc-

tivo. Asimismo, agregó: “Los paquetes ya vienen armados como producto aeroterrestre, con tarifas dobles, triples y para menores, lo que facilita mucho la venta”.

“Los chárteres de Varadero y Cayo Largo se comercializan empaquetados, mientras que el de Porto Seguro se ofrece de forma individual para que cada agencia lo combine con el hotel que prefiera”, agregó.

Además, Eurovips mantiene su oferta al Caribe tradicional, con cupos confirmados a Cancún, Punta Cana y Santo Domingo.

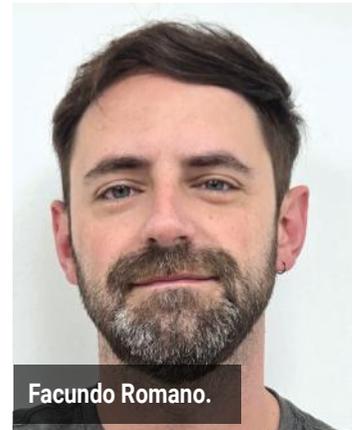
“Tenemos vuelos desde Rosario y Córdoba. Son productos listos para publicar y vender, algo que siempre cuidamos para que las agencias puedan promocionar rápido”, explicó Romano.

La empresa también consolidó su línea de salidas grupales a Europa y destinos exóticos.

Incentivo para agentes

Entre las novedades, vale mencionar que la operadora lanzó una acción comercial junto a tres cadenas hoteleras: Bahía Principe, RIU e Iberostar. La iniciativa premia a las agencias con créditos de hasta US\$ 200 por cada reserva de siete noches.

“Cada venta genera un tiro en nuestra ruleta, donde pueden ganar premios para aplicar en futuras reservas. Lo bueno es que no



Facundo Romano.

depende de sorteos ni montos: la agencia vende y gana automáticamente”, detalló el directivo.

La promoción estará vigente hasta el 30 de noviembre de 2025 o hasta agotar stock.

“Es un diferencial de Eurovips y una manera de premiar el esfuerzo de las agencias al instante”, destacó. 🌊

Viva VIVA HEAVENS BY WYNDHAM ALL-INCLUSIVE RESORTS

#MITODOINCLUIDO
VIVARESORTS.COM @VIVARESORTS

Copa Airlines

¡AHORA TENÉS MÁS OPCIONES PARA LLEGAR A TU VIVA RESORTS!

DESDE **ENERO 2026**, VOLÁ POR COPA AIRLINES DESDE BUENOS AIRES, ROSARIO, CÓRDOBA, MENDOZA, TUCUMÁN Y SALTA A **VIVA HEAVENS, EN PUERTO PLATA**

ABSOLUTAMENTE TODO INCLUIDO

- 24HR TODO INCLUIDO
- FIESTAS VIVA VIBE
- WIFI GRATIS
- RESTAURANTES A LA CARTA
- OPEN BAR DÍA + NOCHE
- PLAYAS PARADISIACAS

BRASIL



AÉREO
C/EQUIPAJE



ALOJAMIENTO
7 NOCHES



TRASLADOS
REGULARES



ASISTENCIA
MÉDICA

Vacaciones de Verano

VUELOS A RIO DE JANEIRO - SALIDA 03/01



Rio de Janeiro

VENTA IMP.

COPA SUL HOTEL C/ DES

DBL **1175** 179

VUELOS A SALVADOR - SALIDA 04/01



Salvador

VENTA IMP.

**GRAN HOTEL STELLA MARIS URBAN RESORT &
CONVENTIONS C/ MAP**

DBL **1756** 224

VUELOS A PORTO SEGURO - SALIDA 09/01



Porto Seguro

VENTA IMP.

BEM BAHIA HOTEL C/ DES

DBL **1180** 204

VUELOS A MACEIÓ - SALIDA 11/01



Maceió

VENTA IMP.

MACEIÓ MAR HOTEL C/DES

DBL **1758** 238

Programas de 7 noches, traslados regulares, asistencia al viajero Principios60 de Interassist sin franquicia hasta 75 años sin cumplir, Ticket aéreo con una pieza de equipaje de hasta 23 kilos de Aerolíneas Argentinas, Sky o Gol según paquete seleccionado. Precios de venta en dólares estadounidenses, por pasajero en base doble. A los importes hay que adicionarle la columna de impuestos que incluye: tasas e impuestos aéreos, 2,5% de IVA y 1,5% de gastos administrativos. Tarifas para pagos en dólares, no reembolsables, válidas para las salidas indicadas, de acuerdo a las políticas tarifarias del hotel, compañía aérea y empresa de receptivo. Tarifas fluctuantes online vigentes al momento del armado de estos programas. Válidas para reservas realizadas del 03/11 al 07/11/25. Tarifas comisionables.

Paraguay 946 Piso 4º Oficina D (C1057AAN) Buenos Aires, Argentina.

NUEVO TELÉFONO **54 11 7700 0972**

ventas@principiosbrazil.tur.ar | www.principiosbrazil.tur.ar. Razón social: Oscar Jesús Juárez. CUIT: 20-16782835-4



AerolíneasVacaciones



interassist
Sabemos de asistencias



EVT LEG 10434 RES 643





Discover Cruises: viajes a la Antártida con HX Expeditions

Durante una visita exclusiva, Discover Cruises presentó a agentes de viajes la propuesta de HX Expeditions, compañía líder en cruceros de expedición.

El evento, que tuvo lugar en la Terminal de Cruceros Benito Quinquela Martín de Buenos Aires, incluyó una presentación especial, un recorrido guiado por las instalaciones del barco y un almuerzo en el restaurante Aune.

Cruceros all inclusive a la Antártida

Durante la jornada se presentaron las características del MS Roald Amundsen, buque insignia de la flota de Hurtigruten Expeditions. Este crucero de expedición combina tecnología de pro-

pulsión híbrida, diseño escandinavo y confort de alto nivel, con el propósito de ofrecer una experiencia inmersiva en los paisajes polares.

Desde Buenos Aires, Hurtigruten Expeditions conecta a los viajeros con una de las últimas fronteras naturales del planeta: la Antártida. Las rutas parten desde Ushuaia y cruzan el Pasaje de Drake hasta llegar al continente blanco, donde los pasajeros pueden desembarcar en zodiacs, realizar caminatas sobre el hielo, avistar fauna local y partici-

par en actividades lideradas por expertos científicos.

Además, la compañía ofrece itinerarios que incluyen las Islas Malvinas y Georgia del Sur, con programas que combinan aventura, divulgación científica y confort a bordo. La meta: acercar el espíritu explorador a un público que busca experiencias transformadoras sin dejar de lado la sostenibilidad.

Las ventajas de viajar con HX Expeditions

HX Expeditions se distingue por su enfoque sostenible, con una flota que utiliza tecnología híbrida para reducir el consumo de combustible y minimizar el impacto ambiental. El MS Roald Amundsen, lanzado en 2019, es el primer barco de expedición híbrido del mundo.

Los pasajeros cuentan con un equipo de expertos que acompaña cada travesía –científicos, naturalistas y fotógrafos– que promueven el conocimiento y la conservación del entorno. A bordo, los espacios como el Science Center, el Wellness Area y los restaurantes Aune y Lindstrøm combinan innovación, confort y gastronomía nórdica de primer nivel.

Además, sus programas son all-inclusive: no solo incluyen comidas, bebidas, wifi y propinas, sino también las actividades diarias sin costos adicionales.

Discover Cruises organizó una experiencia exclusiva a bordo del MS Roald Amundsen, el primer crucero de expedición híbrido del mundo, con el objetivo de acercar a los agentes de viajes la propuesta de Hurtigruten Expeditions (HX), marca reconocida por sus travesías sostenibles hacia la Antártida y otras regiones polares.



¡VIVI LA COSTA OESTE CON AMIGOS!

SALIDA 20 MARZO 2026



14 DÍAS
13 NOCHES

USD **4010**
+ 1130 IMP

USD **3845**
+ 1100 IMP

USD **3660**
+ 1085 IMP



Precios en Dólares USA por pasajero en bases indicadas sujetos a cambio sin previo aviso. Los productos ofrecidos son operados de acuerdo a nuestras "Condiciones Generales". Publicidad exclusiva para agencias de viajes.

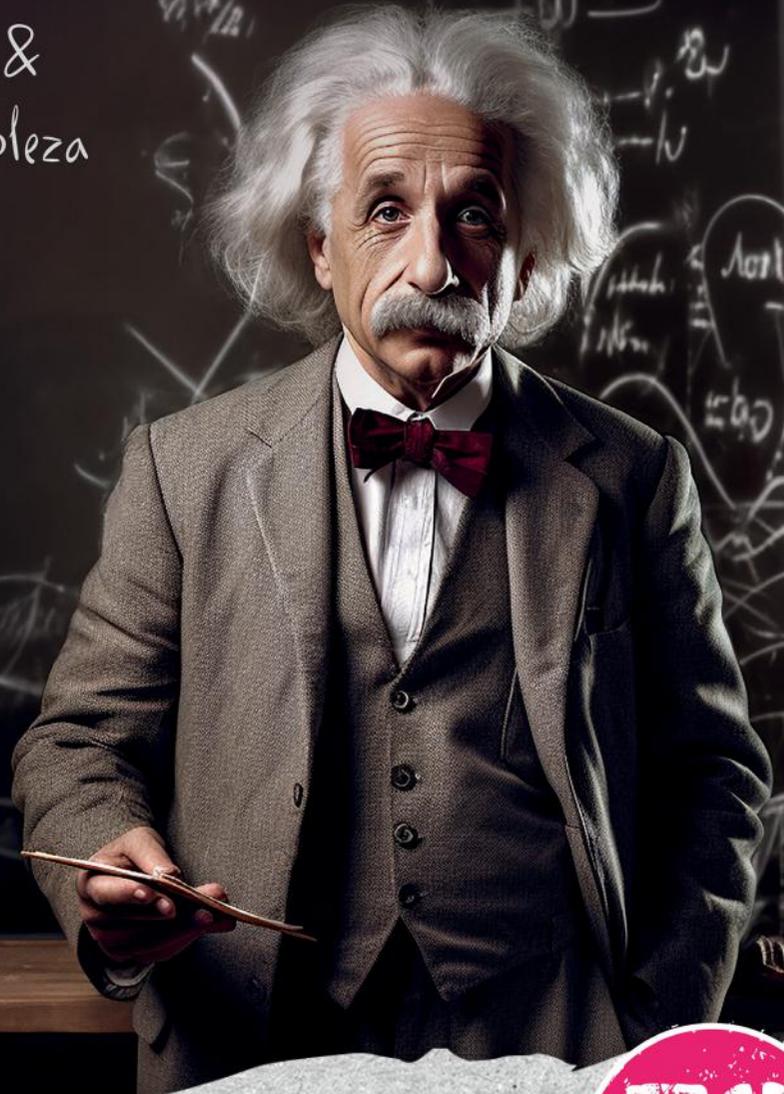
LA FORMULA DE NUESTRO EXITO

Servicio &
Simpleza

$$E = AS^2$$

Exito Autenticidad

Estos tres valores nos definen
y nos inspiran cada día.
Nacieron pensando en vos,
en lo que necesitás para que
cada jornada laboral sea
más fácil, ágil y genuina.



Buscanos en thetravelstore.com.ar  [tstouropedor](https://www.instagram.com/tstouropedor)

 info@thetravelstore.com.ar  +54 11 7079-0257  Juana Manso 205, C1107 CABA - ARG.

Coris, sponsor de la Convención de Jóvenes Empresarios en Turismo de Faevyt

Coris será nuevamente sponsor oficial de la segunda edición de la Convención de Jóvenes Empresarios en Turismo de Faevyt, que se llevará a cabo en la ciudad de Neuquén, y que incluirá presencia de marca en el sunset exclusivo para socios de la Federación.

Serán dos jornadas de capacitación y networking, con charlas, talleres y actividades que abordarán temáticas vinculadas a innovación, liderazgo, tecnolo-



Silvana Carbonell y Francisco Rodrigo.

gía, sustentabilidad y trabajo colaborativo.

“Formar parte de esta con-

convención es apostar al futuro del turismo. En Coris creemos en el poder de las nuevas generacio-

nes para transformar y proyectar una industria más innovadora, sustentable y conectada”, destacó Francisco Rodrigo, director comercial regional de la firma.

Además, Coris continúa participando en los principales workshops turísticos del país: durante octubre, formó parte del 74° Workshop Turístico de ARAV, en Rosario; del 72° Workshop Turístico de Aseavyt, en Santa Fe; y del 64° Workshop de ACAV, en Córdoba. [🔗](#)

Mahal Tour Operator: capacitación para vender exóticos con confianza

“Vender destinos exóticos no tiene por qué ser un desafío. Con la capacitación adecuada, lo desconocido se convierte en una gran oportunidad de negocio”, señalan desde Mahal Tour Operator, que diseña formaciones específicas para agentes de viajes que quieran diferenciarse ofreciendo experiencias únicas.

“Compartimos herramientas, claves culturales y contenidos actualizados sobre los rin-



cones más fascinantes del planeta: desde los paisajes de África hasta la espiritualidad mile-

naría de Asia”, indicaron desde la mayorista.

En ese contexto, los directi-

vos de la compañía agregaron: “Como operador especializado trabajamos junto a las agencias para que puedan ofrecer con confianza propuestas auténticas y cuidadosamente seleccionadas”.

“Sabemos que cuanto más se conoce un destino, más fácil es transmitirlo y venderlo.”

Al respecto, vale acotar que Mahal brinda webinars dinámicos, encuentros presenciales, materiales y recursos visuales. [🔗](#)

Plaza Bohemia Viajes
E. V. T. LEG. 11036

LA GRAN RUTA TURCA

EGOS DE LEYENDA Y SOL EGEO
ESTAMBUL, CAPADOCIA Y PLAYAS DE BODRUM

11 DÍAS / 10 NOCHES CON DESAYUNO
TRASLADOS Y GUÍA DE HABLA HISPANA
EXCURSIÓN PERLAS DE ESTAMBUL CON ALMUERZO
EXCURSIÓN TESORO DEL BOSFORO

Estambul - Ankara - Capadocia - Pamukkale
Éfeso - Izmir o Kuşadası - Bodrum

+54 9 11 2374-0303

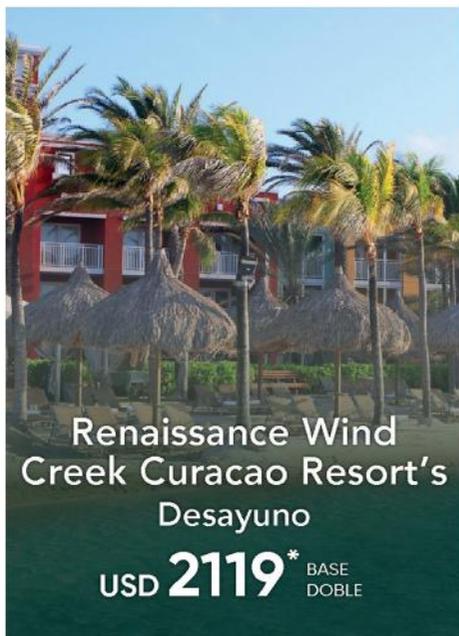


Curacao

Salidas 1 de mayo y 5 de junio 2026 desde Buenos Aires

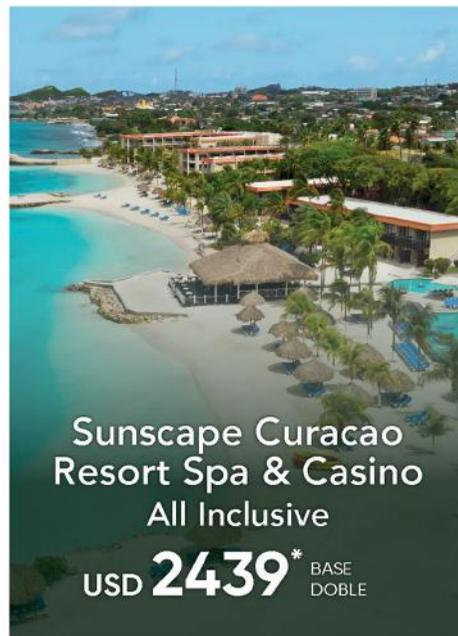
¡Lugares Confirmados!

- 7 NOCHES
- AEREO
- EQUIPAJE (H/23 KG)
- CARRY ON (H/10 KG)
- TRASLADOS
- HOTELERIA
- ASISTENCIA VALOR BRASIL

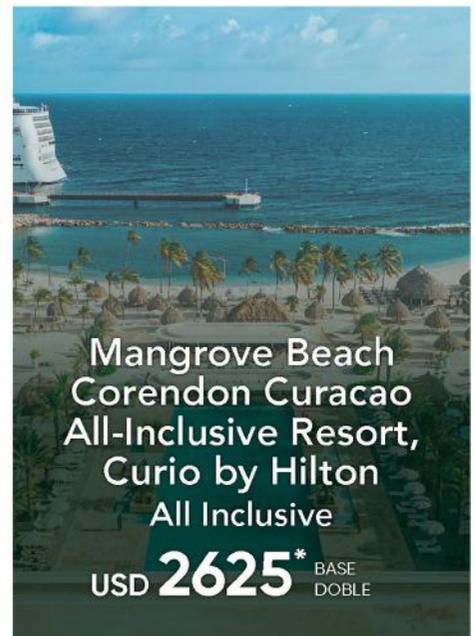
Renaissance Wind Creek Curacao Resort's Desayuno

USD **2119*** BASE DOBLE



Sunscape Curacao Resort Spa & Casino All Inclusive

USD **2439*** BASE DOBLE



Mangrove Beach Corendon Curacao All-Inclusive Resort, Curio by Hilton All Inclusive

USD **2625*** BASE DOBLE

*LA TARIFA CORRESPONDE A LA SALIDA DEL 01/05/26. PRECIOS POR PERSONA EN BASE DOBLE. TICKET AÉREO NETO, NO COMISIONABLE EN CLASE FULL (CON 1 PIEZA DE EQUIPAJE POR PASAJERO HASTA 23 + CARRY ON A BORDO DE 10KG EN CABINA), 7 NOCHES DE ESTADIA CON REGIMEN SEGÚN SE INDIQUE, TRASLADOS REGULAR, ASISTENCIA AL VIAJERO UNIVERSAL ASSISTANCE VALUE PLUS CON COBERTURA DE HASTA USD 80.000 EN DESTINO PARA PASAJEROS CON EDAD DE HASTA 70 AÑOS CUMPLIDOS. EL PAQUETE SOLO COMISIONA SERVICIOS TERRESTRES. INCLUYE: GASTOS DE RESERVA, TASAS, IVA, GASTOS ADMINISTRATIVOS, DNT. LOS PRECIOS PUBLICADOS SON PRECIOS TOTALES FINALES EN DÓLARES AMERICANOS, CONSULTE FORMAS DE PAGO. NO INCLUYE RG 3819. TARIFAS VÁLIDAS DESDE EL 29/10/25 HASTA EL 05/11/25. CONDICIONES GENERALES EN [HTTP://WWW.TOPDEST.TUR.AR/ES/EMPRESA/CONDICION](http://www.topdest.tur.ar/es/empresa/condicion). OP. RESP. BUSINESS & TRAVEL S.R.L - EVT LEG 7449 DISP. 321 - AV CORRIENTES 753 PISO 4º A BS. AS. - CUIT 30-64272445-9. TOP DEST VENDE EXCLUSIVAMENTE A AGENCIAS DE VIAJES.

Vanguard Marketing refuerza la promoción de Norwegian Cruise Line

Vanguard Marketing refuerza sus acciones de cara a 2026 y lo que resta de este año, profundizando su promoción de Norwegian Cruise Line (NCL) en Argentina, teniendo en cuenta los excelentes resultados de venta.

“NCL es sin lugar a duda uno de nuestros caballos de batalla. Nuestro foco de cara al año que viene va a seguir siendo la promoción en el Caribe, con opciones como el Caribe sin Visa partiendo de La Romana, y Europa, ideal para recorrer muchos destinos”, indicó Mariana Benseñor, gerente de Ventas de Vanguard Marketing.

Cabe puntualizar que Vanguard Marketing recientemente recibió a Larissa Valero, business development manager Latam de

La compañía profundiza la promoción de NCL, destacando productos en el Caribe y Europa.



Mariana Benseñor, Frank Medina, Larissa Valero y Adrián Pavese.

NCL, en el marco de una visita a Argentina para reunirse con el trade local y acercar novedades.

Caribe, Europa y la llegada del Norwegian Luna

Norwegian Cruise Line conti-

núa con su exitosa propuesta del Caribe sin visa, con el Norwegian Sky saliendo de La Romana –República Dominicana– hasta marzo. Asimismo, son muy populares sus cruceros cortos a Bahamas y sus tradicionales recorridos por el Caribe y Europa.

NCL cuenta actualmente con tres barcos de la clase Prima –Prima, Viva y Aqua–, y sumará un cuarto en 2026 con el lanzamiento del Norwegian Luna, que realizará itinerarios desde Miami.

Asimismo, la compañía prepara la reapertura de su isla privada en Bahamas, Great Stirrup Cay, completamente renovada, con muelle propio y nuevas atracciones.

“Va a ser un highlight del año, prácticamente un destino más dentro del itinerario”, agregó Valero.

Si bien el foco de la promoción estará en el Caribe y Europa, las directivas no dejaron de mencionar los itinerarios en destinos exóticos como Oceanía y Asia, ideales para viajeros experimentados. 



Resort en Punta Cana sólo para Adultos

Hotel Punta Cana Princess *****

Presenta una localización excelente, situándose a pie de playa Bávaro y a tan solo 25 min del aeropuerto.

Sus playas mantienen una belleza gracias a la calidad de sus blancas arenas y la transparencia de sus aguas ¡un verdadero paraíso en el Caribe!

TODO INCLUIDO
¡Lo que desees cuando, lo necesites!

Visítanos:



3, 4 y 5
NOVIEMBRE

OH Days

HotelDO

¡Este Cyber, vendés como nunca!

Reserva YA, ¡PAGALO DESPUÉS!

La forma de pago que estábamos esperando



Hasta

40% OFF

EN MILES DE HOTELES Y LA POSIBILIDAD DE PAGAR DESPUÉS

¡Tarifas imperdibles!

Hoteles RIU hasta 55% DE DESCUENTO

RIU
HOTELS & RESORTS

APP

Aprovechá los MEJORES DESCUENTOS.
La forma más fácil de vender es desde tu celular.

¡Descargá la app, reservá YA y pagá después!

DISPONIBLE EN  App Store  Google Play



¿Aún no eres agencia registrada?

¡REGISTRATE!



HotelDO



Expertos en trenes
de *lujo*



Operador Mayorista de Turismo

Especialistas en programas a medida

Tours en América, Europa, África y Asia

Hotelería en todo el mundo



essentialtravel.tur.ar

Llámanos
11 5274 1100
Escribinos
tours@essentialtravel.tur.ar
Seguinos

@essentialtravelarg

Seventur actualiza su programación de exóticos para 2026

Seventur presenta sus múltiples y atractivas opciones en África, Asia, Medio Oriente, Europa y América, las cuales ya están disponibles para reservar.

Seventur se encuentra promocionando su programación de exóticos para 2026, que incluye opciones en África, Asia, Medio Oriente, Europa y América, las cuales ya están disponibles para reservar.

Al respecto, Ileana Cicero, gerente general de la compañía, señaló: “Buscamos mantener todo lo actualizado, reemplazando las propuestas con menor demanda por programas que responden a las tendencias actuales”.

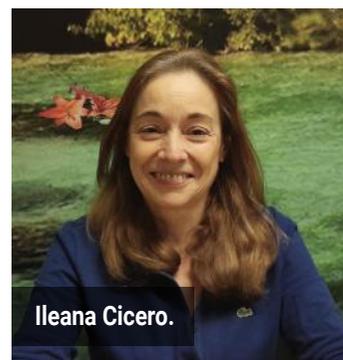
África y Asia

Bajo esta premisa, Seventur amplió sus circuitos en África más allá de Sudáfrica, con nuevos programas en Kenia, Tanzania, Uganda y Botsuana. “Además, hay combinaciones que integran safaris con destinos como Mauricio, Seychelles o incluso Mozambique”, destacó Cicero.

En cuanto a Asia, la compañía cuenta con propuestas para China y Japón. “También queremos darle un mayor impulso a Bali e Indonesia, más allá de Tailandia” puntualizó la directiva.

Medio Oriente, Europa del Este y América

Para el verano europeo Seventur prepara una sólida oferta en Medio Oriente y Europa del Este, con programas que combinan Egipto, Dubái, Grecia, Turquía y Croacia.



Ileana Cicero.

“Incorporamos también Arabia, combinada con Egipto y Dubái”, afirmó Cicero.

Además, la empresa impulsa su programación en Israel y mantiene su línea de viajes combinados en Rusia, los Países Bálticos, el Cáucaso y Europa del Este.

“También tendremos propuestas para las auroras boreales, con salidas no sólo a Tromsø, en Noruega, sino también a Islandia.”

A ello se suman alternativas para conocer Rumania, Polonia y Mongolia, además de la Polinesia, Australia y Nueva Zelanda.

Por último, vale mencionar la programación “América exótica”, que incluye circuitos en Canadá –con auroras boreales o cruces por Alaska– y propuestas en Colombia y Costa Rica.

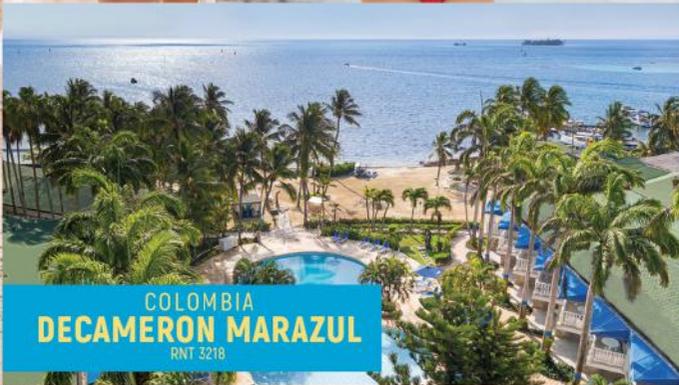
“Seventur es especialista en viajes a medida. Nos adaptamos a lo que quiere el pasajero, y no al revés. Ese es nuestro diferencial en el mercado”, concluyó Cicero.

Destinos soñados
DEL **CARIBE Y MÉXICO**



MÉXICO
GRAND DECAMERON LOS CABOS
A Trademark All Inclusive

DESCUBRE NUESTROS HOTELES EN MÉXICO Y COLOMBIA



COLOMBIA
DECAMERON MARAZUL
RNT 3218



COLOMBIA
DECAMERON BARÚ
RNT 19980

**TODO
INCLUIDO**



RESTAURANTES
ESPECIALIZADOS



BEBIDAS &
LICORES



BUFET
& SNACKS



ACTIVIDADES
DIARIAS



ENTRETENIMIENTO
DIURNO Y NOCTURNO



ACTIVIDADES
DEPORTIVAS

COLOMBIA · ECUADOR · EL SALVADOR · JAMAICA · MÉXICO · PANAMÁ · PERÚ

PARA MÁS INFORMACIÓN

CONSULTA CON TU OPERADOR

Safe Travel Assistance impulsa su crecimiento regional

Con una fuerte presencia en el mercado y un enfoque cada vez más orientado al cliente, Safe Travel Assistance continúa consolidando su liderazgo en América Latina a través de una estrategia centrada en la calidad de servicio, la inmediatez de respuesta y la innovación constante.

En ese sentido, la compañía avanza en un plan de expansión regional que combina tecnología, eficiencia operativa y acompañamiento personalizado en cada etapa del viaje.

Solidez comercial y alianzas estratégicas

En ese contexto, Jessica Migliorino, gerenta comercial de Safe Travel Assistance, señaló: “Hoy nuestro crecimiento se

Con foco en la innovación, la mejora constante del servicio y la expansión comercial, Safe Travel Assistance consolida su posicionamiento en América Latina.



Jessica Migliorino.

apoya en una estructura comercial sólida, con equipos profesionales y alianzas estratégicas que nos permiten estar cada vez más

cerca de nuestros clientes y socios comerciales”.

Al respecto, vale indicar que la compañía refuerza su presen-

cia en Argentina y Chile impulsando la apertura de nuevos canales comerciales y la integración de partners locales, al tiempo que fortalece el trabajo conjunto con agencias de viajes, brokers y distribuidores.

Este crecimiento sostenido se traduce en una red comercial más amplia, profesionalizada y comprometida con la excelencia, capaz de adaptarse a las nuevas demandas del mercado turístico regional.

“El compromiso con la calidad y la respuesta inmediata al cliente sigue siendo uno de los pilares fundamentales de Safe Travel Assistance”, agregó la directiva.

De este modo, gracias a un enfoque basado en la tecnología y la mejora continua de los procesos de atención, la empresa logra brindar soluciones ágiles y confiables en todo el mundo, combinando respaldo internacional con una gestión local más humana, rápida y eficiente. 



BAVARO ADVENTURE PARK THE PARK!!



MÁS INFORMACIÓN

 BAVAROADVENTUREPARK.COM  +1 (809)-933-3040

 [BAVAROADVENTUREPARK](https://www.instagram.com/bavaroAdventurePark)  [BAVARO ADVENTURE PARK](https://www.facebook.com/bavaroAdventurePark)  [BAVAROADVENTUREPARK](https://www.tiktok.com/@bavaroAdventurePark)

SACRED RIVER

HAY LUGARES QUE NO SE PLANEAN, SE REVELAN.

Sacred River no nació como un proyecto, sino como una revelación. Bajo la tierra de Bavaro Adventure Park, dormía un susurro antiguo, un espejo de agua escondido que parecía llamarnos con una voz que no era de este tiempo.

Lo que comenzó como un hallazgo inesperado, se transformó en una misión: darle forma a un espacio místico, y permitir que otros pudieran vivir lo que nosotros sentimos al descubrirlo.

del 3 al 5 de Noviembre

Intermonday

inter 60 ✈ inter 100 ✈ inter 200

2x1 + 3 CUOTAS SIN INTERÉS

dos pasajeros al precio de uno

Seguro de cancelación - Rotura y pérdida de equipaje
Electrónico protegido - Open Voucher

Consultá con tu representante comercial

+54 (911) 2260 4330 ☎ +54 (011) 5352 9134 ✉ emision@interassist.travel

PROMOCIÓN VÁLIDA DEL 03 AL 05 DE NOVIEMBRE PARA PLANES INTER 60-100-200. LA TARIFA COTIZADA AUMENTA 50% PARA MAYORES DE 75 AÑOS. EL BENEFICIO DEL OPEN VOUCHER APLICA POR UN AÑO DEL DÍA DE VIGENCIA DEL MISMO. CONDICIONES GENERALES EN WWW.INTERASSIST.TRAVEL/CCGG/IAT_CCGG.PDF

TKT.Travel: ciclo semanal de webinars para agentes

La iniciativa de TKT.Travel tiene como fin capacitar a las agencias de viajes, aportarles herramientas digitales y promocionar la oferta.

TKT.Travel lanzó un nuevo ciclo de webinars semanales dirigidos a agencias de viajes de todo el país, iniciativa que tiene como objetivo fortalecer la capacitación profesional, compartir herramientas digitales y presentar las salidas grupales programadas pa-



ra 2026, además del resto de la oferta de la mayorista.

Al respecto, Daniel Montero, gerente general de la compañía, destacó que el primer encuentro convocó a más de 140 agencias.

“La idea fue mostrar en detalle cómo serán las salidas grupales del próximo año. Hemos introducido una serie de cambios basados en la retroalimentación de los propios agentes y de los pasajeros, buscando elevar la cali-

dad y ofrecer itinerarios renovados”, explicó.

Grupales renovadas y Mundial 2026

Según explicó Montero, los nuevos programas incluyen grupos privados, prestadores más selectos y recorridos innovadores. “Queremos proponer algo distinto a lo que habitualmente se comercializa, manteniendo siempre la figura del coordi-

nador acompañante desde Buenos Aires y con doble a compartir garantizada”, precisó.

Vale acotar que el primer encuentro del ciclo abordó los productos “Turquía” y “Turquía con Islas Griegas”, mientras que los próximos webinars incorporarán temas vinculados al Mundial de Fútbol 2026.

“Queremos que los agentes conozcan todos los detalles de nuestra oferta, desde los paquetes para Estados Unidos y los parques temáticos hasta la comercialización de circuitos europeos, viajes a medida y exóticos.”

El ejecutivo subrayó que estos encuentros “también apuntan a mejorar las prácticas de venta y el uso de herramientas digitales”. “Por eso ponemos a disposición de los agentes todo lo necesario para que se autogestionen, sean más eficaces al captar una consulta y puedan atender mejor a cada cliente potencial”, concluyó Montero.



Disfruta de la mejor ubicación con todas las comodidades

HOTEL RIU PLAZA TORONTO

Situado en el corazón de la ciudad, nuestro nuevo hotel ofrece una experiencia sin igual tanto para viajeros de ocio como de negocios. Su ubicación privilegiada te permite estar a poca distancia de las principales atracciones de la ciudad.

El hotel ofrece

- Más de 350 habitaciones
- Bar en el vestíbulo
- Desayuno bufé
- Gimnasio abierto las 24 horas
- Sala de reuniones

Para más información contacta con tu agente o visita riupro.com

As you like it

RIU
PLAZA

VIVE LA NAVIDAD EN **EUROPA**

y descubre la magia de sus mercadillos

Nuestra propuesta

Experiencias
auténticas

Salidas
garantizadas

Hotelería 4*
seleccionada

Guía acompañante
en español

Descubre los
Mercadillos Navideños

8 días

París
y Países Bajos

Desde
1365EUR

NOVEDAD

7 días

**Países
Bajos**

Desde
1130EUR

NOVEDAD

9 días

**Capitales
Imperiales**

Desde
1310EUR

8 días

**Países
Bálticos**

Desde
1140EUR

NOVEDAD

CONSULTE CON NUESTROS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS

www.surland.com

ENAMORATE DE ÁFRICA

EN EL 2026

Seguinos en



90-59821324-8

ÁFRICA TEMPORADA 2026

SUDÁFRICA C/RESERVA PRIVADA & LAS VIC FALLS - 14 DÍAS

Salidas grupales c/guía de habla hispana, todos los jueves
Todos los aéreos. Traslados. Victoria Falls: 2 noches c/desay
& excursión a las cataratas. Johannesburg: 2 noches c/desay.
Reserva Privada Kruger Park: 2 noches c/pensión completa &
Safaris 4x4 en Moditlo Game Reserve, excursión Blyde River
Canyon. Cape Town: 4 noches c/desayuno.

ENE 2026 AL 30 JUN 2026 USD 3600+ IMP USD 400

RUTAS - SUDÁFRICA & SWAZILAND C/LAKE ST. LUCIA & HLUHLUWE - 16 DÍAS

Aéreos. Guía de habla hispana. Traslados. Cat 4* Johannesburg:
1 noche c/desayuno & visita a Pretoria. Área Kruger Park: 2
noches c/media pensión, excursión Blyde River Canyon & Safari
4x4. Swaziland: 1 noche Kwa Zulu Natal/Lake St Lucia : 2 noches
c/comidas & actividades. Ruta Jardín: excursiones, 1 noche c/
desay. Port Elizabeth 1 noche. 1 noche c/desay. Knysna. 1 noche
c/media pensión. Oudtshoorn. Cape Town: 4 noches.

1 ENE AL 30 SEP 2026 USD 3950+ IMP USD 1000

GORILAS EN LA NIEBLA - 11 DÍAS

Aéreos. Traslados. Guía de habla hispana. Vehículos Land
Cruiser. Comidas. Kampala 2 noches. Safari 5 noches
recorriendo, Kibale Forest, Queen Elizabeth National Park &
Bwindi National Park. Entradas parques incluidas.

ENE AL 30 NOV 2026 USD 6220+ IMP USD 1000

COLECCIÓN DE EMOCIONES - KENYA, TANZANIA & ZANZIBAR - 15 DÍAS

Aéreos. Traslados. Guía de habla hispana. Kenya - Nairobi: 1 noche c/desay. Safari 3 noches c/pensión completa. Lake Nakuru & Maasai Mara. Tanzania: Safari 3 noches c/pensión completa Serengeti & Crater Ngorongoro. Zanzibar: 5 noches c/all inclusive.

ENE 2026 USD 6975+ IMP USD 1180

FEB 2026 USD 6930+ IMP USD 1180

MAR 2026 USD 6710+ IMP USD 1180

ABR HASTA EL 15 DE MAY 2026 USD 6355+ IMP USD 1180

Tarifas en dólares estadounidenses, por persona en base doble. Ofertas válidas para compras a partir del 14/10/2025 (oferta limitada a 20 lugares por salida). Los pasajeros deberán abonar como precio final lo que se indica en la columna de precios del programa más los impuestos (IVA, DNT y tasas aéreas). Los precios reflejados NO INCLUYEN la Percepción 30 % en concepto adelantado de ganancias. Favor sumar el 2.8% sobre los servicios aéreos y terrestres en concepto de gastos administrativos. Información válida solo para agentes de viajes exclusivamente.

KENYA SAFARIS EN FAMILIA - 8 DÍAS

Salidas grupales con guía de habla hispana Aéreos. Traslados.
Kenya - Nairobi: 2 noches c/desay. Safari 4 días/3 noches con
pensión completa Lake Naivasha & Maasai Mara. Safari en
4x4 en el Parque Nacional de Nairobi, Visita al orfanato de
elefantes de Sheldrick. Almuerzo en el Restaurante Tamambo
de Nairobi, Visita al Giraffe Center, Visita a la casa-museo de
Karen Blixen, Paseo en Barca en el Lago Naivasha, Caminata en
la Isla de Crescent. Actividad educativa con los Masai, Safari a
pie en la Conservancy de Kandili, Safari de día completo en 4x4
en la Reserva Nacional de Masai Mara.

ENE, FEB & MAR 2026 - BASE 2 ADULTOS + 2 CHILDS
COMPARTIENDO

PAX ADULTO USD 3255+ IMP USD 980

PAX CHILD USD 2905+ IMP USD 950

ABR & MAY 2026 - BASE 2 ADULTOS + 2 CHILDS
COMPARTIENDO

PAX ADULTO USD 3075+ IMP USD 980

PAX CHILD USD 2725+ IMP USD 950

MAURITIUS, EL AROMA DE LAS ESPECIAS JUNTO AL MAR - 11 DÍAS

Aéreos. Traslados. Johannesburg: 1 noche c/desay. Mauritius:
8 noches c/media pensión (hab. colonial garden view), The
Residence Hotel. Lujo. Para ventas hasta el 30 NOV 2025.

OCT & NOV AL 10 DIC 2025 USD 3500+ IMP USD 500

6 ENE AL 30 ABR 2026 USD 3600+ IMP USD 500



Juan Toselli International Tours: todo listo para la convención en Marruecos

La operadora mayorista vive las vísperas de lo que será el broche de oro de su gran año: la 2° Convención de Turismo, esta vez en Marruecos.



Juan Toselli International Tours se prepara para cerrar el año a lo grande con su 2° Convención de Turismo, que se realizará del 6 al 14 de noviembre en Marruecos. Esta iniciativa contará con la participación de 45 agencias de viajes y una decena de partners del sector.

La Convención combina capacitación, networking y experiencias inmersivas en destino, apuntando a consolidarse en la agenda como uno de los más importantes eventos del trade turístico.

“Estar en las vísperas de la Convención nos genera cierta ansiedad, pero a su vez estamos tranquilos por la excelente expe-

riencia de la primera edición”, indicó Andrés Baraldi, gerente comercial de Juan Toselli International Tours.

“Es un proyecto en el que trabajamos durante todo el año, implicando y preparando a todo el equipo. La gente quedó muy conforme con la primera Convención en España, y desde ese momento comenzamos a trabajar en la segunda edición, proponiendo destinos mediante una encuesta, en la que fue elegida Marruecos”, aseveró Guillermo Toselli, director comercial de la empresa.

Itinerario y dinámica de la convención

El encuentro comenzará el

jueves 6 de noviembre con vuelos desde Buenos Aires y Córdoba hacia Madrid –con Air Europa–, donde los participantes serán recibidos con un desayuno y la entrega de un segundo kit de viaje diseñado especialmente para la Convención –el primero ya fue entregado–. Luego los invitados continuarán hacia Marrakech, sede central del evento, para desarrollar una agenda que combina trabajo y actividades culturales.

El sábado 8, tras una recorrida por el destino, tendrá lugar la primera gran jornada de networking, con la presentación de la 2° Convención y el desarrollo del Espacio Toselli, instancia en

la cual el equipo de la mayorista abordará novedades, estadísticas y compartirá herramientas para los agentes.

En tanto, el domingo 9 se realizará el Hub de Partners, espacio en el cual las empresas auspiciantes –incluyendo a la Oficina de Turismo de Marruecos– abordarán novedades, tendencias de mercado y tópicos como la inteligencia artificial.

A partir del lunes 10 comenzará un recorrido por Ouarzazate, el desierto de Merzouga, Fez y Tánger, con alojamiento en campamentos de lujo y actividades como paseos en dromedario y experiencias gastronómicas. 



La Convención es un proyecto que pensamos durante todo el año, implicando y preparando a todo el equipo. La gente quedó muy conforme con la primera edición, y desde ese momento comenzamos a trabajar en la segunda.

Toselli 



VIAJES FAT
CONSOLIDADOR DE AÉREOS

TU DEPARTAMENTO DE AÉREOS

Atención personalizada
Más de 50 años de Experiencia
Las mejores condiciones para tus pasajeros

Contactáanos, tenemos una propuesta para ofrecerte
#somostusocio *Clickaquí*

54-11-4961-8441
Comercial: +54-911-4417-8563
Guardia: +54-911-3840-6680
comercial@viajesfat.com.ar

Av. Pueyrredón 860 7° piso
Buenos Aires - Argentina
E.V.T. - Legajo nro. 16
www.viajesfat.com.ar


SERANDIPIANS
Member Travel Designer


FAEVT
FEDERACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAS


AVIABUE



Una joya escondida de la República Dominicana



Ahorros bajo el sol. Aproveche hasta un 40% de descuento en su estadía y disfrute de **\$200 USD en cupones del resort**, un **detalle de bienvenida de alta gama en la habitación** y un **servicio de turn-down elevado** en su próxima escapada a Cap Cana.

¡Su paraíso bajo el sol le está esperando!

Reserve antes del 7 de enero, 2026. Viaje hasta el 20 de diciembre, 2026.

**Aplican términos y condiciones.*



Reserve Ahora

REPÚBLICA DOMINICANA

El programa DO Travel Rewards premia a los agentes de viajes que venden el destino

Con DO Travel Rewards, programa lanzado por el Ministerio de Turismo del país, los agentes de viajes obtienen beneficios por vender República Dominicana.



Salto El Limón.



Manglares de Monte Cristi.

El Ministerio de Turismo de República Dominicana lanzó DO Travel Rewards, un programa de fidelización global que reconoce y recompensa a los agentes de viajes que promueven el destino. Esta iniciativa estratégica fortalece el vínculo entre el país y los profesionales del turismo, generando valor a través de incentivos tangibles y formación continua.

La fórmula es simple y efectiva: 1 noche reservada equivale a US\$ 1.

Además, DO Travel Rewards incluye un sistema de recom-

penas por referidos, mediante el cual el agente que invita y el nuevo miembro reciben \$ 5 US\$/EUR/GBP tras la primera reserva aprobada.

En cuanto al registro, es muy sencillo: solo es necesario ingresar a www.travelrewardsrd.com, completar un formulario y confirmar la cuenta (las condiciones de participación varían por región).

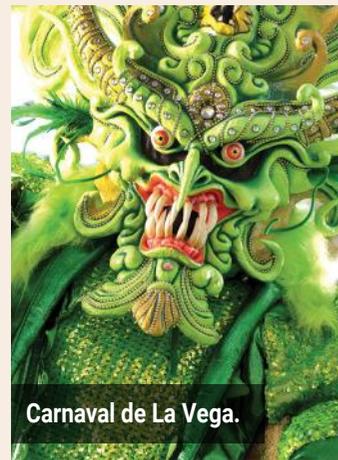
Acceso a beneficios

Una vez validadas las reservas en myBookingRewards.com, los agentes de viajes acceden a un panel denominado **MBR Dashboard**, desde el cual pueden transferir sus recompensas acumuladas.

El sistema está diseñado para ser intuitivo y ágil, garantizando control y transparencia en la gestión de los incentivos.

Además de los beneficios económicos, el programa proporciona herramientas de ventas destacando los 10 principales argumentos turísticos del país:

- Playas paradisíacas.



Carnaval de La Vega.



Santo Domingo.

- Aventuras acuáticas.
- Clima tropical.
- Biodiversidad.
- Historia y cultura.
- Hospitalidad.
- Vida nocturna.
- Gastronomía.
- Accesibilidad aérea y marítima.
- Golf de clase mundial.

Una comunidad en expansión

Según cifras oficiales, DO Travel Rewards ya cuenta con más de 17 mil agentes de viajes registrados, 50 mil reservas

ingresadas y más de US\$ 70 mil en recompensas distribuidas.

“Queremos construir una comunidad fuerte que crezca junto al destino. Y, en ese sentido, los minoristas son una pieza clave”, destacaron desde el **Ministerio**.

Con esta iniciativa, **República Dominicana** consolida su posición como uno de los destinos más dinámicos del **Caribe**, impulsando su promoción internacional a través de una red profesional cuyos miembros serán reconocidos por la labor que desempeñen. 

Regístrese desde aquí en DO Travel Rewards.



Viajar a Cuba
con **tranquilidad,**
¡es posible!



Con **TERRAWIND**, tus pasajeros cuentan con **atención médica** en destino, **sin complicaciones** y con **respaldo internacional**.



Cobertura

médica
por **evento**



Medicamentos
Recetados



Telemedicina
App Digital



Traslado
Sanitario



Preexistencias

¡COTIZÁ AHORA! 

Contactate con nosotros para más información: argentina@twglobalprotection.com

Buenos Aires: ☎ +54 9 11 27652063 Córdoba: ☎ +54 9 351 3948698 Salta: ☎ +54 9 387 5336845

Formosa: ☎ +54 9 370 4738900 Mar del Plata: ☎ +54 0223 4914630 La Plata: ☎ +54 9 221 5423418

Bahía Blanca: ☎ +54 9 291 4256067 Rosario: ☎ +54 0341 5279942 Mendoza: ☎ +54 9 261 5433514



Asistencia
Integral al Viajero



JUAN TOSELLI INTERNATIONAL TOURS

Lo que hay que saber de los tres parques nacionales de Florida

Gracias a los múltiples viajes que ha realizado a los principales parques naturales de **Estados Unidos**, **Juan Toselli** –presidente de **Juan Toselli International Tours**– puede abordarlos detalladamente y así aportar la información necesaria para conocerlos. En este caso, el directivo se refiere a los tres parques nacionales del estado de **Florida**.

Naturaleza pura en Florida

Las siguientes son las principales características de los parques nacionales de **Florida**.

• **Everglades National Park:** se estableció para conservar uno de los humedales subtropicales más grandes del país, proteger especies amenazadas y mantener el flujo de agua hacia la bahía de Florida.

Existen varios accesos, entre ellos el “Homestead En-

Everglades National Park, Biscayne National Park y Dry Tortugas National Park son los tres parques nacionales de Florida, descritos aquí por Juan Toselli.

trance” (centro de visitantes Ernest F. Coe), Shark Valley y Everglades City.

Entre las actividades que se pueden realizar figuran caminar por senderos elevados y pasarelas (como Anhinga Trail, Pa-hay-okee Overlook) para observar fauna y flora, tours en airboats por los pastizales

de agua, y pasear en kayak o canoa por manglares y canales interiores.

• **Biscayne National Park:** fue establecido para proteger ecosistemas marinos costeros, arrecifes coralinos, manglares e islas tropicales frente a la presión urbana de Miami y el desarrollo costero.

Se accede desde la costa de Miami/Homestead.

Entre las actividades se pueden mencionar esnórquel y buceo alrededor de arrecifes coralinos, y navegación entre islas y manglares.

• **Dry Tortugas National Park:** se estableció para conservar la isla coralina y ecosistemas marinos remotos, además del fuerte histórico Fort Jefferson.

Solo es accesible en barco (ferri desde Key West) o hidroavión.

Entre las actividades se sugiere visitar el mencionado



Juan Toselli en Biscayne National Park.

fuerte, hacer esnórquel y buceo, y observar aves migratorias e islas desiertas.

Key West es la isla más al sur de los Estados Unidos continentales, un paraíso tropical con alma bohemia con casas de color pastel, palmeras y autos antiguos. Se encuentra a unos 265 km. al suroeste de Miami por la US-1, conocida como la Overseas Highway.

El viaje dura entre tres horas y media y cuatro horas por tramo. El viaje en barco desde Key West al parque dura aproximadamente dos horas y 15 minutos por tramo (unas cuatro horas y media ida y vuelta).



PARADISUS

BY MELIÁ

Lujo inmersivo, *diseñado por el destino*

Descubre un refugio donde la cultura local y la belleza natural se entrelazan con hospitalidad excepcional y bienestar holístico. Paradisus by Meliá convierte el todo incluido en una experiencia auténtica para quienes buscan relajación y una conexión profunda con el lugar.



¡Explora
nuestros resorts!

LOS CABOS • CANCUN • RIVIERA MAYA • PUNTA CANA • ISLAS CANARIAS

Soles Fun & Leisure: seminarios en Buenos Aires y Neuquén

Soles Fun & Leisure realizó una serie de seminarios en la Ciudad de Buenos Aires y en la ciudad de Neuquén con diversos proveedores de servicios, compartiendo interesantes novedades y propuestas.

Estas acciones sirvieron para que los agentes de viajes se interioricen de novedades en productos de cara a la temporada de verano 2026 y el resto del año.

Las capacitaciones

En Buenos Aires la operadora realizó una capacitación en sus oficinas junto a Valentín Hotels & Resorts, con temática sobre las propuestas de prestigiosa cadena en el Caribe, brindando detalles de sus propiedades en Cuba y Riviera Maya.

Esta charla estuvo a cargo

La operadora mayorista brindó seminarios con el acompañamiento de proveedores clave, compartiendo propuestas y novedades ante los agentes de viajes.



de Liliana Pereyra, representante comercial de Valentín Hotels & Resorts para Argentina y el Cono Sur; junto a Damián Esersky, socio gerente de la operadora;

ra; y la ejecutiva comercial Paula Echevarría.

Al finalizar, los profesionales brindaron información acerca de la nueva programación de

para a la temporada en Cuba, compuesta por paquetes con una selección de hoteles recomendados.

En Neuquén, la operadora –a través de su representante María Helga Rondina– realizó dos seminarios para los agentes de viajes de la capital provincial y del valle de Río Negro.

Soles organizó esta iniciativa junto al turoperador internacional TUI Group, con la participación de Alejandro Fernández Torres, delegado comercial para Latinoamérica.

En ese sentido, el profesional aportó detalles de la programación de la operadora europea dirigida al mercado de Latinoamérica.

Al finalizar la capacitación, Claudio Lafonte, gerente comercial, describió los cambios realizados en la página web de Soles, explicando los nuevos acuerdos en hotelería y compañías aéreas incorporadas a la plataforma.

DUBÁI PARA TODOS

2026

SALIDAS GRUPALES



27 Marzo* *Semana Santa*
07, 16 y 22 Mayo



Emirates desde Buenos Aires

2 maletas en bodega + 1 carry on

- **8 noches Hotel 4*** con desayuno
- Traslados con asistencia de habla hispana
- Safari en el desierto con cena bajo las estrellas
- Experiencias con guía de habla hispana:
 - **Dubái Clásico**
 - **Abu Dhabi** con almuerzo

USD 1697

+Imp/IVA/Gtos Adm. **USD 740**

Suplemento Salida 27 MARZO **USD 497**

6 PAGOS SIN INTERÉS



+549 351 3265561

www.mediterraneaturismo.tur.ar

Tarifas por persona en dólares base doble sujetas a modificación sin previo aviso. Plazas limitadas. No incluye impuestos locales ni propinas a pagar en destino. Señal del 15% del total a las 48 hs de la confirmación. El saldo debe ser abonado en cuotas mensuales iguales, consecutivas y no reembolsables cuyo vencimiento opera el día 5 de cada mes o el día hábil anterior. El pago total debe completarse el mes anterior a la salida. Consulte las condiciones de contratación de cada servicio. Las imágenes son ilustrativas. Operador Responsable: Mediterránea Turismo EVT Leg. 9159.



NUEVA PLATAFORMA EXCLUSIVA – TRASLADOS ONLINE!

Reservá de la manera más cómoda y vendé sin estrés!

Servicios privados y compartidos en más de 190 países y 2.800 aeropuertos

Proveedores reconocidos a nivel mundial. Confirmación inmediata. Geolocalización y rastreo de vuelos. Viaje directo. Servicios VIP. Cancelación flexible. 1 maleta por pasajero incluida. Punto de encuentro señalado. Meet & Greet



Solicite su acceso al portal a info@turar.com o por whatsapp al 11 3308-9815, participe de una capacitación exclusiva y acceda a las mejores condiciones. Operador Responsable: Turar S.A. Legajo 1498. Foto: Freepik

Caluch Viajes: oferta de Brasil y Patagonia para la temporada de verano

El operador mayorista lanzó sus salidas grupales para el verano 2025/26, que incluyen a Brasil y a la Patagonia con tarifas congeladas y hasta en 12 cuotas sin interés.

Caluch Viajes presentó su programación de verano con dos ejes centrales: la Operación Brasil, que incluye salidas grupales tanto en bus como en aéreo, y la campaña "Patago-

nia Congelada", con tarifas fijas hasta abril de 2026.

Además, ofrece 12 cuotas sin interés para todos los productos nacionales.

Grupales a Brasil

La Operación Brasil comenzará el 27 de diciembre con la salida Reveillon en Canasvieiras. La propuesta también incluye ofertas en Praia dos Ingleses, Bombinhas y Balneario Camboriú, con la posibilidad de sumar Laguna.

Los paquetes incluyen transporte en bus o aéreos de Gol Linhas Aéreas, coordinación permanente, servicio a bordo, asistencia al viajero y alojamiento.

Como diferencial, vale destacar que Caluch Viajes cuenta con oficinas propias en Canasvieiras y Camboriú.

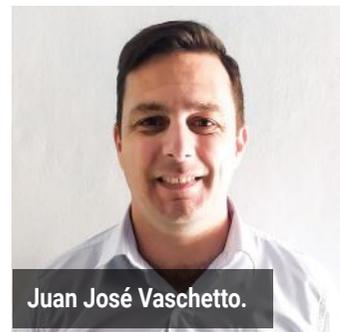
"Concebimos la temporada de verano como una oportunidad para que los pasajeros nos conozcan, vean la calidad de la oferta y luego quieran elegir nuestros circuitos anuales a diversos destinos", señaló Juan José Vaschetto, gerente general de Caluch Viajes.

Patagonia Congelada: precios fijos y cuotas

Caluch Viajes lanzó la campaña "Patagonia Congelada", que garantiza precios fijos hasta abril de 2026.

Las salidas grupales en bus incluyen:

- Patagonia Austral con Peñías: Bariloche, Esquel, Los Antiguos y Puerto Madryn.
- Patagonia Especial: Comodoro Rivadavia, Río Gal-



Juan José Vaschetto.

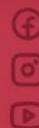
gos, Ushuaia, El Calafate y Puerto Madryn.

- Paisajes Neuquinos: Caviahue y Copahue.
- Patagonia Austral y Bosques Andinos: Bariloche, Esquel, Los Antiguos y Puerto Madryn.
- Dos Océanos: Viña del Mar, Pucón, Puerto Montt y Bariloche.

Todos los productos nacionales pueden abonarse en 12 cuotas sin interés con Visa y Mastercard del Banco Nación.



ESCANEA EL QR Y ACCEDÉ A COMISIONES EXTRAS EN NUESTRA WEB, HACIENDO CLIC EN LA OPCIÓN DE MENÚ: TUI LATAM





TU AVENTURA COMIENZA ACÁ

Descubrí destinos únicos, precios exclusivos y una atención pensada para vos



 **Volando Viajes**
Descubre tus sueños

CONTACTANOS



+54 9 11 7099105

comercial@volandoviajes.com.ar

volandoviajes.com.ar



MercadHotel participó como sponsor en el evento de Grupo On Line

MercadHotel participó en calidad de sponsor en el evento de Grupo On Line dedicado a la inteligencia artificial aplicada a la tarea de los agentes de viajes. Se trató de una cita con numerosa concurrencia y transmisión en streaming a más de 400 agencias de viajes tanto de Argentina como de otros países.

En ese sentido, MercadHotel, como empresa cercana al organizador, acompañó la iniciativa aportando el sorteo de noches hoteleras en el interior del país, entre otras acciones.

Consolidación en el mercado

En sus pocos meses de funcionamiento, la nueva plataforma hotelera de MercadHotel, que

La empresa sorteó noches hoteleras como sponsor del evento de Grupo On Line, con gran concurrencia de agentes de viajes.



reúne más 900 establecimientos nacionales, ha logrado una buena aceptación por parte de operadores y agentes de viajes argentinos.

“La página funciona de manera ágil, realizando confirma-

ciones online, ofreciendo múltiples formas de pago, emitiendo los vouchers y editando las liquidaciones de cada operación, para el control contable de los profesionales.”

“Ahora es muy fácil reservar un hotel en Argentina. Tan solo en unos segundos su pasajero dispondrá del voucher con todo confirmado a inmejorables precios”, resaltó Víctor Belchior, director de MercadHotel.

Vale recordar que la empresa, pese a su corta carrera en el mercado, ya participó en la última FIT, compartiendo ante los agentes de viajes su innovador banco de camas propio y gozando de mucha aceptación entre los profesionales del turismo.

“La gente reconoce nuestra trayectoria profesional. Ambos nos hemos desempeñado durante muchos años en el sector, y eso nos da respaldo y credibilidad”, concluyeron Belchior y Osvaldo Ruiz, también director de MercadHotel. 



VIVE NUEVAS EXPERIENCIAS EN LOS DESTINOS
Em Hotels

COLOMBIA MÉXICO REP. DOMINICANA ARGENTINA

EM HOTELS    /Emhotels
WWW.EMHOTELS.COM

CONOZCA NUESTRA CADENA HOTELERA 

RNT.5286

**Reservá ahora y
pagá después**



Descubrí la plataforma mayorista que simplifica tus reservas.



Encontrá hoteles, vuelos, tours, autos y traslados **en un solo lugar**



Pagá como quieras

En dólares con tarjeta, link de pago, en efectivo, fraccionado o combinando medios.



Confirmá al instante

Reservas ágiles y seguras, sin demoras.

Afiliate gratis y vendé fácil.

 priceagencies.com.ar

Pedí tu usuario hoy



Contáctanos

Antonella Rodríguez Ares

✉ antonella.ares@pricetravel.com

Alejandro Cardenas

✉ alejandro.cardenas@pricetravel.com

Ola: grupales acompañadas 2026 con nuevos destinos

Con fechas confirmadas, nuevos destinos y el diferencial de siempre, Ola coloca en el mercado atractivas salidas grupales acompañadas para el año próximo.

¿CONOCÉS NUESTRO SISTEMA DE RESERVAS ONLINE?

Descubrí nuestra nueva plataforma que te permite cotizar y reservar cruceros de manera rápida, sencilla y al instante.

Cotización instantánea



Sin gastos de reserva



Personaliza con el logo y la información de tu agencia



OCEANIA
CRUISES®

Regent

ESCANEA EL QR



CREÁ TU USUARIO



Vanguard
Marketing

5411-5353-0580

INFO@VANGUARDMARKETING.COM.AR

@VANGUARDMARKETINGAR



Logo de un 2025 exitoso, en el que más de 500 pasajeros confiaron en las salidas de Ola para descubrir el mundo, la compañía anunció el lanzamiento de sus Grupales Acompañadas 2026, ampliando la propuesta de destinos y reafirmando su diferencial: el acompañamiento en cada paso del viaje.

“En Ola creemos que cada viaje comienza mucho antes de subir al avión. Somos nosotros, el equipo de Grupales Acompañadas, quienes planificamos cada detalle, capacitamos a las agencias, brindamos materiales de venta y respondemos consultas”, señalaron desde la compañía.

“Y somos los mismos que acompañamos a los pasajeros durante toda la experiencia, garantizando cercanía, cuidado y tranquilidad en cada destino.”

Destinos y fechas de las grupales 2026

Para los primeros meses de 2026, las Grupales Acompañadas

Ola ya tienen fechas confirmadas:

- 1° de febrero: “Turquía de Ensueño & Dubái de Lujo” (desde Buenos Aires).
- 27 de febrero: “Corea & Japón” (desde Buenos Aires).
- 1° de abril: “Encantos del Perú” (desde Buenos Aires, Córdoba y Salta).
- 6 de abril: “Ola Europea” (desde Córdoba).
- 1° de mayo: “Ola Europea” (desde Buenos Aires).
- 22 de mayo: “Descubre Italia” (desde Buenos Aires).
- 14 de agosto: “Inglaterra, Escocia e Irlanda” (desde Buenos Aires).
- 10 de septiembre: “Europa Soñada” (desde Buenos Aires).
- 11 de septiembre: “Corea & Japón” (desde Buenos Aires).
- 12 de octubre: “Ola Europea” (desde Buenos Aires).

En cada caso, el viajero recibe un kit de viaje de regalo que incluye botella, cubrevalija, mochila y portacelular.

VERANO 2026



DESDE BS. AS Y MENDOZA

BUZIOS

SALIDAS 05/01, 12/01,
19/01 Y 26/01 - 7NTS.



POUSADA
MAREZIA
USD 1.150
BASE DOBLE

FLORIANOPOLIS

SALIDAS 16/01 Y 23/01
7NTS.



COSTAO DO
SANTINHO
USD 1.920
FAMILY PLAN

SALVADOR

SALIDAS 07/01, 13/01
Y 20/01 - 7 NTS.



CATUSSABA
RESORT
USD 1.830^(*)
BASE DOBLE
(*) Tarifa válida para salida 20/01

PUNTA CANA

SALIDAS 05/01, 14/01
Y 21/01 - 7 NTS.



BAHIA PRINCIPE GRAND
PUNTA CANA
USD 2.190 FAMILY
PLAN
USD 2.450 BASE
DOBLE

RIVIERA MAYA

SALIDAS 14/01 Y
23/01 - 8 NTS.



IBEROSTAR
QUETZAL
USD 2.620 FAMILY
PLAN
USD 3.050 BASE
DOBLE

BUZIOS

SALIDA 13/02 - 7 NTS.



POUSADA
MAREZIA
USD 1.150
BASE DOBLE

PUNTA CANA

SALIDA 13/02 - 7 NTS.



RIU BAMBU
RESORT
USD 2.540 FAMILY
PLAN
USD 2.870 BASE
DOBLE

RIVIERA MAYA

SALIDA 07/02 - 7 NTS.



VIVA WHYNDAM
MAYA
USD 2.120 FAMILY
PLAN
USD 2.490 BASE
DOBLE

Consultá por OTRAS OPCIONES DE HOTELES y encontrá en WWW.TKT.TRAVEL mas ofertas con CUPOS OK a otros destinos de Caribe.
Family Plan: 02 adultos + 02 chds de hasta 11 años cumplidos. Tarifas válidas abonando en dólares moneda estadounidense. Vigencia hasta el 17/11/2025, o hasta agotar stock. Operador Responsable Le Syvan EVT - legajo 6868

“ECTU Verano”: la histórica 50ª edición se perfila como una fiesta comercial

La 50ª edición de ECTU se enfocará en el verano; al tiempo que se erige como un escenario óptimo para generar relaciones y negocios cara a cara con el entramado turístico. Adrián Manzotti, presidente de Aviabue, ponderó el rol del evento como barómetro del sector.



El Encuentro de Comercialización Turística (ECTU) se prepara para un hito: su edición número 50 que, bajo el rótulo de “ECTU Verano”, se llevará a cabo el miércoles 19 de noviembre de 2025, en el Hotel Buenos Aires Marriott, organizada por Aviabue y Ladevi Medios.

Este clásico del trade turístico se reafirma como el escenario óptimo para consolidar negocios cara a cara, justo a tiempo para definir la temporada alta y anticipar los productos de la primera mitad de 2026.

Adrián Manzotti, presidente de Aviabue, destacó el significado de esta edición especial y confirmó la intención de segmentar mejor las citas futuras: “Es el número 50 y ¡queremos festejarlo! Le daremos un foco de ‘Verano’ para diferenciarlo del encuentro de marzo y así orientar mejor los productos. Tenemos una muy buena expectativa”.

Asimismo, recaló que la cita será el espacio donde los profesionales del turismo se encontrarán con más de 100 expositores dedicados a las diversas actividades del sector, entre operadores mayoristas, hoteles, cruces, rentadoras de autos, compañías aéreas, asistencias al viaje, destinos y mucho más.

Regreso a la “vieja escuela”

Reconociendo que la situación económica nacional es compleja, Manzotti lamentó los efectos directos en los patrones de consumo.

“Hoy la verdad es que está todo parado. Si bien históricamente el período estival se compraba en noviembre y diciembre, nos habíamos acostumbrado a que la gente precomprara a mitad de año para viajar durante el verano. Ahora volvimos a lo histórico: la gente está especulando”.

En este sentido, recordó cuando, dos décadas atrás, en épocas de Matías Prisco, expresidente de Aaavyt GBA, Ladevi realizaba con éxito los “Workshop de Vacaciones de Verano”.

Al respecto, se mostró optimista de que ECTU sea el trampolín para reanimar las ventas. “La edición de noviembre destacará por las ofertas de cara a la temporada alta y la anticipación de los productos de la primera mitad de 2026”, anticipó, para admitir que esta dinámica podría repetirse en el futuro.

Al ser consultado sobre los productos estrella de la próxima temporada, el presidente de Aviabue mantuvo la cautela, pero señaló un factor de peso: la diferencia de costos en moneda extranjera.

“A nivel internacional, me imagino que destinos como República Dominicana y Brasil seguirán firmes. El tema es que los aéreos están caros. Hoy, con el cambio, conviene estar en Brasil; la vida, los lugares, moverse ahí es más fácil y barato que vacacionar por el país”, sentenció, ejemplificando la disyuntiva que enfrenta una parte de la clase media argentina a la hora de elegir vacaciones.

Una cita con festejo y visión de futuro

Además de los negocios en los escritorios, la jornada del 19

Los números de la edición marzo de 2025 de ECTU

125 empresas dedicadas a productos nacionales e internacionales expusieron su oferta en el 49º ECTU.

1.600 personas participaron de la cita.

4 fueron las capacitaciones que se realizaron en el marco del evento.

de noviembre tendrá diversas sesiones de capacitación y seminarios para jerarquizar y profesionalizar el día a día de los agentes de viajes.

“Disney Destinations brindará un desayuno de trabajo; mientras que Tucano Tours, Ticket-Ya-Chasma y Río Negro encabezarán sus respectivas capacitaciones”, detalló Manzotti.

De cara al futuro, reveló que la Asociación planifica encuentros de formación enfocados en la tecnología y la Inteligencia Artificial.

Cabe destacar que, como colofón de la jornada, Aviabue encabezará un festejo para sus socios en Madero Tango. 🎉

Listado completo de expositores confirmados en ECTU 2025





Verano 2026

¡CONSULTA CUOTAS
SIN INTERÉS!



Incluye
impuestos aéreos

BARILOCHE
5 NOCHES - DESAYUNO
\$546.060

SAN JUAN
4 NOCHES - DESAYUNO
\$575.560

PUERTO MADRYN
4 NOCHES - DESAYUNO
\$552.320

**JUJUY Y
HUMAHUACA**
4 NOCHES - DESAYUNO
\$608.886

**SALTA Y
CAFAYATE**
4 NOCHES - DESAYUNO
\$633.620

**TERMAS DE
RÍO HONDO**
6 NOCHES - DESAYUNO
\$613.160

CATARATAS
4 NOCHES - DESAYUNO
\$639.180

**MENDOZA
CON CACHEUTA**
4 NOCHES - DESAYUNO
\$568.060

**CALAFATE Y
PERITO MORENO**
3 NOCHES - DESAYUNO
\$775.160

**USHUAIA Y
PARQUE NAC.**
3 NOCHES - DESAYUNO
\$841.646

**CALAFATE
Y USHUAIA**
6 NOCHES - DESAYUNO
\$1.510.546



SALIDAS EN BUS

MAR DEL PLATA
4 NOCHES - DESAYUNO
\$294.680

VILLA GESELL
4 NOCHES - DESAYUNO
\$414.440

MAR DE AJÓ
4 NOCHES - DESAYUNO
\$265.780

SAN BERNARDO
4 NOCHES - DESAYUNO
\$280.180

**VILLA
CARLOS PAZ**
4 NOCHES - DESAYUNO
\$262.780

LA FALDA
4 NOCHES - DESAYUNO
\$328.380

VILLA GIARDINO
4 NOCHES - DESAYUNO
\$414.880

MERLO
4 NOCHES - DESAYUNO
\$321.280

**TERMAS DE
FEDERACIÓN**
4 NOCHES - DESAYUNO
\$286.740

CATARATAS
4 NOCHES - DESAYUNO
\$486.380

**BARILOCHE Y
SAN MARTIN**
6 NOCHES - DESAYUNO
\$814.980

**BARILOCHE
CON ESQUEL**
6 NOCHES - DESAYUNO
\$866.240

RUTA 40 AL SUR
10 NOCHES - DESAYUNO
\$1.714.980

**MENDOZA
CON CACHEUTA**
4 NOCHES - DESAYUNO
\$441.740

**MENDOZA Y
SAN RAFAEL**
5 NOCHES - DESAYUNO
\$532.140

**SAN RAFAEL
Y REYUNOS**
4 NOCHES - DESAYUNO
\$464.680

**TERMAS FIAMBALA
Y AIMOGASTA**
4 NOCHES - DESAYUNO
\$664.480

**NORTE ARGENTINO
CON JUJUY**
6 NOCHES - DESAYUNO
\$740.980

Consultar excursiones incluidas y precios por persona base doble/triple en:
WWW.OPCIONESARGENTINAS.COM

Turismo pide una reforma laboral estructural que potencie la competitividad y formalice el empleo

La industria turística anhela una ley “pro-empleo”, que además apunte a eliminar la sobrecarga fiscal y la litigiosidad. Empresarios piden flexibilidad real –banco de horas y polifuncionalidad– y advierten que los incentivos fiscales temporales no atraerán las inversiones ni frenarán la informalidad.

■ **POR MARCOS LLOBET**
redaccion13@ladevi.com

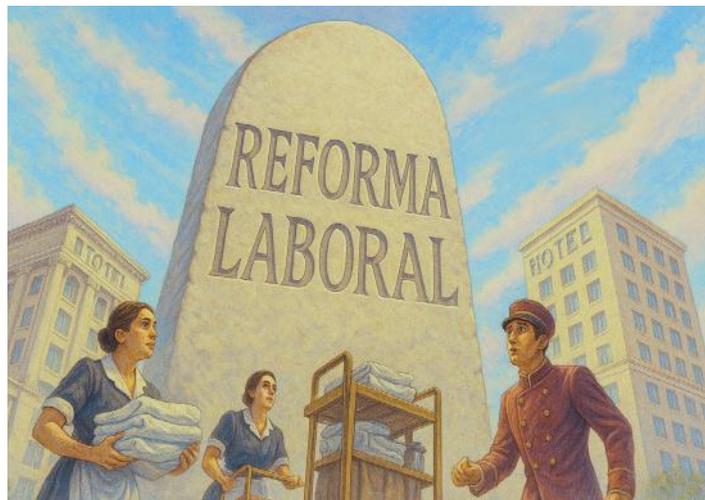
La reforma laboral se perfila como uno de los debates más relevantes del nuevo ciclo político, y el turismo argentino no es ajeno.

Empresarios del sector reclaman que la ley sea estructural y no transitoria, con medidas que impulsen el empleo formal, reduzcan la carga fiscal y otorguen mayor flexibilidad operativa.

Pese a que desde el Gobierno repiten que “oficialmente no hay nada escrito”, lo cierto es que desde La Libertad Avanza están trabajando sobre la base de un proyecto presentado por la diputada Romina Díez en 2024.

La hotelería y gastronomía, en particular, ven una oportunidad histórica para modernizar el régimen que, según los empresarios consultados, se ha convertido en una legislación “anacrónica” y una traba insostenible para ser competitivos, reducir costos y formalizar empleos.

En un clima de cautela, escepticismo y críticas, el mensaje es claro: la reforma es necesaria, y vendría a poner en agenda algo que la actividad baraja desde hace muchos años en cuanto a informalidad, alivios impositivos e



incentivos fiscales. Para ello, habrá que esperar, al menos, hasta el 10 de diciembre.

Los ejes del proyecto libertario

La iniciativa libertaria titulada “Ley de Promoción de Inversiones y Empleo” reproduce varios de los artículos del capítulo laboral del Decreto de Necesidad y Urgencia (DNU) 70/23, actualmente suspendido por la Justicia. Sus principales ejes son:

- **Jornada laboral:** ampliación de hasta un máximo de 12 horas diarias. Esto modifica el límite actual de ocho horas.
- **Vacaciones:** fraccionamiento del período vacacional, lo que habilita a los trabajadores a tomar sus días de descanso en partes.

- **Indemnizaciones en cuotas:** para las pymes se establece la posibilidad de abonar las indemnizaciones y multas derivadas de sentencias judiciales en hasta 12 cuotas mensuales.

- **Flexibilización de convenios:** se autoriza la implementación de sistemas de banco de horas y otros esquemas laborales flexibles, los cuales se podrán negociar mediante los convenios colectivos de cada sector.

- **Salario en especie:** opción de abonar una porción del salario a través de prestaciones no dinerarias, como vales de comida o canastas de alimentos, un sistema conocido como “ticket canasta”.

- **Incentivos fiscales:** beneficios para fomentar la contratación de nuevo personal.

El costo de la formalidad y la litigiosidad: la deuda pendiente

Una queja recurrente de los empresarios radica en la estructura de sobrecarga fiscal, un factor que fuerza a muchas pymes a operar en la informalidad para subsistir. Al respecto, miran con cautela la modernización laboral.

En esta línea, un hotelero porteño lamentó que los textos “filtrados” no contemplan cambios en los aportes sindicales ni las cargas sociales de manera estructural.

“Se mantiene el alto costo laboral argentino, limitando el alcance real de la formalización en un sector donde gran parte del trabajo es informal o temporario”, sostuvo.

Desde el Fin del Mundo, un empresario graficó: “Por cada dos empleados que vos estás pagando, le pagas un tercer trabajador al Estado”.

Esta sobrecarga fiscal superior al 50% frente al costo neto, dijo, castiga el empleo registrado. A esto se suma la incertidumbre jurídica. Para las pymes, por regla, contratar implica “comprarse un problema”.

En Córdoba, un agente de viajes agregó que la litigiosidad actual es una amenaza de quiebra para los pequeños prestadores, por lo que la ley debe dejar de ser una herramienta punitiva.

Vacaciones de verano cada dos años

Entre planes e intenciones cobra fuerza la decisión de que las empresas otorguen vacaciones

en cualquier momento del año y hasta el 30 de abril del siguiente.

A su vez, estarán obligadas a garantizar el descanso en temporada de verano una vez cada dos períodos, salvo que el trabajador elija lo contrario.

Si bien la medida apunta a desconcentrar los períodos de licencia y mejorar la organización productiva, el común denominador de los empresarios indicó que podría provocar un efecto inverso: menor movilidad interna e inferior demanda en temporada alta, especialmente si una porción significativa de los empleados de distintos rubros posterga sus vacaciones estivales.

A su turno, desde Pinamar, el dueño de un restaurante indicó que “perder al personal en el ‘pico de la ola’ por vacaciones es muy perjudicial”; al tiempo que recordó que las empresas ya deben lidiar con factores inevitables como la coordinación familiar de las vacaciones y los recesos escolares.

Flexibilidad operativa: banco de horas y polifuncionalidad

Para competir con destinos que gozan de mayor flexibilidad laboral, dos propuestas son vistas con optimismo moderado:

Banco de horas como solución al “pico”: la compensación de jornadas es la herramienta más esperada por los empresarios, para gestionar “oficialmente” el staff sin que los costos de horas extra se disparen y erosionen la tarifa.

Polifuncionalidad para la eficiencia: hoteleros y gastronómicos critican que las categorías laborales rígidas impiden la polifuncionalidad necesaria en la operación diaria de un alojamiento o restaurante, obligando a liquidaciones complejas por tareas menores.



Milei había anticipado en la apertura de FIT que avanzaría en una reforma laboral.

Franco compensatorios: “Otograr descansos en tiempos de baja actividad sin que ello signifique un sobrecosto inmediato para la empresa es una ayuda para la operación”, coincidieron los empleadores.

Cabe destacar que, en la realidad, la pyme aplica la compensación de horas o relevamiento de puestos, ya sea por pico de trabajo o situaciones personales, de manera informal por la relación cercana entre empleados y dueños.

Por su parte, respecto a las jornadas de 12 horas permanentes, los empresarios fueron cautelosos y advierten “no solo un impacto negativo en la productividad y atención al cliente, sino en la calidad de vida de los empleados”.

Consultados sobre el período de prueba, ven con buenos ojos una ley que extienda esta fase de los meses actuales hasta un año, si así lo acuerda el CCT.

“Esta es una medida clave para el turismo, donde la contratación de personal estacional requiere mayor tiempo para evaluar el desempeño y la adaptabilidad a las funciones del servicio”, declaró un empresario hotelero de Mar del Plata.

El fondo de cese laboral, bajo la lupa de Fehgra

Mientras que el Gobierno define la letra chica del documento, Fernando Desbets, presidente de Fehgra, alertó sobre la posible implementación del Fondo de Cese Laboral como sustituto

de las indemnizaciones, siguiendo el modelo de Uocra.

El dirigente advirtió que la actividad hotelera y gastronómica no puede ser comparada con la de la construcción. “Nosotros no tenemos un alto índice de contingencia (alta rotación por finalización de obras) para resguardar en un costo altísimo”, enfatizó.

Al respecto, confirmó que la Federación está activamente involucrada en la mesa de discusión para plantear esta diferencia de actividades y evitar que se extrapolen modelos que no aplican a la realidad laboral de la hotelería y la gastronomía.

Incentivos temporales y el riesgo de medidas cortoplacistas

Quizás la crítica más aguda provino del empresario Mario Peña respecto a los supuestos incentivos fiscales para nuevas contrataciones.

“Los beneficios de 12 o 18 meses para nuevas altas son muy cortos para atraer inversiones hoteleras, cuyas obras duran dos o tres años”, opinó, para sostener que, si no se piensa a largo plazo, el Gobierno sólo mejorará los números del empleo formal.

“En sectores como el turismo o la hotelería, donde la estacionalidad es estructural, necesitamos reglas estables, menores costos permanentes y una mirada federal”, dijo, para sentenciar: “Si dentro de dos años todo vuelve a ser igual, el impacto será más político que productivo”.

Dirigencia y gremios: entre el silencio y la resistencia

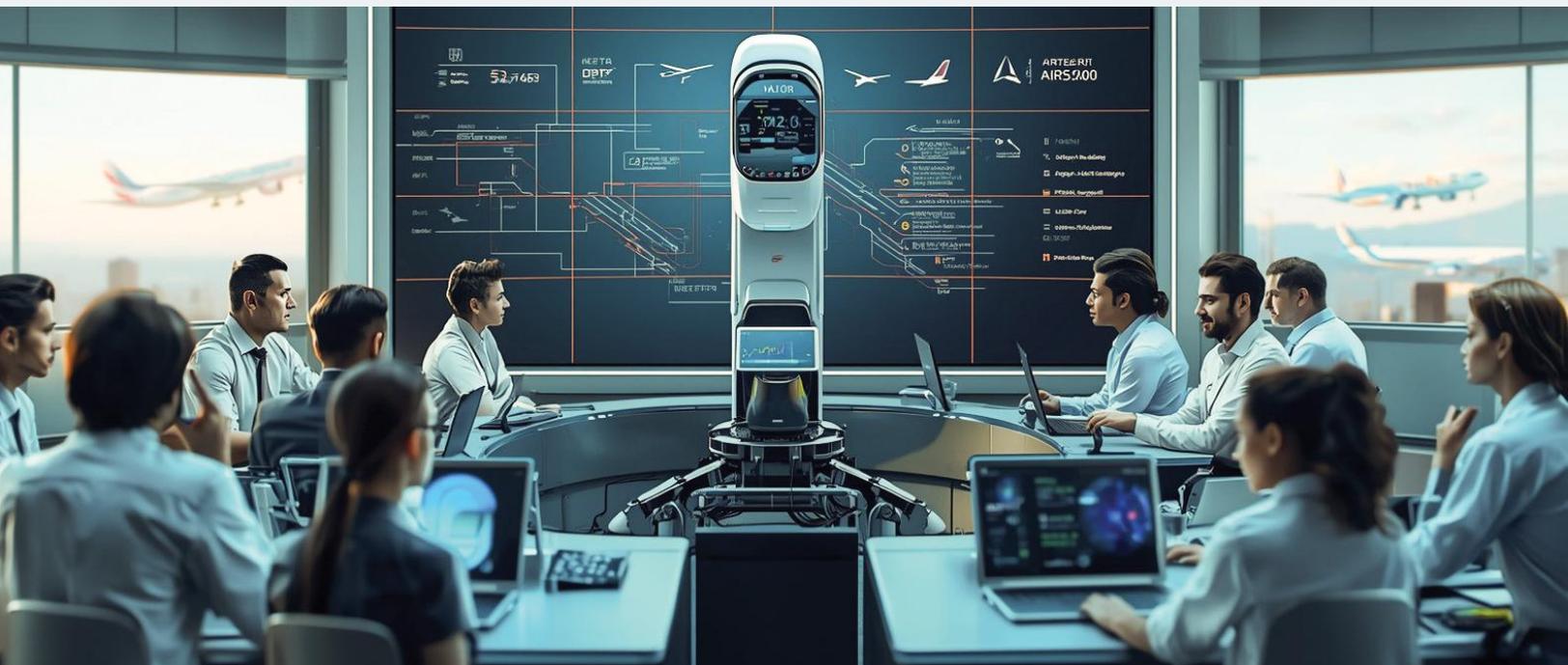
Ante la falta de un borrador oficial definitivo, los empresarios hicieron un llamado a la acción a las entidades que representan al sector.

Al respecto, desde CAT se mostraron prudentes ante las versiones públicas y aclararon que están trabajando, junto a SecTur, para asegurarse de que la nueva norma incluya herramientas permanentes y flexibles fundamentales que fomenten el crecimiento de la industria y formalice millones de puestos de trabajo que el país necesita.

Por su parte, y sin la presencia de Uthgra, más de 60 gremios se reunieron para analizar la reforma laboral que impulsa el Gobierno. Si bien predominó la prudencia, el rechazo de los presentes fue unánime.

“Atacan el modelo sindical y ponen en riesgo cuestiones clave y diferenciales del gremialismo nacional”, expresaron, para repudiar medidas como los salarios dinámicos y las negociaciones salariales por empresa.

Distribución de las aerolíneas 2030: una apuesta plena por la IA



■ **POR ALEJO MARCIGLIANO**
redaccion7@ladevi.com

“La IA está evolucionando más rápido de lo que los estándares de la industria de las aerolíneas pueden hacerlo”, admite IATA en su reporte “**Look to Book**”. El informe, como su nombre lo indica, se centra en el concepto que le pone nombre al ratio que compara las búsquedas de vuelos contra las reservas aéreas reales.

En definitiva, se trata de un indicador de la eficiencia en el proceso de conversión de la búsqueda en venta. Es una gran preocupación para todo el comercio, y sobre todo, a partir del arribo de Internet que ha multiplicado las consultas y el flujo informativo general.

Para todas las industrias, el gran desafío es la conversión: cómo pasar de la información, del

La Inteligencia Artificial está comenzando a demostrar, cabalmente, todo su potencial para la distribución de las aerolíneas

asesoramiento, a la concreción de la venta.

En aviación comercial, “**Look-to-book**” “se ha vuelto un indicador clave debido al aumento de las búsquedas (el ‘look’) y a que las aerolíneas incurren en costos de disponibilidad y procesamiento de cada búsqueda, incluso si no se convierten en reserva”.

IATA y el “Look to book”

“Cuando las personas buscan vuelos en sitios web o aplicaciones de viajes, estos sitios

suelen enviar numerosas solicitudes a las aerolíneas para obtener los precios y las disponibilidades más recientes (mensajes en idioma **EDIFACT**) u ofertas (mensajes con **NDC**). Estos sitios de viajes pueden utilizar otros servicios (como metabuscadores o proveedores de datos) que también envían sus propias solicitudes a las aerolíneas. Por ello, las compañías pueden recibir el mismo tipo de solicitud varias veces para el mismo vuelo. Esto genera mucho tráfico adicional, aunque todo provenga de la búsqueda individual de un solo cliente”, explica IATA en el informe “**Look to book**”.

Ahora bien, en este punto interviene la IA (Inteligencia Artificial) para tratar de resolver esta disparidad entre una búsqueda in crescendo y el flujo final de concreciones.

“Las aerolíneas han utilizado la IA tradicional para su optimización (Gestión de Ingresos, Pro-

gramación, Disrupción de vuelos, etc.) durante las últimas décadas. Se espera que el auge de la **IA Generativa** acelere aún más la tendencia al alza de las tasas de ‘**Look to Book**’, con agentes de IA que podrían ejecutar cientos o incluso miles de búsquedas diarias. Es probable que la **IA Conversacional**, que permite el chat en tiempo real entre los clientes y los sistemas de IA de los vendedores, se implemente rápidamente. Si bien esto generará una gran presión sobre los sistemas de las aerolíneas, también señala una nueva fase de innovación y oportunidades en la búsqueda de vuelos y la optimización de ofertas.”

La IA y el NDC como inversiones

Además de solucionar los problemas de “**Look to book**” para las aerolíneas, la IA ya está trabajando para la industria en otros aspectos. Por ejemplo, en

el mantenimiento predictivo y, obviamente, en el desarrollo de herramientas de distribución, entre otras áreas.

De hecho, según el **Airlines CEO Survey**, elaborado anualmente por la consultora **Deloitte**, en el Top de iniciativas de crecimiento a futuro se posiciona el desarrollo de **“Tecnología transformadora, incluyendo la IA”**, con un 47%. Un poco detrás, con un 31% del total de las preocupaciones, aparece **“Marketing, Ventas y Distribución”**.

“Durante años, el **NDC** ha sido más una aspiración que una realidad. Pero los datos de este año (2024) sugieren un punto de inflexión: los directores ejecutivos ya no solo hablan de la venta minorista de nueva generación, sino que la están financiando. Este cambio podría transformar la forma en que las aerolíneas empaquetan, personalizan y venden a través de los canales digitales. Es una señal de que las aerolíneas están pasando de un modelo tradicional de registro de pasajeros a un modelo de unidad de gestión de inventario, alineándose con las prácticas modernas de venta minorista digital”, afirma **Deloitte**.

Otro estudio, denominado **“Desbloqueo del NDC: Beneficios, oportunidades y desafíos para los viajes corporativos. Perspectivas para gerentes de viajes corporativos y TMC que navegan por la transición”**, elaborado por **Accelya**, asegura que “el **NDC** representó el 13% de todas las reservas de canales indirectos en 2024. Los canales de ocio superaron a las **TMC** (Travel Management Company, agencias de viajes especializadas en el tráfico corporativo) entre un 16% y un 6%”.

IA: impacto profundo

Hace pocas jornadas, el **CFO** de **United Airlines**, **Mike Leski-**

¿Dónde espera que la IA tenga el mayor impacto en su aerolínea durante los próximos tres años?, en %

(Fuente: Airline CEO Survey Deloitte)



¿Qué tecnologías prioriza para la inversión en los próximos 12 meses?, en %

(Fuente: Airline CEO Survey Deloitte)



nen, aseguró que la plantilla del área de gestión se redujo un 4% en comparación con el año pasado, con una disminución adicional de otro 4% planificada para 2026, a medida que se expanden los procesos impulsados por **IA**, que son cada vez más.

Y algunos de los más relevantes se relacionan con la comercialización. Por ejemplo, gracias a la **IA** se puede avanzar en un ajuste de tarifas en tiempo real (los precios pueden cambiar minuto a minuto, de forma similar a como funcionan las aplicaciones de transporte urbano como **Uber** o **Cabify**); también se puede establecer una fijación de Precios Personalizada (a veces llamada **“Optimización Total de**

la Oferta”) que va un paso más allá y analiza el historial de navegación, las compras pasadas y la ubicación de los clientes para determinar la “máxima disposición a pagar”, además de mostrar un precio u oferta de paquete diseñado específicamente para cada viajero.

Otra ruta que está trazando la **IA** es hacia un Marketing “1 a 1”, desarrollando ofertas relevantes para cada pasajero, vender **Servicios Adicionales (Ancillaries)** y **Contenido Personalizado** (la **IA** puede adaptar el contenido del sitio web o de la aplicación, sugiriendo películas, música o artículos para comprar a bordo a partir de preferencias pasadas).

Finalmente, la **IA** está desarrollando lo que se denomina **Marketing Predictivo**. Por ejemplo, avanzó en la **Predicción de Abandono** (Churn Prediction: la **IA** puede identificar patrones en clientes de alto valor que están en riesgo de cambiarse a la competencia); y en la **Optimización de Campañas**, analizando el rendimiento de las Campañas de Marketing en tiempo real, destinando automáticamente más presupuesto a los anuncios y canales que mejor funcionan. Esto mejora drásticamente el retorno de la inversión publicitaria.

En definitiva, nos estamos asomando a una revolución, cuyas implicancias no alcanzamos a definir aún en su totalidad.

Iberia rompe récord en Argentina: hasta 23 vuelos semanales a Buenos Aires



En el marco del 80° aniversario de su llegada a Argentina, Iberia anunció un hito sin precedentes: entre junio y agosto de 2026 ofrecerá hasta 23 frecuencias semanales en la ruta Buenos Aires-Madrid, rompiendo su propio récord en operaciones de largo radio.

Esta expansión, que se concretará durante la temporada alta de verano europeo, contempla hasta cuatro vuelos por día los martes y domingos, convirtiendo a Buenos Aires en el primer destino de la red intercontinental de Iberia en superar los tres vuelos dia-

Iberia operará cuatro vuelos diarios dos veces por semana y usará el A350, en su apuesta más ambiciosa para el país.

rios. Como parte de esta mejora operativa, la ruta será operada exclusivamente con el Airbus A350, el modelo más grande, avanzado y eficiente de su flota, lo que permi-

tirá absorber la creciente demanda del corredor y mejorar la experiencia de los pasajeros.

Hito histórico

“Estamos muy orgullosos de anunciar este incremento de nuestra capacidad entre Buenos Aires y Madrid. Esta ha sido una ruta que ha presentado un rápido crecimiento”, afirmó Marina Colunga, directora Comercial para América Latina.

“Qué mejor que alcanzar este hito histórico justo cuando estamos cumpliendo los 80 años de esta ruta, que no solo nos permi-

tió construir un puente aéreo entre Argentina y Europa, sino que dio comienzo a nuestra historia con América Latina”, añadió.

Los vuelos adicionales operarán desde Madrid a las 16:40 horas, con llegada a Buenos Aires a la medianoche, los días martes y domingos. Este refuerzo forma parte del ambicioso Plan de Vuelo 2030, la hoja de ruta corporativa que Iberia ha lanzado recientemente con foco estratégico en América Latina. 

IBERIA.COM



PLAN DE VUELO 2030: INVERSIÓN HISTÓRICA Y FOCO EN AMÉRICA LATINA

El plan contempla una inversión superior a los 6.000 millones de euros, el aumento de la flota de largo radio de 45 a 70 aviones, la apertura de nuevos destinos como Toronto, Filadelfia y Monterrey, y el fortalecimiento de rutas clave como la de Buenos Aires.

Además, la compañía renovará el 100 % de sus cabinas de largo radio, inaugurará una sala Premium adicional en la T4 de Barajas, y pondrá en mar-

cha la nueva Ciudad Iberia en La Muñoz, un centro de innovación aeronáutica que albergará también la sede corporativa.

Marco Sansavini, presidente y CEO de Iberia, destacó: “Queremos crecer desde los 45 aviones de largo radio actuales hasta los 70 para contribuir a que Barajas se convierta en un gran hub a la altura de los grandes europeos y a que España esté mejor conectada”.

El Plan de Vuelo 2030 prevé también

la contratación de 1.000 personas por año, con una proyección de 250.000 empleos totales y una contribución al PIB de España de 19.000 millones de euros anuales, lo que representa un 42 % más en generación de riqueza.

Con estas acciones, Iberia reafirma su compromiso con Argentina y América Latina, fortaleciendo su conectividad global y apostando por una operación más moderna, sostenible y ambiciosa.



Un viaje a Europa es un viaje a Europa

Te conectamos con más de 90 destinos europeos

Air France-KLM: la fuerza de dos aerolíneas legacy en Argentina

AF-KLM atraviesa una fuerte expansión en Argentina, considerada un mercado estratégico. Conectividad global, más capacidad e innovaciones en servicios.

Gracias a una trayectoria consolidada de décadas, Air France y KLM ostentan un nivel de servicio conjunto difícil de equiparar a la hora de conectar con Europa y de allí a múltiples destinos globales.

Eso mismo se refrenda en la performance de las aerolíneas en Argentina: "Estamos muy por

encima del promedio mundial de ocupación, con un factor que supera el 92%", destacó Pía Lackman, country manager del grupo para Argentina.

Más capacidad para el mercado

Las 596 aeronaves del grupo AF-KLM operan una red de 300 destinos en 125 países desde los hubs de París y Ámsterdam, lo que permite una conectividad global muy flexible.

En el caso de Sudamérica, Air France-KLM suman 72 vuelos semanales, lo que representa un aumento del 9% respecto de 2024.

Argentina está incluida en ese crecimiento con la adopción de aviones de mayor capacidad: de octubre a marzo Air France reemplaza el Dreamliner por el Airbus A350, con 16% más de asientos; mientras que KLM introduce el Boeing 777-200, con un 5% adicional.

La Première y Premium Comfort

En cuanto a producto, Air France apuesta a la nueva primera clase La Première, consistente en cuatro suites privadas y servicio personalizado.

En tanto, KLM promueve su cabina intermedia Premium Comfort, con más espacio entre asientos y mayor inclinación respecto de Economy, así como comidas a la carta.

Otra novedad es el servicio Conciergerie, que ofrece asistencia personalizada en el Aeropuerto Charles De Gaulle: traslados, acompañamiento, check in prioritario y acceso a salas VIP.

Soluciones para el trade

Lackman destacó la utilidad de Business Solutions (www.afkl.biz), plataforma donde las agencias pueden consultar información operativa, comercial y técnica.

WI-FI DE STARLINK

Air France avanza en la implementación del wi-fi de alta velocidad Starlink que, paulatinamente, ofrecerá conectividad gratuita en todas las cabinas de todos los aviones de la compañía. El único requisito será estar asociado al programa Flying Blue.

Por otro lado, la ejecutiva informó el incremento en la adopción del NDC entre las agencias argentinas. Este sistema permite acceder de manera directa y visual al inventario de Air France-KLM.

En este sentido, la compañía continuará organizando seminarios junto a Amadeus X, Netviac y Sabre, con el fin de entrenar a los agentes en el uso del NDC.

"El objetivo es optimizar el canal de venta sin excluir a las agencias, brindando herramientas que mejoren su eficiencia", sintetizó Lackman.

AIRFRANCE.COM.AR



Pía Lackman.

SOMOS EL MEJOR ALIADO PARA SU NEGOCIO

Una red de 300 destinos en 125 países.

Aeronaves más tecnológicas, eficientes y sostenibles.

El más alto standard de servicio y confort a bordo y en tierra.

Variedad de cabinas y paquetes de productos para cada presupuesto de viaje.

Asistencia y asesoramiento durante todo el proceso pre y post venta.

Air France: 7 vuelos directos semanales a París

KLM: 7 vuelos directos semanales a Ámsterdam y tail end diario
Ezeiza / Santiago de Chile / Ezeiza

Acceda a nuestro portal
dedicado a agencias de
viajes y suscríbase para
recibir nuestras novedades:
www.afkl.biz



Fly forward with us

Turkish Airlines refuerza su presencia en Argentina con vuelos diarios

Desde su hub en Estambul, Turkish Airlines ofrece conexiones con más de 350 destinos internacionales y vuela a 131 países.



La aerolínea que vuela a más países en el mundo conecta Buenos Aires con Estambul y se suma al Abierto Argentino de Polo.

Turkish Airlines consolida su posicionamiento estratégico en Argentina con vuelos diarios entre Buenos Aires y Estambul, vía San Pablo, y su reciente patrocinio oficial del 132° Abierto Argentino de Polo Galicia presentado por Visa. La compañía refuerza así su compromiso con la conectividad global, la excelencia en el servicio y el apoyo a eventos de proyección internacional.

Las operaciones diarias des-

de Ezeiza son realizadas por un moderno Airbus A350-900 con capacidad para 329 pasajeros, distribuidos en 32 asientos en Business Class y 297 en Economy Class. Esta configuración garantiza una experiencia de viaje confortable y eficiente, tanto para pasajeros de negocios como para turistas.

Conexiones internacionales

Desde su hub en Estambul, Turkish Airlines ofrece conexiones con más de 350 destinos internacionales y vuela a 131 países, lo que la convierte en la aerolínea que conecta más naciones en todo el mundo.

Esta red les permite a los pasajeros argentinos acceder a una vasta cantidad de ciudades con una sola escala.

“Ofrecemos servicios de Stopover en Estambul para conexiones internacionales mayores a 20

horas y menores a 7 días, incluyendo hasta una noche en hotel 4 estrellas para pasajeros de Economy Class y hasta dos noches en hotel 5 estrellas para quienes vuelan en Business Class”, explicaron fuentes de la empresa.

Esta iniciativa permite a los viajeros descubrir una de las ciudades más fascinantes del mundo sin costo adicional.

Otro diferencial clave en la propuesta de valor de Turkish Airlines es su exclusivo servicio de Flying Chef a bordo, disponible en vuelos de larga distancia.

“Somos la única aerolínea en el mundo que ofrece este servicio para brindar una experiencia culinaria de alta gama a más de 10 mil pies de altura”, destacaron desde la compañía.

Abierto Argentino de Polo

En paralelo a su crecimiento operativo, la aerolínea fortalece

su vínculo con el mercado argentino mediante su participación como aerolínea oficial del 132° Abierto Argentino de Polo, que se celebrará entre el 1 de noviembre y el 6 de diciembre de 2025 en el Campo Argentino de Polo, en Palermo. Este evento reunirá a los diez mejores equipos del mundo y refuerza la alianza entre Turkish Airlines y el deporte de alto nivel.

Mahmut Yayla, SVP Sales (2° Región) de Turkish Airlines, expresó: “En Turkish Airlines creemos en el poder unificador del deporte para conectar a las personas y las culturas de todo el mundo. Ser parte del Abierto Argentino de Polo Galicia, uno de los eventos deportivos más prestigiosos del calendario internacional, refleja nuestros valores de excelencia y espíritu global”.





CONNECT TO AMAZING FLAVOR

with delicious choices prepared by our flying
chefs



TURKISH AIRLINES

ITA Airways suma una frecuencia entre Buenos Aires y Roma



Massimo Allegri, Regional Manager Americas; Alejandra Almirón, Sales Manager Argentina; y Andrea Taddei (centro) junto al equipo comercial de ITA Airways en Argentina.

Con el fin de potenciar las fechas de Fin de Año, en diciembre, y por tres semanas, ITA Airways operará 10 frecuencias semanales entre Buenos Aires y Roma.

ITA Airways anunció que sumará una frecuencia semanal a la ruta Buenos Aires/Roma, iniciativa que tiene como objetivo potenciar las ventas en el mercado argentino. Al respecto, Andrea Taddei, director gene-

ral de la compañía para América Latina, señaló: "Actualmente tenemos nueve frecuencias semanales entre ambas ciudades: un vuelo diario y dos adicionales los martes y los viernes".

"La novedad es que, en diciembre, por tres semanas, incorporaremos una décima frecuencia para potenciar las fechas de Fin de Año", agregó.

Roma, puerta de Europa

Asimismo, el directivo describió que los vuelos salen de Roma de noche para llegar a la mañana a Buenos Aires, y al mediodía regresan a la capital italiana, donde aterrizan a las 6 de la mañana.

Son operados por Airbus 350-900, un avión de nueva generación.

"El mercado argentino está trabajando muy bien, por eso aumentamos las frecuencias de los martes y los viernes de manera permanente, y sumamos una frecuencia temporal en diciembre de 2025", afirmó.

"Además, entendemos que nuestro vuelo es la puerta de entrada de los argentinos a Europa. Roma es nuestro hub y es una de las puertas de ingreso por lo que significa el destino y porque tiene un aeropuerto muy moderno."

"Con relación a ello, vale destacar que los trámites de migraciones son muy sencillos y ágiles para los viajeros."

Por último, Taddei sostuvo: "Contamos con un producto muy consolidado, sobre todo en la categoría Business Class, con una tarifa competitiva y una buena relación precio-calidad".

“ El mercado argentino está trabajando muy bien, por eso aumentamos las frecuencias de los martes y los viernes de manera permanente, y sumamos una frecuencia temporal en diciembre de 2025. ”

Andrea Taddei



LA ITALIA QUE ESTÁS BUSCANDO, INCLUSO ANTES DE LLEGAR.

Viví una profunda experiencia italiana desde el momento en que subís a bordo de la clase ejecutiva de largo recorrido de ITA Airways. Disfrutá una cálida bienvenida de nuestro atento personal, y relájate en un ambiente de diseño elegante, donde cada detalle fue pensado para tu confort, desde asientos de cuero totalmente reclinables con acceso directo al pasillo, hasta la iluminación ambiental adaptable al color y un entorno que invita al descanso.

Durante el vuelo, descubrí una propuesta gastronómica de inspiración italiana, con menús de temporada elaborados con ingredientes seleccionados y maridados con una cuidada colección de los mejores vinos del país, y todo acompañado por un sistema de entretenimiento premium. Cada momento está diseñado para transformar tu viaje en una experiencia inolvidable.

DESDE BUENOS AIRES A ROMA CON 9 VUELOS
NON-STOP POR SEMANA, OPERADOS POR
A350-900 EN SUS TRES CLASES DE SERVICIO,
BUSINESS CLASS, PREMIUM ECONOMY
Y ECONOMY.



La compañía consolida a Argentina como uno de sus principales hubs regionales.



GOL se expande en el Cono Sur: nuevas rutas y una temporada récord

GOL se prepara para una temporada de verano histórica en el Cono Sur. Con un crecimiento del 20% respecto al año anterior y más de 730 mil asientos disponibles, la compañía consolida a Argentina como uno de sus principales hubs regionales y refuerza su papel como gran conector entre los países de Latinoamérica.

De Buenos Aires a Fortaleza, de Montevideo a Río de Janeiro, de Asunción a San Pablo: las nuevas rutas y frecuencias trazan un mapa de cielos compartidos que acorta distancias y multiplica destinos.

Desde enero hasta marzo de

GOL refuerza su presencia en el Cono Sur con nuevas rutas, más asientos y una expansión récord.

2026, GOL operará más de 3.900 vuelos adicionales, incluyendo rutas inéditas como Buenos Aires-Punta del Este, Mendoza-Río de Janeiro y Rosario-Florianópolis.

Crecimiento y compromiso

En Argentina, la oferta de GOL

crece un 7% en Buenos Aires y un 80% en el interior, con una mayor presencia en Córdoba, Rosario y Mendoza.

Este crecimiento se produce después de que la compañía registrara un aumento del 55% en el corredor Brasil-Argentina durante el primer semestre de 2025, en comparación con el mismo período de 2024.

En Uruguay, el aumento alcanza el 37%, con Montevideo conectada directamente con Fortaleza, y en Paraguay, los vuelos desde Asunción se amplían un 60%.

Foz de Iguazú, en la Triple Frontera, se consolida además

como una base estratégica para los viajeros del Cono Sur.

“El crecimiento de nuestra red refleja el compromiso de atender una demanda que no deja de expandirse”, afirma Mateus Pongeluppi, vicepresidente Comercial de GOL. “No se trata solo de volar más, sino de conectar mejor: entre personas, culturas y oportunidades”, añadió.

Tarifas accesibles y servicio renovado

A veinte años de su primer vuelo entre Brasil y la Argentina, GOL celebra haber transportado a 15 millones de pasajeros en su mayor mercado internacional.

Hoy, su apuesta es democratizar aún más el acceso al cielo y transformar cada viaje en una experiencia de desarrollo compartido.

Con nuevas tarifas más accesibles, un servicio renovado y una flota moderna de Boeing 737, la compañía abre una nueva etapa en la aviación regional. “Porque cada vuelo, al fin y al cabo, es también una forma de tender puentes: entre ciudades, entre países, entre sueños”, señalaron desde la compañía. 



La aerolínea refuerza su papel como gran conector entre los países de Latinoamérica.





**Nuestros Clientes
piensan mucho
antes de viajar.**

**Sería injusto
si nosotros no
hiciéramos lo mismo.**

Inteligente es volar
con la Aerolínea más
puntual de Latinoamérica.

voegol.com.br



**La inteligencia
nos hace volar** 

GOL

Boliviana de Aviación: sólida estrategia de crecimiento regional

Boliviana de Aviación mantiene una sólida estrategia de crecimiento regional y, en tal sentido, apuesta por ampliar las frecuencias entre Buenos Aires y Santa Cruz de la Sierra.



Ramón Urquizu, gerente regional; y Valeria Saporiti, jefa de Promoción y Ventas.

Ramón Urquizu Blades, gerente regional de Boliviana de Aviación, presentó las novedades de la aerolínea, entre las que se destaca el crecimiento regional y la ampliación de la flota.

En tal sentido, el ejecutivo indicó: “En este momento tenemos 12 frecuencias entre Buenos Aires y la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, 7 diurnas y 5 nocturnas. En un futuro muy próximo vamos a incrementar a 14 rutas; es decir, dos vue-

los diarios. Además, estamos trabajando para que estos dos vuelos puedan operarse desde el Aeroparque Jorge Newbery, lo cual va a ser un gran diferencial para el producto que estamos ofreciendo”.

Asimismo, anunció que tienen un destino nuevo al que van a volar y es Río de Janeiro: “Con conexiones desde Buenos Aires los días lunes y sábados. Se trata de una de las ciudades más hermosas que tiene el Brasil, y un referente del turismo interna-

cional. Además, sabemos que es un destino muy elegido por los argentinos”.

La flota

Con relación a la flota, explicó: “Contamos con dos Airbus en servicio y uno que está por llegar, además de los Boeing con los que operamos actualmente. Por otro lado, incorporaremos algunos aviones Bombardier, lo que nos va a permitir operar otras rutas dentro de Bolivia y, probablemente, algunas

de los vuelos nocturnos desde Buenos Aires”.

Cabe mencionar que el Bombardier es una versión más chica de avión, de 38 asientos y muy segura, que permite ser más eficiente en la operación diaria.

Con relación a la comercialización de los vuelos, el ejecutivo expresó: “Trabajamos con todas las agencias de viajes renombradas de Argentina. Tenemos una buena relación con ellas. El público nos ha aceptado como una buena alternativa para los vuelos que van más allá de Bolivia. Se han dado cuenta del servicio que brindamos, además de la seguridad. Nuestras operaciones son de excelente calidad y calidez”

Finalmente, Urquizu Blades se refirió a la situación del mercado argentino: “Notamos una merma en el turismo desde Argentina, que es inevitable por la situación de la economía argentina. En este momento el argentino está ralentizando sus decisiones de viajar a corto plazo, pero sabemos que no dejará de hacerlo”.

BOA.BO



Boliviana de Aviación cuenta con 12 frecuencias entre Buenos Aires y Santa Cruz de la Sierra.

Tu boleto ¡incluye todo!

*Sin letra chica 😊

Compra tu boleto en www.boa.bo o con tu *agencia de viajes favorita*.



Equipaje de mano y de bodega **incluidas.**



Catering a bordo



Selecciona tu asiento con **anticipación** y **sin costo.**



Conexiones en **Sudamérica y Bolivia.**



Contáctanos

Contact Center 0800 3450903
WhatsApp +5491120160473
ventasbue@boa.bo



¡Compra, paga tu reserva desde nuestro nuevo sitio web!

www.boa.bo

BoA
Boliviana de Aviación



South African Airways ofrece la conexión más corta entre América del Sur y Sudáfrica

La aerolínea vuelve con fuerza al mercado regional, potenciando su conectividad desde Buenos Aires y apostando por un destino que gana terreno entre los viajeros argentinos.



South African Airways (SAA) atraviesa una nueva etapa de consolidación en el Cono Sur, con una estrategia que combina mayor presencia comercial, alianzas tácticas y un fuerte enfoque en el canal de agencias de viajes.

Según explicó Pablo Cappelletto, Airline Account Manager Southern Cone de Discover the World, representante oficial de

la aerolínea, el objetivo es claro: "Reconstruir el vínculo con el mercado argentino y volver a posicionar a Sudáfrica como un destino de referencia".

Conectividad desde Buenos Aires

Uno de los puntos clave de esta estrategia es la conectividad: South African Airways es la única aerolínea en operar la ruta

a Ciudad del Cabo, siendo la ruta más corta entre América del Sur y Sudáfrica, con apenas 7 horas y media de vuelo.

Gracias a las conexiones desde Aeroparque con Gol, Aerolíneas Argentinas y LATAM Airlines, el trayecto total desde Buenos Aires puede completarse en poco más de 12 horas, con equipaje despachado hasta el destino final.

"La conexión es ágil y segura.



Uno de los puntos clave de esta estrategia es la conectividad: South African Airways es la única aerolínea en operar la ruta a Ciudad del Cabo, siendo la ruta más corta entre América del Sur y Sudáfrica.



GOL y Aerolíneas Argentinas llegan a la Terminal 2 en San Pablo, la misma que utiliza South African Airways, lo que simplifica el tránsito del pasajero. LATAM, en tanto, arriba a la Terminal 3", detalló Cappelletto.

Además, a partir del 8 de diciembre, South African Airways incrementará su oferta a seis vuelos semanales (cuatro hacia Johannesburgo y dos hacia Ciudad del Cabo), con la posibilidad de extender esta frecuencia si la demanda se mantiene alta.

El ejecutivo remarcó que la



La tendencia es seguir creciendo, y esperamos volver a tener vuelos diarios desde San Pablo en breve. La conectividad con el mercado argentino tiene un gran potencial y un público fiel interesado en viajar.



aerolínea “mantiene una estrecha colaboración con Gol y Aerolíneas Argentinas para el armado de grupos, lo que le permite atender contingentes como las tradicionales giras de rugby, un segmento en pleno crecimiento”.

Servicio y producto diferencial

La compañía mantiene un nivel de servicio que la distingue: la increíble hospitalidad africana, comidas calientes, bebidas premium, incluyendo los renombrados vinos sudafricanos, además de cubiertos de acero inoxidable para brindar mayor comodidad y confort a sus pasajeros.

También cabe mencionar la excelente franquicia de 2 maletas facturadas de hasta 32 kg totalmente gratuita para quienes vuelan con la compañía, un beneficio difícil de encontrar en otras aerolíneas en la actualidad.

“La tendencia es seguir creciendo, y esperamos volver a tener vuelos diarios desde San Pablo en breve. La conectividad con el mercado argentino tiene un gran potencial y un público fiel interesado en viajar y siempre en busca de nuevas experiencias”, concluyó Cappelletto. 

FLYSAA.COM



UN DESTINO PARA TODOS LOS GUSTOS AL ALCANCE DE LOS ARGENTINOS

Sudáfrica no es solo safari. Quienes buscan contacto con la naturaleza pueden recorrer el Parque Nacional Kruger, hogar de los “Big Five”, alojándose en lodges exclusivos o campamentos económicos dentro de reservas privadas.

Pero también hay opciones urbanas y sofisticadas: Ciudad del Cabo, elegida entre las ciudades más lindas del mundo, enamora con su mezcla de montañas, playas y gastronomía.

Para los amantes del vino, los viñedos de Stellenbosch y Franschhoek ofrecen experiencias gourmet entre paisajes de ensueño.

Y quienes prefieren la aventura pueden recorrer la Ruta Jardín, uno de los itinerarios escénicos más hermosos del planeta, ideal pa-

ra hacer en auto o con buses turísticos que paran en pequeños pueblos costeros.

El viaje puede continuar con un vuelo corto a Mauricio, la isla del Índico que combina lujo y relax en playas de aguas turquesas.

Otra opción es Victoria Falls, en la frontera con Zimbabue y Zambia, donde las cataratas más anchas del mundo regalan un espectáculo inolvidable.

Los más aventureros pueden practicar buceo en Durban, nadar entre bancos de sardinas o hacer trekking costero frente al océano Índico.

La oferta es tan amplia que Sudáfrica se adapta a cualquier viajero y presupuesto, desde mochileros hasta quienes buscan una experiencia exclusiva.



JetSMART, la mejor aerolínea low cost de Sudamérica 2025

JetSMART fue reconocida este 2025 como la mejor aerolínea low cost de Sudamérica. Además, continúa anunciando nuevas rutas y herramientas tecnológicas que agilizan el trabajo de las agencias de viajes.



Federico Petazzi.

En la actualidad, JetSMART opera más de 80 rutas domésticas e internacionales en Sudamérica y el Caribe. Desde Argentina ofrece vuelos directos a Río de Janeiro (desde Buenos Aires, Córdoba y Mendoza), Florianópolis, Recife y, a partir del 30 de diciembre, Natal.

A su vez, continúa avanzando en el desarrollo de nuevos medios de pago y alternativas de financiación, con el objetivo de brindar mayor accesibilidad y flexibilidad a los pasajeros en toda la región.

Sólida estructura comercial

Consultado sobre el vínculo con las agencias de viajes, Fe-

derico Petazzi, gerente comercial de JetSMART Argentina, remarcó: "Nuestra aerolínea, desde sus inicios, brindó importancia a su relación con las agencias de viajes. Hoy el vínculo evolucionó a una colaboración más dinámica y estructurada, basada en la confianza y en la generación de valor compartido".

En ese marco, la compañía incorporó herramientas tecnológicas y acuerdos de distribución que facilitan la gestión de reservas y mejoran la experiencia de agencias y pasajeros. Se destacan el Portal de Agencias JetSMART y los convenios con Sabre y Amadeus, los principales GDS de la industria.

Además, en 2025 JetSMART firmó un acuerdo de distribución con Sabre y renovó su acuerdo con Amadeus, ampliando su alcance a miles de agencias en la región y en Estados Unidos.

Por otra parte, la aerolínea tiene una política consistente de comercialización de grupos y vuelos charter. "Priorizamos la accesibilidad y flexibilidad para

responder a las necesidades específicas de cada segmento. A lo que se suman herramientas tecnológicas que simplifican el proceso de cotización, reserva y gestión; ofreciendo tarifas competitivas y configurables según los requerimientos de cada cliente."

Consultado sobre cómo administran las ventas de un inventario cada vez mayor, Petazzi anunció: "El crecimiento regional nos impulsa a buscar soluciones escalables que potencien las sinergias entre mercados y aprovechar al máximo las capacidades de nuestros equipos locales y regionales. En este marco, lanzamos 'Austral', nuestro asistente virtual impulsado por inteligencia artificial generativa, que ofrece atención eficiente y multilingüe (español, inglés y portugués), mejorando la experiencia de compra y de viaje".



JetSMART opera más de 80 rutas en Sudamérica y el Caribe.



JetSMART



Confirmar tus vacaciones a Brasil
**Es llegar bien al
Verano**



Tu pasaje JetSMART a precio ultra bajo



Tus prohibidos de capoeira en acción



JetSMART.com



@JetSMART_argentina

Avianca: más vuelos diarios entre Córdoba y Bogotá

En línea con su compromiso de brindar más acceso y conectividad a millones de pasajeros en América Latina, Avianca anunció un incremento clave en su operación desde Argentina: a partir del 7 de diciembre de 2025, la aerolínea pasará de tres vuelos semanales a una frecuencia diaria entre Córdoba y Bogotá.

La ruta será operada con aviones Airbus A320 con capacidad para 180 pasajeros, fortaleciendo el vínculo entre el interior argentino y más de 80 destinos en Colombia, América Latina y Europa.

Presencia en Argentina

Con esta ampliación, Avianca ofrecerá más de 2.500 asientos semanales entre las dos ciudades, potenciando el flujo turístico, cultural y comercial entre ambos

Avianca incrementará su conectividad entre Argentina y Colombia con una frecuencia diaria entre las ciudades de Córdoba y Bogotá, a partir del 7 de diciembre.

países. “El aumento de frecuencia en la ruta Córdoba/Bogotá es una señal del buen momento que vive la conectividad en Argentina y de la importancia estratégica que tiene este mercado para Avianca”, destacó David Alemán, director de Ventas en Colombia y Sudamérica de la compañía.

“Al ofrecer una operación diaria, no solo tendremos más opciones y flexibilidad para nuestros clientes en ambos países, sino que facilitaremos el intercambio comercial, turístico, cultural y los negocios”, agregó.

El nuevo esquema contempla vuelos AV100 Córdoba/Bogotá, con salida a las 07:25 y llegada a las 11:10; y AV101 Bogotá/Córdoba, que despegará a las 17:50 para arribar a la capital cordobesa a las 01:55.

Una red que sigue creciendo

Esta expansión se suma a la sólida red de Avianca en el país, que ya conecta a Buenos Aires –tanto desde Ezeiza como desde el Aeroparque Jorge Newbery– con Bogotá, Medellín, Quito y Guayaquil, consolidando a Argentina

como uno de sus principales mercados en la región.

Vale acotar que los tickets ya están disponibles para la venta.

Con más de 105 años de operación, Avianca es parte del Grupo Abra y miembro de Star Alliance.

La compañía desarrolla su actividad a través de una de las redes aéreas más amplias de América Latina: más de 150 rutas, 700 vuelos diarios y una flota de 140 aviones Airbus 320 y Boeing 787 Dreamliner.

En ese contexto, cabe remarcar que en 2024 transportó a aproximadamente 38 millones de pasajeros, reafirmando su liderazgo y su compromiso con una conectividad eficiente y sostenible en la región. 

AVIANCA.COM



A partir del 7 de diciembre, la aerolínea pasará de tres vuelos semanales a una frecuencia diaria entre Córdoba y Bogotá.

avianca 
el cielo es de todos

Los cielos de Córdoba te conectan con el mundo

A partir del 7 diciembre un vuelo diario
en nuestra ruta Córdoba Bogotá



Compra en [avianca.com](https://www.avianca.com)
o en agencias de viaje.

STAR ALLIANCE 



Lucía Cosemano, Carlos Alonso, Victoria Angelani y Matías Esquivel.

Tucano Tours: nuevo equipo especializado en NDC

La mayorista conforma un nuevo equipo para brindar atención, soporte integral y gestionar reservas de agencias que emiten tarifas NDC.

Tucano Tours anunció la creación de un equipo especializado en NDC, resultando la primera mayorista que anuncia esta decisión, que consolida su acompañamiento al canal minorista.

Realizarán asesoría, gestión de reservas y soporte técnico para las agencias que emiten tarifas NDC.

“Nuestro objetivo es acompañar a las agencias, brindar atención personalizada y que pierdan el miedo a decir ‘esto no lo puedo hacer’”, explicó Victoria Angelani, integrante del nuevo equipo, junto a Matías Esquivel y Lucía Cosemano.

La coordinación operativa general estará a cargo de Lila Suárez, jefa de Operaciones Aéreas de la mayorista.

El nuevo equipo NDC

El área comenzará a operar oficialmente el 3 de noviembre, con funcionamiento en horario comercial y con recepción de consultas al correo ndc@tucanotours.com.ar.

Para la conformación, los integrantes se capacitaron con las aerolíneas que ofrecen NDC en Argentina: LATAM Airlines, Avianca, Lufthansa, American Airlines, Air France-KLM e Iberia.

Nicolás Duarte, gerente de Promoción y Ventas, destacó que “NDC permite a las aerolíneas manejar directamente su contenido y tarifas, sin depender del desarrollo de los GDS, y por eso es clave tener un equipo dedicado exclusivamente al estándar, que esté empapado de las novedades y no mezcle procesos con otros lenguajes de emisión”.

A su tiempo, Cosemano explicó que “nosotros queremos acompañar en el proceso de reserva de tickets NDC y que sepan que acá van a encontrar mejores tarifas, más competitivas, y que vamos a estar disponibles para brindarles la atención personalizada que necesiten”.

Vale destacar que el nuevo equipo especializado en NDC es un área más de la mayorista, y no dejará de asistir y trabajar con SCI Web y SCI +.

PRÓXIMAS INCORPORACIONES

Carlos Alonso, presidente de Tucano Tours, anticipó que la mayorista lanzará “un portal B2B, que es un desarrollo 100% propio. Será un website de última generación donde los agentes podrán encontrar toda la oferta de servicios en un solo lugar. Esto les va a permitir generar su propio contenido aero-terrestre, concentrar la administración y agilizar los procesos de venta.

Nuevo webinar

En línea con su política de formación constante, el nuevo equipo especializado brindará una capacitación en formato webinar el 11 de noviembre a las 10.30, sobre su operatividad y los beneficios del sistema NDC.





webinar



TUCANO
TOURS

Una nueva era NDC comenzó

Conocé al equipo



Matías Esquivel



Victoria Angelani



Lucia Cosemano

Martes, 11 de Noviembre

Hora : 10.30hs

[Sumate al webinar aquí](#)



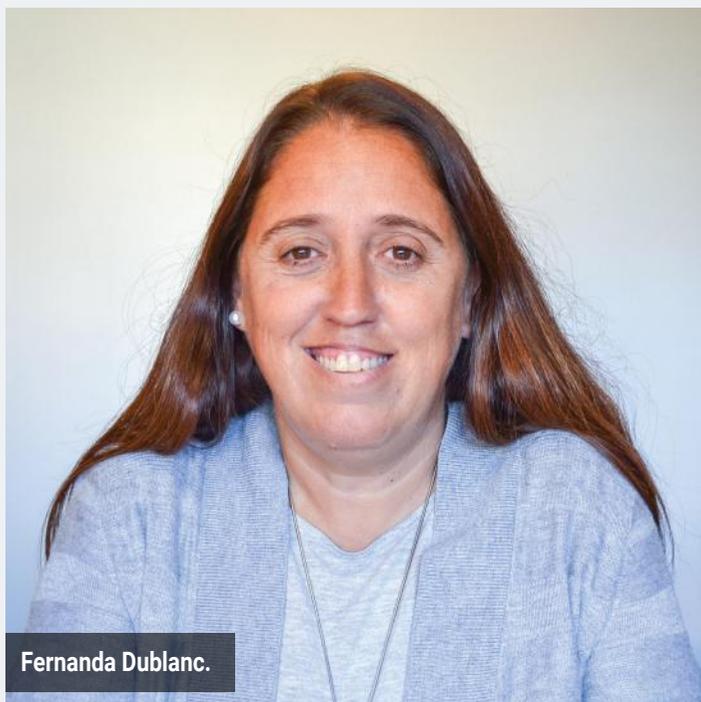
Piamonte: facilidades para la emisión de vuelos



En el sistema Nova de Piamonte, las agencias de viajes pueden reservar vuelos y consultar la disponibilidad de cupos con filtros por fecha, origen y destino.

Con el objetivo de facilitarles a las agencias de viajes la comercialización de vuelos, Piamonte brinda en su sistema Nova la posibilidad de reservarlos en la vertical de transportes, además de poder adicionar equipaje y agregar número de pasajero frecuente si lo desean.

“A la vez, tenemos emisión inmediata de compañías low cost y NDC. También se pueden reservar nuestros cupos y salidas grupales desde la vertical de paquetes y asegurar el lugar meses antes de la salida”, señaló Fernan-



Fernanda Dublanc.

da Dublanc, gerenta de Producto y Marketing de la compañía.

Cupos para todas las salidas

En ese contexto, la directiva agregó: “Otra opción que ofrecemos es la landing page de disponibilidad de cupos, en donde visibilizamos los lugares aéreos que nos quedan y los destinos de cada fecha en tiempo real”.

Vale destacar que la función aplica a todos los cupos que opera la mayorista –con salidas desde Buenos Aires, Rosario, Córdoba, Mendoza, Salta y Tucumán–, brindándoles a las agencias una herramienta clave para agilizar cotizaciones y ofrecer respuestas rápidas y precisas a los pasajeros.

En cuanto a la temporada de verano 2026, afirmó: “Somos op-



Ya tenemos varios cupos cerrados debido a que se fueron vendiendo con bastante anticipación y esperamos poder completar toda la oferta que tenemos a destinos como Brasil, Cuba, Punta Cana, México, Aruba, Curazao y Colombia, además de nuestras salidas con crucero, que también se pueden reservar y autogestionar desde Nova.

Fernanda Dublanc



timistas. Ya tenemos varios cupos cerrados debido a que se fueron vendiendo con bastante anticipación y esperamos poder completar toda la oferta que tenemos a destinos como Brasil, Cuba, Punta Cana, México, Aruba, Curazao y Colombia, además de nuestras salidas con crucero, que también se pueden reservar y autogestionar desde Nova”.

En tanto, con relación a la oferta de vuelos en el mercado argentino, Dublanc sostuvo: “Vamos una ampliación, tanto por el incremento de asientos como por una mayor presencia de aerolíneas. Esta competencia y capacidad disponible tiende a estabilizar las tarifas, que se sostienen en rangos comparables a los del año pasado”.



DISPONIBILIDAD DE CUPOS

Disponibilidad de Cupos
 Selecciona una fecha en el calendario para encontrar las opciones que mejor se ajusten a tus preferencias.

Filtros adicionales:
 Origen: Buenos Aires, Argentina
 Destino: Destino
 Seleccionar pasajeros: 1 adulto

Chequeá nuestra disponibilidad EN TIEMPO REAL

Ahora podés saber al instante si tenemos lugares disponibles en **NUESTROS PRODUCTOS**



Seleccioná por fecha,
 origen y destino.



Disponibilidad
 en tiempo real.



Acceso directo
 desde NOVA.



Con esta función vas a poder



Confirmar lugares
 sin esperar.



Optimizar
 tus cotizaciones.



Ahorrar tiempo
 en gestiones diarias.



www.piamonte.com



TicketYa y Chasma Tours: innovación, tecnología y visión federal

Más herramientas en One Desk para optimizar la oferta de la mayorista y afianzarse en un mercado en transformación.

Ejecutivos de TicketYa y Chasma Tours analizaron la evolución de la aviación, el presente del mercado argentino y detallaron los nuevos desarrollos en One Desk.

Además, destacaron el avance del NDC y la consolidación de su producto Stock Aéreos.

La aviación se transforma

Javier Barbará, gerente de Aéreos de TicketYa y Chasma Tours, destacó que "las compañías quieren ser más eficientes, reducir costos y avanzar hacia modelos sostenibles. El NDC se convirtió

en el camino elegido por la mayoría de las aerolíneas".

En este sentido, Santiago Sotelino, gerente general de TicketYa y Chasma Tours, enfatizó que, si bien "al principio hubo mucho rechazo, hoy esa percepción cambió: los agentes ya entendieron que el NDC no es opcional, sino el nuevo estándar".

El desarrollo del NDC, señaló Barbará, apunta a reducir los costos de comercialización, y añadió que el foco del sector también se dirige hacia la sostenibilidad: "IATA apunta a una aviación más limpia, además de más integrada digitalmente".

Actualidad del mercado local

Sotelino realizó un positivo balance: "Varias compañías apostaron fuerte, sumando frecuencias en el interior, y la verdad es que esas rutas están funcionando muy bien, especialmente en el NOA".

El fenómeno responde tanto a factores desregulatorios como de costos, y a la deman-



Mara Pueblas.

da de partidas desde el interior del país.

Avianca, GOL Linhas Aéreas, Copa Airlines y Arjet sumaron rutas internacionales desde el interior, y JetSmart y Flybondi crecieron en rutas domésticas, ganando participación de mercado frente a Aerolíneas Argentinas.

"El contexto político-económico siempre influye, pero las aerolíneas están apostando a mediano y largo plazo. Una base no se instala por una temporada: requiere planificación y costos al-

tos. Eso demuestra confianza en el país", afirmó Sotelino.

Expansión de One Desk y nuevos productos

Mara Pueblas, líder de One Desk, detalló las funcionalidades de la plataforma, con varias novedades:

- Integración con GDS y NDC.
- Filtros avanzados de búsqueda de vuelos.
- Familias tarifarias.
- Nuevo complemento: comparador de familias tarifarias.
- Emisión desde la plataforma con múltiples formas de pago.

• Aéreos, hoteles y asistencia al viajero de Assist Card en el mismo carrito.

Además de One Desk, Pueblas resaltó el Stock Aéreos de TicketYa y Chasma Tours, que permite vender aéreos de forma individual, de modo que la agencia pueda empaquetarlos con el hotel o servicio que prefiera. 

TICKETYACHASMA.COM

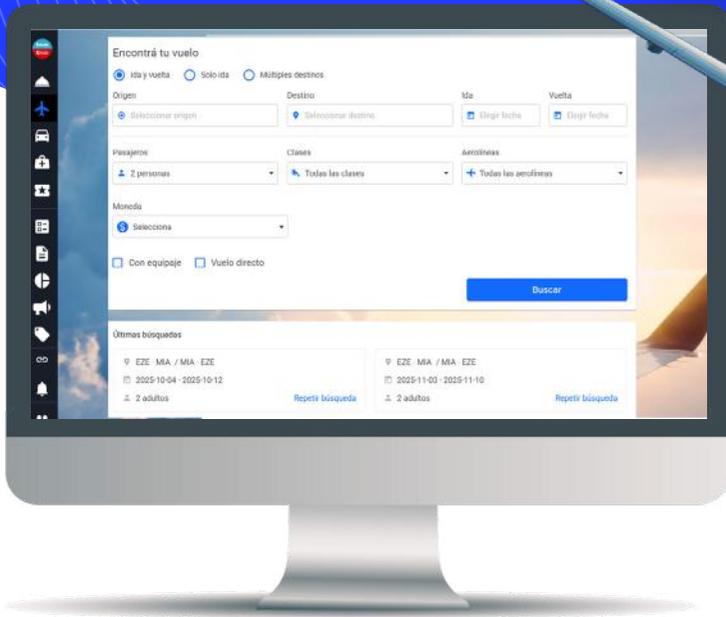


Pablo Aperio, Santiago Sotelino y Javier Barbará.

EL MAYOR CONTENIDO NDC Y LO MEJOR DE SABRE Y AMADEUS

Encontrá todo en un solo lugar

Quiero ser OneDesk



Aerolíneas integradas en nuestro contenido NDC



Lufthansa



Reservá y emít tus vuelos las 24hs del día | Soporte técnico especializado

[Solicitá tu usuario]

Ahora también, podés reservar y pagar desde nuestra plataforma



Carnival Tours: tecnología y trato personal para potenciar a las agencias



Juan Pablo Boti, Head of Product & Technology; Ornella Tessarolo, directora; Luciano Tessarolo, socio - director general; y Matías Alfaro, socio - director comercial y operativo.

Con un modelo de gestión que combina tecnología y atención personalizada, Carnival Tours se afirma como consolidadora para potenciar a las agencias de viajes.

Carnival Tours, empresa líder en consolidación aérea en Argentina, reafirma su compromiso con un modelo de gestión donde la tecnología, los procesos operativos y las personas conviven de manera armónica para potenciar a las agencias de viajes y fortalecer el ecosistema turístico del país.

En un contexto de profunda transformación digital, donde la automatización redefine la manera de emitir, gestionar y conectar

con aerolíneas, la compañía pone en valor el rol humano detrás de cada operación, apostando a la formación, la profesionalización y la cercanía con sus agencias.

Soluciones concretas para las agencias

“El turismo sigue siendo una industria de vínculos. La tecnología nos da velocidad y precisión, pero son las personas las que le dan sentido”, destacaron desde la Dirección Operativa de Carnival Tours.

Con más de 30 años de experiencia, la empresa integra en una sola plataforma el mayor contenido de aerolíneas vía NDC, LCC y GDS, combinando herramientas tecnológicas innovadoras con una estructura operativa sólida y un equipo altamente calificado, capaz de acompañar de forma personal a cada cliente.

Su enfoque comercial está basado en escuchar activamente al mercado, identificar necesidades reales y transformar-

“**El turismo sigue siendo una industria de vínculos. La tecnología nos da velocidad y precisión, pero son las personas las que le dan sentido**”

las en soluciones concretas que optimicen los resultados de las agencias. Esta filosofía se traduce en una red nacional que confía en Carnival Tours no sólo como proveedor, sino como socio estratégico para su crecimiento.

En ese marco, vale acotar que durante octubre la compañía llevó adelante acciones de fidelización y cercanía con sus clientes, incluyendo desayunos corporativos, visitas comerciales y encuentros con equipos multidisciplinarios.

“Estas instancias no sólo for-

talecen el vínculo con las agencias, sino que también reflejan los valores que guían nuestra gestión”, señalaron sus directivos, que enumeraron:

- Compromiso, porque cada emisión cuenta.
- Transparencia, porque los vínculos se construyen sobre la confianza.
- Innovación, porque la tecnología solo vale cuando simplifica y mejora la experiencia.
- Colaboración, porque el crecimiento es colectivo.

Con presencia en todo el territorio nacional y una estrategia que combina innovación, eficiencia y calidez humana, Carnival Tours continúa liderando la consolidación aérea en Argentina, demostrando que “la verdadera transformación no está únicamente en el avance tecnológico, sino también en cómo las personas lo hacen posible”, concluyeron desde la empresa. 🌐





CARNIVAL T O U R S

ES TU COMPAÑÍA DIARIA
Consolidador aéreo

líder en Argentina

es tu compañía diaria

OPERADOR MAYORISTA



Más de 30 años de experiencia
acompañando a los agentes de
viajes en Argentina con altura.

- El mayor contenido NDC y GDS en un solo lugar.
- Simplificá tus emisiones y reemisiones con Tourbo, nuestra solución garantizada.
- Soporte humano y personalizado para tus operaciones diarias.

www.carnival-tours.com

Las nuevas rutas hacia Cabo Frío y Maceió apuntan a fortalecer el turismo emisor desde el interior del país.



Ola: dos nuevos chárter directos desde Rosario a Brasil para el verano 2026

Ola Mayorista de Turismo anunció dos nuevas operaciones de vuelos chárter directos desde Rosario a Brasil para el verano 2026. Las rutas hacia Cabo Frío y Maceió apuntan a fortalecer el turismo emisor desde el interior del país, con paquetes integrales que eliminan escalas y ofrecen una experiencia de viaje completa, cómoda y eficiente.

Rosario-Cabo Frío

El nuevo chárter de Ola a Cabo Frío despegará todos los sábados de enero, febrero y marzo de 2026, ofreciendo conexiones directas desde Rosario y también desde Buenos Aires, con escala técnica.

Esta operación permitirá a los viajeros llegar sin escalas a destinos de alta demanda como

Ola refuerza su propuesta con vuelos chárter exclusivos a Cabo Frío y Maceió desde Rosario, apuntando al turismo del interior.

Búzios, Arraial do Cabo y la misma Cabo Frío, a tan solo 25 km del aeropuerto.

El paquete incluye vuelo con 15 kg de equipaje en bodega, estadía de 7 noches en hoteles o posadas confirmadas, traslados y asistencia al viajero. De sábado a sábado, el formato está diseñado para brindar comodidad, eficiencia logística y una experiencia completa.

Rosario-Maceió

Asimismo, partir de enero 2026, Ola suma una segunda operación chárter que conectará a Rosario con Maceió, todos los jueves durante enero y febrero.

Esta nueva ruta abre la posibilidad de explorar el noreste brasileño con sus playas cálidas, aguas cristalinas y destinos como Maragogi e Ipioca.

El paquete incluye vuelo directo, estadía de 7 noches, hoteles 4 estrellas all inclusive, traslados y cobertura médica.

Es una propuesta orientada al pasajero que busca combinar relax, naturaleza y confort, sin las complicaciones de las escalas aéreas.

Estrategia firme

Con estas nuevas rutas, Ola refuerza su compromiso de desa-

rollar productos exclusivos para agencias del interior, ampliando la conectividad aérea y facilitando el acceso a destinos internacionales desde Rosario.

Esta estrategia se alinea con la creciente demanda de servicios personalizados y accesibles desde plazas no tradicionales.

“Estamos muy orgullosos de anunciar no uno, sino dos nuevos chárter directos desde Rosario hacia Brasil para la temporada 2026”, expresó Andrés De Rossi, director comercial de Ola. “Este tipo de productos refuerza nuestro compromiso de ofrecer experiencias únicas y seguir acompañando a las agencias con herramientas comerciales de gran valor.”



MACEIÓ DIRECTO

VERANO 2026
A UN VUELO DE DISTANCIA

 Sumamos salidas los

días martes desde Córdoba



desde Rosario directo
SALIDA LOS JUEVES



desde Córdoba directo
SALIDAS MARTES Y DOMINGO



Alagoas con todo resuelto | ✕ 🗑️ ☆ 🚗 📍

 IPIOCA

 MARAGOGI

 MACEIÓ

¡NUEVO CHÁRTER!

CABO FRÍO



Salidas todos los sábados

ENERO, FEBRERO Y MARZO 2026



desde Rosario
DIRECTO



desde Buenos Aires
CON ESCALA EN ROSARIO



Brasil con todo resuelto | ✕ 🗑️ ☆ 🚗 📍

 BÚZIOS

 CABO FRÍO

 ARRAIAL DO CABO

Sudameria: innovación y servicio al ritmo de la evolución del mercado

Con un enfoque claro en la profesionalización de la actividad y un acompañamiento continuo a las agencias de viajes, Sudameria Travel mantiene su liderazgo como consolidador en Buenos Aires, Córdoba y diversas regiones del país.

En este sentido, su departamento de Consolidación es clave durante el proceso, combinando estructura, tecnología y talento humano para ofrecer un servicio ágil, eficiente y de alto valor agregado.

La consolidación como clave

Bajo la dirección de Melanie Larocca, la gerencia de Consolidación impulsa un modelo de trabajo centrado en la eficiencia, especialización y mejora continua, junto a equipos distribuidos en todo el país.

Con capacitación permanente, acompañamiento constante a las agencias y desarrollos tecnológicos, la firma se posiciona como un consolidador referente del mercado.

El acompañamiento activo a los clientes, la capacitación constante del equipo interno y la integración de herramientas tecnológicas propias son las claves que le permiten a Sudameria anticiparse a los desafíos del mercado.

Asimismo, el enfoque perso-

nalizado y conocimiento profundo del mercado de los ejecutivos de cuentas les permite oficiar de puente entre las necesidades de los clientes y las soluciones que ofrece la firma.

Capacitación constante

El ciclo "Buenas Prácticas Aéreas", formato clave de capacitación y profesionalización que ya va por su tercera edición, evoluciona hacia el formato de podcast dentro de "Café Sudameria". Con Fernando Pereira, supervisor de Aéreos, se abordan temas clave como el uso de los GDS (Sabre y Amadeus), vencimientos, cancelaciones automáticas y tramados O & D.

Las herramientas formativas de Sudameria se complementan con una activa estrategia de comunicación, que incluyen un blog y newsletters semanales.

VirtualDesk, al servicio del trade

VirtualDesk es una de las principales herramientas tecnológicas de Sudameria, desarrollada internamente para gestionar de manera integral la emisión y seguimiento de reservas aéreas.

Supervisada por Gastón Trucco, del departamento Comercial, la plataforma evoluciona constantemente para mejorar la autonomía de los clientes y automatizar procesos, lo que optimiza la productividad y minimiza errores.

Además, la wiki Sudameria ofrece tutoriales, documentación técnica y soporte permanente, fortaleciendo la autogestión y los tiempos de respuesta.

SUDAMERIA.COM



Gastón Trucco, Melanie Larocca y Fernando Pereira.



VirtualDesk

Automatizá tus operaciones de aéreos con Sudameria



Autogestioná tus reservas y emisiones 24x7 ¡Todo en un sólo lugar!

Con nuestra herramienta online de aéreos concentrá y autogestioná en un único lugar tus reservas de forma simple y rápida optimizando tu tiempo.



Emisión, facturación e información subida en la web al instante

Potenciá tus ventas
Estés donde estés reservá, emití y administrá tus aéreos 100% online



Accedé al mejor contenido y condiciones.

Condiciones exclusivas que sólo encontrarás en VirtualDesk marcando un diferencial para tus pasajeros.



Fuentes NDC & GDS integrados

Una experiencia más fluida, eficiente y dinámica. Accedé al mejor contenido y condiciones para agencias de viajes en un sólo lugar.



Encontrá información detallada de tarifas, branded fares, penalidades y más!

Todas las herramientas disponibles para garantizar una gestión completa de tus reservas, brindando a tus clientes la mejor información actualizada.



Atención y capacitación personalizada

Personal idóneo capacitado para brindar atención personalizada en todo momento. Acceso a capacitaciones exclusivas para acompañarte en cada proceso.



Soporte postventa 24/7

Contacto directo con tu ejecutivo de ventas a través de nuestros canales de comunicación para brindarte soluciones 24/7.



Para más información consultanos en virtualdesk@sudameria.com.ar

FACVE

AVIABUE

PCI DSS

IATA

SUDAMERIA Sudameria Incoming Solutions SRL - Cat. E.V.T. Legajo 11776 Disp. 328

Casa Central Lavalle 348 3º, CABA, CP 1047, Argentina | +54 11 5218-6619 • Sucursal Córdoba +54 351 568-3878

www.sudameria.com

@sudameriatravel

VirtualDesk
by Sudameria

Ricale Viajes: tecnología e innovación para las agencias de viajes

Ricale Viajes apuesta por la digitalización, la capacitación constante y el desarrollo federal para potenciar la actividad de las agencias de viajes.

Con más de cuatro décadas de trayectoria, Ricale Viajes se consolida como una empresa mayorista innovadora, comprometida con facilitar y optimizar los negocios de las agencias de viajes argentinas. Su propuesta combina tecnología, formación y alianzas estratégicas, pilares que fortalecen la competitividad del canal minorista en todo el país.

Al respecto, para llegar a cada región del país, la compañía desarrolló un modelo de GSA (General Selling Agent) que permite asociarse con agencias mayoristas locales conocedoras del mercado regional y de las necesidades específicas de las agencias minoristas.

Ricale: tecnología que simplifica

El mencionado esquema impulsa una red de representación nacional basada en la innovación abierta, la transferencia de conocimiento y la sustentabilidad, promoviendo el desarrollo local y una relación de beneficio mutuo con sus socios.

En el corazón de la estrategia de Ricale están sus dos



Víctor Catania, socio gerente de Ricale; y Martín Invernizzi, director general.

plataformas digitales: FlyRED y StayRED.

FlyRED permite cotizar, reservar y emitir aéreos sin necesidad de GDS, incorporando además las propuestas NDC de las principales aerolíneas, con tarifas competitivas y servicios complementarios.

Por su parte, StayRED ofrece hoteles, circuitos, traslados, actividades y autos en todo el mundo, con disponibili-

dad inmediata y confirmación en tiempo real.

Ambas herramientas fueron diseñadas para que cualquier agencia, sin importar su tamaño o ubicación, pueda cerrar ventas al instante, optimizando tiempos y mejorando la experiencia del cliente.

Ricale Academy: formación para el trade

Como complemento estraté-

gico, Ricale Academy brinda capacitaciones a agentes y emprendedores turísticos en ventas, marketing digital, atención al cliente y gestión de productos.

El proyecto refleja la convicción de que la profesionalización y el conocimiento son claves para la sostenibilidad del canal.

De esta manera, desde su sede en Buenos Aires hasta sus representaciones en el interior, la compañía se posiciona como aliado tecnológico y humano del turismo argentino.

En ese sentido, el modelo GSA, FlyRED, StayRED y Ricale Academy conforman una trilogía de innovación que redefine la relación entre mayoristas y agencias, demostrando que la digitalización puede convivir con la cercanía y el desarrollo local. 🌐



Ricale

Con tecnología 

y la confianza de siempre

- Ahorrás tiempo
- Ganás clientes
- Obtenés más negocios
- Aumentás tus ganancias

La mejor opción para tu **Agencia de Viajes**

comercial@ricale.com | 11 7078 3010



fly  stay 

 [ricaleviajes](https://www.instagram.com/ricaleviajes)  www.ricale.com

Hub Travel asegura solidez tecnológica y trato personalizado

En un entorno en el que la automatización gana terreno, Hub Travel elige un diferencial que no puede imitarse: atención personalizada y calidad humana.

Con más de 20 años de experiencia, Hub Travel se consolidó como un aliado estratégico para las agencias de viajes, ofreciendo soporte integral, tecnología de vanguardia y un equipo que acompaña de verdad.

Cada agencia que trabaja con Hub Travel cuenta con asesoramiento a la medida según su perfil de negocio, priorizando cercanía, rapidez operativa y soluciones concretas. La calidad de servicio es un compromiso permanente, y está respaldada por equipos especializados y una gestión comercial profesional.

A nivel tecnológico, Hub impulsa la innovación con la implementación de motores de emisión automatizada e integración NDC, que optimizan la operación y acceso a tarifas diferenciales. Además, ofrece integraciones propias que combinan contenido NDC con tarifas de sus GDS y acuerdos comerciales, brindando a las agen-



Araceli Braslavsky, directora general de Hub Travel; y Agustina Grün, gerenta de Operaciones de la compañía.

cias mayor variedad de opciones, competitividad y eficiencia en cada emisión.

La empresa mantiene acuerdos con aerolíneas líderes para tráfico corporativo, potenciando la rentabilidad de sus socios comerciales. Otro de sus grandes diferenciales es la gestión de grupos aéreos, tanto turísticos como corporativos, incluso de gran

escala, con soporte operativo de principio a fin.

En definitiva, Hub Travel combina lo mejor de dos mundos: solidez tecnológica y calidez humana, siendo el puente más confiable entre las agencias y las compañías aéreas. 

HUBTRAVEL.COM.AR



Tu aliado en emisión aérea, tecnología y servicio personalizado.

Hub²⁵
travel
Volando Alto



 www.hubtravel.com.ar

 [/hubtravel](https://www.instagram.com/hubtravel)

 info@hubtravel.com.ar

Aero impulsa el aprendizaje y la innovación para potenciar a las agencias de viajes

Aero impulsa a las agencias de viajes con innovación, formación continua y soluciones tecnológicas para optimizar la gestión aérea.

En un mercado en constante evolución, donde la tecnología y las nuevas modalidades de distribución aérea marcan el ritmo, Aero reafirma su compromiso con el desarrollo de las agencias de viajes a través de la capacitación, la innovación y el acompañamiento permanente.

“Operar en una industria global nos desafía a mantenernos siempre actualizados. En Aero trabajamos para que nuestras agencias cuenten con información, soporte y herramientas que las ayuden a crecer y brindar un servicio de excelencia”, destacaron Sofía Uriarte Albo y Joaquín Muñoz, parte del equipo de la compañía.

Con ese propósito, Aero impulsa una política de aprendizaje continuo que combina tecnología, formación y cercanía. Entre sus principales acciones sobresale la plataforma Mi Ticket, un desarrollo propio que simplifica la gestión de tickets aéreos, agiliza procesos y reduce tiempos operativos, ofreciendo a las agencias una solución integral, ágil y confiable.



Sofía Uriarte Albo.

Respalda por un equipo de más de 25 profesionales especializados en ventas, sistemas, emisiones, soporte y marketing, la consolidación de AER Aero crece año tras año, afianzando su posición como uno de los referentes del negocio aéreo en la Argentina.

Además, mediante progra-

mas de capacitación continua en todo el país, la compañía prepara a las agencias para adaptarse a los cambios del mercado y aprovechar al máximo las oportunidades que ofrecen las aerolíneas.

Aero también refuerza su compromiso con la sustentabilidad y la responsabilidad social, pilares de su identidad como empresa B Certificada, que promueve un turismo más consciente y de triple impacto.

Con una propuesta cada vez más sólida, Aero se consolida como un aliado estratégico para las agencias que buscan eficiencia, respaldo y evolución constante a la hora de elegir en quién confiar su negocio aéreo.

[LOGIN.AERO.TUR.AR](https://login.aero.tur.ar)



¡NUEVOS VUELOS!

Volá directo a Brasil desde BUE

LATAM te lleva a los destinos más vibrantes del país.



Río de Janeiro (RIO)

Florianópolis (FLN)

Recife (REC)



▶ CONECTÁ DESDE TUCUMÁN, SALTA, MENDOZA, CÓRDOBA Y ROSARIO CON MÁS FRECUENCIAS Y MEJORES HORARIOS.

▶ MÁS BRASIL. MÁS LATAM.

#TURISMO CONFIABLE

LATAM



Recomendamos
ASSIST CARD
3 CUOTAS SIN INTERÉS

IATA frente al cambio legal en Brasil

La Cámara de Diputados de Brasil dio media sanción al proyecto que pretende incluir un bulto de equipaje gratuito con cualquier ticket aéreo, entre otros beneficios para los pasajeros. La medida propone:

- Proporcionar una pieza de equipaje facturado gratuita de hasta 23 kg. en vuelos nacionales e internacionales.
- Ofrecer equipaje de mano gratuito en vuelos nacionales de hasta 12 kg.
- Prohibir cargos por la selección estándar de asientos.

Al respecto, Peter Cerdá, vice-



Peter Cerdá.

presidente regional de IATA para las Américas y director ejecutivo de ALTA, expresó: "Este proyecto representa un retroceso para

Brasil en un momento en que la aviación debería estar impulsando el crecimiento económico y la integración regional".

"Estas disposiciones introducen incertidumbre regulatoria y costos operativos significativos. En una industria con márgenes ya reducidos, estos costos obligatorios inevitablemente se traducirán en tarifas más altas, menor frecuencia de vuelos y menos rutas, afectando particularmente a las operaciones regionales y de bajo costo que han democratizado el acceso al transporte aéreo en Brasil", completó Cerdá.

IAG, favorita para comprar TAP Air Portugal

Deutsche Bank sitúa a IAG como la gran favorita para hacerse con TAP Air Portugal, dentro del proceso de privatización del 49,9% de la aerolínea nacional. La entidad alemana valora la baja deuda del holding hispanobritánico, su historial de integración de aerolíneas y la complementariedad de rutas entre ambas compañías, según publica Expansión.

El Gobierno portugués ha ini-



ciado el proceso de venta, manteniendo un 5% en manos de los empleados y el resto bajo control público. Se espera que los interesados formalicen su intención

de compra en noviembre, con el objetivo de cerrar la operación en 2026.

La compra de TAP reforzaría la presencia de IAG (matriz de Iberia, British Airways, Vueling, Aer Lingus y Level) en Latinoamérica, especialmente en Brasil, un mercado en el que su cuota es menor.

El informe también resalta que IAG cuenta con una deuda neta equivalente a 0,5 veces su ebitda, frente a las 1,2 de Lufthansa y las 2,4 de Air France-KLM, lo que refuerza su posición ante los reguladores y el Gobierno portugués.



Director - Editor:
Gonzalo Rodrigo Yrurtia

Redacción (redaccion8@ladevi.com)
Juan Scollo, Nicolás Panno, Leonardo Larini, Gabriela Macoreta, Evangelina Paju, Alejo Marcigliano, Juan F. Subiatebehere, Mariela Onorato, Mariana Iglesias, Marcos Llobet, Pablo Tortosa Rivas, Juan Manuel Garrido, Santiago Oviedo, Mateo Casal, Alberto Gianoli (Corrección)

Arte y Diagramación
Diego Imas, Pablo Paz, Gabriel Cancellara

Departamento Comercial
(claudia@ladevi.com)

Claudia González, Adrián González, Patricia Azia, Miguel Cabrera, Beatriz Molina, Agustina González

Coordinación
Marcos Luque, Bartolomé Dardo de las Casas



Director-Editor:
Gonzalo Rodrigo Yrurtia

Consejero Editorial:
Alberto Sánchez Lavalle

Dirección Comercial:
Claudia González

Director en Argentina y Chile:
Gonzalo Rodrigo Yrurtia

Director en Colombia, Ecuador y Perú:
Fabián Manotas

Director en México:
Adrián González

Registro Propiedad Intelectual N°: 484584
Esta publicación es propiedad de Sistemas Comunicacionales S.A.
Tel.: 5217-7700 - Av. Corrientes 880, 13° piso
informes@ladevi.com



un viaje feliz empieza con una

Agencia de viajes
REGISTRADA

AGENCIASDEVIAJES.AR

RNAV
REGISTRO NACIONAL DE AGENCIAS DE VIAJES

FAEVT

RESALTA

DE LINDA

CORONEL MOLDES



Salta
ARGENTINA

 Visit.Salta  SaltaVisit  VisitSalta
#ReSalta #ReSaltaDeLinda



Magic Kingdom Park

Hay un lugar en el mundo donde la magia ocurre cada día,
a cada hora, en cada segundo y en cada rincón.
Vive momentos de ensueño y alegría en El Lugar Más
Mágico Del Mundo: *Walt Disney World Resort*.

WALT DISNEY WORLD RESORT | FLORIDA

EL LUGAR MÁS MÁGICO DEL MUNDO

Para reservas o más información, contacta a uno de los distribuidores autorizados de *Walt Disney World Resort*.



EPCOT



Disney's Hollywood Studios



Disney's Animal Kingdom Theme Park

Para ingresar a un Parque Temático, se requiere una entrada válida para el mismo Parque y la misma fecha. Los tickets y las opciones no son transferibles ni reembolsables y no incluyen actividades ni eventos que se cobran por separado.

Los tickets son para un Parque Temático por día, a menos que se adquiera la Opción *Park Hopper* o *Park Hopper Plus*. Los Parques, las atracciones y otras ofertas están sujetos a disponibilidad, cierres y cambios o cancelaciones sin previa notificación ni responsabilidad alguna.

©Disney © & TM Lucasfilm Ltd. 4473820