



QUINCENARIO PARA PROFESIONALES DE TURISMO

20 DE OCTUBRE DE 2025 - ED. N° 1.832 - AÑO XXXVII

FIT 2025, LA CITA DONDE LA CRISIS SE RELEGÓ Y MANDARON LOS NEGOCIOS



La 29° edición de FIT no solo resistió los magullones del presente, sino que batió récords de asistencia y citas de negocio, demostrando que la necesidad comercial se impuso a la incertidumbre económica. El evento sirvió como radiografía de un mercado que opera a tres velocidades. Se reaviva el debate sobre si el espectáculo del fin de semana debe primar sobre la funcionalidad profesional. **P/6**

Piamonte y Europamundo: Primera Convención. **P/70**

Trayecto Uno y Grupo GEA revalidaron su alianza. **P/75**

República Dominicana ratifica su gran momento. **P/73**

South African Airways: puente entre América del Sur y Sudáfrica. **P/28**

JetSMART, Cuenca del Plata y UMA Travel sortearon dos viajes. **P/69**

AVIANCA Fuerte consolidación en Argentina. **P/20**

CATALUÑA Enoturismo de Priorat a Penedès. **P/46**

Courtyard by Marriott Aruba Resort crece en la región. **P/48**



Elegirnos es **innovar** y **abrirse** caminos. Emitir con Carnival Tours **construye el futuro.**

Este es el nuevo integrante de la familia Beaches

Treasure Beach Village

Ya disponible para llegadas a partir del 1º 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 estadía es tan legendaria como la playa que la alberga.



TAPORTAL.SANDALS.ES | +1(305) 284-1300, 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/0925

El shutdown de EE.UU. registra pérdidas multimillonarias en turismo



Tras dos semanas del shutdown en Estados Unidos, el Tourism Economics reveló que Turismo pierde US\$ 1.000 millones por semana debido a las demoras y cancelaciones de vuelos y viajes en tren, y el cierre de parques nacionales y museos.

“Un cierre es un golpe totalmente prevenible para la economía de viajes, y afecta a millones de viajeros y empresas”, señaló Geoff Freeman, presidente y CEO de U.S. Travel Association, quien advirtió que, de prolongarse el cierre, “es probable

que veamos filas más largas de la TSA, demoras y cancelaciones de vuelos, parques nacionales en mal estado y retrasos innecesarios en la modernización de la infraestructura de viajes”.

Por su parte, las principales asociaciones de aerolíneas han pedido con urgencia reanudar la marcha de la administración, advirtiendo que los controladores aéreos, muchos trabajando sin cobro, podrían abandonar su labor por la necesidad económica.

Según Reuters, el conflicto se agudiza por el incremento de reportes de enfermedad entre personal esencial. Esta dinámica pone al sistema bajo fuerte tensión y amenaza con generar efectos en cadena más allá de las fronteras de Estados Unidos, afectando a la aviación mundial. 🌐



Inflación: hoteles y restaurantes registraron el menor aumento del mes

En septiembre, la inflación en Argentina fue del 2,1%, según el Indec, lo que marcó una leve desaceleración respecto de los meses anteriores. El rubro Hoteles y Restaurantes volvió a desta-

carse, pero esta vez por haber sido el de menor incremento mensual, con apenas 1,1%. En contrapartida, Transporte fue un factor de presión.

En la comparación interanual,

sin embargo, el rubro sigue mostrando una fuerte presión inflacionaria: los precios de los servicios gastronómicos y hoteleros acumulan un aumento del 48,7% en los últimos 12 meses.

Radiografía inflacionaria

En el desglose regional, el NEA fue la zona con menor variación, con un leve 0,2%, seguido por el Gran Buenos Aires, donde el rubro Hoteles y Restaurantes apenas avanzó 0,5%. Las demás regiones también registraron incrementos moderados. En Cuyo, los precios subieron 1%, mientras que tanto la región Pampeana como el Noroeste (NOA) mostraron una variación del 1,7%, en línea con el promedio nacional.

En contraste, la Patagonia fue la región con la inflación turística más elevada del mes (2%). 🌐

En números

500 mil

turistas argentinos visitarán República Dominicana este año, lo que representa un crecimiento superior al 80% respecto a 2024.

90

salidas grupales concretará Juan Toselli International Tours este año. Su desafío para 2026 será diversificar los puntos de partida.

140 mil

personas ingresaron al predio de La Rural para participar de FIT 2025, un 5% más que en la edición del pasado año.

30%

de las ventas de JetSMART corresponden actualmente al canal de agencias de viajes, contando con distribución GDS vía Sabre y Amadeus.

Compartí la versión e-magazine de esta revista





Ranking mundial de pasaportes

El estudio de Henley & Partners sobre la jerarquía de los pasaportes internacionales marcó que los de Afganistán, Siria e Irak conforman el top 3 de los que presentan mayores restricciones de movilidad.

En Latinoamérica, los mejores posicionados son:

- Chile (puesto 16 y acceso a 175 destinos sin visa).
- Argentina (puesto 19 y acceso a 169 destinos sin visa).
- Brasil (puesto 19 y acceso a 169 destinos sin visa).
- México (puesto 24 y acceso a 157 destinos sin visa).
- Uruguay (puesto 25 y acceso a 156 destinos sin visa).

Iguazú inauguró el Centro de Eventos Iryapú



Puerto Iguazú inauguró el Centro de Eventos Iryapú, resultado de una inversión de Grupo CT Hoteles cercana a los US\$ 30 millones, tras ocho años de desarrollo.

El centro, con capacidad para 10 mil asistentes, marca un salto cualitativo para el turismo MICE provincial, permitiéndole competir internacionalmente.

Además, tiene un estacionamiento para 600 vehículos y su infraestructura es adaptable para congresos, ferias, exposiciones, recitales y encuentros empresariales.

Despegar, entre las marcas más valiosas del mundo

Despegar ha sido reconocida como una de las "World's Best Brands of 2025" por la revista TIME y la firma internacional de datos Statista. La OTA fue destacada en la categoría "portales de viaje" de la sección Hospitality and Travel.



Reconocimiento de marca, presencia mediática, favorabilidad, uso reciente y lealtad son las cinco dimensiones que logran posicionarla.

"Es un honor recibir este reconocimiento, especialmente porque surge de la opinión de miles de personas que confían en nosotros al momento de viajar", comentó Paula Cristi, gerente general de Despegar para Argentina.

Delta Air Lines celebró sus 100 años en Argentina

La aerolínea realizó la celebración local de su centenario a través de un agasajo a periodistas especializados que tuvo lugar en los salones del Hotel Recoleta Grand. Fueron anfitrionas del evento Soledad Lago Rodríguez y Gabriela Cioccia, directora de Comunicaciones para América Latina y gerente de Ventas para Argentina, respectivamente, de Delta Air Lines.



Durante el grato encuentro, los invitados pudieron conocer la historia de la compañía y los planes para seguir ocupando un lugar de privilegio en el contexto aerocomercial en el mundo.

Tras recordar los orígenes de Delta, Lago Gutiérrez puso en números la relevancia de la aerolínea: más de 5.500 empleados y operaciones en 1.000 destinos de 60 países con una flota de 1.300 aeronaves.

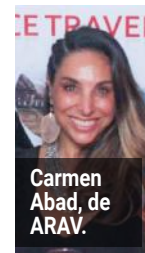
Iberia: récord histórico de vuelos semanales

En coincidencia con el 80° aniversario de sus vuelos entre España y Argentina, Iberia aumentará su capacidad en la ruta Madrid-Buenos Aires hasta alcanzar un récord histórico de 23 vuelos semanales.

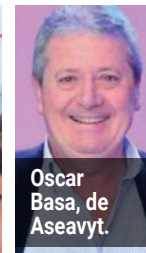
El incremento se producirá entre junio y agosto de 2026, periodo de verano en Europa, cuando la aerolínea operará hasta cuatro vuelos los martes y domingos.



Octubre finaliza con tres workshops regionales



Carmen Abad, de ARAV.



Oscar Basa, de Aseavt.



Diego Obregón, de ACAV.

El calendario de workshops de octubre prosigue con tres eventos: los de ARAV, Aseavt y ACAV. ARAV desarrollará la 74ª edición de su evento el miércoles 22 de octubre en el Salón Metropolitano de Rosario.

Por su parte, el 72° Workshop de Aseavt se celebrará al día siguiente en los Salones del Puerto – Punta Firenze (Santa Fe).

Por último, ACAV llevará a cabo su 64° Workshop el 31 de octubre en el Centro de Convenciones Córdoba. Un día más tarde tendrá lugar la segunda edición de su iniciativa para todo público: el Mercado de Viajes.



Viajes inolvidables. Ahorros insuperables.

hasta **40% OFF** + hasta **\$300 EXTRA**

3er & 4to TARIFA REDUCIDA

Salidas seleccionadas

**Antártida
2025/2026**

**ÚLTIMAS CABINAS
Transatlántico**

Todos los destinos | Reserva hasta noviembre 11



Convierte tu
crucero en

**TODO
INCLUIDO**

desde **USD 65** diarios
por persona

**Sistema de
reservas online.**
Ya te has registrado?

¡Navega a través de cientos
de cruceros y ofrece a tus
clientes las mejores tarifas!



discover
cruises



Todas las reservas de Princess Cruises y Cunard en México se realizan a través de Discover Cruises



+ 54 11 5274-1600



agencias@discovercruises.net

discovercruises.net



Oferta válida para nuevas ofertas hasta noviembre 11, 2025. El descuento de hasta 40% off se calcula sobre las tarifas regulares sin otras promociones aplicadas. Descuento automático de hasta \$300 por persona: el monto aplica de acuerdo al tipo de cabina y duración del crucero. Los descuentos extras y beneficios para 3er y 4to pasajero aplican en salidas seleccionadas 2026 y 2027.

World Travel Momentum S.A. LEG 16.997 - CUIT 30-71061973-1

FIT, la cita donde la crisis se relegó y mandaron los negocios

La 29° edición de la Feria Internacional de Turismo de América Latina (FIT) no solo resistió los magullones del presente, sino que batió récords de asistencia y citas de negocio, demostrando que la necesidad comercial se impuso a la incertidumbre económica. El evento sirvió como radiografía de un mercado que opera a tres velocidades distintas y posicionó a la actividad como el “próximo motor económico”. El debate sobre si el espectáculo del fin de semana debe primar sobre la funcionalidad profesional, se ha reavivado.



■ **POR MARCOS LLOBET
Y MARCOS CASAL**

redaccion13@ladevi.com

Una vez más, FIT se desarrolló en un contexto nacional de intensa incertidumbre política y severa crisis económica. Sin embargo, en una sorprendente muestra de resiliencia, el buen clima de los negocios y la voracidad comercial lograron relegar la coyuntura económica al murmullo de los pasillos, sin perjuicio de la agenda central.

La Rural fue un termómetro del espíritu de una industria que, a pesar de las adversidades, volvió a demostrar que es un potencial músculo de crecimiento para el país.

Por otra parte, la 29° edición de FIT, que será recordada por la

histórica participación del presidente Javier Milei, funcionó para sacar una radiografía del turismo argentino.

Como en otras ocasiones, el evento no estuvo exento de fricciones internas, y se agrandó la grieta respecto a si el “espectáculo” y la puesta en escena del fin de semana deben primar sobre la funcionalidad comercial.

Clima de negocios vs. el ruido de la macro

Si bien la crisis económica y sus ramificaciones –desde el consumo retraído hasta las tensiones cambiarias– fueron un tema dominante en las conversaciones de pasillo, no fue lo suficientemente potente para restarle dinámica a una feria que priorizó la concreción comercial.

El ánimo general de los empresarios se ubicó en una franja de optimismo pragmático. Impulsados por las ventas al exterior, el común denominador de los operadores habló de un crecimiento sostenido y de doble dígito durante 2025.

A su turno, gerentes y ejecutivos de grandes cadenas hoteleras internacionales –varias de las cuales realizaron agasajos y eventos paralelos a la feria– se mostraron “hiperagradecidos” con el trade local por el volumen de ventas generado.

En línea, ministros y secretarios de Turismo de destinos como Brasil, Aruba y República Dominicana, entre otros, se animaron a hablar de números récords en cuanto a turismo internacional.

La esencia comercial de FIT quedó evidenciada en el Centro de Negocios auspiciado por Ladevi Medios. Este espacio fue un punto neurálgico para concretar citas y reuniones. De hecho, a medida que avanzó el fin de semana, y ante el creciente “griterío” y volumen de la música en los pabellones abiertos, este “hub” se transformó en el refugio de empresarios, funcionarios y dirigentes que necesitaban un ambiente

Los números de FIT

140 mil personas ingresaron durante los cuatros días de feria (+5%).

+40 mil visitantes profesionales.

1.939 expositores (+6,6% vs. 2024).

41.125 m² de superficie total (+6%).

23 provincias argentinas y CABA.

59 delegaciones del exterior.

170 charlas en los auditorios (+2%).

10.152 citas de negocios (+38%).

Destacada cobertura y producción en Ladevi.info

La participación de Ladevi Medios no solo se nutrió de la presencia física de un stand en la feria y su convocante Centro de Negocios. También piso fuerte a través de sus portales, dirigidos al segmento B2B y al público general.

Más de 20 periodistas cubrieron los actos oficiales, recorrieron los pasillos entrevistando a empresarios, funcionarios y dirigentes, y entregaron al trade las últimas novedades.

Durante los cuatro días del evento se realizaron más de 200 entrevistas y se publicaron cerca de 300 notas periodísticas que generaron miles de clicks.

te propicio para cerrar acuerdos y consolidar alianzas.

El discurso de Milei: entre la macro y el escepticismo

Ante un auditorio colmado que lo recibió con un tibio aplauso, el primer mandatario realizó su habitual metadiscursito golpista, donde ubicó a los políticos como una clase única y responsable de todos los males, enfatizando nuevamente el “Riesgo Kuka”.

Durante su intervención, Milei realizó un detallado y acertado diagnóstico sobre las necesidades estructurales del turismo; al tiempo que subrayó que no se trata de un sector accesorio, sino “del próximo motor económico de Argentina”.

En pos de ello, declaró que se deben impulsar reformas labora-

les y fiscales para que el país gane competitividad a nivel global, enfatizando que la disciplina fiscal y la pulverización de la inflación “nos llevarán a ser un país rico y próspero”.

Su mensaje, generó inmediatas repercusiones en las gremiales turísticas, que exigen acciones concretas más allá de la desregulación, como eliminar el impuesto al Cheque o Ingresos Brutos (IIBB) sobre el volumen de venta; así como reducir el IVA para hotelería (del 21% al 10.5%) para poder invertir, competir contra la informalidad y generar empleo.

Deyá, Scioli y Al Nowais: FIT como vidriera

El acto inaugural de FIT fue un escenario de reafirmación y opti-

FIT Tech, un espacio que crece a la par de la innovación

En FIT, el pabellón FIT Tech ofició como vidriera del notable crecimiento del segmento tecnológico de la industria.

El Centro de Negocios Turtech, que contó con la participación de más de 20 firmas líderes y espacios de coworking, potenció las oportunidades de negocios y dejó entrever que la adopción tecnológica comienza a ser una prioridad para el sector.

Además, el Travel Forum Latam celebró su décimo aniversario, reuniendo a más de 60 speakers internacionales para capacitar sobre innovación, sostenibilidad, hospitalidad, inversión y transformación digital.

A una década de su creación, el foro reafirma que la innovación ya no es una tendencia emergente, sino el pilar estratégico sobre el cual se construye el futuro de la comercialización turística.

mismo. Andrés Deyá, presidente de FIT y Faevyt, lideró la ceremonia junto a Daniel Scioli y figuras internacionales como la secreta-

ria ejecutiva electa de ONU Turismo, Shaikha Al Nowais.

Deyá destacó la “fuerza de nuestro sector”, enfatizando que

La multiplataforma de Ladevi se robustece con IA y más portales

Ladevi Medios y Soluciones continúa robusteciéndose en 2025 con la incorporación de herramientas de Inteligencia Artificial en todos los procesos de producción de noticias, nuevos portales y el cambio en la denominación de su publicación insignia. Así lo difundió durante la última edición de FIT en La Rural.

Las nuevas verticales informativas

En pos de alcanzar nuevos hitos de difusión en momentos donde los modelos de lenguaje LLM –tales como ChatGPT de OpenAI y Gemini de Google– toman fuerza entre los usuarios como instrumento informativo e interpelan la labor periodística, Ladevi apunta a multiplicar el impacto de sus noticias.

De esta manera, ha creado nuevos portales especializados que vehicularán el contenido exclusivo generado por Ladevi Medios con la ayuda de instrumentos avanzados de IA que facilitan el flujo de información entre portales. A saber:



22 periodistas de Ladevi realizaron más de 200 entrevistas y publicaron 312 notas en todos sus portales alcanzando las 63.247 lecturas. El Instagram @ladeviargentina sumó 732 seguidores gracias a sus acciones.

- TurismoyNegocios.com.
- Ladeviajes.com.
- HorecayNegocios.com.

Ladevi.info y Viajando.travel, dos medios consolidados

Por supuesto, la multiplataforma de Ladevi continúa liderando la comunicación en el mundo del turismo a través de sus dos portales más consolidados: Ladevi.info y Viajando.travel.

En 2024, Ladevi.info superó los 11 millones de páginas vistas, una marca que la refrenda como líder en el seg-

mento B2B de la industria ante el mundo hispanohablante.

En este sentido, la difusión de noticias se potencia y retroalimenta a través de la revista Ladevi –editada en versión papel y e-magazine–, el e-Newsletter diario y las redes sociales, entre otras vías.

En tanto, Viajando.travel, el portal de Ladevi destinado al público viajero, continúa consolidándose mediante un enfoque editorial que prioriza los contenidos de relevancia para quienes están planeando su siguiente viaje.

el turismo es uno de los motores con mayor capacidad para generar empleo y oportunidades, y que la feria es la prueba de esa potencia. Scioli, por su parte, aseguró que están dadas las condiciones para que el país “piense en grande” y aproveche su potencial turístico.

La presencia de Al Nowais, coincidiendo con el Día Internacional del Turismo, elevó el nivel diplomático de la cita y subrayó la importancia de Argentina en la agenda global de la actividad.

La fricción “eterna” del fin de semana

Los shows y espectáculos en el pabellón Nacional, con música a un elevadísimo sonido, fue uno de los temas candentes en las conversaciones “off the record”.

La queja era casi unánime y silenciosa para no enojar a los organizadores: el ruido hacía imposible el simple hecho de charlar, relacionarse de manera efectiva y, en esencia, concretar negocios. Muchos operadores, empresarios, dirigentes y hasta funcionarios renegaron de esta dinámica.

El sentimiento es que tanto a Faevyt como a las provincias y la misma Secretaría de Turismo no les habría interesado que los prestadores forjaran ventas efectivas, sino que se enfocaron en los números récord de asistencia para salir en la tapa de los diarios masivos, relegando la esencia de la feria a un segundo plano.

Los más memoriosos recordaron la figura de Enrique Pepino, expresidente de Ferias Argentinas, quien recorría los pabellones de La Rural con un sonómetro para medir los decibeles y sancionar a quienes no cumplían con los estándares de volumen permitido.

La anécdota resuena como una crítica velada a la pérdida de



Andrés Deyá.

un enfoque que priorizaba el profesionalismo y el negocio por encima del espectáculo de masas.

Otro de los focos de conflicto identificados por los expositores apuntó contra las instalaciones del predio ferial. Una de las principales quejas se centró en los costos y la calidad del servicio de wi-fi, reportando que, a pesar de los altos precios, la conexión era deficiente incluso para acciones básicas como el envío de una foto por WhatsApp.

A ello se sumaron reproches por el estado de los baños, y por

los precios de los locales gastronómicos dentro del predio, excesivamente caros.

El turismo argentino a tres velocidades

FIT 2025 sirvió como una suerte de placa radiográfica del complejo presente del turismo argentino, un sector que opera a velocidades divergentes, influenciado por la coyuntura económica:

Turismo emisor: tras un boom comercial durante los primeros siete meses del año, el flujo se estancó en agosto, pero con el correr de la feria los operadores denotaron un incipiente despertar de los viajes al exterior. La consigna era clara: “emitir” ante la incertidumbre sobre la estabilidad del dólar y las futuras regulaciones.

Turismo nacional: con un consumo retraído por la alta inflación y la pérdida de poder ad-

quisitivo, la demanda se mantiene expectante. Destinos y gobiernos apuestan fuerte por medidas de estímulo.

Turismo receptivo: para muchos players del mercado global Argentina sigue siendo percibida como un destino caro debido a la inestabilidad cambiaria y la alta inflación en dólares. La tarea pendiente sigue siendo la de consolidar precios competitivos y dar previsibilidad.

El espíritu de la feria

Los prestadores y expositores se destacaron por stands creativos y propuestas innovadoras, marcando un notable avance tecnológico y experiencial.

Volvió a sobresalir el sector FIT Outdoor con atracciones como el simulador del Tren Solar de Jujuy, un micro de Entre Ríos con experiencia inmersiva y hasta la “mariposa divina” de Misiones, una estructura para niños.

Sin embargo, el premio mayor se lo llevaron Río de Janeiro y El Calafate. Brasil sorprendió a los visitantes con una réplica del Cristo Redentor y por haber montado una “vuelta al mundo”; mientras que la empresa nacional Hielo y Aventura recreó experiencias de realidad virtual con pantallas inmersivas del Glaciar Perito Moreno.

A nivel comercial, las aerolíneas mostraron una mayor presencia, y se destacó el “buen” acompañamiento de las compañías de cruceros. Las asistencias al viajero volvieron a tener un lugar protagónico.

Portugal, ¿nueva puerta de entrada a Europa?

En su rol de País Invitado de FIT 2025, el destino marcó una presencia estratégica con objetivos claros y ambiciosos. Según Bernardo Barreiros Cardoso, di-

CAT Women Summit: liderazgo femenino en Mar del Plata



En La Rural, la Cámara Argentina de Turismo anunció la realización de una nueva edición de su CAT | Women Summit en Mar del Plata, el próximo 4 de diciembre. Impulsada por la presidenta de CAT, Laura Teruel, la cumbre tiene como objetivo consolidar el papel de las mujeres como “transformadoras del turismo” y fomentar un liderazgo ético, inclusivo y sostenible.

El evento destaca la importancia de la agenda de género y la necesidad de una “CAT Federal” que integre las opiniones de todas las cámaras regionales. Teruel invitó al sector a ver al turismo como un “puente entre culturas” y un motor para reducir las desigualdades. La iniciativa busca revertir la baja representación femenina en puestos de alta dirección del sector.

FIT rompe un maleficio de 29 años y por primera vez un presidente participa del Acto Inaugural

Por primera vez en sus 29 años de existencia, FIT contó con la presencia de un Presidente de la Nación en su acto de apertura. Javier Milei no solo asistió, sino que también ofreció un discurso central donde abordó la situación macroeconómica del país y realizó un diagnóstico sobre las necesidades del sector turístico. Previo a su participación, el mandatario mantuvo una reunión con Andrés Deyá, presidente de FIT y Faevyt, a quien le transmitió que el turismo es un componente fundamental



de su política de Estado, y lo considera un actor vital para impulsar el crecimiento económico de Argentina, la generación de empleos y el ingreso de divisas.

Cabe recordar que el primer presidente en visitar la feria fue Mauricio Macri, quien realizó una fugaz visita a la edición de 2018. El paso del entonces mandatario por La Rural duró apenas cinco minutos y fue catalogado como poco significativo en contenido material, ya que no incluyó anuncios ni declaraciones trascendentes.

rector de Visit Portugal, el destino busca consolidar el notable crecimiento del 20% en el mercado argentino registrado este año.

El plan central es dejar de ser vendido como un mero "agregado" de circuitos por España para posicionarse como un destino completo y autónomo.

Para lograrlo, el anuncio más relevante fue la intención de abrir una oficina de representación en Buenos Aires con alcance regional; mientras que la falta de vuelos directos con TAP sigue siendo un desafío.

Balance, cifras y el futuro de FIT 2026

"Los números fueron contun-

dentes: la feria batió récords con más de 140 mil visitantes, entre público general y profesionales", comunicaron desde Faevyt; mientras que desde la SecTur agregaron: "Fue un evento superador e histórico".

El evento contó con la participación de 55 países, las 23 provincias argentinas y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires en el pabellón Nacional.

Así, la feria cerró con un 5% más de visitantes que en la edición anterior; mientras que hubo 1.939 expositores y 41.125 m² de superficie total, un 6,6% y 6% de crecimiento vs. 2024, respectivamente.

La dimensión comercial se

vio reafirmada por el éxito de las Rondas de Negocios, donde se generaron 10.152 citas, lo que representa un crecimiento del 38% respecto a la edición pasada, con la participación de 38 compradores y 329 vendedores.

De cara al futuro, la organización ya puso en marcha la maquinaria para la 30ª edición del evento: FIT 2026 se celebrará del 26 al 29 de septiembre y República Dominicana será el País Invitado de Honor.

"Ya tenemos el 40% de la feria reservado para la edición del año próximo, lo que confirma el gran interés de expositores", concluyó Deyá. 

Regreso histórico: Mendoza, sede del 51º Congreso de Faevyt

Tras una década de espera, la capital del enoturismo, Mendoza, fue confirmada durante FIT como sede del 51º Congreso de los Agentes de Viajes de la Federación, a celebrarse el 27, 28 y 29 de mayo de 2026.

Esta decisión, según Andrés Deyá, reafirma el carácter federal e itinerante del evento, destacando a Mendoza como un destino clave para el turismo nacional y un marco ideal para el segmento MICE.

La cita no solo busca superar los récords de asistencia de ediciones anteriores, sino que ofrecerá a los agentes de viajes una plataforma crucial para debatir tendencias de mercado, estrategias comerciales y explorar nuevas oportunidades de conectividad y corredores turísticos en Argentina, consolidando a la capacitación como eje central del sector.



SALIDAS GRUPALES
2025/2026 →



- MÚLTIPLES DESTINOS
- EXPERIENCIAS INOLVIDABLES
- RECEPTIVOS ESPECIALIZADOS
- SERVICIOS DE CALIDAD



CONOCÉ TODAS NUESTRAS PROPUESTAS →

Click aquí

www.grupo8.com.ar

Civitatis se fortalece en Argentina y apuesta por nuevos destinos

Civitatis consolida su relación con el mercado argentino, uno de los más relevantes a nivel internacional.

“Desde 2009, Argentina ha sido nuestro segundo mercado más importante. El año pasado más de 500 mil argentinos reservaron con nosotros y este año esperamos llegar al millón”, explicó Alberto Gutiérrez Pascual, fundador y CEO de Civitatis, quien estuvo acompañado por Verónica de Iscar Alonso, directora B2B de la empresa.

“Estar en FIT es símbolo de nuestra apuesta por Argentina. Queremos que crezca como mercado emisor y también como destino turístico. Somos los primeros interesados en que Argentina despegue”, añadió Gutiérrez.

La empresa líder mundial en tours, excursiones y actividades destaca el potencial del mercado, su crecimiento global y las oportunidades de colaboración local.



Verónica de Iscar Alonso y Alberto Gutiérrez Pascual.

Un mercado estratégico

La presencia de los directivos da cuenta de la importancia de Argentina como mercado, siendo uno de los cinco más importantes a nivel mundial.

En ese sentido, la estrategia de la empresa no se centra solo en aumentar la cantidad de clientes argentinos, sino en sumar cada vez más propuestas en todo el país, ratificando de esta manera su compromiso federal.

“El viajero argentino disfruta de museos, recorridos culturales y actividades urbanas, con tendencias muy similares al mercado español”, destacó De Iscar Alonso.

Expansión B2B y acuerdos locales

El área B2B de Civitatis duplicó su red de agencias asociadas en el último año. La empresa trabaja junto a operadores y autoridades de turismo en Argentina para potenciar la promoción de destinos y sumar nuevas actividades a su plataforma.

“Los destinos argentinos tienen muchísimo por ofrecer. Nuestro papel es darles visibilidad global y ayudar a los operadores locales a llegar a más viajeros”, concluyó De Iscar Alonso.

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.-

GRUPALES CON ESTILO

GRUPALES ACOMPAÑADOS

PREVENTA
¡Reservá el 2026 a valores del 2025!
Los mejores Circuitos al mejor precio

Europa Occidental, Central e Ibéricos

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

mapa plus

EstiloPlus
MAYORISTA DE VIAJES

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).

 webinar



TUCANO
TOURS

Una nueva era NDC comenzó

Conocé al equipo



Matías E.



Vicky A.



Lucía C.

Mar, 11 de Nov
Hora : 10.30hs

[Sumate al webinar aquí](#)

Caluch Viajes: servicio premium y campañas para Brasil y Patagonia

Caluch Viajes presentó su propuesta 2025-2026 con campañas para Brasil y Patagonia, enfocadas en la calidad, fidelización y tarifa congelada.

Durante FIT, Caluch Viajes lanzó sus dos grandes campañas para la temporada 2025-2026: Operación Brasil y Patagonia Congelada, con productos enfocados en la calidad, el confort y una estrategia de fidelización sostenida por 50 años de trayectoria ininterrumpida.

“Nuestra propuesta incluye buses 100% cama con servicio premium a bordo, desde almuerzos completos hasta whisky de 12 años y bombones selectos”, señaló Juan José Vaschetto, gerente general de Caluch Viajes.

Esta experiencia de alta gama traslada estándares aéreos al formato terrestre, fortaleciendo el diferencial frente a competidores.

Operación Brasil y Patagonia Congelada

La campaña Operación Brasil se enfoca en destinos clásicos como Canasvieiras, Camboriú, Bombinhas y Torres, con salidas desde Buenos Aires, La Plata, Rosario y Santa Fe.

El objetivo es captar al turista que busca descanso y desco-



Juan José Vaschetto.

nexión, con experiencias complementadas por shows exclusivos para los pasajeros.

Por su parte, Patagonia Congelada permite reservar viajes al sur argentino con tarifas fijas hasta abril de 2026, facilitando la planificación.

Los itinerarios incluyen eventos estacionales como la floración de tulipanes en Esquel y la temporada de peonías, junto con cupos aéreos a destinos

emblemáticos como El Calafate y Ushuaia.

Público objetivo y visión a largo plazo

Según Vaschetto, el perfil típico de su cliente “es un viajero instruido que ya conoce el valor de un producto premium y busca coherencia entre lo prometido y lo entregado. Caluch no suele ser la primera experiencia de un viajero, pero sí suele ser la definitiva”.

Esa filosofía se traduce en un alto índice de recompra y en un vínculo fidelizado.

Además, la empresa anunció su próxima apuesta: Bookinear, un motor de búsqueda que integrará alianzas con alojamientos en toda la Argentina, fortaleciendo su posicionamiento en el mercado receptivo. 

La Quebrada suma colores.

Vení a vivir la primavera en el Tren Solar.



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

Trensolar **JuJuy**
 de la quebrada energía viva

**Una nueva experiencia en tu
gestión de aéreos**

VirtualDesk

Una plataforma testeada y segura

VirtualDesk es una solución consolidada, desarrollada por expertos de la industria y diseñada para cumplir con los más altos estándares de seguridad (PCI-DSS compliant), garantizando la protección de los datos de tus clientes en todo momento.

Automatización 24/7

Emisión, reemisión y gestión de reservas sin pausas, operando todos los días del año para captar ventas en cualquier huso horario y reducir los tiempos operativos de tu equipo.

Conectividad NDC & GDS

Acceso nativo tanto a contenido NDC como a los principales GDS, garantizando disponibilidad en tiempo real de tarifas, inventario y servicios complementarios.

Interfaz intuitiva y diseño renovado

Gracias a las actualizaciones continuas de diseño de VirtualDesk, la plataforma es más intuitiva y visualmente atractiva, lo que acelera la curva de aprendizaje y mejora la experiencia de usuario en cada paso.



Capacitate y pedí
tu usuario escaneando
el QR



Universal Assistance celebra 45 años e innova con IA

En el marco de su 45° aniversario, Universal Assistance vivió una edición de FIT marcada por la innovación y la cercanía con sus socios estratégicos.

“La feria sigue creciendo año a año, con una gran participación del público y de las agencias de viajes”, destacaron Ivana Sarzynski, gerente comercial; y Leonardo Napal, country manager Argentina de Universal Assistance.

Entre las novedades, la firma presentó un escaneo de bienestar con inteligencia artificial disponible en su aplicación. A través de un testeo facial, los pasajeros pueden obtener parámetros como presión arterial, frecuencia respiratoria, cardíaca y niveles de estrés.

En este orden, manifestó que

Con las agencias de viajes como aliadas, Universal Assistance presentó un escaneo de bienestar con inteligencia artificial y destacó su crecimiento junto a las empresas.



Ivana Sarzynski y Leonardo Napal.

el servicio médico sigue siendo el eje central de la compañía, que atiende el 80% de los casos reportados por viajeros. Al respecto, la

campana “Te Cuesta Cero” refuerza el beneficio de que los gastos médicos en el exterior son asumidos por Universal Assistance,

evitando desembolsos por parte de los pasajeros.

Napal comentó que la empresa apuesta fuerte a la digitalización: “La app permite autogestión de casos en viaje, geolocalización, telemedicina con receta digital y coordinación de visitas médicas”.

Programa Rewards

Universal Assistance lanzó en 2024 el programa Rewards, que ya suma más de 2.500 agentes beneficiados: “Lo pensamos como un reconocimiento a la fidelidad y una forma de motivar a los profesionales en su labor diaria”.

“Trabajamos como socios estratégicos de las agencias, que representan el 80% del market share”, coincidieron, para concluir: “Este año realizamos más de 100 capacitaciones junto a operadores, aerolíneas y destinos, porque escuchar al mercado es parte de nuestra filosofía”.

TRAYECTO[®] UNO

TU DESPEDIDA DE AÑO FRENTE AL MAR CARIBE

Vuelos	Traslados	6 noches con All Inclusive	Asistencia al viajero Universal Assistance
Bahia Principe HOTELS & RESORTS	Riviera Maya Bahia Principe Luxury Akumal Salida: 20 de Noviembre	usd 2100 + IMP usd 218	Punta Cana Bahia Principe Grand Punta Cana Salida: 19 de Noviembre
			usd 1450 + IMP usd 222

TARIFAS: Por persona, comisionables, cotizadas en base doble. VUELOS: Salidas confirmadas con Sky Airline, incluye artículo personal y equipaje de bodega hasta 23kg. Rutas: AEP/LIM/PUJ/LIM/AEP - EZE/LIM/CUN/LIM/AEP. No permite cambios ni devolución. HOTELES: México, Riviera Maya, Bahía Principe Luxury Akumal habitación categoría Suite Premium, República Dominicana, Punta Cana, Bahía Principe Grand Punta Cana habitación categoría Jr Suite Premium. TRASLADOS: de entrada y salida, en servicio regular. ASISTENCIA: Universal Assistance producto Value por USD 80.000. Aplica para pasajeros hasta 70 años, a partir de 71 años, consultar adicional. NO INCLUYE: IVA, gastos administrativos ni gastos de reserva, consultar. Para pagos en pesos argentinos deberá abonarse el 30% en concepto de percepción RG4815. Operador responsable Trayecto Uno SA - Cuit 30-71114640-3. Leg. 18469 Disp. 1649. Consultá con tu agencia de confianza por ésta y otras salidas confirmadas para 2025 y 2026.

caribe@trayectouno.com.ar | trayectouno.com.ar | +5411 7078 7801

AIRTRAYECTO TUNO20

universal assistance



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

civitalis



SPONSOR YAGUARETÉ

ASSIST
CARD



SPONSOR CARAYÁ

All Seasons

Intermac
assistance

Ola

Piamonte

ticketya

CHAFNA

TUCANO
TOURS

uniyersal
assistance



SPONSOR COATÍ

amadeus

bedsonline

civitalis

c2c
coast2coast

Europamundo
vacaciones

IBEROSTAR

Sabre

Special
tours

TRANSPORTE OFICIAL

Aerolíneas
Argentinas

ACOMPÑAN

CFT

CAT

FAEVT

BUE

VISIT
BUENOS
AIRES

MISSIONES

Misiones
de Turismo

CUENCA

BANCO
MERIDIAN

MEDIA SPONSOR

LADEVI

LADEVI

Seguinos en @grupogeaargentina | grupogea.la

EVENTO EXCLUSIVO PARA AGENCIAS GRUPO GEA

Tucano Tours: anticipo de su nueva plataforma integral para agencias

En el marco de FIT, Tucano Tours anunció el desarrollo de una nueva plataforma que centraliza servicios, incorpora inteligencia artificial y busca transformar la comercialización para agencias minoristas.

Gerardo Nizetich, project manager de Tucano Tours, explicó que la compañía decidió invertir en un sistema innovador que acompañe el proceso de transformación digital de sus clientes: "Tomamos la decisión de invertir en pos de ayudar a nuestros clientes a ir adoptando estos nuevos modelos de comercialización".

El nuevo portal

La iniciativa busca simplificar el acceso a contenidos diversos bajo una única plataforma: con

Tucano Tours anticipó su nueva plataforma digital para agencias en FIT. Integración de productos, IA y personalización de la oferta.



este desarrollo, las agencias podrán acceder a aéreos, hoteles, traslados, actividades y paquetes desde un único sitio.

El lanzamiento está previsto para noviembre, bajo una marca distintiva que Tucano Tours anunciará oportunamente.

Según Nizetich, el sistema implementará principios de machine learning, con la capacidad de personalizar y ofrecer paquetes de viaje en base a preferencias y comportamientos de compra.

En este sentido, el ejecutivo enfatizó que uno de los principa-

les objetivos es lograr una "smart offer" que anticipe las necesidades del cliente final.

Asimismo, el project manager aseguró que, más allá de los avances, Tucano Tours continuará ofreciendo el modelo tradicional de atención a los agentes que lo requieran.

"Seguiremos ofreciendo soluciones legacy para no excluir a quienes aún no adoptan plenamente la digitalización. La estrategia apunta a acompañar a cada agencia en su proceso de evolución, sin dejar de lado sus modelos de negocio actuales", aseguró Nizetich.

Por último, vale mencionar que la compañía también participó de FIT Tech para comunicar sus innovaciones y la visión sobre la tecnología en el negocio.

DELICIAS DE TURQUÍA Y DUBAI SEMANA SANTA

USD 2.500
+ Imp. USD 1.100 en Doble

SALIDA 21/03/26
14 noches

DELICIAS DE PORTUGAL Y ESPAÑA EUROSTARS HOTEL COMPANY

USD 5.000
+ Imp. USD 1.350 en Doble

SALIDA 19/04/26
16 NOCHES

EUROPEANDO XL ¡EN OFERTA!

USD 3.250
+ Imp. USD 1.150 en Doble

SALIDA 21/05/26
18 noches

Ellas a **10 NOCHES**
TURQUÍA
Salida Grupal de Mujeres

17 MARZO 2026
USD 2.300
+ IMP. USD 1.500 EN DOBLE

Ellas a **12 NOCHES**
CROACIA Y ESLOVENIA
Salida Grupal de Mujeres

08 ABRIL 2026
USD 4.400
+ IMP. USD 1.250 EN DOBLE

Ellas a **10 NOCHES**
DUBAI
Salida Grupal de Mujeres

01 MAYO 2026
USD 2.400
+ IMP. USD 1.150 EN DOBLE

Precio por pasajero en dólares en base doble. Imp. incluidos: IVA, gastos adm y reserva. Las salidas operan con un mínimo de 10 pax, excepto Portugal y España con mínimo de 15 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.arg](https://www.instagram.com/europaba.arg)

www.europaba.com

¡FELICIDADES!

GANADORES DEL SORTEO

Mandai Travel - Santa Fe

Navital - Mar del Plata

**PONÉ PRIMERA
Y ACELERÁ TU
CREATIVIDAD**



GRACIAS A LAS AGENCIAS DE TODO EL PAÍS POR PARTICIPAR

Grupo BRT invita a descubrir Brasil con un especialista

Mario Martínez –director de Grupo BRT Argentina– celebró la primera participación de la empresa en FIT teniendo actuación propia en nuestro país.

“Para nosotros es muy importante poder conversar con los agentes de viajes, escuchar sus necesidades y mostrarles toda nuestra oferta en Brasil”, destacó.

Oferta para el mercado argentino

En este sentido, Grupo BRT promovió sus salidas garantizadas para el verano 2026 hacia Porto Seguro, Florianópolis y Río de Janeiro, con cupos aéreos desde Buenos Aires.

Además, impulsa la venta de destinos alternativos como

BRT presentó su propuesta de calidad en Brasil, con cupos al Nordeste y la invitación a explorar destinos menos conocidos.



Robson Correa, Jacqueline Rodrigues y Mario Martínez.

Amazonas, Bonito y Rio Quente, con propuestas diseñadas para un pasajero que busca experiencias diferentes.

“BRT se caracteriza por la calidad y la personalización. Impulsamos negociaciones exclusi-

vas, trabajamos con tecnología propia y contamos con presencia en unas 30 ciudades de Brasil, lo que garantiza soporte local en cada destino”, subrayó el directivo, entre algunas de las ventajas de trabajar con BRT.

Expectativas de crecimiento

Así, con 50 años de trayectoria en Brasil y una red de casi 3.000 agencias que comercializan sus productos mensualmente, la compañía apuesta fuerte al mercado argentino.

“La expectativa es crecer de manera sólida, con nuestra oficina en Puerto Madero y un equipo local que da soporte a las agencias y seguridad a sus pasajeros”, indicó Martínez.

Por su parte, los ejecutivos Robson Correa, gerente de Ventas de BRT Operadora; y Jacqueline Rodrigues, directora comercial; remarcaron otro diferencial de la compañía: “No atendemos pasajeros directos: estamos 100% enfocados en las agencias. Nuestra prioridad es acompañarlas con herramientas ágiles, negociaciones exclusivas y la seguridad de una empresa con casi cinco décadas en el mercado”.

TUS VENTAS PUEDEN LLEVARTE A VIVIR UNA EXPERIENCIA DE LUJO

Celebrity **X** Cruises®

VENDIENDO CELEBRITY CRUISES - CARIBE 2025

INCENTIVO EXCLUSIVO DE ORGANFUR

■ Vigencia: del 15 al 31 de octubre de 2025

📅 Itinerarios participantes: Caribe Este, Oeste y Sur con salidas durante 2025

📍 Reservá desde: CruiseFinder

SOLO PARA AGENCIAS QUE VENDAN CARIBE CON SALIDAS 2025

PREMIO PRINCIPAL: ESTADÍA PARA DOS PERSONAS EN EL HILTON PILAR

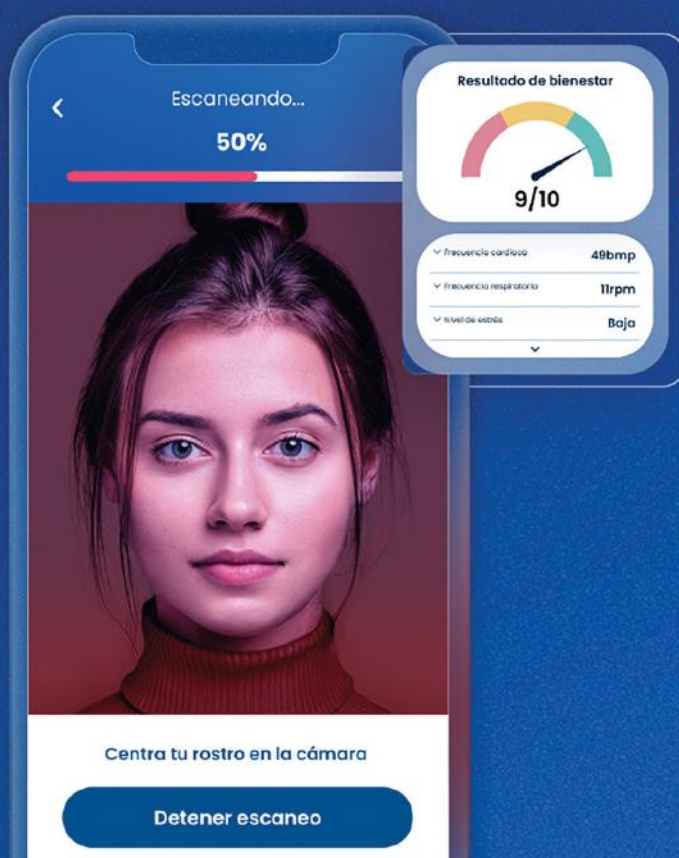


A company of  ZURICH

Chequeo de Bienestar IA

Ahora con nuestra APP puedes **analizar en segundos tu estado general a través de la cámara con Inteligencia Artificial** incluido en coberturas premium*.

No reemplaza una consulta médica profesional.



Fácil.
Rápido.
Preventivo.



DISPONIBLE EN TU APP
DE UNIVERSAL ASSISTANCE.



*Incluido a partir de Maximum, Exclusive y Million.



AVIANCA

Fuerte crecimiento en Argentina y 42 frecuencias que consolidan su liderazgo regional



David Alemán.

Con más pasajeros transportados que en 2024, y 42 frecuencias semanales que conectan con Colombia y Ecuador, Avianca consolida su posicionamiento en Argentina.

En diálogo con *Ladevi Medios y Soluciones*, **David Alemán**, director de Ventas de **Avianca** para **Suramérica y Colombia**, se refirió al presente de la compañía aérea en el mercado argentino, donde ha experimentado un marcado crecimiento con relación a la actividad de 2024.

—¿De qué manera se perfilan los resultados de Avianca en 2025?

—Hasta junio transportamos 17,6 millones de pasajeros, con un 98,35% de cumplimiento en los vuelos. Dentro de ese contexto, en Argentina movilizamos 300 mil pasajeros, un 64 % más que en 2024 y con un 99 % de cumplimiento, fortaleciendo la conexión con más de 80 destinos en América y Europa.

—De esos 300 mil pasajeros argentinos, ¿cuáles fueron los destinos predilectos?

— Predominan el Caribe — Aruba, Punta Cana, Curazao, Cancún, San Andrés—, Estados Unidos, especialmente Florida; y Europa —Madrid, Barcelona, París, Londres—, todos con có-



modas conexiones vía Bogotá. Además, este año sumamos Tampa y Dallas a la red.

Business Class y relación con agentes

—¿En qué consiste la Business Class desde Argentina?

—Escuchamos las sugerencias de los clientes y lanzamos la Business Class Américas para las rutas continentales; e Insignia by Avianca, para los vuelos a Europa. La Business Class Américas incluye asientos Premium, comidas, bebidas, check-in y abordaje prioritario, acceso a lounges y 10 millas Lifemiles por dólar. En tanto, la Insignia ofrece asientos

Flatbed 180°, pantallas de 16", menú del chef Álvaro Clavijo y muy sofisticados amenities.

Más de 500 mil pasajeros ya las eligieron en el primer semestre.

—¿Habrá novedades en conectividad al cierre de 2025?

—Tenemos una apuesta muy interesante para el cierre del año, ya que con la entrada en operación de Aeroparque en 2024 y Córdoba en 2025, completamos una oferta de seis rutas directas desde Argentina: Ezeiza a Bogotá, Quito, Guayaquil y Medellín; Aeroparque a Bogotá, y Córdoba a Bogotá, con una oferta total de 42 frecuencias

a la semana que conectan con Colombia, Ecuador y más de 25 países a los que volamos.

—¿Y se proyectan nuevas rutas para 2026?

—Sí. Vale recordar que en 2025 lanzamos más de 10 rutas nuevas, entre ellas Tampa, Dallas, Fort Lauderdale, Monterrey, Belém y Miami. En ese sentido, vamos a seguir evaluando nuevas oportunidades.

—En cuanto a la relación con las agencias de viajes, ¿cómo puede definirla?

—Excelente. Son un socio estratégico, especialmente en el Cono Sur, donde muchos pasajeros compran por este canal. Trabajamos coordinadamente en beneficio del cliente.

—Para finalizar, ¿cómo avanza el patrocinio con Conmebol?

—Muy exitoso. El fútbol conecta a millones de personas y estamos orgullosos de apoyar todas las competencias acercando a los hinchas a los destinos del continente donde se disputan los encuentros. 

Destinos **Europa y Exóticos**

Para unas vacaciones en playas de arena blanca y aguas cristalinas con todo incluido, los resorts de Club Med son la opción ideal.

Con destinos en lugares paradisíacos como el **océano Índico** y **las costas más espectaculares de Europa**, ofrecen una experiencia de lujo relajada, rodeada de naturaleza y actividades para todos los gustos.

Para más información: 0810 112 2633
promocion.ar@clubmed.com | <https://cmta.pro.clubmed/>

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

SALIDAS MARZO: 05, 12

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.

LA HABANA + VARADERO

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

SALIDAS MARZO: 05, 12

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)	USD 1105 +USD 196 imp.	USD 1028 +USD 196 imp.	USD 990 +USD 196 imp.	USD 950 +USD 196 imp.	USD 950 +USD 196 imp.	USD 914 +USD 196 imp.
Hotel Monte Pascoal (Con desayuno)	USD 1180 +USD 196 imp.	USD 1045 +USD 196 imp.	USD 1028 +USD 196 imp.	USD 970 +USD 196 imp.	USD 950 +USD 196 imp.	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)	USD 1128 +USD 196 imp.	USD 1060 +USD 196 imp.	USD 1050 +USD 196 imp.	USD 990 +USD 196 imp.	USD 1000 +USD 196 imp.	USD 955 +USD 196 imp.
Hotel Marambaia (Con desayuno)	USD 1270 +USD 196 imp.	USD 1155 +USD 196 imp.	USD 1240 +USD 196 imp.	USD 1129 +USD 196 imp.	USD 1105 +USD 196 imp.	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)	USD 950 +USD 150 imp.	USD 890 +USD 150 imp.	USD 910 +USD 150 imp.	USD 840 +USD 150 imp.	USD 776 +USD 150 imp.	USD 780 +USD 150 imp.
Hotel Varadero Palace (Con desayuno)	USD 975 +USD 150 imp.	USD 937 +USD 150 imp.	USD 920 +USD 150 imp.	USD 880 +USD 150 imp.	USD 850 +USD 150 imp.	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)	USD 950 +USD 150 imp.	USD 930 +USD 150 imp.	USD 870 +USD 150 imp.	USD 850 +USD 150 imp.	USD 730 +USD 150 imp.	USD 760 +USD 150 imp.
Hotel Sagres (Con desayuno)	USD 1028 +USD 150 imp.	USD 1010 +USD 150 imp.	USD 970 +USD 150 imp.	USD 955 +USD 150 imp.	USD 920 +USD 150 imp.	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)	USD 1256 +USD 165 imp.	USD 1159 +USD 165 imp.	USD 1211 +USD 165 imp.	USD 1129 +USD 165 imp.	USD 1166 +USD 165 imp.	USD 1099 +USD 165 imp.
Pousada Africa (Con desayuno)	USD 1028 +USD 165 imp.	USD 942 +USD 165 imp.	USD 1028 +USD 165 imp.	USD 942 +USD 165 imp.	USD 940 +USD 165 imp.	USD 905 +USD 165 imp.

Precio preventa válidos para reserva hasta 15/11

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.



Darío Bermúdez y Nicolás Zambrano.

Multitravel.com apuesta por nuevos vuelos chárter para el verano 2026

La firma multiplicará sus operaciones aéreas y la cantidad de pasajeros trasladados a Brasil y Cuba.

Multitravel.com amplía su operación de vuelos chárter y proyecta cuadruplicar el número de pasajeros para el verano 2026.

En diálogo con Ladevi, Nicolás Zambrano, gerente de Producto de Multitravel.com, destacó: "Estamos muy contentos porque por segundo año consecutivo reflatamos rutas que hacía muchos años no se operaban, como Buenos Aires-Cayo Largo".

Durante el verano pasado, la compañía trasladó a más de 2.000 pasajeros en vuelos chárter a Cayo Largo y Porto Seguro. Para la próxima temporada, la apuesta se multiplica: Multitravel proyecta movilizar cerca de 8.000 pasajeros, sumando vuelos directos a Florianópolis, Cabo Frío (con conexión rápida a Búzios) y Varadero.

Además, se incorporan tres nuevas salidas desde Córdoba hacia Florianópolis, Cayo Largo y Porto Seguro, ampliando la conectividad regional.

"La demanda de agencias y de pasajeros nos llevó a multiplicar por cuatro la operación respecto al año pasado", agregó Darío Bermúdez, gerente de Operaciones.

Consolidación en el mercado

Los paquetes de Multitravel incluyen vuelos semanales en temporada alta con traslados, hotelería y diferentes regímenes de comidas. La operación se concentrará entre enero y marzo, con opciones de desayuno, media pensión o all inclusive según el destino. En este sentido, Zambrano subrayó que esta propuesta fue clave para el posicionamiento de la empresa: "Con aviones propios pudimos reflatar una ruta que hacía más de una década no estaba conectada con Argentina".

Con estas incorporaciones, Multitravel busca afianzar su presencia en el mercado mayorista y seguir consolidando su vínculo con agencias de viajes y público directo.

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 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

vipac

CORIS
asistencia al viajero



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

Organfur presenta los cruceros por el Caribe sin visa de Royal Caribbean

Organfur y Royal Caribbean unieron fuerzas en FIT para promover los próximos itinerarios de la naviera.



Itzel Valdés, Lucas Bueno y Lara Córdoba (Organfur).

Royal Caribbean, junto a Organfur, lanzaron en FIT 2025 su nueva propuesta de cruceros por el Caribe sin visa y paquete de bebidas incluido en la tarifa.

En diálogo con Ladevi, ejecutivos de Royal Caribbean destacaron: "FIT siempre ha sido realmente estratégica para nuestra naviera y hoy potenciamos la marca y los viajes en cruceros junto a Organfur, nuestro travel partner".

Así, Itzel Valdés, vicepresidenta asociada de Royal Caribbean Latam; y Lucas Bueno, senior sale manager para Latinoamérica de Royal Caribbean; indicaron que la gran novedad es el reposicionamiento del Serenade of the Seas en el sur del Caribe, de octubre de 2025 a abril de 2026.

El barco tendrá como puertos de embarque a Colón (Panamá) y Cartagena (Colombia), con itinerarios de siete noches por Aruba, Bonaire y Curazao.

Caribe sin visa

Así, el famoso "Caribe sin visa" estadounidense es una pro-

puesta pensada para el pasajero latinoamericano: gastronomía tropicalizada, entretenimiento adaptado y personal de habla hispana a bordo.

"A ello se suma el valor agregado de incluir el paquete de bebidas en la tarifa", resaltaron desde la compañía.

A partir de mayo de 2026, el Grandeur of the Seas relevará al Serenade of the Seas, extendiendo la operación hasta abril de 2027.

Opciones desde Florida y nuevas experiencias

Además, Royal Caribbean mantiene una fuerte presencia en Florida, con cruceros de siete noches desde Miami, Fort Lauderdale y Puerto Cañaveral, así como itinerarios cortos de tres y cuatro noches, ideales para combinar con compras y visitas a parques temáticos.

Entre las propuestas destacadas se encuentran el Icon of the Seas y el Star of the Seas, que incluyen escalas en la isla privada Perfect Day at CocoCay, en Bahamas.

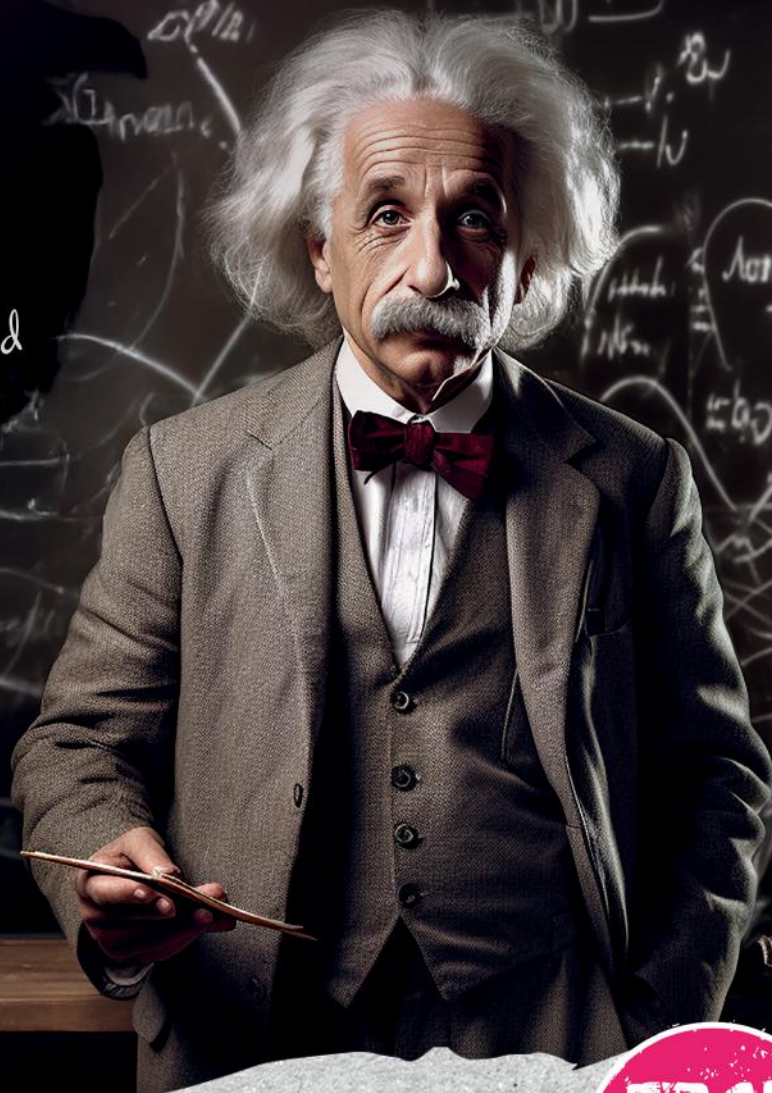
LA FORMULA DE NUESTRO EXITO

Servicio

$$E = S A^2$$

Exitó

Autenticidad
al cuadrado



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.

OPERADOR RESPONSABLE TRAVEL STORE TOUR OPERADOR S. A. CUIT: 30717654540, LEGAJO 18579 DISP. 1649.



Valentín Vignolo, Gabriel Vasconcellos Gomes y Pablo Cappelletto (Discover the World).

South African Airways suma conexiones entre América del Sur y Sudáfrica

Con conexiones de San Pablo a Johannesburgo y Ciudad del Cabo, SAA es un partner clave para el mercado argentino.

mento sostenido de la demanda. Vasconcellos Gomes incluso comentó que la idea es llegar pronto a una frecuencia diaria.

La mejor conexión con Argentina

En este sentido, el ejecutivo puso en valor su red de alianzas que facilitan las conexiones para los pasajeros argentinos: "Recomendamos siempre emitir con Gol o Aerolíneas Argentinas, ya que operan en la misma terminal que nosotros en Guarulhos".

Además, Vasconcellos subrayó el diferencial en la política de equipaje: SAA ofrece una franquicia de dos piezas de 32 kilos por pasajero.

Esta ventaja, junto con conexiones con destinos como Botswana, Mauricio y Australia, posicionan a la empresa como un puente entre América del Sur, África y otros destinos lejanos.

Por otro lado, vale destacar la presencia de operadores argentinos en el stand de SAA durante FIT, lo que refleja una estrategia de promoción de destinos y productos, junto a los vuelos.

Cabe recordar que en Argentina y el resto de Sudamérica, SAA cuenta con la representación y el apoyo de Discover the World.

South African Airways continúa fortaleciendo su presencia en la región, destacando la creciente demanda del mercado argentino.

Durante su participación en FIT, Gabriel Vasconcellos Gomes, country manager de SAA en Brasil, expresó: "Nuestra participación demuestra la importancia de Argentina para nosotros. Buenos Aires es un mercado superimportante, que hoy representa entre el 10% y el 15% de nuestro tráfico total".

Recientemente, la compañía anunció la ampliación de sus operaciones con un total de seis vuelos semanales entre Brasil y Sudáfrica a partir de diciembre: cuatro frecuencias entre Johannesburgo y San Pablo, y dos a Ciudad del Cabo.

Esta medida responde al au-

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

Aero

f @ Somos Aero

aerotours@aero.tur.ar

www.aero.tur.ar

0810-345-2376

La Plata | 221 447-0101

CABA | 11 5236-5235

Vacaciones en familia

DREAMS
Resorts & Spas



TRASLADOS



HOTEL 7nts

México • Cancún + Tulúm

Dreams Sands Cancún • 3 NOCHES
+ Dreams Tulúm • 4 NOCHES

INCLUYE ➔

7 noches de alojamiento con todo incluido + Traslados.

NOVIEMBRE

ENERO

Precio por persona
en base doble desde:

USD **1.490**

USD **1.420**



Creadores de viajes
y de sonrisas

México
UN MUNDO EN SÍ MISMO
visitmexico.com



Inclusive
COLLECTION

Recomendamos
ASSIST CARD
3 CUOTAS SIN INTERÉS

#PedíAero
a tu agente de viajes

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 régimen todo incluido y traslados de llegada, interhotel 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 dinámicas válidas para reservas ingresadas hasta el 27 de Octubre 2025 o hasta agotar stock de habitaciones. Ver Condiciones Generales en: www.aero.tur.ar

TKT.Travel se expande con sucursales en Córdoba y Rosario

Con la inminente apertura de sucursales en Córdoba y Rosario, y un destacado volumen de actividad, TKT.Travel reafirma su posicionamiento en el mercado.

TKT.Travel participó por primera vez con stand propio en FIT, donde presentó una serie de definiciones para 2026, entre ellas la apertura de dos sucursales: Córdoba y Rosario.



Daniel Montero y Gustavo Sánchez.

Al respecto, Gustavo Sánchez, CEO y fundador de la mayorista; y Daniel Montero, gerente general; señalaron: "Esta iniciativa responde a la necesidad de cubrir la demanda del Interior, teniendo en cuenta los pedidos de los clientes, que requerían atención local y trato directo".

Ambas sucursales ya están en pleno funcionamiento, con la gerencia en Córdoba liderada por Marcelo Matuk, y la de Rosario a cargo de Andrea Merubia.

Segmentación de producto y equipo ampliado

Asimismo, para profundizar la especialización, este año TKT.Travel reorganizó su portafolio en tres ejes:

- Eventos y espectáculos (deportivos y musicales): Eyal Katz.
- Salidas grupales y grupos a medida: Hernán Mazza Martins.
- Exóticos: Sebastián Martínez.

Volviendo a FIT, la operadora

habilitó mostradores para ocho clientes que solicitaron presencia en el stand, "una acción de co-marketing que potenció el tráfico y la captación de leads", aseguraron Sánchez y Montero.

Vale resaltar que TKT.Travel cuenta con atractivas opciones vacacionales para Brasil y el Caribe, además de salidas grupales a múltiples destinos, propuestas para eventos deportivos y espectáculos, y programas de exóticos.

En ese contexto, cabe destacar que está desarrollando la operación propia de tres vuelos charter para el Gran Premio de Fórmula 1 de San Pablo, que trasladarán a 700 pasajeros.

Por último, los directivos remarcaron: "Nuestro crecimiento responde tanto a la profesionalización del equipo como al acompañamiento del canal: escuchar a las agencias, mostrar novedades viables y sostener la relación cara a cara ha sido y sigue siendo fundamental".

SALIDAS INDIVIDUALES 2026

ESCANEA Y DESCUBRÍ LAS SALIDAS INDIVIDUALES 2026 QUE HARÁN LA DIFERENCIA EN TUS PROPUESTAS
mahal-operator.com



34 años siendo tu socio estratégico en cada venta

Durante todos estos años acompañamos a cada agente de viajes con un enfoque cercano, ágil y comprometido. Priorizamos el vínculo humano, la confianza y la excelencia en cada detalle, de la mano de un gran equipo de profesionales apasionados por el turismo, presentes en distintos puntos del país. Nuestra propuesta de valor radica en ofrecerte lo mejor en cada uno de los destinos que trabajamos.

Nuestros Departamentos



Aéreos

Tarifas especiales, emisión rápida y disponibilidad en tiempo real con NDC, todo desde nuestra plataforma.



Brasil

Cupos confirmados, alianzas clave y opciones para todo tipo de público en múltiples destinos.



Europa, Medio Oriente & Exóticos

Salidas acompañadas y programas adaptables con operadores locales que garantizan calidad.



Deportes y Concursos

Entradas oficiales, alojamiento y servicios exclusivos para vivir los grandes eventos del mundo.

Argentina

Propuestas que conectan paisajes, cultura y gastronomía en cada rincón del país.



Caribe

Expertos en all inclusive con las mejores cadenas hoteleras y experiencias únicas en el paraíso.



USA & Canadá

Parques, hoteles, traslados y experiencias a medida con atención personalizada y respaldo integral.



Encontrá la mejor selección de programas en:

www.topdest.tur.ar

Alcance Federal

Casa Central
Av. Corrientes 753 P. 4 Of. "A" CABA
(5411) 5555-3700
info@topdest.com.ar

Sucursales

Rosario
Italia 837 P.A. Of. 2
Tel.: +54 341 426-4070
rosario@topdest.com.ar

Neuquén
Graciela Piatti
Tel.: +54 9 299 421-7836
graciela@topdest.com.ar

Córdoba
Tel.: +54 351 280-0490
belen@topdest.com.ar

Comercial Regional
Bahía Blanca y Patagonia
Pablo Garín
Cel./Ws.: +54 9 291 406-6750
pablog@topdest.com.ar

Representantes

Mar del Plata. M.I.R - Mony Iriarte Rep.
Cel./Ws.: +54 9 223 502-4147
monyirarte3@gmail.com

Mendoza. NB Travel
Rawson 2600, PB 9. Maipú.
Tel.: +54 342 459-3691
rodrigo@nbtravel.com.ar

Santa Fe. Maresca Turismo
Sara Faisal 1705 2do. B
Tel.: +54 342 459-3691
edumarflorencia@gmail.com



Años haciendo feliz a la gente

ACT Travel: adelanto de 2026 y atractiva salida grupal a Perú

Con programas para la temporada baja y las vacaciones de invierno de 2026, además de una salida grupal a Perú, ACT Travel continúa su desarrollo en el mercado.

ACT Travel participó de FIT manteniendo encuentros con sus proveedores habituales para reforzar los lazos, planificar el próximo año y consolidar las relaciones estratégicas de cara a futuras acciones.

Al respecto, Jimena Carrasco, responsable de Producto y Marketing de la compañía, señaló: "Estamos enfocados en cerrar 2025 consolidando la comercialización de la temporada alta, que ya está prácticamente vendida, y avanzando con fuerza en la planificación de la baja temporada y las vacaciones de invierno de 2026".

Con relación a ello, la directiva destacó una salida grupal premium a Perú como una de las principales apuestas para el próximo año.

"Asimismo, contamos con numerosas opciones para República Dominicana, México, Brasil, Europa y Estados Unidos", añadió.

Atractiva salida grupal

Uno de los hitos más relevantes del año para ACT Travel es la salida grupal programada para el 10 de mayo a Perú.

"Se trata de nuestra primera incursión en formato grupal en América, con un programa de siete noches que recorre Lima, Cus-



Jimena Carrasco.

co, Machu Picchu y el Valle Sagrado", detalló Carrasco.

"Si bien es una salida grupal, mantiene la combinación de servicios privados y categoría primera adaptados a un público que habitualmente elige propuestas a medida."

"Esta nueva propuesta busca atraer a quienes prefieren viajar en grupo, sin perder calidad ni personalización."

Por otro lado, la directiva recordó que recientemente la empresa concretó su primer workshop "ACT Travel Connect", con una gran respuesta de los proveedores y las agencias.

"La idea es repetirlo en los próximos años, adaptando el formato y manteniendo el espíritu de herramienta útil para nuestras agencias."

Por último, Carrasco sostuvo: "Seguimos adelante, siempre teniendo como prioridad el relacionamiento con las agencias y partners para lograr el crecimiento mutuo".

Tu boleto ¡incluye todo!
*Sin letra chica 😊

Compra 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



BoA
Boliviana de Aviación



Piamonte
Te Potencia.

Europamundo
vacaciones

EUROPA TURISTA



DESDE BUENOS AIRES & MENDOZA

Salida
ACOMPAÑADA



u **universal**
assistance

RECORRIDO IDEAL PARA CONOCER EUROPA

ALOJAMIENTO CON DESAYUNO EN CATEGORÍA TURISTA SUPERIOR/PRIMERA.

Tour recorriendo: Madrid, San Sebastián, Burdeos, Blois, París, Ginebra, Aosta, Venecia, Ravena, Asís, Roma, Florencia, Pisa, Sestri Levante, Montecarlo, Costa Azul, Arles, Barcelona, Comarca de Penedés, Zaragoza.

Salida el **04 de Marzo** • 17 Noches
Desde BUENOS AIRES

DOBLE
USD 4.549

Salida el **04 de Marzo** • 17 Noches
Desde MENDOZA

DOBLE
USD 4.739

DOBLE A COMPARTIR GARANTIZADA

Precios por persona en base Doble en Dólares Estadounidenses. Incluyen IVA / DNT / IMP y los Gastos Administrativos. **NO INCLUYEN PERCEPCIÓN RG 5617 30%, NI PERCEPCIÓN RG 3819 5%.** Salidas acompañadas alcanzando el mínimo de 20 pasajeros requeridos. **CONSULTAR EN WEB.**

Conocé la programación completa de **GRUPALES**



www.piamonte.com



**¡RECIBI LAS
NOVEDADES!**
QR para suscribirse

TODOS LOS PRODUCTOS CON TARIFA FINAL

Ola: nueva plataforma de cruceros, Mundial 2026 y mucho más

Ola presentó su nueva plataforma de cruceros, sus cupos de verano y un anticipo mundialista.

Ola se posicionó como uno de los grandes protagonistas del sector mayorista en FIT, con una estrategia enfocada en la diversificación de productos y la innovación tecnológica.

Uno de los anuncios más relevantes fue el lanzamiento de su propia plataforma de cruceros, que integra múltiples navieras en un solo entorno digital.

"Actualmente somos el único operador con esta herramienta disponible en su sitio web, lo que representa un gran avance para las agencias", afirmó Andrés de Rossi, director comercial de Ola.

Cruceros y Mundial

A ello se suman bloqueos de más de 200 cabinas de Costa Cruceiros para la temporada alta, con fuerte respaldo comercial y capacitación para agencias.

"Terminamos el viernes 26 de septiembre el 'Mes del Crucero', con descuentos, promociones y capacitaciones con las principales navieras", recordó Rossi.

En simultáneo, Ola anticipó su entrada en el negocio de eventos deportivos con un producto exclusivo para el Mundial 2026. Las ventas ya comenzaron en etapa de preventa, incluso antes del sorteo oficial, lo que demuestra una alta expectativa del mercado.

Salidas grupales y charters de cara al verano

La oferta también incluye novedades en salidas grupales acompañadas, un producto diferencial con equipo exclusivo que acompaña a los pasajeros desde la previa del viaje.

"Estimamos contar con más de mil pasajeros para el año que viene en salidas grupales acompañadas", estimó De Rossi. "Contamos con salidas a destinos en Europa, Asia, Sudamérica, Japón y China. Esta oferta surge a partir del intercambio con las agencias de viajes."

"No hay otro operador en Argentina que ofrezca un equipo dedicado exclusivamente a es-



Diego García y Andrés de Rossi.

te producto, desde la venta hasta el acompañamiento en destino."

Además, la mayorista presentó cuatro operaciones de vuelos charter desde el interior del país a Brasil, manteniendo la esencia federal de la empresa: dos desde Rosario (Cabo Frío y Maceió) y dos desde Córdoba a Maceió, reflejando el potencial del destino brasileño para la temporada.

Constante innovación

A su turno, Diego García, director general CVC Corp Argentina, destacó: "Ola cumple a la perfección la función de un opera-

dor, que es darle valor a los proveedores, a los socios y a los clientes".

"Mirando 2026, toda la oferta que presentamos implica crecimiento respecto del año anterior: se multiplicaron los cupos, los charters y los nuevos productos. Solo en septiembre de 2025 se vendió lo mismo en cruceros que en todo 2024. Todo esto hace a que Ola sea un jugador muy relevante en el mercado argentino."

Para concluir, García anticipó: "En un mes, Ola va a tener un producto que va a potenciar el mercado doméstico argentino".



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

TURQUÍA A TU ALCANCE

SALIDAS REGULARES TODO EL AÑO

+54 9 11 2374-0303

¡SUPER OFERTA!

10 DÍAS / 9 NOCHES CON DESAYUNO
6 CENAS / HOTELES 4★
TRASLADOS / GUÍA DE HABLA HISPANA
EXCURSIONES OPCIONALES

Estambul - Ankara - Capadocia - Pamukkale - Éfeso
Izmir o Kuşadası - Pérgamo - Çanakkale - Bursa



Gran Premio de São Paulo

dylonline.com



TICKET AÉREO
C/ EQUIPAJE



HOTEL 4 NOCHES
CON DESAYUNO



TRASLADOS*



3 DÍAS DE INGRESOS
AL AUTÓDROMO



ASISTENCIA
MÉDICA

PROGRAMA DE 4
NOCHES DEL 06 AL 10 DE
NOVIEMBRE DE 2025

NOVOTEL SÃO PAULO JARDINS

TRIBUNA	DBL	IMP.	SECTORES VIP	DBL	IMP.
G	2835	248	ORANGE TREE CLUB [CUBIERTO]	5818	362
H [CUBIERTO]	3286	265	PIT STOP CLUB [CUBIERTO]	7322	419

(*) TRASLADOS REGULARES

(*) TRASLADOS PRIVADOS

Tarifas para pagos en dólares.

VUELOS

AR1250 06NOV AEP/SAO 16:40 19:25 - AR1241 10NOV SAO/AEP 06:50 09:50

Programas de 4 noches, traslados grupales o privados según programa, asistencia al viajero Principios60 de Interassist sin franquicia hasta 75 años sin cumplir, Ticket aéreo de Aerolíneas Argentinas con equipaje de hasta 23 kilos. 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 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 20/10 al 24/10/25. Tarifas comisionables.

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

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



NUEVO TELÉFONO 54 11 7700 0972



Aerolíneas Vacaciones



EVT LEG 10434 RES 643



Decameron capacitó a profesionales de turismo con un almuerzo exclusivo

Decameron presentó novedades de sus hoteles y fortaleció vínculos con el mercado argentino.

En FIT, Decameron realizó un almuerzo de capacitación exclusivo para profesionales del sector con el propósito de actualizar a agentes y operadores sobre las últimas novedades de la compañía.

Allí, los directivos de la firma compartieron información sobre la estrategia de expansión, conectividad y sostenibilidad de Decameron.

Guillermo Ortega, director de Mercados Internacionales; y Eduardo Jesús Martín Valdés, director de Relatur y representante de hoteles Decameron en Argentina, Uruguay y Paraguay; destacaron: "FIT es el evento más importante de la región, permitiendo posicionamiento de marca y crecimiento potencial en el territorio".

"Argentina es un mercado generoso, con un valor no solo co-



mercial, sino fraternal entre la marca y el destino. Todas las acciones que hacemos aquí tienen muy buenos resultados", afirmaron los ejecutivos.

Los Cabos, Montego Bay y Panamá

En su presentación, Ortega resaltó la expansión aérea que permitirá a los viajeros argentinos visitar con mayor comodidad las propiedades Decameron en el Caribe: "A partir de diciembre será más fácil llegar a Los Cabos y a El Salvador con los vuelos de Copa Airlines".

El ejecutivo también ponderó las dos propiedades en Montego Bay, Jamaica, ubicadas en una playa privilegiada y con ser-

vicio en español; y la propuesta de Panamá: "Nuestro Decameron Playa Blanca combina playa y ciudad, en un hotel espectacular que incluye campo de golf".

Decameron Explorer DMC

Decameron Explorer DMC es la unidad de gestión de destinos del grupo que funciona como un aliado estratégico para operadores y agentes de viajes.

Al respecto, Ortega explicó: "Se trata de nuestro propio DMC, que se encarga de organizar eventos y dispone de toda la logística necesaria para todo tipo de pasajeros".

La propuesta se centra en brindar servicios personaliza-

dos y flexibles que se adaptan tanto a viajeros individuales como a grupos corporativos, desde traslados y excursiones hasta la organización integral de eventos en las ciudades.

Actualmente, Decameron Explorer DMC opera en Panamá, Colombia, El Salvador, Ecuador y Perú.

Compromiso con el turismo sostenible

El compromiso social y ambiental también tuvo espacio en la capacitación, ya que Decameron lleva adelante múltiples iniciativas alineadas con el turismo sostenible, como proyectos de eficiencia energética y de reutilización del agua.

Ortega subrayó que "Decameron trabaja con comunidades indígenas en Cartagena y en la selva panameña, porque todo lo que el turismo da se debe retribuir en pos del bienestar del medioambiente y los habitantes de la región".

En 2025, la compañía está ejecutando 26 proyectos de protección de fauna silvestre y doméstica, con sensibilización y capacitación para colaboradores y huéspedes.



Abri 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

@mercadhotel

Veni a Vivir el Verano de Brasil

Vacaciones temporada
2026 cupos y aéreos
desde Buenos Aires



Pasaje aéreo + 7 noches + Traslados

Valor por persona en habitación doble, incluye tasas de embarque e impuestos

Arraial d'Ajuda

Ezeiza - 11 de Enero

Desde
USD **1.457**



Porto Seguro

Ezeiza - 11 de Enero

Desde
USD **1.585**

City tour Free



Rio de Janeiro

Aeroparque - 20 de Febrero

Desde
USD **1.104**



Florianópolis

Ezeiza - 21 de Febrero

Desde
USD **944**



"Tarifas finales por persona en base doble, expresadas en dólares estadounidenses para pagos en la misma moneda. Incluyen IVA y gastos bancarios (no cobramos gastos de reserva). Consultar percepciones terrestres y aéreas para pagos en pesos argentinos. El programa incluye aéreos, traslados de llegada y salida, alojamiento con régimen indicado. Tarifas dinámicas sujetas a modificación sin previo aviso al momento de confirmar la reserva. Operador responsable: BRT Argentina."



Operadora Mayorista
de Turismo



www.brtoperadora.com.ar

+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



Coris: sorteo de dos autos, mejoras de cobertura y foco federal

Coris finalizó su campaña de incentivo para agencias con el sorteo de dos autos 0km. A su vez, perfila un año competitivo y de continua proyección.



Los ganadores de los autos

Entre cientos de agentes de viajes participantes, dos ganadores se vieron favorecidos por el sorteo de los autos 0km en FIT.

Así, la empresa de asistencia al viajero otorgó sendos grandes premios a Rodrigo López, de Mandai Travel (ciudad de Santa Fe); y Ezequiel Pose, de Navital (Mar del Plata).

“Los agentes de viajes acumularon 6.000 chances de ganar, lo que da cuenta de la gran cantidad de profesionales que confían en nosotros. Es muy gratificante ver cómo año a año más agencias de viajes tienen la posibilidad de ser premiadas de esta manera”, indicó Pilar Lozano, CEO de Coris.



Los agentes de viajes acumularon 6.000 chances de ganar los autos 0km. Eso da cuenta de la gran cantidad de profesionales que confían en nosotros.

Lozano



Más cobertura

Por otro lado, Coris presentó un portafolio renovado en FIT, con topes de cobertura ampliados y asistencia por preexisten-

cias hasta los 99 años, además de mantener su diferencial: la cancelación por toda causa. La firma sumó el acceso a salas VIP y optimizó sus sistemas tecnológicos y de soporte, sin modificar las tarifas.

“Escuchamos a las agencias y ajustamos prestaciones sin tocar precios; el pasajero exige servicio y tranquilidad”, destacaron los voceros.

La estrategia se apoya en una red federal de 25 ejecutivos comerciales, capacitaciones constantes y promociones de financiación como las seis cuotas sin interés. Además, la compañía impulsa el uso de inteligencia artificial y análisis de datos en el trade para fortalecer la conversión y mejorar la posventa.

Posicionamiento consolidado

Con una estructura sólida y una marca reconocida, Coris proyecta estabilidad y crecimiento, incluso en un contexto económico complejo.

“El lugar que hemos ganado en el mercado ya está construido; acompañamos al canal y nuestro éxito depende del suyo”, aseguraron los directivos.



¡VIVÍ DUBAI CON AMIGOS!

SALIDA 06 MARZO 2026



**10 DÍAS
09 NOCHES**

BASE SINGLE
USD **2500**
+ 970 IMP

BASE DOBLE
/ TRIPLE
USD **1925**
+ 910 IMP

DOBLE
A COMPARTIR
USD **2215**
+ 945 IMP

**SALIDA
GRUPAL
ACOMPANADA**

**DOBLE
A COMPARTIR
GARANTIZADA**

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.

SALIDAS GRUPALES

Con Esencias del Mundo

POR JUAN TOSELLI

NUEVO SEGMENTO



Más que paisajes: nos adentramos en los sabores, aromas y tradiciones que laten en cada cultura.
Cada destino guarda su esencia... y nosotros te invitamos a vivirla.



GRUPOS REDUCIDOS
Máximo 20 pasajeros



EXPERIENCIAS LOCALES
Degustaciones, mercados,
paseos a pie, visitas guiadas



HOTELERÍA
Ubicación estratégica
para optimizar nuestras actividades



SERVICIOS EN PRIVADO
Traslados y experiencias
con proveedores locales

Experiencias compartidas

Itinerarios diseñados

Tour Leader y grupo soporte especializados

SALIDA 30 DE ABRIL
TIERRA DE FARAONES & ESTAMBUL

SALIDA 09 DE JUNIO
LA TOSCANA & JOYAS DEL MEDITERRANEO

*Descubrí la esencia
del mundo con nosotros*

EXÓTICOS A LA VISTA



CON SEVENTUR

Seguinos en



EXÓTICA MENTE TEMPORADA 2026

EXPLORANDO KENYA - 8 DÍAS

Salidas grupales c/guía de habla hispana todos los sábados. Aéreos. Traslados. Comidas. Nairobi: 2 noches c/desay. Medio día de Safari en 4x4 en el P. Nacional de Nairobi. Visita al orfanato de elefantes de Sheldrick. Medio día visita de la Ciudad de Nairobi, incluyendo el Museo del Ferrocarril, el Centro Internacional de Convenciones, c/almuerzo incluido. Aberdares: 1 noche, safari a pie en el santuario del Aberdare Country Club. Lake Naivasha: 1 noche, paseo en barca en el Lago Naivasha y safari a pie en Crescent Island. Maasai Mara: 2 noches c/safaris 4x4.

ENE AL 31 MAR 2026 USD 3385 + IMP USD 1000

ABR & MAY 2026 USD 3205 + IMP USD 1000

JUN 2026 USD 3275 + IMP USD 1000

RUSIA & ANILLO DE ORO - 13 DÍAS

Salidas grupales c/guía de habla hispana, todos los Sábados. Aéreos. Traslados. Rusia: Comidas. San Petersburgo: Tren nocturno cabina privada Led/Mow: 3 noches, visita ciudad c/Fortaleza Pedro y Pablo, c/Ermitage & Peterhof. Moscú: 4 noches, visita ciudad c/metro, Kremlin, Galería Tretyakov & Serguiev Posada. Anillo de Oro: 1 noche en Yaroslavl, 1 noche en Suzdal, Visita Rostov, Visita panorámica Yaroslavl & Kostromá, visita panorámica de Suzdal & monasterio Salvador y San Eutimio, visita panorámica de Vladimir. Entradas incluidas.

1 OCT 2025 A 31 OCT 2026 USD 4075 + IMP USD 900

SUPLEMENTO NOCHES BLANCAS PARA LAS SALIDAS
DESDE 15 MAY AL 15 JUL 2026 - POR PAX USD 90 IMP INCL

DUBAI & THAILANDIA

JUGANDO C/LOS ELEFANTES - 19 DÍAS

Aéreos. Traslados. Desayuno. Dubai: 4 noches, City tour, crucero en embarcación típica, safari en 4x4 c/cena show & full day Abu Dhabi. Tailandia: Bangkok: 3 noches, City Tour y Templos c/Gran Palacio, Mercado del Tren y Mercado Flotante. Chiang Mai: 3 noches, visita a la ciudad y visita de día completo al Elephant Rescue Park. Krabi, 2 noches, Phi Phi Island, 2 noches, Phuket, 2 noches.

1 ENE AL 30 SEP 2025 USD 5005 + IMP USD 1100

1 OCT AL 31 DE MAR 2025 USD 5205 + IMP USD 1100

KONNICHIIWA - HOLA JAPÓN - 14 DÍAS

Salidas grupales con guía de habla hispana. Aéreos. Traslados. Excursiones, visitas y experiencias. 10 noches en destino recorriendo: Osaka 2 noches, Takarazuka: 1 noche. Kyoto: 3 noches. Nagoya 1 noche. Tokyo 3 noches.

18 MAY & 22 JUN 2026 USD 5300 + IMP USD 950

25 MAY, 8 JUN, 6 JUL, 17 & 31 AGO 2026 USD 5250 + IMP USD 950

SERAPIS - TURQUÍA & EGIPTO - 18 DÍAS

Salidas Miercoles. Aéreos. Guía de habla hispana. Turquía: Istambul: 3 noches c/desay. Tour 6 noches c/guía de habla hispana y media pensión, visitando; Izmir, Pamukkale, Capadocia y Ankara. Cairo: 3 noches c/desay., excursión Pirámides de Guizeh. Crucero 4 noches pensión completa & excursiones.

1 MAY AL 30 SEP 2025 USD 2750 + IMP USD 950

OCT 25 AL 6 NOV 2026 USD 2850 + IMP USD 950

COLOMBIA, ENTRE CAFETALES & PLAYAS - 12 DÍAS

Aéreos. Traslados. Comidas. Zona Cafetera, 3 noches; Medellin, 3 noches. Cartagena de Indias, 3 noches. Barú: 2 noches. Excursiones, actividades y experiencias.

ENE A JUN 2026 USD 3250 + IMP USD 300

ISLAS COOK - EL REFUGIO DEL AZUL - 17 DÍAS

Aéreos. Traslados. Auckland: 2 noches c/desayuno. Islas Cook: Rarotonga: 5 noches Aitutaki: 5 noches c/desayuno y excursión por la laguna de Aitutaki, c/almuerzo incluido.

1 OCT AL 31 DE MAR 2026 USD 5900 + IMP USD 570

1 ABR AL 31 DE MAY 2026 USD 6100 + IMP USD 570

ENCANTOS DE VIETNAM, CAMBOYA & THAILANDIA - 24 DÍAS

Aéreos. Traslados. Desayuno. Guía de habla hispana. Vietnam: Tour 8 noches visitando Hanoi, Halong Bay, Hue, Hoi An, Saigon. Camboya: Siem Reap, 3 noches con media pensión. Exc. Templos Angkor Wat. Bangkok: 3 noches, excurs. City Tour - Templos & Gran Palacio. Tour Norte 4 días - 3 noches visitando Chiang Mai - Chiang Rai, excursiones & comidas. Phuket: 4 noches, Exc. Phi Phi Island.

1 JUN AL 31 OCT 2025 USD 6650 + IMP USD 1150

NOV 2025 AL 31 MAR 2026
(EXCEPTO SALIDAS 8 & 15 FEB 2026) USD 6800 + IMP USD 1150

SALIDAS 8 & 15 FEB 2026 USD 7000 + IMP USD 1150

ISLANDIA A LA CAZA DE LAS AURORAS BOREALES - 9 DÍAS

Aéreos. Traslados. Desayuno. Guía de habla hispana. Descubra Reikiavik, el Círculo Dorado, la península de Snæfellsnes, la Laguna Azul, las playas de lava negra, las aguas termales de Hvammsvík. La exploración de la aurora boreal están diseñadas para incluir los aspectos más destacados de Islandia y tienen como objetivo maximizar las posibilidades de ver la esquiva aurora boreal.

NOV 2025, ENE, FEB, MAR & 3 ABR 2026 USD 6780 + IMP USD 870

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.

EUROVIPS 2026



PORTO SEGURO 7 NOCHES
CON DESAYUNO

AEREO EN VUELO CHARTER
CON EQUIPAJE DE BODEGA
TRASLADOS EN REGULAR

DESDE BUENOS AIRES Y CÓRDOBA

DESDE
USD 1.170
BASE DOBLE



VARADERO 8 NOCHES
ALL INCLUSIVE

AEREO EN VUELO CHARTER
CON EQUIPAJE DE BODEGA
TRASLADOS EN REGULAR

DESDE BUENOS AIRES

DESDE
USD 1.995
BASE DOBLE



CAYO LARGO 8 NOCHES
ALL INCLUSIVE

AEREO EN VUELO CHARTER
CON EQUIPAJE DE BODEGA
TRASLADOS EN REGULAR

DESDE BUENOS AIRES Y CÓRDOBA

DESDE
USD 1.920
BASE DOBLE



**PUNTA CANA
SUNSCAPE COCO** ALOJAMIENTO
ALL INCLUSIVE

AEREO DE ARAJET | LATAM
EQUIPAJE DE BODEGA
TRASLADOS

CÓRDOBA 8 NOCHES ENERO Y FEBRERO 2026	ROSARIO 10 NOCHES 10 DE MAYO 2026	BUENOS AIRES 8 NOCHES ENERO 2026
DESDE USD 2.190 BASE DOBLE	DESDE USD 1.750 BASE DOBLE	DESDE USD 2.330 BASE DOBLE



EUROPA MÁGICA 19 DÍAS

AEREO DE AIR EUROPA | RECORRIENDO
LONDRES, PARÍS, HEIDELBERG, MUNICH
VENECIA, FLORENCIA, ROMA, NIZA
BARCELONA Y MADRID | TRASLADOS
ENTRADAS Y VISTAS SEGÚN ITINERARIO
GUÍA DE HABLE HISPANA EN DESTINO

DESDE BUENOS AIRES Y CÓRDOBA

DESDE
USD 4.990
BASE DOBLE



**DESCUBRIENDO
TURQUÍA** 11 NOCHES

DESDE BUENOS AIRES
TRASLADOS Y VISITAS SEGÚN ITINERARIO
GUÍA DE HABLE HISPANA

DESDE BUENOS AIRES

DESDE
USD 3.725
BASE DOBLE

**El mayorista
de Turismo N°1
con más de 40 años
en el mercado.**



Hyatt Inclusive Collection: nuevo programa de fidelización

La firma adelantó las nuevas aperturas, remarcó sus alianzas estratégicas y lanzó su programa de fidelización para agentes.



Jennifer Barnfather y Alexander Ruiz Ramos.

En FIT, Alexander Ruiz Ramos, director de Ventas para Sudamérica de Hyatt Inclusive Collection, comunicó el lanzamiento del programa de fidelización Confidant Rewards, destinado a las agencias de viajes.

“Aprovechamos FIT para reunirnos con nuestros aliados en el mercado, actualizar sobre las aperturas recientes y futuras, y lanzar oficialmente nuestro programa de fidelización, que ofrece múltiples beneficios en premios y noches para los agentes de viajes”, señaló.

Además, Ruiz explicó que, a partir de febrero o marzo de 2026, los hoteles de Playa Hotel & Resorts se incorporarán al portafolio de Inclusive Collection.

Asimismo, remarcó la sinergia con Bahia Principe: “Estamos trabajando en conjunto para aprovechar clientes en común y detectar nuevas oportunidades en el mercado”.

Crecimiento en Argentina

Por su parte, Jennifer Barnfather, representante comercial de Hyatt Inclusive Collection en Argentina, aseguró: “El mercado argentino nos genera mucho entusiasmo y expectativa. La fuerte apuesta aérea de los operadores es un buen augurio. Este año rompimos récords de ventas en propiedades en Bayahíbe y Curazao”.

La ejecutiva subrayó que la compañía está enfocada en capacitar a las agencias de viajes y profundizar sus relaciones con socios estratégicos.

“Queremos ser una de las primeras marcas al momento de elegir vacaciones en temporada alta, y estamos trabajando para lograrlo”.

Con récord de ventas en 2025 y una estrategia de crecimiento que apunta a 2026, Hyatt Inclusive Collection refuerza su posición en Argentina y la región como una de las marcas líderes del turismo vacacional todo incluido.

LO MEJOR DE LAS VACACIONES
ES QUE SEAN CON
TODO INCLUIDO



CONOCE NUESTROS HOTELES EN MÉXICO Y JAMAICA

México · Grand Decameron Complex · Decameron Los Cocos
· Decameron La Marina · Decameron Isla Coral · Grand Decameron Los Cabos
Jamaica · Grand Decameron Cornwall Beach · Grand Decameron Montego Beach



México



Jamaica



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

PARA MÁS INFORMACIÓN CONSULTA CON TU OPERADOR



LO QUE NOS MUEVE,
NOS UNE. Y JUNTOS,
**LO HACEMOS
POSIBLE**

...



Escaneá el QR
y conocé todos
nuestros productos.

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



CATALUÑA

De Priorat a Penedès: Denominaciones de Origen que impulsan el enoturismo



Las DO catalanas reflejan identidad, patrimonio, paisaje, sostenibilidad y estilo de vida.

Las Denominaciones de Origen (DO) catalanas lideran la diversificación turística con propuestas únicas y sostenibles que conectan con distintos perfiles de viajeros.

Cataluña cuenta con una riqueza vitivinícola excepcional, distribuida en 12 **Denominaciones de Origen (DO)** que transforman el territorio en una experiencia enoturística diversa, estacional y altamente especializada. Del carácter mineral del **Priorat** a la efervescencia del **Penedès**, cada **DO** representa una oportunidad única para diversificar la oferta turística y conectar con distintos perfiles de viajeros.

Identidad, paisaje y turismo

Estas regiones no solo producen vinos de calidad reconocida internacionalmente, sino que



Las DO permiten construir propuestas turísticas coherentes con la demanda de nuevos públicos.

también configuran una marcada narrativa territorial.

Las **DO** catalanas actúan como marcas de destino que

reflejan identidad, patrimonio, paisaje, sostenibilidad y estilo de vida.

Esta singularidad permite

construir propuestas turísticas coherentes con la demanda de nuevos públicos: desde el amante del vino experto que busca añadas históricas, hasta el enoturista ocasional interesado en actividades de ocio sensorial y cultural.

El **Priorat**, con sus terrazas heroicas y suelos de llicorella, se ha posicionado como una **DO** de prestigio, capaz de atraer viajeros en busca de autenticidad, exclusividad y naturaleza extrema.

Por otro lado, el **Penedès**, cuna del cava y del xarel·lo (charelo), ha sabido integrar arquitectura, sostenibilidad e innovación para crear una oferta enoturística transversal, adaptada tanto al público local como internacional.

Nuevo turismo sostenible

La complementariedad entre **DO** permite un diseño de rutas temáticas que dinamizan el territorio y descentralizan el flujo turístico.

Actividades como vendimias participativas, catas verticales, maridajes con productos de kilómetro cero, recorridos en bicicleta por viñedos y visitas a bodegas con valor patrimonial refuerzan el vínculo entre el visitante y el entorno.

Además, muchas de estas experiencias incorporan prácticas de sostenibilidad y accesibilidad, claves en el nuevo modelo de turismo responsable.

En este contexto, las **DO** no son solo una garantía de origen y calidad, sino también herramientas de diferenciación y segmentación. Promueven un turismo enogastronómico con impacto positivo en el desarrollo local, fomentan el empleo rural y refuerzan el posicionamiento de **Cataluña** como destino enogastronómico de referencia en el **Mediterráneo**.



MES DEL AGENTE DE VIAJES

En Octubre **ganas más con nuestras marcas.**
Reservá durante todo el mes cualquiera de nuestros
productos y **obtené grandes beneficios.**



BONUS COMMISSION
hasta USD 50



BONUS COMMISSION
hasta USD 75



BONUS COMMISSION
hasta USD 200



BONUS COMMISSION
hasta USD 100



BONUS COMMISSION
hasta USD 10



**Vanguard
Marketing**

Promoción válida para nuevas reservas hechas
y abonadas desde el 01/10/2025 al 31/10/2025



COURTYARD BY MARRIOTT ARUBA RESORT

Firme posicionamiento de la propiedad en Argentina y en la región

Codiciado por los argentinos, el Courtyard by Marriott Aruba Resort se consolida en el mercado local ofreciendo el alto estándar de la cadena en “la isla feliz”.

Ubicado en **Palm Beach**, en pleno corazón de la zona turística –cerca de restaurantes, locales de vida nocturna, centros comerciales y de una de las playas más hermosas del **Caribe**–, el **Courtyard by Marriott Aruba Resort** se consolida como una opción muy elegida por vacacionistas de **Argentina** y de toda **Latinoamérica**.

Al respecto, **Vincenzo Alaimo**, propietario y operador del establecimiento, señaló: “Aruba es un destino que cada vez atrae más turistas de todo el mundo gracias a sus magníficas playas, su clima perfecto todo el año, la seguridad, la conectividad aérea y la calidez de su gente. Por ello, nuestro hotel busca ser la propuesta ideal para quienes quieren vivir la isla al máximo”.

Servicio y encanto local

En ese marco, el directivo agregó que “la propiedad –que opera con este nombre desde 2019– combina lo mejor de la



La propuesta del establecimiento está adaptada al público latinoamericano.

marca **Marriott**, sus altos estándares de calidad y confianza, junto con el encanto local que caracteriza a **Aruba**”.

El establecimiento cuenta con 148 habitaciones, desayuno buffet en **Allegra Bistro**, spa, Kids Club, pool bar y una amplia agenda de actividades.

“Nuestro objetivo es que cada

huésped viva una experiencia integral que fusione descanso, gastronomía, diversión y bienestar”, expresó **Alaimo**.

Asimismo, añadió que “desde la inauguración se mantiene un programa de renovaciones con foco permanente en el servicio y la limpieza”.

“Además, la propuesta está

adaptada al público latinoamericano con personal bilingüe y opciones gastronómicas que incluyen platos regionales, además de alternativas caribeñas e internacionales.”

En cuanto al mercado subrayó la creciente llegada de turistas argentinos, junto con visitantes de **Perú**, **Ecuador** y **Colombia**.

“El resort trabaja activamente con agencias de viajes y operadores de la región, así como con la **Autoridad de Turismo de Aruba**, participando constantemente en ferias de **Latinoamérica**, **Estados Unidos** y **Europa**.”

De este modo, con su privilegiada ubicación y su propuesta de alto nivel de servicio, el **Courtyard by Marriott Aruba Resort** se perfila como “el hogar de los argentinos en **Aruba**”, invitando siempre a más viajeros a descubrir la magia de “la isla feliz”.



El Courtyard by Marriott Aruba Resort se encuentra en Palm Beach, pleno corazón de la zona turística de la isla.



TERRAWIND

GLOBAL PROTECTION

¡Siempre Seguro y Protegido!

64° Workshop ACAV + 2° Mercado de Viajes

31 de octubre y 1 de noviembre

📍 **Centro de Convenciones Córdoba**
Av. Cárcano S/N - Complejo Ferial Córdoba

Espacio
N° 205

¡TE ESPERAMOS EN EL ESPACIO 205!

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

Buenos Aires ☎ +54 9 11 27652063 **Córdoba** ☎ +54 9 351 3948698 **Salta** ☎ +54 9 3874 580609
Formosa ☎ +54 9 3704 738907 **Mar del Plata** ☎ +54 9 2235 020358 **La Plata** ☎ +54 9 221 5423418
Bahía Blanca ☎ +54 9 2914 231775 **Rosario** ☎ +54 9 3413 420265 **Mendoza** ☎ +54 9 261 5433514



Asistencia
Integral al Viajero

EstiloPlus presentó sus nuevas salidas grupales

EstiloPlus promocionó en su stand las atractivas salidas grupales de su oferta, así como el consolidado trabajo junto a Mapaplus.



Constanza Stábile.

EstiloPlus estuvo presente en FIT 2025 con "el objetivo de mostrar la amplitud de las salidas grupales ya programadas para el primer semestre de 2026, a la vez de destacar la sólida alianza que nos une a Mapaplus, nuestro socio estratégico en la región", señaló Constanza Stábile, directora de la compañía.

Entre las novedades que pro-

mocionó la operadora se destacan los circuitos en Asia, con itinerarios en Vietnam y Tailandia que combinan cultura y playa; y un programa especial en Japón y Corea con estadías extendidas en Tokio y Kioto.

También sobresalen propuestas en Turquía y Grecia, además de clásicos como Puglia y Sicilia, "dos destinos de gran atractivo para el viajero argentino".

"La apuesta por Europa sigue siendo fuerte, con programas que priorizan estadías más largas en capitales y ciudades intermedias, lo que permite una experiencia más completa."

Profesionalización y alcance federal

Stábile destacó además el valor de la coordinación propia en cada grupo, a cargo de integran-

tes del equipo de EstiloPlus, "lo cual garantiza acompañamiento profesional y experiencia directa en el destino".

"Esto permite a los agentes asesorar mejor a los pasajeros y fortalecer la confianza en la marca."

Otro aspecto clave de la estrategia es el espíritu federal de la compañía, con programas desde Salta "que buscan responder a la demanda de un público que no siempre quiere pasar por Buenos Aires para iniciar su viaje. El mercado nos pide alternativas y queremos estar a la altura con propuestas diversificadas y confiables", afirmó la directiva.

Consolidada como una opción sólida en el mercado, EstiloPlus continúa ampliando su portafolio de productos y reforzando vínculos con proveedores y agencias, proyectando un 2026 con mayor alcance y un crecimiento sostenido.

VERANO 2026

DESDE CÓRDOBA Y ROSARIO

BUZIOS SALIDAS 15/01 Y 22/01 - 7 NOCHES Pousada Maresia USD 1.050 BASE DOBLE	FLORIANOPOLIS SALIDAS 14/01 Y 21/01 - 7 NOCHES HOTEL CANASVEIRAS USD 1.250 BASE DOBLE	PORTO DE GALINHAS SALIDA 15/02 - 6 NOCHES + EARLY CHECK IN VILLA CARACOL Pousada USD 1.690 BASE DOBLE
BUZIOS SALIDA 01/02 - 9 NOCHES Pousada Maresia USD 1.490 BASE DOBLE	PUNTA CANA SALIDAS 11 Y 18/01 - 8 NOCHES VIK ARENA BLANCA USD 1.950 USD 2.250 FAMILY PLAN BASE DOBLE	RIVIERA MAYA SALIDA 16/01 - 8 NOCHES HOTEL SIENTE TULUM USD 2.190 USD 2.550 FAMILY PLAN BASE DOBLE

Consultá por OTRAS OPCIONES DE HOTELES y encontrá en WWW.TKT.TRAVEL mas ofertas con CUPOS OK a otros destinos de Brasil y Caribe. Family Plan: 02 adultos + 02 chds de hasta 11 años cumplidos. Tarifas válidas abonando en dólares moneda estadounidense. Vigencia hasta el 03/11/2025, o hasta agotar stock. Operador Responsable Le Syvan EVT - legajo 6868

RESERVÁ ONLINE EN

TKT.TRAVEL

Nuevo módulo de
ASISTENCIA en OneDesk

**ASSIST
CARD**

Viajá más tranquilo

PROMO LANZAMIENTO

HASTA

45%

DE COMISIÓN

en la emisión de la asistencia



Asistencia **AC 60 FULL**

USD 6,5

precio final por día*

Asistencia **AC 150 FULL**

USD 8,5

precio final por día*

Asistencia **AC 300 FULL**

USD 10

precio final por día*

COMPRÁ ACÁ



además hasta: 35% OFF | en la tarifa de tu reserva

OneDesk

Ahora también podés reservar:



HOTELES



AÉREOS



ASISTENCIA

Si tenés dudas de como reservar,
contactate con nosotros



+54 11 3489 - 7637



onedesk@ticketyachasma.com

BASES Y CONDICIONES DE LA PROMOCIÓN: 45% AC 60 FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA / AC 150 FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA / AC 300 FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA

35% AC 60 MT30d - FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA / AC 150 MT30d - FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA / AC 300 MT30d - FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA / AC 1M MT30d - FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA / AC 3M MT30d - FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA / AC 60 MT60d - FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA / AC 150 MT60d - FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA / AC 300 MT60d - FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA / AC 1M MT60d - FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA / AC 3M MT60d - FULL ESPECIAL TRAVEL SERVICES + PREEXISTENCIA

PROMOCIÓN VÁLIDA PARA ARGENTINA, DESDE EL 15/10/2025 AL 19/10/2025. TARIFA POR DÍA, POR PASAJERO DE HASTA 74 AÑOS. APLICA PARA VIAJES INTERNACIONALES EN MODALIDAD DIARIA, POR UN MÍNIMO DE 5 DÍAS Y MÁXIMO DE 60 DÍAS. EL DESCUENTO MENCIONADO YA SE ENCUENTRA APLICADO EN LA TARIFA PUBLICADA Y CORRESPONDE AL PRODUCTO AC 150. PAUTA EXCLUSIVA PARA AGENTES DE VIAJES. NO COMBINABLE CON OTRAS PROMOCIONES U OFERTAS VIGENTES. LAS IMÁGENES SON DE CARÁCTER ILUSTRATIVO Y NO CONTRACTUAL. OPERADOR RESPONSABLE: TICKETYA DE TTS VIAJES SA EVT LEG 202. PARAGUAY 935 (CP 1057AAM) CABA. CUIT 30-52115181-8 Y CHASMA TOURS SA LEG 11988 25 DE MAYO 66 1ER PISO (CPX5000) CENTRO, CORDOBA. CUIT 30-71009281-4.



[Solicita tu USUARIO OD]

Essential Travel: trenes de lujo y regreso del Transiberiano

El operador mayorista relanza el Transiberiano y refuerza su liderazgo en trenes de lujo tras su paso por FIT.

Essential Travel participó en la Feria Internacional de Turismo de América Latina reforzando su posicionamiento como referente en trenes de lujo alrededor del mundo y anticipando la reactivación de uno de sus productos estrella: el Transiberiano, que volverá a operar con salidas en español para el mercado latinoamericano.

La compañía destacó que,



Pablo Viñas y Sebastián Schiaffino.

tras varios años fuera del mercado turístico por la pandemia y la situación en Rusia, el producto volverá a ser parte de su portafolio desde el año próximo. La propuesta incluirá guías en español y actividades específicas para los pasajeros de la región.

Programación de trenes

Más allá del Transiberiano, la firma subrayó que la oferta de trenes de lujo sigue siendo tendencia, con experiencias operadas por Belmond en Europa y Asia, así como recorridos en España,

que mantienen una alta demanda. Además, Essential Travel ya cuenta con programación confirmada para 2026, con salidas garantizadas en destinos como Medio Oriente, Marruecos y Egipto.

Balance de la feria y perspectivas

Durante FIT, Sebastián Schiaffino, socio gerente de Essential Travel, remarcó la importancia del reencuentro con las agencias de viajes y la posibilidad de profundizar las relaciones comerciales.

También destacaron la continuidad de los Essential Break, encuentros con agencias que combinan capacitación, intercambio de experiencias y networking.

Además, Pablo Viñas, ejecutivo comercial de la firma, anticipó una temporada positiva: "El argentino sigue viajando y busca experiencias diferenciales, por eso creemos que la demanda de nuestros productos se mantendrá sólida".

CHECKLIST DE UNA AGENCIA INTELIGENTE

- ☒ Cotizaciones que se envían en segundos (sin abrir 10 pestañas)
- ☒ Seguimiento automático sin perseguir a cada cliente
- ☒ Campañas de marketing listas en minutos, no en días
- ☒ Agenda de tareas organizada (sin post-its pegados por todos lados)
- ☒ Más tiempo para vender y menos para repetir procesos

Operadores integrados a nuestro sistema

Si tu agencia no cumple este checklist es momento de **contactarse con nosotros**

(11) 5263-3524

+54 9 (351) 647-6680

info@tourvector.com

tourvector.com



Medellín la ciudad donde todo florece

Disfruta de Medellín, una ciudad que combina innovación, naturaleza y tradición. Rodeada de montañas, donde la cultura, el café y la tradición se encuentran con la calidez de su gente.

Camina sus calles llenas de arte urbano, disfruta su gastronomía diversa, sumérgete en la cultura y siente el ritmo de una ciudad que inspira al mundo.

Visita nuestro stand en FIT en Centro La Rural, Sector Internacional, Stand 3245 entre Avenida F y G y calles 23 y 24.

¡Descubre todo lo que Medellín tiene para ti!



**¡Conoce la ciudad donde
todo florece!**

Escanea el QR y planea tu
viaje en **medellin.travel**



Europaba consolida su alianza con Eurorutas para potenciar su oferta

Europaba y Eurorutas sellaron una alianza estratégica que apunta al crecimiento en el mercado argentino de circuitos europeos.

Europaba concretó una alianza estratégica con el operador Eurorutas, con el objetivo de fortalecer su unidad de negocios enfocada en circuitos aeroterrestres por Europa, integrando rutas tradicionales y nuevas propuestas desde Países Bajos hasta las ciudades imperiales.

La sinergia entre ambas com-

pañías se sustenta en una visión compartida sobre calidad de producto, atención personalizada y una estrategia comercial orientada al crecimiento regional.

“Nuestro alineamiento comercial con Eurorutas responde a una estrategia en una unidad de negocios que tenemos muy bien desarrollada: los circuitos aeroterrestres por Europa”, afirmó Marcelo Gueiser, socio gerente de Europaba.

Expansión en Europa

La elección de Eurorutas se basó en factores clave como la confiabilidad operativa, la calidad hotelera y un diferencial de servicio personalizado.

Gueiser destacó que “la hotelaría incluso es mejor que en algunos competidores, y lo fun-



Antonio Paramio y Marcelo Gueiser.

damental es que Eurorutas está atendida por sus dueños, lo cual marca una diferencia en la respuesta ante cualquier situación”.

Por su parte, Antonio Paramio, director comercial de Eurorutas, afirmó que, aunque la compañía tiene un posicionamiento consolidado en países como Colombia y México, su desarrollo en Argentina es reciente: “Nos estamos enfocando en crecer jun-

to a Europaba para seguir afianzándonos en el mercado latinoamericano”.

La integración del producto Eurorutas en la plataforma online de reservas de Europaba permite a los agentes acceder directamente a los circuitos del turoperador, ampliando así su disponibilidad comercial y facilitando su difusión inmediata en el mercado. 

VERANO 2026

RESERVA CON 30% + CUOTAS FIJAS SIN INTERÉS

En Aéreos y terrestre



TU VIAJE Leg. 13524
OPERADOR MAYORISTA

☎ 0810 888 2009

🌐 www.tuviaje.tur.ar

59 Años
de Historia
Grupo ANTONINI Turismo

 **REDEVIT**
GESTIÓN TURÍSTICA INTEGRADA

Cruceros por el Caribe que tus clientes van a amar

Ofrece a tus clientes unas vacaciones en el Caribe diseñadas a su medida: con una amplia variedad de opciones gastronómicas, entretenimiento que supera expectativas y la posibilidad de descubrir cada isla a su propio ritmo. Con experiencias que se sienten personales y sin complicaciones, regresarán encantados de su crucero... y a ti para reservar su próximo viaje con Norwegian.

35% DE DESCUENTO
EN TODOS LOS CRUCEROS*

BAR ABIERTO ILIMITADO ¡Y MÁS!

¡MÁS DE \$2,000 USD EN VALOR!

*IMPUESTOS NO INCLUIDOS. RESTRICCIONES APLICAN.

Promociona fácilmente
Norwegian con

NCL CONNECT



Consulta los términos y condiciones completos en ncl.com/masoffer. Las imágenes son solo ilustrativas y están sujetas a cambios.
©2025 NCL Corporation Ltd. Registro de buques: Bahamas y EE. UU. 2598200 10/25

*disfruta **MÁS** en el mar™*

Crucero de 7 días por el Caribe desde Miami:
Great Stirrup Cay y República Dominicana
Norwegian Aqua - Nov 2025 - Abr 2026



Crucero de 7 días por el Caribe desde Miami:
Harvest Caye, Cozumel y Roatán
Norwegian Escape - May y Jun 2026



Crucero de 7 días por el Caribe desde Orlando:
Great Stirrup Cay y República Dominicana
Norwegian Joy - Nov 2025 | Ene - Abr 2026



pulso
INFINITO

Mundial FIFA 2026 

Primer Fase | Paquetes Oficiales

JUNIO | JULIO
2026

USA/MÉX/CAN



¡Viví esta pasión
junto a nosotros!

FyA
TOUR

OPERADOR MAYORISTA

49 AÑOS DE
PASIÓN POR
EL TURISMO



Plaza Bohemia lanzó sus viajes a Nueva York para mujeres

Plaza Bohemia presentó sus viajes grupales a NYC, junto a Amigas Modo Viaje y Divas en NYC, con foco en experiencias únicas.



Viviana Fernández, Mariano Anguera y Natalia Persec.

Plaza Bohemia lanzó en FIT sus viajes grupales a Nueva York, organizados en alianza con Divas en NYC y Amigas Modo Viaje, para promover una forma distinta de descubrir la ciudad.

La propuesta combina itinerarios clásicos con experiencias personalizadas y un fuerte enfoque en la conexión entre viajeras.

Mariano Anguera, business partner de Plaza Bohemia, detalló: “Se trata de un viaje pensado para mujeres que buscan una experiencia más allá del turismo convencional”.

“Con salida de Buenos Aires en vuelo directo de American Airlines, el programa contempla 9 días y 8 noches, alojamiento en hoteles 3 y 4 estrellas, traslados, desayuno y actividades especiales como crucero con brunch, miradores, días de compras y paseos por la ciudad.”

Una ciudad ideal para recorrer con amigas

“Nosotras no nos dedicamos a operar múltiples destinos, sino que nos especializamos pu-

ramente en Nueva York. Amamos la ciudad y realmente eso se transmite a los pasajeros”, destacó Natalia Persec, organizadora de la experiencia.

Este diferencial ha generado gran fidelidad: muchas viajeras repiten el destino exclusivamente por la propuesta del grupo.

Así, las organizadoras apuestan por una experiencia social y divertida, donde las viajeras crean vínculos a través de actividades compartidas como coreografías en el puente de Brooklyn y otras locaciones emblemáticas.

“Vamos a hacer una adaptación de Thriller con decorado. Nadie está obligado a participar, pero en general todas se suman al espíritu de la propuesta y se divierten”, comentó Viviana Fernández, organizadora de Divas en NYC.

El itinerario incluye todos los atractivos clásicos, pero también joyas ocultas que solo se descubren con quienes conocen profundamente la ciudad. Además, las organizadoras ya piensan en expandir el concepto a otros destinos. 

ESTA PRIMAVERA VIAJES SEGUROS EN MODO AHORRO

inter 300 | **6 CUOTAS
SIN INTERÉS** + **40%
OFF**

Electrónico protegido

Open Voucher

Seguro de cancelación

Rotura/Pérdida de equipaje



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

PASAJEROS MAYORES DE 75 AÑOS AUMENTA 50%

LA TARIFA COTIZADA. NO ACUMULABLE CON OTRAS PROMOCIONES U OFERTAS. ESTAS TARIFAS SON COMISIONABLES.
CONDICIONES GENERALES EN WWW.INTERASSIST.TRAVEL/CCGG/IAT_CCGG.PDF

Carnival Tours: liderazgo en tecnología y una FIT muy provechosa

Carnival Tours participó en FIT consolidando su rol como referente en soluciones tecnológicas para agencias de viajes y operadores.

La compañía destacó que la edición 2025 resultó más productiva que en años anteriores, lo que redundó en mejores oportunidades de negocios y acuerdos.

Al respecto se exhibieron Matías Alfaro, director comercial de Carnival Tours; y Ornella Tessarolo, directora.

Balance positivo

Los ejecutivos remarcaron que la feria funcionó como un "primer contacto" con operadores y hoteleros, punto de partida que augura nuevas negociaciones y acuerdos. Asimismo, Carnival Tours participó por tercer año



consecutivo en los paneles de innovación de FIT Tech, presentando su visión sobre la distribución aérea y compartiendo experiencias de los últimos desarrollos.

La presentación, a sala completa, permitió mostrar el avance de sus soluciones y recibir consultas directas de agencias interesadas en optimizar procesos.

Innovación tecnológica para agencias

Tourbo, la plataforma de consolidación de tickets aéreos de Carnival Tours, hoy también integra servicios terrestres, hotelería y operación, facilitando la gestión de un único proveedor y reduciendo la carga operativa de las agencias.

"Esta solución representa un salto de eficiencia para los agentes, que antes necesitaban ingresar a múltiples sistemas para completar una reserva."

Además, Carnival Tours ofrece novedades en herramientas B2C para las webs de sus clientes, como la posibilidad de incluir su oferta a través de entornos de "marca blanca" o vía API.

Estas funcionalidades permiten a las agencias compartir y acceder a contenido manteniendo su propia identidad visual.

Para finalizar, los ejecutivos comentaron: "Buscamos un equilibrio entre innovación, eficiencia y calidad, porque la tecnología es clave, pero también lo es sostener un servicio y un producto confiable".

CUPOS CONFIRMADOS 2026

9 Noches: 30 Enero **10 Noches:** 21 Enero y 11 Febrero

Emirates desde **Buenos Aires**

4 Pagos Sin Interés*

Traslados y Experiencias

Dubái Mágico

- 9 Dubái con Desayuno - Hotel 5*
- Burj Khalifa
- Safari en el desierto con cena
- Miracle Garden
- Global Village

USD 2937 +Imp/IVA/Gtos Adm. **USD 761**

Suplemento Salidas 10 noches
 21 Ene y 11 Feb USD 275 por pax

Dubái para Familias

- 9 Dubái con Desayuno - Hotel 5*
- Burj Khalifa
- Acuario del Dubái Mall
- Safari en el desierto con cena
- Parques: Aquaventure Atlantis y Motiongate + Ski Dubái

USD 3299 +Imp/IVA/Gtos Adm. **USD 784**

Suplemento Salidas 10 noches
 21 Ene y 11 Feb USD 375 por pax

MEDITERRANEA TURISMO

+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. Pagos sin interés en moneda dólar USD, debiendo estar completo el pago total 15 días hábiles antes de la salida. Consulte las condiciones de contratación de cada servicio. Las imágenes son ilustrativas. Operador Responsable: Mediterránea Turismo EVT Leg. 9159.

Navidad



Fin de año

**MERLO
4 NOCHES**

DESAYUNO

\$279.280

**VILLA GIARDINO
4 NOCHES**

PENSIÓN COMPLETA

\$389.380

**LA FALDA
4 NOCHES**

PENSIÓN COMPLETA C/ Cena del 31/12

\$356.880

**MENDOZA CON
CACHEUTA 4 NOCHES**

DESAYUNO + EXCURSIÓN

\$406.740

**VILLA CARLOS PAZ
4 NOCHES**

DESAYUNO

\$272.380

**MAR DEL PLATA
4 NOCHES**

DESAYUNO

\$226.280

**VILLA GESELL
4 NOCHES**

MEDIA PENSIÓN C/ Ceng del 31/12 + Mesa de Brindis

\$420.780

**MAR DEL PLATA
4 NOCHES**

DESAYUNO

\$262.240

**MAR DE AJÓ
4 NOCHES**

DESAYUNO

\$247.880

**SAN BERNARDO
4 NOCHES**

DESAYUNO

\$254.980

**FEDERACIÓN
4 NOCHES**

DESAYUNO

\$325.880

**CATARATAS
4 NOCHES**

BUS CAMA - DESAYUNO + EXCURSIONES

\$575.140

Brasil 2026

¡CONSULTÁ CUOTAS SIN INTERÉS!

FLORIANOPOLIS

7 NOCHES CON DESAYUNO

**SALIDAS
FEBRERO**

**VALOR
USD 1110**

**SALIDAS
MARZO Y ABRIL**

**VALOR
USD 930**

CAMBORIU

7 NOCHES CON DESAYUNO

**SALIDAS
FEBRERO**

**VALOR
USD 1190**

**SALIDAS
MARZO Y ABRIL**

**VALOR
USD 1090**

**CABO FRIO Y
RIO DE JANEIRO**

7 NOCHES CON DESAYUNO

**SALIDAS
18/01 Y 01/02**

**VALOR
USD 1510**

**SALIDA
01/03**

**VALOR
USD 1440**

NATAL & PIPA

6 NOCHES CON DESAYUNO

**SALIDAS
11 Y 25/01**

**VALOR
USD 2000**

**SALIDAS
01 Y 08/02**

**VALOR
USD 1830**

**SALIDAS CON GUÍA
08/03 Y 19/04**

**VALOR
USD 1410**

**BÚZIOS Y
ARRAIAL DO CABO**

6 NOCHES CON DESAYUNO

**SALIDAS
10 Y 24/01 - 07/02**

**VALOR
USD 1450**

**SALIDA
14/03**

**VALOR
USD 1300**

**SALIDAS
11 Y 25/04**

**VALOR
USD 1240**

**PORTO SEGURO Y
ARRAIAL D'AJUDA**

7 NOCHES CON DESAYUNO

**SALIDA
18/01**

**VALOR
USD 1840**

**SALIDA
08/02**

**VALOR
USD 1540**

MARAGOGI

7 NOCHES CON DESAYUNO

**SALIDA
09/01**

**VALOR
USD 2100**

**SALIDAS CON GUÍA
27/02 Y 13/03**

**VALOR
USD 1680**

MACEIO

7 NOCHES CON DESAYUNO

**SALIDAS
16 Y 23/01**

**VALOR
USD 1560**

**SALIDAS
06 Y 20/02**

**VALOR
USD 1285**

**SALIDAS CON GUÍA
06 Y 20/03**

**VALOR
USD 1130**

CONSULTAR EXCURSIONES INCLUIDAS. Precios por persona base doble / triple. No incluye GASTOS DE RESERVA ARG \$10.000 BR USD 50 por pasajero.

CONSULTAR EXCURSIONES INCLUIDAS EN WWW.OPCIONESARGENTINAS.COM

AVRIL
ASSISTANCE
Te ayudamos al viaje

Interassist celebró 5 años en FIT con incorporaciones y proyectos

En su quinto año consecutivo con stand propio en FIT, Interassist se consolidó como la empresa de asistencia al viajero de capitales nacionales más grande del país. Según su presidente, José María Triviño, la feria fue clave para reforzar vínculos con el trade y celebrar un año de crecimiento sostenido.

La compañía presentó Inter 60, un producto con cobertura global a precio competitivo, y lanzó un servicio pionero: asistencia a mascotas en viaje, con atención veterinaria local o por telemedicina. También amplió su cobertura a vehículos en países limítrofes, integrando soluciones complementarias para el viajero.

La empresa consolida su posicionamiento con nuevos productos, incorporaciones y planes de expansión regional.



Estructura propia y visión humana

Con más de 100 empleados directos, Interassist se diferencia por mantener una cen-

tral operativa propia y no tercerizar servicios.

“Eso marca lo que crecimos y lo que vamos a seguir creciendo”, destacó Paula Gallo, nueva

gerente comercial. La empresa apuesta a una atención 100% personalizada, sin bots, priorizando el trato humano y la cercanía con el cliente.

En esta misma línea, se sumó Érika Van Weele, para asumir la conducción del área corporativa: “Voy a tener a cargo el sector asegurador, vehículos, alianzas comerciales y venta directa. Para nosotros es un plus poder recibir al cliente en nuestra oficina de Maipú 999 y mostrarle que detrás del servicio hay personas reales que lo respaldan”.

Por otra parte, Interassist proyecta su expansión hacia Paraguay, Uruguay y Chile, fortaleciendo alianzas estratégicas en la región. “El producto se puede copiar, pero la confianza y el compromiso no”, subrayaron los directivos, reafirmando una filosofía basada en equipo, transparencia y crecimiento conjunto con agencias y operadores.

Opciones Argentinas: más salidas grupales y tecnología para agencias

Durante FIT, Opciones Argentinas delineó sus principales apuestas para el próximo año: crecimiento en salidas grupales internacionales, descuentos para familias, renovación tecnológica y un sistema de reservas más ágil para las agencias.

Al respecto, Bruno López, gerente de la compañía, señaló: “Estamos apostando a los viajes en familia, con descuentos a menores en casi todos los destinos. Además, relanzamos el departamento Internacional con nuevos destinos para 2026”.

Actualmente, la mayorista ofrece productos a Brasil y dos itinerarios europeos, un progra-



ma clásico y otro por Polonia y ciudades imperiales.

“Para el próximo año tenemos planificado sumar un viaje mensual a destinos distintos,

siempre en formato grupal y con acompañamiento desde Buenos Aires”, agregó el directivo.

Según López, el enfoque responde a una demanda creciente: “Lo nacional quedó un poco relegado. Si bien seguimos con las salidas grupales en bus y avión, apostamos fuerte al internacional. La estrategia se alinea con la tendencia actual del mercado”.

Tecnología y soporte

Otro eje clave para los próximos meses será la optimización del sistema de reservas.

En ese sentido, el ejecutivo adelantó que “el objetivo es alcanzar una operatoria 100% on-

line, más rápida y eficiente. Hoy el 80% de las funciones se hacen de esta manera. Por eso queremos que el sistema sea más ágil para cotizar y operar”.

Además, Opciones está trabajando con desarrolladores para ofrecer páginas web personalizadas a las agencias, integrando venta online directa.

“Esta innovación apunta a mejorar la competitividad de los pequeños operadores y dinamizar la comercialización de los paquetes turísticos”.

Por último, López sostuvo: “2025 ha sido un año amesetado; la expectativa para 2026 es revertir la tendencia y retomar el crecimiento sostenido”.

Una escapada de ensueño en Cap Cana



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

Reserve hasta el 30 de noviembre, 2025

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



Reserve Ahora

**Aplican términos y condiciones.*

hyattinclusivecollection.com/es/

Iberostar: crecimiento exponencial en el mercado argentino y más novedades

La cadena consolida al mercado argentino como segundo emisor de turistas, planea nuevas aperturas y refuerza su estrategia de fidelización con agencias.

Iberostar Hotels & Resorts consolidó a Argentina como el segundo mercado emisor más importante en América, con un notable crecimiento del 30% en 2025, sumándose al 30% de 2024.

Este desempeño sostenido se atribuye a la calidad del producto, un equipo local de profesionales que brinda soporte diario a agencias y operadores, y el programa Star Agents, que capacita a los agentes de viajes.

"El profesional argentino es

fundamental para nuestro crecimiento, por lo cual trabajamos para que se sienta respaldado en cada venta", destacó Joao Abegão, business development & sales director para las Américas de Iberostar.

El ejecutivo también resaltó el posicionamiento de propiedades como el JOIA Aruba by Iberostar, señalando que el resort en Eagle Beach refleja la apuesta de Iberostar por consolidar productos de alta gama en enclaves estratégicos del Caribe.

Nuevos hoteles y mercados clave

En cuanto a novedades, Iberostar anunció la apertura del Iberostar Selection Riviera Cancún, un hotel de más de 400 habitaciones en Puerto Morelos, que refuerza la categoría Selection. México, con 11 resorts, es uno de los pilares de la operación de la cadena.

Además, la compañía trabaja en proyectos para capitalizar la demanda por el Mundial 2026, con productos en Cancún y Miami, donde ya cuentan con propiedades estratégicas como el Iberostar Waves Berkeley Shore y el Iberostar Waves Miami Beach. Estos hoteles se posicionan como opciones ideales para quienes viajan en cruceros.



Joao Abegão.

Sostenibilidad

Finalmente, el ejecutivo enfatizó que el crecimiento de Iberostar está intrínsecamente ligado a la sostenibilidad, eje central de su estrategia. La compañía es pionera con su programa global "Wave of Change", iniciativa enfocada en la eliminación de plásticos, la protección de ecosistemas marinos y la promoción de un turismo responsable.

Boliviana de Aviación: servicios sin letra chica y más conectividad

BoA presentó sus planes de expansión y nuevas rutas, destacando servicios como la franquicia de equipaje, la elección de asientos y los refrigerios incluidos en todas las tarifas.

Boliviana de Aviación destacó en FIT su estrategia de crecimiento regional y la importancia de ofrecer un servicio completo para las familias que eligen a la aerolínea. Al respecto, Ramón Urquizu Blades, gerente regional de Boliviana de Aviación, explicó: "Nuestro diferencial está en mantener un modelo inclusivo".

"El equipaje, la asignación de asientos y el catering forman parte de la tarifa, sin costos ocultos,

lo que nos permite fidelizar a un segmento clave como son las familias que viajan juntas."

Este enfoque busca fortalecer la confianza del pasajero en un contexto donde muchas aerolíneas han recortado servicios esenciales.

"Tu boleto incluye todo, sin letra chica. No hay sorpresas, y eso hace una gran diferencia", agregó Valeria Saporiti, jefa de Promoción y Ventas de BoA.



Ramón Urquizu y Valeria Saporiti.

Conectividad internacional

La compañía refuerza sus operaciones con la ruta Buenos Aires-Santa Cruz de la Sierra-Miami, con una escala corta en un aeropuerto accesible.

Actualmente, BoA opera 12 frecuencias semanales desde

Buenos Aires, que se incrementarán a 14, y mantiene un plan de expansión hacia destinos como Asunción, Caracas, Santiago e Iquique.

Destinos estratégicos

La estrategia de la compañía contempla no solo el crecimiento de frecuencias, sino también la diversificación hacia mercados de alto interés.

El salar de Uyuni, uno de los atractivos más demandados por el turismo internacional, concentra vuelos diarios desde La Paz y Santa Cruz.

La conectividad se complementa con una filosofía de largo plazo: BoA apunta a que el cliente regrese. "Que nos elijan nuevamente para nosotros es importante. Más que traer pasajeros, buscamos que quieran volver", afirmó Urquizu.

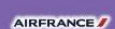


HONEST GLOBAL

ISTANBUL-DUBAI-SYDNEY-BUDAPEST-BANGKOK-OSAKA

BLOQUEOS AÉREOS/ EZE

JOYAS TURCAS



US\$ 1299



PAQUETE CIRCUITO TERRESTRE + VUELO INTERNACIONAL DESDE BRASIL - GRU
9 NOCHES EN DESTINO: ESTAMBUL - ANKARA - CAPADOCIA - PAMUKKALE
SELÇUK- IZMIR/KUSADASI - BURSA

POR PERSONA EN HAB. DOBLE
EN HAB. SENCILLA- US\$1,799
+ Impuestos y cargos por persona:
US\$ 850

JOYAS TURCAS & DUBÁI



US\$ 1799



PAQUETE CIRCUITO TERRESTRE + VUELO INTERNACIONAL DESDE BRASIL - GRU
13 NOCHES EN DESTINO: ESTAMBUL - ANKARA - CAPADOCIA - PAMUKKALE -
SELÇUK- IZMIR/KUSADASI - BURSA - DUBAI

POR PERSONA EN HAB. DBL
EN SGL - US\$ 2299
+ Impuestos y tasas por persona US\$ 850

TURQUÍA & LAS ISLAS GRIEGAS



US\$ 1999



PAQUETE CIRCUITO TERRESTRE + VUELO INTERNACIONAL DESDE BRASIL - GRU
12 NOCHES EN DESTINO: ESTAMBUL - ANKARA - CAPADOCIA - PAMUKKALE -
SELÇUK IZMIR/KUSADASI - BURSA - ATENAS - MYKONOS - SANTORINI - RODAS

POR PERSONA EN HAB. DBL
EN SGL - US\$ 2499
+ Impuestos y tasas por persona US\$ 950

JOYAS DE LOS BALCANES



US\$ 1999



PAQUETE CIRCUITO TERRESTRE + VUELO INTERNACIONAL DESDE BRASIL - GRU
15 O 16 NOCHES EN DESTINO: ESTAMBUL, SOFIA, SKOPJE, ORHID, TIRANA, SHKODER,
BUDVA, KOTOR, TREBINJE, MEDJULGORJE, MOSTAR, SARAJEVO, BELGRADO

POR PERSONA EN HAB. DBL
EN SGL - US\$ 2699
+ Impuestos y tasas por persona US\$ 900

TURQUÍA, GRECIA & DUBÁI



US\$ 2799



PAQUETE CIRCUITO TERRESTRE + VUELO INTERNACIONAL DESDE BRASIL - GRU
16 NOCHES EN DESTINO: ESTAMBUL - ANKARA - CAPADOCIA - PAMUKKALE - SELÇUK
- IZMIR/KUSADASI - BURSA - ATENAS - MYKONOS - SANTORINI - RODAS - DUBAI

POR PERSONA EN HAB. DBL
EN SGL - US\$ 3699
+ Impuestos y tasas por persona US\$ 950



OFERTAS COMPLETAS Y DISPONIBILIDAD:
<https://tinyurl.com/grudispo26esp>



HONEST GLOBAL - AKTIV TURİZM SEY. VE KARGO TAŞIMACILIĞI TİC. LTD. ŞTİ
ŞENLİKKÖY MAH. YEŞİLKÖY CAD. NO: 9 BAKIRKÖY - İSTANBUL / TÜRKİYE - 34153
TEL.: +90 212 231 9747 / EMAIL: INFO@HONESTGLOBAL.COM



HONEST GLOBAL

ISTANBUL-DUBAI-SYDNEY-BUDAPEST-BANGKOK-OSAKA

Eurovips: crecimiento de dos dígitos, expansión federal y “Salidas de Locura”

Eurovips participó de FIT con un balance anual muy positivo y una estrategia enfocada en consolidar su presencia en el interior del país, incorporar productos diferenciales y reforzar el vínculo con las agencias de viajes. Entre el equipo de profesionales presentes en la feria se encontraron Tamara Peralta, jefa de Producto y Operaciones América; y Sebastián Ferrari, gerente comercial.

Nuevos productos y el incentivo de la ruleta

La mayorista de viajes vive un 2025 con un crecimiento superior al 35% en términos de producción.

Se destacan las salidas grupales acompañadas y las exitosas “Salidas de Locura”, que

La mayorista dijo presente en FIT dando cuenta de su gran crecimiento durante el año y su fuerte expansión federal.



Tamara Peralta y Sebastián Ferrari.

ofrecen itinerarios de calidad a precios competitivos. La primera salida de esta línea fue a Turquía, con éxito total. Eso motivó a repetir la iniciativa en destinos como Perú y Guatemala. Otro de los productos destacados es “Du-

bái entre amigos”. El trabajo en el Interior también cobró un fuerte protagonismo, con la apertura de oficinas en Córdoba y Rosario, y la ampliación de cupos aéreos desde varias provincias, contando con salidas confirma-

das desde Buenos Aires, Córdoba, Salta y Rosario. En ese sentido, uno de los productos estrella de Eurovips para el verano son sus paquetes chárter a Cuba desde Buenos Aires y Córdoba, con más de 100 cupos por semana.

Innovación tecnológica

En FIT 2025 la compañía presentó avances en sus sistemas Ícaro (para reservas aéreas) y Smart (para servicios terrestres), que permiten a los agentes de viajes gestionar cupos confirmados y reservas en tiempo real.

“Estamos entregando a las agencias herramientas que facilitan su operatoria diaria, sumadas al soporte personalizado de nuestro equipo de ventas”, aseguraron desde Eurovips.

Princess: destacadas reformas en hoteles de Punta Cana y Riviera Maya

Princess Hotels & Resorts refuerza su presencia de marca en Argentina y comunica las renovaciones en República Dominicana y México.

Sandra Peñaloza, gerente de Ventas para Latinoamérica de Princess Hotels & Resorts, subrayó el balance positivo de 2025 para la cadena y las novedades de producto.

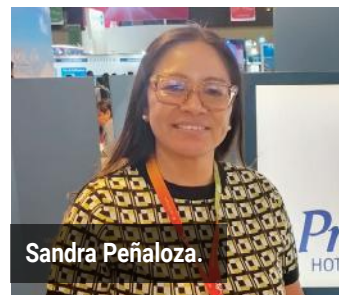
“Las agencias ya identifican nuestra marca y los clientes que

visitaron nuestras propiedades regresan con una satisfacción del 100%, lo que genera más confianza para seguir recomendándonos”, señaló.

“Las mayoristas y agencias minoristas han apoyado mucho a la marca. Este año logramos mejores resultados que en 2024 y estamos motivados para seguir creciendo en 2026”, añadió.

Renovaciones en Punta Cana

Peñaloza recordó que en los últimos años se reformaron el Grand Bávaro Princess, el Caribe Deluxe Princess y el Tropical Deluxe Princess. Y si bien el Punta Cana Princess continúa sin re-



Sandra Peñaloza.

novación, mantiene una alta demanda gracias a su excelente relación tarifa-ubicación.

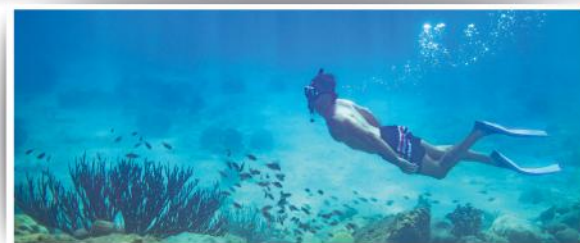
La directiva destacó además el valor diferencial de la playa Bávaro, donde están ubicados los cuatro hoteles de la cadena en Punta Cana: “Es una playa sin oleaje, protegida por barrera de coral, con menor impacto de algas y muy similar a lo que bus-

ca el pasajero argentino en Bahía de los Angeles, pero sin resignar infraestructura, gastronomía y servicios de calidad”.

Proceso de reformas en Riviera Maya

En México, la cadena inició un proceso de renovación en Playa del Carmen. El Grand Sunset Princess reabrirá completamente renovado el 1° de noviembre de 2025, mientras que el Grand Riviera Princess (incluido el Family Club) cerrará hasta abril de 2026 para culminar su reforma integral. En el Platinum Yucatán Princess no son necesarias obras de momento ya que tiene una menor antigüedad.

CURAÇAO MARRIOTT *Beach Resort*



DONDE CADA OLA TE DA LA BIENVENIDA AL PARAÍSO

JOHN F. KENNEDY BLVD 3, PISCADERA BAY, CURAÇAO
+599 9 736 8800 | WWW.CURACAO-MARRIOTT.COM

FyA Tour: consolidación, tecnología y ofertas para la Copa del Mundo

FyA Tour participó en FIT a través de un nutrido equipo de ejecutivos que mantuvieron reuniones con clientes y divulgaron sus propuestas.

A ello se sumó la participación en un panel de FIT Tech dedicado a la actualidad tecnológica de la distribución aérea, donde compartió su experiencia en innovación aplicada a la tuoperación.

En este sentido, la compañía resaltó su apuesta por los desarrollos propios, así como sus alianzas con partners como Travel Compositor y Carnival Tours.

En tanto, Daniel y Francisco Figueroa, directores de FyA Tour, destacaron el crecimiento de la empresa en los últimos años: "Los proyectos están muy bien encaminados, logramos las

FyA Tour comunicó su expansión, consolidación en materia tecnológica y productos como salidas grupales y la Copa del Mundo 2026.



implementaciones tecnológicas y escalamos en muy poco tiempo. Estamos preparándonos para un crecimiento aún mayor el próximo año".

Pulso Infinito y Copa del Mundo

En cuanto a producto, FyA Tour presentó sus salidas grupales acompañadas, que fueron

16 en 2025, mientras se proyectan 25 en 2026.

Además, la operadora está consolidando su oferta de su marca dedicada a deportes y eventos: Pulso Infinito.

"Este año ofrecimos el Mundial de Clubes, mientras seguimos enfocados en la Fórmula 1 y el Mundial de Fútbol 2026", señaló Marcelo Schönhoff, gerente de FyA Tour. Aunque aún no se definieron los partidos de Argentina, el ejecutivo afirmó que "ya se están vendiendo paquetes que aseguran estadías en las ciudades sede".

Así, con 48 años de trayectoria y presencia en todo el país, FyA reafirmó su posicionamiento con una destacada participación en la feria. 🌐

MercadHotel promocionó su plataforma 100% argentina

MercadHotel presentó su innovadora plataforma online con foco exclusivo en hoteles de Argentina, herramienta que cuenta con 600 opciones de alojamiento.

sionales asistentes su plataforma online de reservas exclusiva para hoteles de Argentina, herramienta dirigida al canal de agencias de viajes.

"Llevamos meses de intensa gestión. Empezamos con una página básica y hoy contamos con 600 hoteles incorporados, confirmación inmediata y medios de pago integrados", señaló Víctor Belchior, director de la compañía.

En ese sentido, vale indicar que la empresa opera con un banco de camas propio, ofreciendo una solución que cubre alojamiento de categoría de 3 a 5 estrellas en destinos turísticos y corporativos de todo el país.



Una plataforma pensada para las agencias

Belchior y Osvaldo Ruiz, también director de la plataforma, afirmaron: "MercadHotel propone un modelo B2B con tarifas netas y segmentación por tipo de

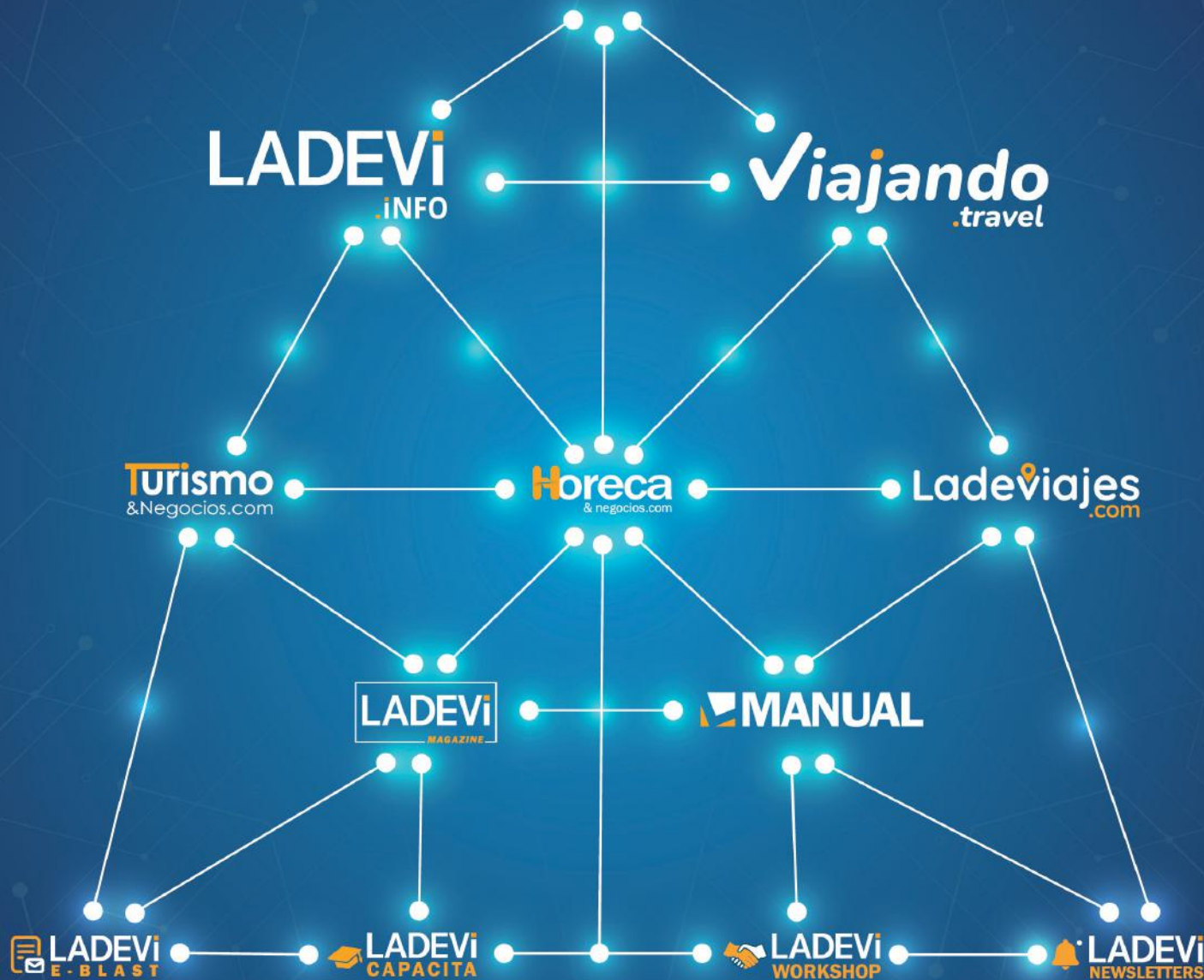
agencia. La herramienta asigna precios según el volumen de ventas y permite márgenes competitivos frente a la tarifa pública de los hoteles".

"El sistema garantiza un mark-up mínimo del 15%, por debajo de otras OTAs, permitiendo una ventaja clara sin encarecer la tarifa final."

Asimismo, los directivos agregaron: "La atención personalizada es otra distinción clave. A diferencia de otras plataformas impersonales, nosotros mantenemos una relación directa con los hoteles y respondemos de forma inmediata ante cualquier incidencia".

Además, colegas y profesionales reconocen la trayectoria de los directivos: "Ambos nos hemos desempeñado durante muchos años en el sector, y eso nos da respaldo y credibilidad". 🌐

La multiplataforma **Ladevi+IA** revolucionará tu audiencia



La **multiplataforma Ladevi** y su red de información turística líder de habla hispana, implementa IA para aumentar el impacto de los contenidos en el ecosistema digital.


Páginas vistas
11.497.253
ladevi.info
B2B


Páginas vistas
15.234.356
viajando.travel
B2C


Visitantes E-Mag
1.740.540
Ejemplares Print
67.000
Revista
La Agencia de Viajes


Suscriptores
130.959
Click rate
21%
e-News

Referencia: Google Analytic y Emm Report

Puerto Rico refuerza su presencia en el mercado argentino junto al trade

Puerto Rico tuvo una participación destacada en FIT, donde reforzó su estrategia para posicionarse en el mercado argentino.

Según Francisco Blanch, director de Ventas de Discover Puerto Rico; y Jorge Pérez González, subdirector ejecutivo de la Compañía de Turismo de Puerto Rico; la isla busca diferenciarse dentro del Caribe con una propuesta basada en la seguridad, hospitalidad y experiencias auténticas.

Por su parte, Pérez González subrayó que el destino combina playas paradisíacas, ecosistemas variados, gastronomía en expansión y una infraestructura de compras de primer nivel.

“Al argentino le gusta la seguridad y la posibilidad de moverse

Puerto Rico participó en FIT con el objetivo de consolidar su presencia en Argentina, destacando seguridad, diversidad y cultura.



con libertad. Puerto Rico ofrece todo eso en una isla que se recorre fácilmente en auto”, afirmó.

Con más de 300 playas, bahías bioluminiscentes, más de 4.000 restaurantes y una vida nocturna variada, el destino in-

vita a la inmersión cultural y al contacto cercano con su gente.

“Venir a Puerto Rico es mezclarse con nuestra cultura, disfrutar de la hospitalidad local y vivir experiencias únicas cada día”, apuntó Blanch.

Agasajo a operadores argentinos

En el marco de la feria, Discover Puerto Rico agasajó con un encuentro a un grupo de destacados operadores argentinos.

En la ocasión, Blanch resaltó el valor de la alianza con el trade local y la necesidad de consolidar la presencia del destino: “Fue un encuentro cálido, lleno de recuerdos y con mucho entusiasmo por trabajar juntos”.

“Queremos restablecer una presencia sólida, con buenas raíces y de la mano de los operadores argentinos.”

El ejecutivo subrayó que la respuesta del trade fue contundente, con interés genuino por incorporar la isla a la oferta del Caribe.

Wyndham Grand Cancún presentó a su nueva directora de Ventas

Adriana Meda asumió en julio como directora de Ventas y Marketing del resort all inclusive, que cumple tres años bajo la marca Wyndham Grand. Con 351 habitaciones, 6 restaurantes, 7 bares y espacios de entretenimiento, el hotel refuerza su estrategia en el mercado latinoamericano, con especial crecimiento en Argentina.

Características

El Wyndham Grand Cancún se encuentra a 15 minutos del aeropuerto y a 10 minutos del centro comercial La Isla.

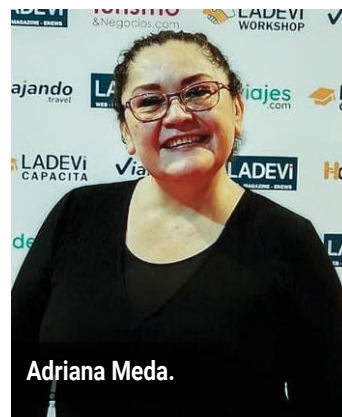
Según Meda, “el producto está pensado principalmente para familias, aunque también atrae a

grupos de amigos, sobre todo argentinos, que valoran la propuesta nocturna del hotel”.

“Tenemos discoteca abierta todos los días hasta la 1 de la mañana y afuera un carrito de panchos, que le encanta a los huéspedes argentinos”, señaló la directiva.

Las habitaciones permiten una ocupación máxima de cuatro personas, cuentan con camas queen y balcón con vistas al mar o a la laguna.

Además, el resort ofrece 30 villas, parque acuático infantil, sala de videojuegos para adolescentes, spa, gimnasio, canchas deportivas, tres piscinas y dos jacuzzis climatizados.



Crecimiento en el mercado latinoamericano

La marca Wyndham Grand, con pocos exponentes en Latinoamérica, suma prestigio y visibilidad al complejo: “Contamos

con un posicionamiento muy claro. Me sorprende ver cada mañana a grupos de argentinos, paraguayos y chilenos disfrutando del hotel. El mercado latinoamericano es nuestra apuesta”.

Otro segmento en expansión son las bodas y eventos corporativos. El Wyndham Grand Cancún dispone de un salón para 700 personas, terrazas, áreas exteriores y una capilla católica consagrada, lo que le permite celebrar ceremonias religiosas, bautizos y comuniones.

Cabe señalar que hasta el 19 de diciembre el resort ofrece la promoción de niños gratis hasta 11 años compartiendo habitación con los padres.

Ladevi sorteó dos viajes junto a JetSMART, Cuenca del Plata y UMA Travel

Con la colaboración de JetSMART, Cuenca del Plata y UMA Travel, Ladevi sorteó dos aéreos con estadías en Iguazú y Salta.

En el marco de FIT 2025, Ladevi Argentina organizó un concurso a través de su cuenta oficial de Instagram, dirigido a los profesionales del turismo. La propuesta invitó a los agentes a participar de un sorteo por dos pasajes aéreos de JetSMART para descubrir Salta, junto a UMA Travel, e Iguazú, de la mano de Cuenca del Plata Turismo.

La entrega de los premios se llevó a cabo en las oficinas de JetSMART. Allí, asistieron las ganadoras Valentina Ortega y Flavia Yantani; Federico Petazzi, gerente comercial de JetSMART Argentina; Lara Wittib, asistente de Marketing de JetSMART Argentina; y Beatriz Molina, ejecutiva comercial de Ladevi, en representación además de Cuenca del Plata y UMA Travel.

Los premios

Además de los pasajes aéreos, cada premio contempla sendas estadías:

- **1° premio:** un aéreo de JetSMART con estadía en Iguazú de la mano de Cuenca del Plata. La ganadora fue Valentina Ortega, de Turar.
- **2° premio:** un aéreo de



Federico Petazzi, Flavia Yantani, Valentina Ortega, Beatriz Molina y Lara Wittib.

JetSMART con estadía en Salta de la mano de UMA Travel. La ganadora fue Flavia Yantani, de Scenery Travel.

JetSMART y su compromiso con las agencias

El canal de agencias representa el 30% de las ventas de

JetSMART, contando con distribución GDS vía Sabre y Amadeus.

“Nuestro compromiso con el canal es fuerte. Contamos con un equipo comercial enfocado en asistir y trabajar con las agencias en el segmento de leisure, MICE y corporativo, todos con mucho crecimiento este año”, indicó Petazzi. 🌐

MANUAL

Contenido temático para profesionales del turismo

Tendencias, destinos, herramientas e información clave para potenciar tu negocio. Implementamos IA para amplificar el impacto de tus contenidos en el ecosistema digital: mayor alcance, mejor segmentación y resultados medibles. Llevamos tu estrategia de comunicación turística a otro nivel con tecnología que trabaja para vos.

Datos 2024
Fuente: Heyzine

► Revista Impresa y Digital

17.000 Ejemplares impresos	542.500 Visitantes E-Magazine
----------------------------	-------------------------------

Datos 2024
Fuente: Google Analytics

► ladevi.info/manuales

153.556 Páginas Vistas

LADEVI + iA
MEDIOS Y SOLUCIONES

Piamonte y Europamundo celebraron “un viaje compartido” en su Primera Convención

Piamonte y Europamundo trajeron la Convención del turoperador a Argentina. El enfoque del evento fue el conocimiento profundo del turoperador, además de charlas especiales.

Bajo el lema “Un Viaje Compartido”, Piamonte y Europamundo celebraron su Primera Convención conjunta, reuniendo a sus principales agencias de viajes socias en Argentina en un evento que conmemora su sólida alianza y delinea el futuro de los circuitos.

La cita –celebrada en la Embajada de España– no solo funcionó para estrechar lazos con los principales clientes de la operadora en el producto del turoperador, sino que también se presenta como una “avant première” de la próxima Convención Mundial de Europamundo, a celebrarse en Polonia.

La bienvenida estuvo a cargo de las máximas autoridades de ambas compañías: Carla Tártara, CEO de Piamonte, y Alejandro de la Osa, CEO de Europamundo; quienes destacaron la trascendencia de esta unión estratégica.

“Esta convención es un reconocimiento a la confianza de nuestras agencias y una reafirmación de nuestro compromiso con la excelencia”, señaló Tártara.

Consultada por el innovador evento, sostuvo que la premisa es que los agentes de viajes tengan un conocimiento profundo y directo de la operatoria, algo difícil de explicar en el día a día.

“Queremos que entiendan las razones por las cuales se gestiona de determinada manera el servicio, conociendo el trasfondo logístico y humano”, puntualizó.



Carla Tártara, Noemí Tártara y Alejandro de la Osa.



Por su parte, el CEO de Europamundo puso en relieve el papel fundamental de su socio: “Piamonte no es solo nuestro primer operador en Argentina, sino que se ha consolidado como el segundo socio más importante de Europamundo a nivel mundial”.

La madurez e importancia del mercado

El cierre de la jornada estuvo a cargo de Alejandro de la Osa, quien destacó la capacidad de adaptación del mercado turístico

y la madurez del agente de viajes argentino, al que definió como “uno de los más evolucionados del mundo”.

De la Osa también enfatizó el valor de la fidelización y la constante innovación como pilares del crecimiento de Europamundo. “Este año, sin haber terminado la temporada, más de 32 mil pasajeros que ya habían viajado con nosotros repitieron la experiencia. Ese nivel de confianza nos exige seguir creando, renovando destinos y adaptándonos a las nuevas tendencias”, destacó.

Las ponencias de la convención

- **Alberto Ballester**, responsable del departamento de Transporte de Europamundo.
- **Sergio García**, responsable del departamento de Grupos de Europamundo.
- “El viaje infinito: cómo viajamos a través de la historia”, a cargo del historiador **Felipe Pigna**.
- **Marisol Amo**, responsable del departamento de Guías de Europamundo.
- “El presente que nos une: innovación y crecimiento desde la alianza”, protagonizada por **Lucas Ozuna**, director comercial para América Latina de Europamundo; y **Leandro Tártara**, gerente comercial de Piamonte.
- **Lola Aguilera**, responsable Destinos de Larga Distancia de Europamundo.
- “Estábamos preparados sin saberlo”, por **Leandro Tártara**.
- “Llegó la IA, ¿y ahora qué hacemos?”, a cargo del divulgador tecnológico **Santiago Bilinkis**.



Felipe Formariz Pombo, director de la Consejería de Turismo en Buenos Aires.

Top Dest: consolidadas propuestas para disfrutar Brasil en verano

La mayorista ratifica su experiencia como especialista en la comercialización de Brasil con amplias propuestas para viajar en el verano 2026.

Top Dest presentó su programación para el verano 2026 con fuerte foco en Brasil, uno de los destinos más consolidados del portafolio de la operadora.

La compañía, de larga trayectoria comercializando el país vecino, ofrece más de 2.500 lugares

distribuidos entre los principales polos turísticos brasileños, sumando variedad de productos, conectividad y una oferta que se adapta a todos los perfiles de viajeros.

“La venta de Brasil fue muy anticipada. Cuando aún vendíamos para las vacaciones de invierno ya contábamos con demanda para enero y febrero. Estamos muy contentos por los resultados”, indicó María Teresa de la Torre, gerente de Producto Argentina y Brasil de Top Dest.

Una propuesta completa

La operadora cuenta con opciones en los siguientes destinos brasileños:

- Florianópolis.
- Río de Janeiro.



María Teresa de la Torre.

- Porto Seguro.
- Recife.
- Maceió.
- Natal.
- Fortaleza.

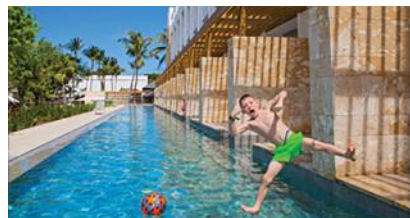
Desde estos puntos los viajeros pueden visitar muchos otros destinos de interés, como Maragogi y Ponta Verde.

Resultados positivos y presencia en FIT

La gerente destacó que este año las ventas muestran un crecimiento sostenido: “La oferta está relacionada con una demanda que fue en aumento durante todo 2025. Superamos más del 50% de lo vendido en 2024, y aún estamos comercializando para la vigente temporada baja”, precisó.

La operadora registra buenos resultados en su segmento de viajes a eventos deportivos, con un grupo de más de 300 pasajeros confirmados para el Gran Premio de la Fórmula 1 en San Pablo.

“El año pasado ya habíamos tenido una experiencia exitosa, sin ningún inconveniente en destino, y este año repetiremos con la misma capacidad y resultados”, aseguró. 



Disfruta unas vacaciones en familia en Punta Cana

El lugar ideal para unas vacaciones en familia en uno de los mejores resorts de 5 estrellas todo incluido de Punta Cana.



El Princess Family Club Bávaro****

incluido en el **Grand Bávaro Princess** es tu opción ideal, un hotel para niños en Punta Cana. El Princess Family Club Bávaro es un concepto especialmente diseñado para ofrecer el mejor servicio para toda la familia en un entorno paradisíaco. ¡Descansa con tu pareja mientras los niños se divierten con nuestro equipo de animación!

Nuestras instalaciones cuentan con un **parque temático acuático con toboganes**, una nueva área de recreo para los más pequeños, club para niños, animación y entretenimiento para toda la familia, un **exclusivo Snack Bar** y un **Bar** en la zona de la piscina.

Visítanos



Tu Viaje Operador Mayorista: oferta para la temporada de verano 2026

La mayorista suma vuelos directos a destinos de Brasil y el Caribe, además de ofrecer una gran programación nacional.

Tu Viaje Operador Mayorista presentó las novedades de su operatoria 2026, con amplias propuestas aéreas y terrestres.

“Apostamos a seguir impulsando nuestra oferta y expandirnos a nuevos destinos, siempre con la misión de ser el nexo entre la minorista y el pasajero. Para ello brindamos el asesoramiento y las herramientas necesarias para fidelizar y captar nuevos clientes”, recalcó Emilia Martínez, técnica en Turismo y líder en el Área Comercial y de

Planificación de Tu Viaje Operador Mayorista.

Expansión internacional

De cara al verano, el portafolio internacional se amplía con vuelos directos desde Córdoba a Río de Janeiro, Camboriú y Canasvieiras, operados por Flybondi, y desde Buenos Aires a Salvador de Bahía, con Aerolíneas Argentinas. Además, la firma suma un nuevo servicio a Punta Cana con AR, con salidas directas desde Córdoba en enero de 2026.



Emilia Martínez.

Las propuestas incluyen alojamiento en hoteles 3 y 4 estrellas, cercanos al centro o la playa, transfers in/out y la posibilidad de sumar traslados privados del domicilio al aeropuerto.

Fuerte apuesta al turismo nacional

La mayorista ofrece paquetes que combinan Ushuaia y El Calafate de diciembre a marzo de

2026, con vuelos directos desde Córdoba, excursiones, traslados y asistencia al viajero.

Como novedad, lanzó un nuevo programa a Cataratas del Iguazú, también desde Córdoba.

La oferta nacional se completa con destinos clásicos como Bariloche, San Martín de los Andes, Mendoza, Salta y más, disponibles tanto desde Córdoba como desde Buenos Aires.

Paquetes en bus

La programación incluye salidas en bus desde Córdoba hacia Camboriú y Canasvieiras, además de circuitos hacia la costa argentina –Mar del Plata, Villa Gesell y Pinamar– con múltiples paradas para captar pasajeros del Interior.

Terrawind: innovación, alianzas deportivas y beneficios exclusivos

Con oficinas propias en 21 países de Latinoamérica, Terrawind reafirma su posicionamiento en la región.

Terrawind cierra un año de crecimiento sostenido consolidando su posicionamiento como una de las empresas líderes en asistencia al viajero. Al respecto, vale destallar que la compañía cuenta con oficinas propias en 21 países de Latinoamérica, incluyendo Uruguay, Bolivia, Brasil, Chile y Argentina.

En nuestro país tiene presencia con oficinas en Buenos Aires y Córdoba, así como representantes en Bahía Blanca, Mar del Plata, Rosario, Santa Fe, Mendoza,

San Juan y San Luis. En ese marco, Juan Taiano, country manager para el Cono Sur, señaló: “Estamos fortaleciendo el equipo comercial tanto en el Interior como en el AMBA, ofreciendo productos innovadores y nuevas coberturas”.

Producto Pet Friendly y app con telemedicina

En ese marco, Terrawind continúa desarrollando su línea Pet Friendly, una propuesta diferencial que permite a los pasajeros viajar con tranquilidad mientras



Juan Taiano.

sus mascotas reciben cuidado y cobertura. La empresa también apuesta por la tecnología aplicada a la asistencia médica con su app que ofrece servicio de telemedicina y escaneo de signos vitales, permitiendo un primer diagnóstico rápido y seguro.

“Esta herramienta permite una primera atención inmediata y,

si es necesario, la derivación a un profesional desde cualquier lugar del mundo”, señaló el ejecutivo.

Compromiso con el deporte y 50% off todo el año

Por otro lado, Terrawind reafirma su presencia en el ámbito deportivo con patrocinios a ocho equipos de fútbol: Talleres de Córdoba; Everton de Viña del Mar; Pachuca y Puebla, en México; Millonarios y Once Caldas, en Colombia; Liga de Quito, en Ecuador; y Everton de Uruguay.

Asimismo, recuerda que sigue vigente la promoción del 50% de descuento en todo su portafolio de productos.

Vale acotar que la compañía participará en los próximos workshops del sector en el Interior del país, reafirmando su cercanía con los agentes.

República Dominicana ratifica su gran momento en Argentina

República Dominicana demostró su compromiso por el crecimiento continuo del mercado argentino con su Roadshow “Meet in Paradise”, una iniciativa del Ministerio de Turismo del destino del Caribe con la cual se acercó a los agentes de viajes.

“Estamos muy contentos con lo que sucede entre República Dominicana y Argentina. Hemos decidido apostar por el turismo latinoamericano y afortunadamente nos ha dado excelentes resultados”, indicó David Collado, ministro de Turismo de República Dominicana.

Uno de los datos que dan cuenta del gran momento turístico entre nuestro país y República Dominicana son los 500 mil turistas argentinos que visitarán la

El Roadshow “Meet in Paradise” compartió novedades y experiencias de República Dominicana, resaltando que Argentina constituye su tercer mercado global.



isla durante este año, representando un crecimiento superior al 80% respecto a 2024. De esta manera, actualmente Argentina es el tercer mercado al des-

tino, solo por detrás de Estados Unidos y Canadá.

“Creo que el fenómeno argentino tiene dos explicaciones: el trabajo cercano que hemos he-

cho desde el Ministerio con las seis visitas que hicimos al país; y la creciente conectividad aérea”, sostuvo Collado.

Detalles del Roadshow

El evento tuvo lugar el miércoles 15 de octubre en La Rural. La jornada se dividió en dos etapas, una matutina y otra nocturna.

El primer programa de actividades constó de capacitaciones sobre destinos; experiencias dominicanas, como la cata de ron y bailes; conferencias; y paneles de disertaciones, como el encabezado por los exfutbolistas Sergio Goycochea y Maximiliano Rodríguez.

La velada nocturna incluyó una cena formal, con un menú de tres pasos en base a platos de raíces dominicanas, mientras sonaba música de merengue. La cita fue coronada con un concierto de Toño Rosario y su banda, consagrado cantor nominado para varios premios Latin Grammy.

Donde lo *grand*
es **GRANDIOSO**

Barceló
Maya Grand Resort

Un escenario perfecto
para **un momento único.**

Reserva al +54 1139 899 556

Barcelo.com

Juan Toselli: mayor presencia en el Interior y programación 2026

Juan Toselli International Tours encara el cierre de 2025 fortaleciendo su propuesta de cupos para el verano y consolidando su liderazgo en salidas grupales.

Al respecto, Andrés Baraldi, gerente comercial de la mayorista, señaló: "Este año la oferta acompañó muchísimo al producto, principalmente en el Interior".

"Contamos con paquetes que incluyen aéreos confirmados desde diversas plazas, reforzando así nuestra presencia en provincias como Salta, Tucumán, Córdoba, Mendoza, Santa Fe y Entre Ríos."

"Actualmente, la demanda se concentra en destinos del Caribe y Brasil, que operamos con Latam, Gol y Aerolíneas Argentinas, que este año recuperó vuelos estacionales a Punta Cana y Aruba", indicó el directivo. A ello se suman los servicios de Arajet a Punta Cana.

Salidas grupales y nueva línea premium

En cuanto a las salidas grupales acompañadas, este año



Guillermo Toselli, Juan Toselli y Andrés Baraldi.

la compañía alcanzó un récord operativo con ocho grupos simultáneos en el exterior durante octubre.

"Vamos a cerrar 2025 con 90 salidas concretadas y el desafío para 2026 de diversificar los puntos de partida", afirmó Baraldi.

Por otro lado, Toselli lanzó su nueva línea de salidas grupales premium "Esencias del Mundo", que propone circuitos personalizados con un máximo de 20 pasajeros.

Convención 2025 en Marruecos

La mayorista ya confirmó las 45 agencias de viajes que participarán de su Convención Anual, del 6 al 14 de noviembre en Marruecos.

Entre los principales auspiciantes figuran:

- Oficina de Turismo de Marruecos.
- Air Europa.
- Mapaplus.
- Civitatis.
- Universal Assistance.
- Escalate Ops.

TicketYa y Chasma Tours: integración de Assist Card en One Desk



En pos de sumar más facilidades para sus clientes, TicketYa y Chasma presentan una importante novedad en su ecosistema digital: el sistema de reservas One Desk ahora permite a los agentes emitir asistencias de Assist Card directamente junto a la reserva de hotel y aéreos.

"Seguimos apostando a la tecnología para potenciar las ventas de nuestros agentes. Esta integración es un paso más

hacia una plataforma 100% integral", señaló Mara Pueblas, líder de One Desk.

Vale destacar algunas ventajas puntuales de la iniciativa:

- One Desk + asistencia = servicio 360°: la agencia podrá acceder a aéreos, hotel y asistencia en un solo lugar.
- Acceso a los mejores netos del mercado en asistencia al viajero junto a Assist Card.
- Descuentos de hasta el 35%.
- Emisión simplificada: más rápido, rentable y profesional.

Como parte del lanzamiento de este nuevo módulo, hasta el 12 de noviembre las agencias que emitan asistencia a través de One Desk accederán a una comisión de hasta el 45%.



Vanguard Marketing celebra el Mes del Agente de Viajes

Durante octubre, Vanguard Marketing celebra –por segunda vez en el año– el Mes del Agente de Viajes, "reconociendo el valor fundamental de los minoristas en el crecimiento de nuestras marcas".

"Su conocimiento, cercanía y compromiso hacen la diferencia, especialmente en el segmento de viajes premium y de lujo que representamos", señalaron desde la compañía.

Al respecto, agregaron: "Por tal motivo, queremos premiar su

trabajo con una acción vigente durante todo octubre, que incluye bonus commission en las ventas para quienes comercialicen nuestras marcas: NCL, Oceania, Regent, AmaWaterways y Europcar International".

"Desde Vanguard mantenemos un compromiso constante con la capacitación, la comunicación y el soporte comercial, brindando recursos para facilitar la gestión de ventas y fortalecer la relación con cada socio", concluyeron.

Trayecto Uno y Grupo GEA revalidan su alianza y lo celebran junto a las agencias

La operadora mayorista celebró un año de su regreso a la red de Grupo GEA con una noche de agasajo y premiación a los agentes.

Celebración, agasajo y consolidación del vínculo comercial. Esas fueron las premisas que marcaron la gran velada en Jano's CABA que celebraron Trayecto Uno y Grupo GEA junto a casi medio centenar de agencias de viajes invitadas.

El motivo del festejo que traccionó el evento fue el cumplimiento de un año desde el retorno de la operadora mayorista a la red de Grupo GEA.

Un premio que trasciende lo material

Aunque no faltó oportunidad para que los profesionales y ejecutivos de las firmas anfitrionas se relacionen y conversen en un marco distendido, el



gran foco de la noche se lo llevaron los sorteos.

Las 49 agencias congregadas resultaron premiadas con órdenes de compra de Magazzino por montos de \$ 100 mil a \$ 1 millón.

"La idea es agasajar a las empresas de viajes y turismo para agradecerles el acompañamiento,

y el año del nuevo ingreso al Grupo GEA es la ocasión ideal", señaló Martín Maluendez, gerente comercial de Trayecto Uno.

Así, desde la firma hicieron notar que los premios, que se complementaron con un regalo para cada asistente, van más allá de lo material: es una manera de reconocer la labor de

las agencias y reforzar el vínculo que las une con Grupo GEA y Trayecto Uno.

El broche de oro que cerró la jornada fue el sorteo de un auto Peugeot 208 0 km, que ganó la agencia Turismo Certificado.

"La pertenencia a GEA nos da posicionamiento, y estamos agradecidos con las agencias por cómo nos han ayudado a impulsar el crecimiento de Trayecto Uno", destacó Gabriel Bernhaut, presidente de la firma.

A su tiempo, Marcelo Capdevila, presidente de Grupo GEA en Latinoamérica, agradeció a Trayecto Uno "por haber apoyado el modelo colaborativo desde sus comienzos", y valoró a las agencias que conforman la red: "Tenemos las más productivas, las más profesionales y las que creen en el trabajo en equipo. Me encanta ver y encontrar a todos los que conforman esta comunidad."



JOIA
ARUBA
by IBEROSTAR
★★★★★

Sumérgete en la esencia
de Aruba en el resort
más nuevo y lujoso de la isla.
¡Bienvenido!

La colaboración entre Iberostar e IHG excluye los intereses de Iberostar en Cuba.



Club Med: expansión en el Interior con ambicioso plan comercial

Club Med refuerza su presencia en el interior de Argentina, lanza su nueva campaña global con renovada imagen y promociona atractivas ofertas exclusivas.

Club Med avanza con su plan de expansión en el interior de Argentina, estrategia que busca fortalecer la relación con las agencias de viajes y acercar sus productos a nuevos públicos.

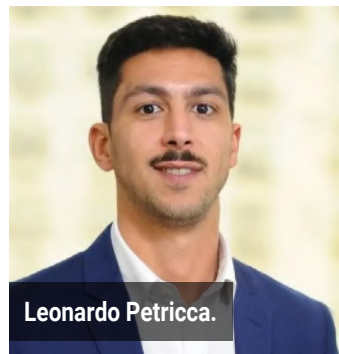
Al respecto, Leonardo Petricca, marketing & digital manager

South America, Hispanic Countries de la compañía, señaló: “Estamos trabajando con partners locales en plazas claves, pero no sólo en Córdoba, Santa Fe o Mendoza, sino también en ciudades con gran potencial como Neuquén, Misiones, Corrientes, La Pampa, Mar del Plata y San Juan”.

Conectividad y expansión

En ese contexto, Petricca agregó: “Hoy Mendoza tiene vuelos a Panamá, Río de Janeiro y Lima; Córdoba también. Eso nos permite conectar con nuestros resorts en Cancún, Miches, las Antillas Francesas y Brasil”.

Al respecto, durante el último año y medio Club Med ha incrementado su presencia en el



Interior con numerosas acciones directas.

“En Argentina trabajamos con agencias, no con mayoristas. Elegimos tres o cuatro de cada plaza para desarrollar el mercado de manera estratégica.”

Entre las provincias donde la marca ha puesto el foco se encuentran Chubut, Tucumán y Salta, además de las ya mencionadas.

“Por ejemplo, el producto de nieve tuvo una gran recepción en el Interior, lo que amplía el espectro de comercialización.”

Tarifas competitivas

Actualmente Club Med mantiene tarifas promocionales para el mercado argentino, con opciones desde US\$ 1.092 por semana en Cancún, US\$ 1.386 en Miches y US\$ 1.484 en Turks & Caicos.

En otro orden, y como parte de su evolución, Club Med lanzó recientemente su nueva campaña global “Bienvenido al Club”.

Por último, el directivo sostuvo: “El objetivo es seguir creciendo junto a nuestros partners del interior y acercar la experiencia Club Med a cada rincón de Argentina”.

Tour Vector consolida su liderazgo en innovación para agencias de viajes

Tour Vector cerró el primer semestre del año con una fuerte expansión, destacándose por su participación en numerosos eventos del sector y fortaleciendo alianzas comerciales que consolidan su posicionamiento en el mercado.

Con una visión centrada en la transformación digital de las agencias, la compañía se erige como un socio tecnológico de referencia con la meta de impulsar la eficiencia, la rentabilidad y la modernización de la cadena turística.

Entre sus acciones, Tour Vector realizó una gira comer-

cial por La Pampa junto a Destefanis, donde entró en contacto directo con agencias locales y presentó su ecosistema tecnológico.

Además, organizó una nueva edición del Meet & Work 2025, con la participación de más de 120 minoristas y 10 expositores; y formó parte del roadshow del Comité Visit USA, entidad a la que se incorporó como miembro oficial.

Tecnología para el crecimiento

Por otro lado, por primera vez Tour Vector participó como expositor en FIT, presentando su pla-



taforma integral y el nuevo módulo de reservas inteligentes que combina automatización, conectividad API y diseño intuitivo.

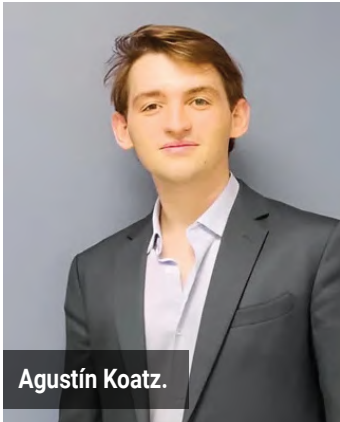
Además, renovó su convenio con Universal Assistance y anunció el lanzamiento de su motor global de alquiler de autos, con

más de 50 rentadoras integradas; y de un nuevo módulo de experiencias y excursiones internacionales.

A la vez, en 2025 la empresa invirtió en inteligencia comercial, analítica avanzada y automatización de procesos, además de impulsar capacitaciones sobre herramientas digitales, marketing online y gestión operativa.

“Cada paso tiene un propósito: ayudar a las agencias a crecer y adaptarse a los nuevos tiempos. La tecnología, usada con inteligencia y empatía, transforma a la industria turística”, señaló Raúl Sagristani, director comercial de Tour Vector.

Vietur: nueva función en Newton



Agustín Koatz.

Vietur comunicó una nueva actualización en Newton, su motor inteligente de circuitos. Desde ahora, los usuarios pueden exportar cotizaciones en formato PDF para todos los productos cargados, facilitando la gestión y el envío de presupuestos de manera más ágil y profesional.

Esta nueva funcionalidad se suma a las herramientas que ya

estaban disponibles para compartir cotizaciones por Facebook, Twitter, WhatsApp, Telegram y correo electrónico, que siguen activas dentro de la plataforma.

“Sabemos que cada minuto cuenta en la atención al cliente. Con esta mejora, los agentes pueden generar documentos listos para enviar o imprimir en segundos, manteniendo el formato institucional de Vietur y de sus proveedores asociados”, señaló Agustín Koatz, responsable general de Newton.

Vale recordar en el último año el equipo de Vietur dedicó más horas, recursos y esfuerzos a perfeccionar Newton: “Incorporamos mejoras de rendimiento, nuevas integraciones y funcionalidades que responden a lo que nuestros clientes necesitan”, aseguró Koatz. 🌊



Mahal: viajes a medida para descubrir el mundo

Mahal Tour Operator continúa ampliando sus propuestas con el fin de que las agencias de viajes cuenten con un portafolio único y variado de experiencias exóticas.

En ese sentido, para la temporada 2026 la compañía presenta una selección de atractivos programas diseñados a medida que reflejan su especialización en destinos memorables.

De esta manera, los minoristas disponen de interesantes opciones para ofrecer a sus

pasajeros. Entre las alternativas figuran:

- “India Colorida”.
- “Súper Japón”.
- “Malasia Clásica”.
- “Crucero por el Danubio”.
- “Despertar con los Incas”.

“Cada salida está pensada para que los pasajeros de las agencias vivan lo mejor de cada destino con la seguridad, la creatividad y el respaldo de un equipo experto en viajes a medida”, destacaron desde Mahal Tour Operator. 🌊



VIVA HEAVENS
BY WYNDHAM
ALL-INCLUSIVE RESORTS

#MITODOINCLUIDO
VIVARESORTS.COM @VIVARESORTS





¡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

Curaçao Marriott Beach Resort: cada rincón pensado para disfrutar

Con playa privada, gastronomía caribeña y diseño de inspiración europea, el Curaçao Marriott Beach Resort redefine la experiencia frente al mar en la isla.



Ubicado en la pintoresca bahía de Piscadera, el Curaçao Marriott Beach Resort ofrece a sus huéspedes una playa privada con acceso directo desde las piscinas y áreas comunes. Su amplia franja de arena blanca, aguas cristalinas y oleaje moderado garantizan comodidad y privacidad, ideales para nadar o practicar deportes acuáticos.

De hecho, el resort también invita a disfrutar de actividades como esnórquel, kayak y paddleboard en la bahía, así como buceo en el arrecife artificial, excursiones en catamarán y pesca de altura. Para quienes bus-

can bienestar se ofrecen clases de yoga frente al mar y aeróbicos acuáticos.

Unidades con vistas al mar y alta gastronomía

La propiedad fue diseñada para que las habitaciones –divididas en tres categorías– ofrezcan vistas espectaculares del mar Caribe.

Por otro lado, la experiencia gastronómica está pensada para integrarse con la playa. El Salty Iguana Ocean Grill, junto a la piscina Harmony, ofrece comidas y snacks con servicio directo en la arena. Para disfrutar de un cóctel al atardecer, el Zala Gastro Loun-

ge y el Koi Kòrá Sushi Bar brindan ambientes sofisticados con vistas al mar y a la piscina, mientras que el restaurante Çspice propone cocina internacional entre jardines tropicales.

Arquitectura, cultura y hospitalidad

El Curaçao Marriott Beach Resort se distingue por su fusión arquitectónica entre la elegancia europea-neerlandesa y el colorido espíritu caribeño.

Sus dos piscinas exteriores –Serenity Pool, infinita y solo para adultos, y Harmony Pool, familiar– ofrecen espacios diseñados tanto para el descanso como para la diversión.

Asimismo, su ubicación estratégica, a siete minutos del centro histórico de Willemstad, permite combinar descanso con cultura, compras y vida nocturna.

Así, el hotel atrae tanto a parejas como a familias. Las primeras disfrutan de un entorno íntimo, cenas frente al mar y atardeceres memorables. Las segundas encuentran en el club infantil Green Turtle, las amplias habitaciones y los planes todo incluido, la unión perfecta para unas vacaciones sin preocupaciones.



Director - Editor:
Gonzalo Rodrigo Yrurtia

Redacción (redaccion8@ladevi.com)
Juan Scollo, Nicolás Panno,
Leonardo Larini, Gabriela Macoreta,
Evangeline 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



Miembro de:



Media sponsor de:

Representante de:



AGENCIASDEVIAJES.AR





NO TE HACES PARTE
DE NUESTRA ISLA.
ELLA SE VUELVE
PARTE DE TI.

VIVE
Boricua

En Puerto Rico somos Boricuas. Somos orgullosos, apasionados y estamos llenos de vida. Ya sea bailando al ritmo de nuestra música contagiosa o admirando la belleza de nuestros paisajes, en nuestra Isla, la aventura te encuentra a ti. ¿Qué estás esperando? Visita **DescubrePuertoRico.com** para conocer más.

DESCUBRE
Puerto Rico

EL PERIQUITO,
SAN LORENZO, PUERTO RICO



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