

sóloagentes

Qué vender en tu
Agencia de Viajes en 2026



eMagazine
Interactivo



SUMARIO DE LA REVISTA



04 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

06 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

08 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

10 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

14 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

16 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

18 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

20 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS

22 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

24 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

26 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

28 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

30 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+

32 **AGENT NEWS**
PÁGINA EXPRESS
+



SUMARIO DE LA REVISTA

34
PÁGINA

marsol
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

36
PÁGINA

MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

38
PÁGINA

muchosol
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

40
PÁGINA

PANGEA PREMIUM PARTNERS
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

42
PÁGINA

NORWEGIAN CRUISE LINE
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

44
PÁGINA

Pipeline. software
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

48
PÁGINA

Soltour
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

50
PÁGINA

Special tours
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

52
PÁGINA

travelplan
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

56
PÁGINA

TUI
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

58
PÁGINA

Visit Finland
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

60
PÁGINA

Polska POLISH TOURISM ORGANISATION
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

62
PÁGINA

CzechTourism
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

64
PÁGINA

viva TOURS
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+

66
PÁGINA

welcomebeds.com
AGENT NEWS
EXPRESS
solagentes

+



¿Qué vender con Air Canada en 2026? El as bajo la manga para cruzar el Atlántico sin perder tiempo

El cruce del Atlántico siempre ha tenido un cierto halo épico. Pero si además lo haces con comodidad, conectividad y un buen ahorro de tiempo en aduanas, la experiencia se convierte en argumento de venta.

Air Canada lo sabe, y por eso está reforzando su red de vuelos desde España con novedades muy concretas que tu agencia puede aprovechar desde ya.

Este verano, entra en juego una nueva ruta directa: Palma de Mallorca – Montreal, disponible de junio a octubre.

Una propuesta pensada para un mercado emisor clave como Baleares, que viene a sumarse a las ya consolidadas conexiones Madrid

– Toronto, Madrid – Montreal y Barcelona – Toronto, disponibles todo el año. ¿Lo mejor? Todas ellas están diseñadas para garantizar una conexión fluida con Estados Unidos.

Y aquí llega el argumento estrella. Cuando tus clientes vuelan a EE. UU. con escala en Canadá, no tienen que recoger ni volver a facturar su equipaje al cambiar de avión. Y eso no es todo: la aduana americana se pasa directamente en Canadá, de forma rápida y cómoda, con el doble trámite del eTA y el ESTA ya resuelto desde origen. ¿Te imaginas lo que supone esto para un pasajero que viaja en familia, con prisa o tras un vuelo largo? Exacto: se convierte en una opción premium sin necesidad de pagar más.

Además, Air Canada extiende esta estrategia a nuestros vecinos lusos. Para 2026, apuesta también por Portugal con vuelos desde Oporto y Lisboa a Montreal y Toronto, y una sorprendente conexión desde Ponta Delgada (Azores) hasta Toronto, pensada para captar tráfico de larga distancia en un mercado en alza.

El mensaje para tu agencia es claro: con Air Canada puedes vender Norteamérica como nunca, con rutas sólidas, ahorro logístico para el cliente y la seguridad de un gran operador.

Miguel da Costa, representante de la aerolínea para el mercado ibérico, lo explicó con claridad durante FITUR: “El viajero gana en comodidad, tiempo y confianza. Y eso es lo que las agencias pueden convertir en ventas”.



Air Canada 2026: La Conexión Inteligente a Norteamérica para tus Clientes

EL DESAFÍO:

Viajar a EE. UU. con Escala



LA SOLUCIÓN AIR CANADA:

Conexión Inteligente Vía Canadá



RUTAS CLAVE DESDE LA PENÍNSULA IBÉRICA

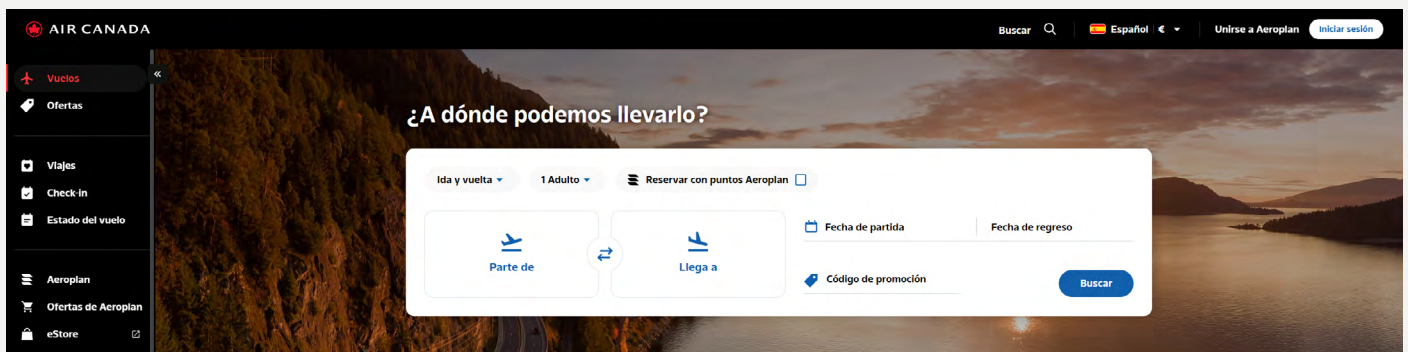


NUEVA RUTA DE VERANO:
Palma de Mallorca ↔ Montreal
Una nueva conexión directa disponible de junio a octubre para el mercado emisor balear.

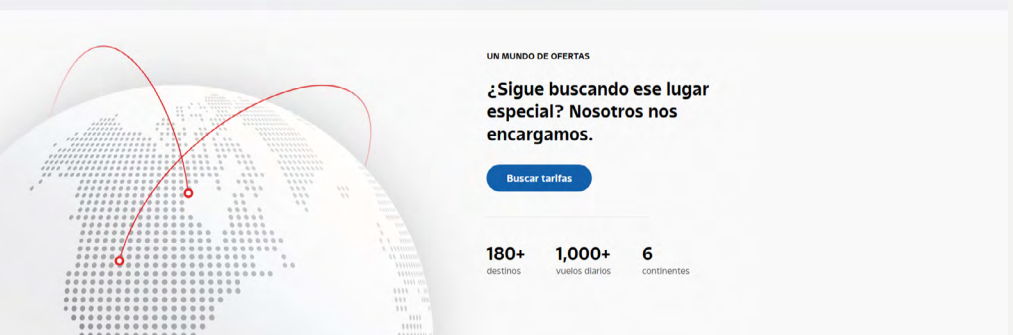
CONEXIONES ANUALES DESDE ESPAÑA
Madrid ↔ Toronto
Madrid ↔ Montreal
Barcelona ↔ Toronto

EXPANSIÓN EN PORTUGAL
Oporto y Lisboa hacia Montreal y Toronto, además de una conexión desde Ponta Delgada (Azores) a Toronto.

sóloagentes



Lo más destacado



IR AL SUMARIO



Aviareps lanza AviaHub y multiplica su valor para las agencias

El ecosistema aéreo B2B da un salto cualitativo en 2026 con la llegada de AviaHub, la nueva plataforma de Aviareps, diseñada en exclusiva para agentes de viajes y que pronto estará disponible en España. Pero esta no es la única novedad: el gigante de la representación aérea y turística continúa su expansión global, amplía su cartera de servicios y se consolida como un socio estratégico imprescindible para el canal de agencias.

Lo ha confirmado Marcelo Kaiser, Chief Commercial Officer Aviation de Aviareps, en su entrevista con Agent News Express: “Nuestro compromiso con el canal es total. Queremos que las agencias puedan acceder a contenido exclusivo, mejor gestionado y con más herramientas para vender mejor. Y AviaHub será clave en ese proceso”.

¿Qué es AviaHub y por qué importa tanto?

AviaHub es una plataforma 100% B2B, creada por Aviareps, que reúne en un solo entorno digital todo el contenido y conexión directa con más de 140 aerolíneas representadas por la compañía en todo el mundo. A partir de mayo/junio de 2026, los agentes de viajes españoles podrán acceder a esta herramienta para:

Visualizar contenido en tiempo real de las aerolíneas representadas por Aviareps.

Conectarse por API o NDC sin intermediarios.

Obtener acceso a promociones exclusivas, formación y herramientas de venta avanzadas.

Además de Alemania y Francia —primeros países donde se lanza AviaHub en febrero— España se posiciona como mercado prioritario, y el equipo liderado por Cristina Cabal ya prepara el despliegue de esta solución para el canal minorista.

Una red mundial y nuevos negocios en marcha

Marcelo también ha revelado el

crecimiento de la red internacional de Aviareps, que ya alcanza las 76 oficinas propias, con nuevas aperturas en Rumanía, Asia y Sudamérica. Además, la compañía ha diversificado su portafolio estratégico con:

Expansión de su división cargo, clave en mercados emergentes.

Adquisición de uno de los principales GSA de cruceros en Europa, con el objetivo de convertirse en líder absoluto en este segmento en los próximos cinco años.

Nueva representación en España de Sky Airlines, la aerolínea chilena que aterriza con fuerza gracias al equipo local de Aviareps.

Un mensaje claro para las agencias

“No esperéis a que os lo cuenten: contactad ya con el equipo de Aviareps en España”, fue el cierre contundente del vídeo. En un entorno donde el acceso a contenido fiable, directo y rentable es clave, AviaHub se perfila como una de las herramientas más potentes de 2026 para cualquier agencia que trabaje aéreo.

AviaHub: La Herramienta Esencial que Revolucionará tu Agencia en 2026

¿Qué es AviaHub?

Una plataforma 100% B2B creada por Aviareps para unificar en un cata online digital todo el contenido adreo para agencias.

Acceso directo a más de 140 aerolíneas

Centraliza el contenido y la conexión directa con la cartera global de aerolíneas representadas por la compañía.

Lanzamiento en España: Mayo/Junio 2026

España es un mercado prioritario, tras los lanzamientos iniciales en Alemania y Francia en febrero de 2026.

"Queremos que las agencias puedan acceder a contenido exclusivo, mejor gestionado y con más herramientas para vender mejor."

- Marcelo Raiser, Chief Commercial Officer Aviation de Aviareps, sobre el compromiso de la empresa con el canal de agencias.

140+

Acceso directo a más de 140 aerolíneas

Controla el contenido y la conexión directa con la cartera global de aerolíneas representadas por la compañía.

AviaHub: El Futuro para las Agencias

Beneficios Clave para Agentes de Viajes

Contenido en tiempo real

Permite visualizar la información más actualizada de las aerolíneas representadas por Aviareps al instante.

Conexión sin intermediarios

Facilita la conexión directa por API o NDC, eliminando capas y simplificando el proceso de reserva.

Promociones y formación exclusivas

Otorga acceso a ofertas especiales, programas de formación y herramientas de venta avanzadas solo para agentes.

¡Una herramienta potente para tu agencia!

AviaHub se perfila como un recurso clave en 2026 para cualquier agencia que gestione la venta de vuelos.

La Expansión Global de Aviareps

76

Red mundial de 76 oficinas propias

La compañía continúa su crecimiento con nuevas aperturas en Rumania, Asia y Sudamérica.

Diversificación estratégica del negocio

Aviareps ha ampliado su portafolio con la adquisición de empresas y la expansión de nuevas divisiones.

Liderazgo en el sector de cruceros

Con la adquisición de uno de los principales GSA de cruceros en Europa, buscan ser líderes del segmento en 6 años.

Nueva representación en España

El equipo local de Aviareps gestiona la llegada de la aerolínea chilena Sky Airlines al mercado español.

sóloagentes

[INICIO](#)
[SERVICIOS](#)
[CLIENTES](#)
[NOTICIAS Y EVENTOS](#)
[SOBRE NOSOTROS](#)

AVIAREPS España & Portugal

Como agencia de representación internacional de primer nivel especializada en aviación y turismo, nuestro equipo está formado por expertos dedicados y totalmente preparados para comprender las necesidades de nuestros clientes y ofrecer soluciones de máxima calidad en aviación, marketing de destinos, relaciones públicas y servicios digitales.

Con más de 20 años de experiencia en el mercado de las regiones y totalmente preparados para comprender las necesidades de nuestros clientes y ofrecer soluciones de máxima calidad en aviación, marketing de destinos, relaciones públicas y servicios digitales.

Con más de 20 años de experiencia en el mercado de las regiones de habla hispana, nuestros puntos fuertes son las relaciones comerciales, con las aerolíneas y con los medios de comunicación.

Acceder a la web

[SERVICIOS](#)
[NOTICIAS Y EVENTOS](#)

NUESTROS SERVICIOS

Aviación

MICE

Marketing

Relaciones Públicas

Atencion al Cliente

Project Services

Aviación

El equipo de aviación de AVIAREPS, con sede en Madrid (España), ofrece diversos servicios, como actividades de ventas y marketing, gestión de solicitudes de clientes, servicios financieros y soluciones informáticas para socios B2B.

[leer más](#)



IR AL SUMARIO



Baluma Cruises: la mitad de la flota en el Mediterráneo y el estreno del Celebrity Xcel desde Barcelona en 2026

Luis Wangüemert, representante en España de Baluma Cruises para Celebrity Cruises y Azamara, explica qué puedes vender ya mismo en tu agencia con rutas imbatibles y soporte reforzado en verano.

Cuando un cliente te dice “quiero un crucero, pero esta vez que sea algo especial”, ahí no vale con enseñar un folleto bonito. Hay que tener un argumento sólido: buen barco, ruta que suene a sueño y, sobre todo, la tranquilidad de que alguien va a estar pendiente cuando el viajero necesite ayuda. En esa liga es donde juega la propuesta que trae Luis Wangüemert para 2026, y por eso esta entrevista tiene tanta miga para una agencia que quiera vender crucero premium con confianza.

La primera gran noticia es de posicionamiento, que en cruceros

es casi como hablar de “estar en el sitio correcto en el momento correcto”. Baluma confirma que la mitad de la flota estará en el Mediterráneo en 2026. Traducido a ventas: más disponibilidad, más itinerarios “de los que el cliente reconoce” y más facilidad para cerrar operaciones sin tener que pelearse con rutas imposibles o combinaciones que restan atractivo.

A partir de ahí llega el titular que lo explica todo: estreno del Celebrity Xcel con salidas desde Barcelona rumbo a las islas griegas. Y aquí lo interesante no es solo el barco nuevo; es que el relato del itinerario es fácil de vender porque toca dos nombres que, en cuanto el cliente los escucha, ya está dentro: Mykonos y Santorini. En otras palabras, no estás vendiendo un crucero; estás vendiendo “las postales” que el viajero lleva años queriendo vivir.

Por otro lado, Baluma refuerza la operativa desde Atenas con el Celebrity Infinity, planteando una ruta de esas que encajan con el perfil que busca intensidad cultural sin renunciar al confort. En el recorrido aparecen escalas con gancho inmediato: Mykonos y Santorini, sí, pero también

Rodas, Éfeso y Agios Nikolaos, una combinación que permite vender el viaje como “Grecia + historia + Mediterráneo del bueno”, sin tener que explicar demasiado.

Sin embargo, la clave comercial más potente de toda la entrevista no es el mapa: es el servicio. Baluma confirma que, durante junio, julio y agosto, además de la asistencia en español propia del barco, ellos añaden personal para atender a los pasajeros en los meses de mayor volumen. Esto, para una agencia, es oro. Porque cuando estás vendiendo un producto premium, el cliente no solo paga por el barco; paga por la sensación de estar acompañado, entendido y cuidado. Y ese detalle, bien contado, no solo ayuda a cerrar la venta: ayuda a fidelizar.

En la práctica, la lectura para tu agencia es bastante directa. Baluma te está ofreciendo tres palancas limpias: Mediterráneo con mucha flota, barco nuevo desde Barcelona con ruta reconocible y refuerzo de soporte en verano para que la experiencia del cliente no se tuerza. Y cuando el cliente queda encantado, el próximo crucero ya no es una venta: es una llamada.



IR AL SUMARIO



Grandes viajes rediseñados, cruceros fluviales de lujo y una Laponia mágica con más de 20 salidas: CATAI redobla su apuesta por el producto diferencial

Con programación exclusiva para el centenario de la Ruta 66, más de 25 cruceros premium por Europa y un despliegue especial en Laponia, CATAI arranca 2026 con un portafolio de alta gama pensado para agencias que buscan diferenciarse.

En esta nueva edición de Agent News Express, hablamos con Raúl Serrano, CEO de CATAI, para conocer la propuesta con la que uno de los grandes referentes del sector premium arranca el año. Y el mensaje es contundente: en 2026, no hay un solo destino que se quede igual.

Lo primero que destaca Raúl es que todos los itinerarios de su

catálogo han sido renovados. Esto no significa un simple cambio de fechas o ajustes menores. Estamos hablando de nuevas rutas, enfoques diferentes y un rediseño completo de la experiencia en cada país, pensado para sorprender incluso a clientes repetidores.

Esta renovación total de producto permite a las agencias volver a contactar con viajeros habituales y ofrecerles una propuesta nueva, más cuidada, con mejores servicios y mayor valor añadido. Una oportunidad real para reactivar reservas con clientes que ya conocen el destino, pero no la nueva forma de vivirlo.

Además, CATAI lanza una programación exclusiva para celebrar los 100 años de la Ruta 66, un producto que sigue teniendo una carga emocional y aspiracional muy potente. La propuesta de CATAI para este aniversario no es genérica, sino diseñada con mimo para captar a ese perfil de viajero que busca experiencias míticas, con el sello de calidad que caracteriza a la marca.

Por otro lado, el turoperador refuerza también su producto de

cruceros fluviales, uno de los más reconocidos del mercado. Este año se anuncian más de 25 salidas a bordo de barcos de 5 estrellas y 5 estrellas gran lujo, surcando los ríos Danubio y Rin.

Un producto elegante, estable y muy bien valorado entre el público senior y premium, que ahora se refuerza con más fechas y mejores prestaciones a bordo.

Y como no podía faltar, la Operación Laponia vuelve con fuerza, con más de 20 salidas especiales ya activas y una estructura perfectamente afinada para facilitar la venta desde cualquier punto del país.

La operativa, ya tradicional en la programación de invierno de CATAI, mantiene su magia pero añade nuevas propuestas para que el agente pueda seguir sorprendiendo a sus clientes.

Todo este catálogo ya está disponible para reserva inmediata en su portal B2B, lo que permite trabajar desde ahora mismo con tiempo suficiente para cerrar ventas antes del pico de demanda.

Qué Vender en tu Agencia en 2026: La Apuesta Premium de CATAI

La Estrategia 2026: Renovación Total

Catálogo 100% Renovado
Todos los itinerarios han sido actualizados con nuevas rutas y enfoques para sorprender incluso a clientes que repiten destino.

“En 2026, no hay un solo destino que se quede igual”
Raúl Serrano
CEO de CATAI

Oportunidad para Reactivar Ventas
Permite a las agencias contactar a viajeros habituales con una propuesta nueva, más cuidada y con mayor valor añadido.

Productos Estrella para Vender en 2026

Especial 100 Años de la Ruta 66

Especiando 100 Años de la Ruta 66
Lanzamiento de una programación exclusiva para celebrar el centenario, diseñada para viajeros que buscan experiencias míticas y de alta calidad.

+25 Cruceros Fluviales de Lujo
Salidas en barcos de 5 estrellas y 5 estrellas gran lujo por los ríos Danubio y Rin, un producto muy valorado por el público senior y premium.

+20 Salidas a la Laponia Mágica
La exitosa "Operación Laponia" regresa con fuerza, con una operativa perfectamente afinada para facilitar la venta desde cualquier punto de España.

Ventajas para tu Agencia

Producto Sólido y Diferencial
El porfolio de CATAI para 2026 proporciona margen, argumentos sólidos y confianza para diferenciarse en el mercado.

¡Ya Disponible para Reservar!
Todo el catálogo está activo en el portal B2B, permitiendo a las agencias trabajar con antelación y cerrar ventas antes del pico de demanda.

sóloagentes

CATAI

DESTINOS

TIPOS DE VIAJES

ENCUENTRA TU VIAJE

CATÁLOGOS

PRESUPUESTO ONLINE

ACCESO AGENCIAS

DESCUBRE EL MUNDO QUE IMAGINAS

ENCUENTRA TU VIAJE

VER VIDEO

Acceder a la web

TRAVELPRICER: PLANEA TU VIAJE

ama tu viaje para que se adapte a ti y calcula el precio

PRESUPUESTO ONLINE

OFERTAS CATAI

Más viajes culturales, estancias y escapadas ahora por menos.

VER OFERTAS

¿TE AYUDAMOS?

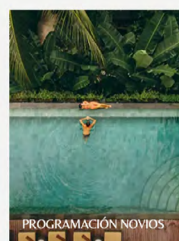
Ponte en contacto con nosotros y encuentra el viaje que imaginas.

CONTÁCTANOS

REQUISITOS DE VIAJE

Obtén información actualizada sobre requisitos de viaje, visados, vacunas y otra información de interés.

ACCEDER



NUESTROS DESTINOS



IR AL SUMARIO

CATAI DESCUBRE EL
MUNDO QUE
IMAGINAS

CENTENARIO DE LA RUTA 66

“EL VIAJE DE NUESTRAS VIDAS”



www.catai.es

Invita,
recomienda,
disfruta.



Gana hasta 50€ (equivalente a 10,000 puntos **Meliá**Rewards)
al mes por invitar a un nuevo agente*.



¿Eres agente?
Date de alta

¿Nos has recomendado?
Registra a tus agentes referidos



*Gana 2,000 puntos **Meliá**Rewards equivalente a 10€ por cada referido comunicado y validado que sea nueva alta en Meliá PRO | Máximo 5 referidos al mes | Como agente recomendado podrás disfrutar de los beneficios del programa y el programa de referidos al instante.



Virginia Blasco

CEO 5 Estrellas Club

5 Estrellas Club: cuando la variedad, el servicio y la conectividad se dan la mano

La apuesta de 5 Estrellas Club para este 2026 no se queda en una simple mejora de producto o en un catálogo más voluminoso.

Lo que propone este turoperador es un verdadero giro estratégico que puede marcar la diferencia en la venta desde cualquier agencia de viajes: conectividad directa desde muchos aeropuertos de España a destinos tradicionalmente lejanos, que ahora parecen estar... al alcance de todos.

El dato es relevante: Egipto tendrá vuelos directos desde 14 aeropuertos españoles y Turquía desde 9.

Esto no solo facilita la logística del viaje, sino que se convierte en un argumento de venta brutal para agencias que, hasta ahora, veían estos destinos como opciones

con peores condiciones que las que parten desde Madrid o Barcelona. El cliente ya no tiene que desplazarse para empezar su experiencia: puede embarcar desde su ciudad.

Virginia Blasco, CEO de 5 Estrellas Club, ha querido dejarlo claro: el objetivo es facilitar que más agencias se sientan cómodas vendiendo grandes viajes con valor añadido. Y para ello, no basta con vuelos.

Hay un trabajo detrás de cupos confirmados, itinerarios exclusivos y una programación sólida en circuitos que van desde los clásicos hasta propuestas más exóticas, pero igualmente viables.

En este sentido, además de Egipto y Turquía, destacan destinos como Jordania, India, Vietnam, China, Canadá, Corea del Sur y Marruecos, donde el turoperador mantiene su sello: viajes con alma, enfocados a un cliente que quiere vivir el destino, no solo recorrerlo.

La fórmula de 5 Estrellas Club combina una larga experiencia en el sector con una clara visión hacia

el futuro: democratizar el acceso a un producto premium. Eso implica tanto alianzas estratégicas como una filosofía clara de apoyo a la distribución minorista, donde la agencia es el protagonista.

No es casualidad que muchos de sus productos no estén pensados para la venta directa online, sino para que el agente lo prescriba y lo personalice.

Por tanto, si estás buscando un proveedor sólido con una programación cultural bien armada, vuelos cómodos y salidas directas desde tu ciudad, este 2026 tienes que mirar hacia 5 Estrellas Club. El lujo, cuando se entiende como cercanía, también se convierte en oportunidad.

5
CINCO
ESTRELLAS
CLUB



IR AL SUMARIO

5 Estrellas Club: Tu Socio Estratégico para Grandes Viajes en 2026

El Giro Estratégico para 2026

Un nuevo enfoque para vender grandes viajes
La propuesta para 2026 es un giro estratégico que facilita la venta de destinos lejanos con valor añadido desde cualquier agencia de viajes.

"Facilitar que más agencias se sientan cómodas vendiendo grandes viajes"

El objetivo es empoderar a las agencias con un producto sólido y accesible.
Virginia Blasco, CEO

Lujo entendido como cercanía
La estrategia redefine el lujo no solo como exclusividad, sino también como la comodidad de iniciar un gran viaje desde una ciudad cercana.

Conectividad Aérea: La Gran Oportunidad de Venta

14 ✈️

Egipto: 14 aeropuertos con vuelos directos

Una conectividad sin precedentes desde ciudades españolas, eliminando la necesidad de que los clientes se desplacen a Madrid o Barcelona.

9 ✈️

Turquía: 9 aeropuertos con vuelos directos

Esta amplia cobertura se convierte en un argumento de venta decisivo para las agencias que operan fuera de las grandes capitales.

Un argumento de venta brutal
La posibilidad de embarcar desde la propia ciudad del cliente transforma la experiencia de compra y simplifica la logística del viaje.

VLC SVQ AGP

Destinos con Alma: Programación Exclusiva

Viajes para vivir el destino, no solo para recorrerlo

El tour operador mantiene su sello con viajes enfocados en una inmersión cultural auténtica.

Oferta sólida y confirmada

Se garantiza una programación robusta con cupos confirmados. Itinerarios exclusivos y circuitos bien estructurados.

Destinos destacados más allá de los clásicos

La oferta incluye programación especializada para Jordania, India, Vietnam, China, Corea del Sur y Marruecos.

Filosofía: La Agencia de Viajes como Protagonista

Apoyo total a la distribución minorista
Muchos productos no están diseñados para la venta online directa, sino para ser prescritos y personalizados por el agente.

Democratizando el acceso al producto premium

La fórmula combina experiencia y alianzas estratégicas para que las agencias puedan ofrecer un producto de alta gama de forma más sencilla.

Un proveedor sólido para tu agencia

5 Estrellas Club se posiciona como la opción ideal si buscas programación cultural, vuelos cómodos y salidas directas desde tu ciudad.

sóloagentes

976 482 525 / info@5estrellasclub.com

5 CINCO ESTRELLAS CLUB

INICIO / DESTINOS / OFERTAS / CUPOS GARANTIZADOS / SEMANA SANTA / EGIPTO REGIONALES / TURQUÍA REGIONALES / CLUB SENIOR / CONTACTAR / GRUPOS

ENTRAR / REGÍSTRATE

SALIDAS GARANTIZADAS

Semana Santa 2026

Acceder a la web

Destino

Todas las fechas disponibles

BUSCAR

Tailandia

Vietnam

Argentina

Costa Rica

NOVEDADES CUPOS GARANTIZADOS

NOVEDAD! MEMORIAS DEL ANTIGUO EGIPTO
(AGERCAMIENTOS MADRID INCLUIDOS).
8DS/7NS.ACERCAMIENTO BUS GRATIS AL AEROPUERTO.

VIETNAM IMPRESIONANTE SAL 28 DIC - FIN AÑO.
10 DS/7NS SAL. DESDE MADRID

ESCAPADA AL CAIRO 5DS/4NS - PUENTE DE DICIEMBRE.



IR AL SUMARIO



Verónica de Íscar
Directora Comercial en Civitatis

Civitatis: más exclusividad, más flexibilidad y más herramientas para los agentes en 2026 **Verónica de Íscar, directora comercial, nos cuenta en Agent News Express las claves de esta nueva etapa**

2026 arranca con novedades muy potentes por parte de Civitatis, y lo mejor es que no nacen desde una torre de cristal, sino directamente del feedback de cientos de agencias de viajes. Verónica de Íscar, directora comercial, ha sido muy clara en el vídeo que acompaña este artículo: Civitatis está decidida a facilitar la vida al agente de viajes con soluciones reales, herramientas prácticas y servicios que respondan a lo que el mercado está demandando.

Y lo que el mercado pide –sobre todo en el segmento medio-alto– es agilidad y diferenciación. Por eso, este año Civitatis lanza funcionalidades que permiten al agente diseñar itinerarios más ágiles, incorporar servicios de traslados premium y VIP, y ofrecer grupos reducidos o actividades privadas para ese cliente que quiere algo más.

Todo ello integrado dentro de una plataforma que los agentes ya conocen, con soporte real, sin rodeos y con el compromiso firme de apoyar a las agencias en su venta diaria.

Lo interesante no es solo lo que presentan, sino cómo lo enfocan: pensado por y para agentes, con una estrategia clara de potenciación del canal B2B.

Si hace unos años Civitatis era vista como una herramienta de complemento, hoy se posiciona como un actor clave para agencias que quieren cerrar presupuestos con más valor añadido y menos fricción.

A nivel comercial, este salto cualitativo abre la puerta a itinerarios mucho más personalizados, incluso para escapadas o propuestas a medida en city breaks. Y si el cliente busca un viaje a su ritmo, sin compartir experiencias con desconocidos, los servicios de small groups o los traslados exclusivos son un argumento imbatible.

Especialmente para clientes premium, viajeros repetidores o grupos privados.

Desde SoloAgentes, lo vemos claro: esto no es una simple ampliación de catálogo, es una forma, si cabe, más inteligente de trabajar.

Una herramienta que permite al agente no solo cumplir con las expectativas del cliente, sino adelantarse a ellas.

civitatis



IR AL SUMARIO

Civitatis 2026: Más Valor para tus Clientes, Más Ventas para tu Agencia



Un enfoque pensado por y para agentes. Las novedades no surgen de una "torre de cristal", sino del feedback directo de cientos de agencias de viajes para resolver necesidades reales.

Una forma más inteligente de trabajar. La plataforma permite al agente no solo cumplir con las expectativas del cliente, sino adelantarse a ellas de forma proactiva.

De complemento a socio estratégico B2B.

Civitatis se posiciona como un actor clave para que las agencias cierren presupuestos con más valor añadido y menos fricción.

sóloagentes

Nuevas Herramientas para Potenciar la Venta



Itinerarios más ágiles y a medida

La plataforma incorpora funcionalidades para diseñar rápidamente propuestas personalizadas, especialmente para city breaks o escapadas.



Traslados Premium y VIP

Permite añadir servicios de transporte exclusivos para clientes que buscan una experiencia de mayor calidad y comodidad desde el inicio.



Actividades en Grupos Reducidos o Privados

Ofrece la opción de organizar experiencias para clientes que desean viajar a su ritmo, sin compartir con desconocidos.

El Cliente Objetivo: ¿A Quién Vender estos Servicios?



Clientes del segmento medio-alto

Viajeros que buscan diferenciación, agilidad y están dispuestos a pagar más por un servicio superior y personalizado.



Viajeros repetidores

Son el público ideal para ofrecerte una nueva forma de experimentar un destino que ya conocen a través de actividades exclusivas.



Grupos privados

Familias, grupos de amigos o viajes de incentivo que buscan una experiencia cohesionada y a su medida.

civitatis Agencias

Inicio

Preguntas frecuentes

Contacto



Inicia sesión

Regístrate

¡Llena el viaje de tus clientes! CON CIVITATIS

1

Regístrate ¡es gratis!

2

Accede con tus claves

3

Reserva las mejores excursiones y visitas guiadas en español

Regístrate →

Acceder a la web

¿Por qué trabajar con nosotros?



Comisión fija por cada venta. ¡Comisionamos free tours!



97.368 actividades ¡(21.217 de ellas en español!)



Ofrecemos el **precio mínimo** para tus clientes



Puedes pagar neto o PVP. ¡Tú eliges!



Departamento **exclusivo de agencias**



Equipo de **reservas 24/7**

Nuestro panel de agencias

Fácil, intuitivo y adaptado a todos los dispositivos



Enlaces y recursos para vender Civitatis en tu web



Panel de control simple e intuitivo



Reservas y estadísticas a tiempo real



Facturación y generación de voucher automático

¿Quieres saber más acerca de Civitatis?



IR AL SUMARIO



cntravel pisa fuerte en 2026 con operativas exclusivas y ventajas imbatibles

Si hay algo que define la propuesta de cntravel para este 2026 es la contundencia. No hablamos de catálogo, hablamos de decisiones estratégicas con impacto directo en las ventas de las agencias de viajes. En una temporada en la que cada operador busca diferenciarse, Santiago Serrano, su Director Comercial, lo deja claro desde FITUR: operativa propia, ventajas reales y destinos que enamoran.

Por tanto, prepárate para ofrecer a tus clientes algo que no encontrarán en ningún otro turoperador: cntravel es el único operador con vuelos directos a Madeira desde Barcelona, Bilbao y Valencia. Esta programación exclusiva convierte al archipiélago portugués en una apuesta segura para quienes buscan naturaleza salvaje, paisajes espectaculares y una experiencia viajera auténtica. También mantienen su salida desde Madrid, pero es esta

capilaridad desde aeropuertos regionales la que marca la diferencia y pone a tu alcance una ventaja competitiva de primer nivel.

En paralelo, Cabo Verde continúa en el portfolio con importantes mejoras: desde Madrid, el vuelo pasa a operar los sábados, en lugar de los jueves, facilitando enormemente la planificación vacacional del cliente tipo. Desde Barcelona se mantiene la operativa con Vueling los miércoles y domingos, lo que garantiza una buena cobertura semanal. A esto se suma un extenso catálogo de contratación propia en Sal, con producto consolidado, calidad garantizada y precios cerrados.

Por otro lado, Azores sigue siendo uno de los destinos estrella del turoperador, con vuelos desde Madrid y Barcelona y una contratación sólida que permite trabajar con tranquilidad. Todo ello con condiciones de venta muy atractivas: maleta incluida, sin gastos de cancelación hasta 35 días antes y una política de reserva segura que multiplica la confianza del viajero.

Y si lo tuyo son las ventas a medida, cntravel también piensa en ti: su producto Fly & Holidays dinámico incluye Baleares, Canarias y otros destinos, permitiendo crear viajes personalizados con tarifas FIT y disponibilidad inmediata. Un recurso imprescindible para agencias que apuestan por la agilidad y la rentabilidad.

Además, en 2026 refuerzan su línea de Grandes Viajes, con itinerarios de largo radio plaza a plaza y precios de grupo para individuales. Todo gestionado desde su nuevo call center en Madrid, con un equipo especializado que respalda cada reserva con atención personalizada.

En definitiva, cntravel no se limita a sumar producto. Redobra su apuesta por las agencias con herramientas, ventajas y operativas que ayudan a vender mejor. Una web renovada, destinos potentes, flexibilidad total y un enfoque claro en la rentabilidad. Este año, si tu agencia quiere ir un paso por delante, ya sabes dónde mirar.



cntravel 2026: Destinos Exclusivos y Ventajas para tu Agencia de Viajes

Una propuesta estratégica para 2026 con operativa propia, productos exclusivos y ventajas tangibles para impulsar las ventas y la competitividad de tu agencia de viajes.



Destinos Estrella con Operativa Exclusiva



Exclusividad Total en Madeira

cntravel es el único tour operador con vuelos directos a Madeira desde Barcelona, Bilbao y Valencia, además de la salida desde Madrid.

Mejoras Clave en Cabo Verde

El vuelo desde Madrid ahora opera los sábados para facilitar la planificación, y se mantiene una buena cobertura desde Barcelona (miércoles y domingos).



Azores: Apuesta Segura

Se consolida como destino estrella con vuelos desde Madrid y Barcelona, respaldado por una contratación sólida que permite trabajar con tranquilidad.



Ventajas Competitivas para Vender Mejor



Flexibilidad y Confianza para el Cliente

Ofrecen condiciones atractivas como maleta incluida y cero gastos de cancelación hasta 35 días antes de la salida.

Política de Reserva Segura

Implementan una política que multiplica la confianza del viajero al momento de realizar su reserva.



Soporte Especializado

Cuentan con un nuevo call center en Madrid con un equipo especializado que ofrece atención personalizada para cada reserva.

Un Portfolio para Cada Tipo de Viajero



Producto "Fly & Holidays" Dinámico

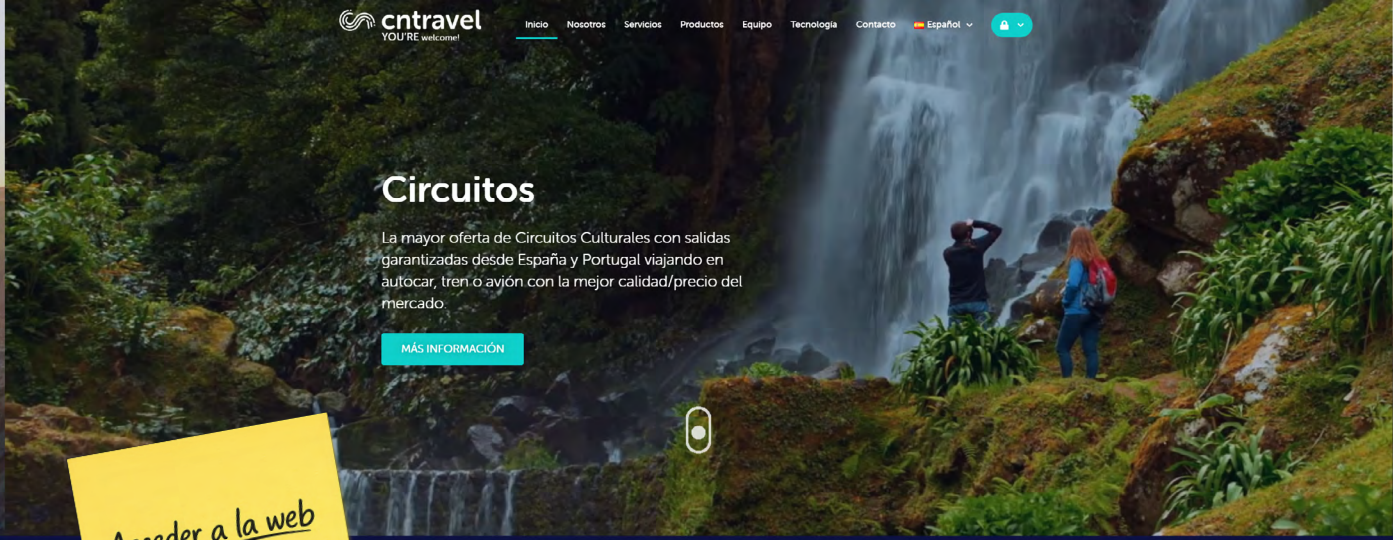
Permite crear viajes a medida a Baleares, Canarias y otros destinos con tarifas FIT y disponibilidad inmediata para máxima agilidad.

Grandes Viajes a Precios de Grupo

Refuerzan su línea de largo radio con itinerarios "plaza a plaza" que ofrecen precios de grupo para viajeros individuales.



sóloagentes





Inicio Nosotros Servicios Productos Equipo Tecnología Contacto España/Pol

Circuitos

La mayor oferta de Circuitos Culturales con salidas garantizadas desde España y Portugal viajando en autocar, tren o avión con la mejor calidad/precio del mercado.

[MÁS INFORMACIÓN](#)

Acceder a la web

Somos tu compañero de viaje

#viajamosjuntos



YOU'RE welcome!

La historia de cntravel es la historia de muchas personas que, desde el año 2000, forman parte de un gran equipo humano que ha trabajado y sigue trabajando para lograr que millones de viajeros que han confiado en nosotros hayan compartido y disfrutado de momentos felices e inolvidables.

En cntravel dedicamos nuestro esfuerzo en ofrecer lo mejor de nosotros, buscando relaciones duraderas, que son la base de nuestra forma de ver y entender la vocación de servicio al cliente. Como resultado de este trabajo, cntravel se ha convertido en el tour operador de referencia en viajes para grupos, circuitos culturales, así como también en los productos de Flight&Holidays, estancias en el norte de España y Portugal, escapadas y el Camino de Santiago.

cntravel apuesta firmemente por el futuro y está siendo pionero en la adaptación a las necesidades que impone un mercado cada vez más global, en constante movimiento y evolución, adecuándose a las nuevas formas de viajar.



IR AL SUMARIO



200 nuevos circuitos, salidas garantizadas desde 2 personas y vuelos integrados en un solo contrato: Europamundo y Kannak revolucionan la venta de grandes viajes

En esta entrega de Agent News Express, Carlos González y Cosme Maíz nos presentan la nueva estrategia de Europamundo para 2026, y lo hacen con una propuesta que va mucho más allá de ampliar destinos o lanzar catálogos: han reconfigurado el modelo de venta de circuitos desde su raíz.

Lo primero que destaca es la alianza con Kannak, que permite a las agencias integrar los servicios aéreos y terrestres en un único contrato de viaje combinado. Este movimiento resuelve de un golpe muchos de los problemas operativos habituales: coordinación de reservas, gestión de incidencias, garantías legales

y simplicidad en la comunicación con el cliente.

Pero lo interesante es que esta integración no es obligatoria. Si el agente prefiere trabajar únicamente el servicio terrestre, puede seguir accediendo al producto a través del portal de Europamundo. Es decir, el modelo es flexible, se adapta a cada caso y permite vender con libertad, sin limitaciones.

A esto se suma otro dato clave: todas las salidas están garantizadas desde solo 2 pasajeros, lo que permite cerrar reservas sin depender de grupos mínimos y con total disponibilidad de enero a diciembre. Esto convierte a Europamundo en una de las opciones más estables y fiables del mercado para venta directa o para operaciones con poca antelación.

En cuanto al producto, el crecimiento es notable:

- 108 nuevos circuitos en Europa, reforzando especialmente zonas como Benelux, Chequia, Bulgaria y Rumanía.
- 80 nuevos programas en Asia, con entrada desde el sur de China y combinaciones con Laos y Tailandia.
- En total, 200 nuevas rutas que

se suman a los ya existentes 2.600 circuitos activos, disponibles tanto en la plataforma de Kannak como en la de Europamundo.

Este despliegue ofrece al agente una ventaja competitiva real: un catálogo enorme, flexible, actualizado y con respaldo técnico y operativo.

Y lo más importante: los precios son finales, sin sorpresas ni cargos ocultos. Esto permite presupuestar de forma clara, transparente y sin riesgos, algo especialmente valioso cuando se trabaja con clientes exigentes o con poca tolerancia a cambios de última hora.

Para ti, como agente, esto significa vender circuitos de forma más ágil, con cobertura completa y con la tranquilidad de que todo está bajo control.

Si aún no has explorado la nueva plataforma, este es el momento. Porque 2026 ya está en marcha y la combinación Europamundo + Kannak puede ser tu gran baza comercial del año.



IR AL SUMARIO

Europamundo y Kannak: **La Revolución en la Venta de Grandes Viajes para 2026**

Una Alianza Estratégica **que lo Cambia Todo**

Europamundo + Kannak: **Una Alianza Revolucionaria**

Esta colaboración permite integrar los servicios aéreos y terrestres en un único contrato de viaje combinado, simplificando la gestión para la agencia.

Ventajas Clave para tu **Agencia de Viajes**



Salidas Garantizadas **desde solo 2 Pasajeros**

Elimina la dependencia de grupos mínimos, permitiendo cerrar reservas con total disponibilidad de enero a diciembre.



Precios Finales y **Transparentes**

Permite presupuestar de forma clara y sin sorpresas ni cargos ocultos, generando confianza en el cliente.



Cobertura Completa **y Agilidad**

Vende circuitos de forma más rápida y segura, con la tranquilidad de que toda la operación está bajo control técnico y operativo.



Confianza y **Margen Protegido**

El producto se simplifica, se protege el margen de la agencia y la experiencia del viajero mejora desde la reserva.

Integración **Flexible y Opcional**

Las agencias pueden elegir contratar el paquete completo o seguir trabajando únicamente el servicio terrestre a través del portal de Europamundo, sin limitaciones.

“ Han reconfigurado el modelo de venta de circuitos desde su raíz.”
 La propuesta marca un antes y un después en la forma de vender grandes viajes, ofreciendo una solución integral.

Un Catálogo de Viajes en **Expansión para 2026**

200

200 Nuevos Circuitos
 Una importante ampliación que se suma a los 2.600 circuitos ya activos y disponibles.

80 Nuevos **Programas en Asia**

Con entrada desde el sur de China y combinaciones innovadoras con Laos y Tailandia.

Un Porfolio Diseñado para Vender
 El enorme y actualizado catálogo ofrece una ventaja competitiva real para el agente de viajes.

sóloagentes

Europamundo
 vacaciones

GRUPOS EUROPA AMÉRICA ASIA PROMOCIONES COMENAR CONTACTO MÁS

Por qué
elegir
Europamundo

Nombre, ID, países, reserva, presupuesto

Buscar

Ira 'Mi viaje'

Registro Agencia

Multibuscador

Acceder a la web

Viajes de Italia con
 desde **1.407 €**
 Salidas: Miércoles de Abr. a Mar.
 10 Días **ITALIA**
 Ver Viaje ➔

Lo mejor de Austria y Suiza
 desde **1.972 €**
 Salidas: Lunes de Abr. a Oct.
 10 Días **AUSTRIA ALEMANIA SUIZA**
 Ver Viaje ➔

Sicilia y Sur de Italia Fin
 Palermo con Roma
 desde **1.353 €**
 Salidas: Viernes de Abr. a Mar.
 10 Días **ITALIA**
 Ver Viaje ➔

Viena con historias y
 castillos checos
 desde **796 €**
 Salidas: Miércoles de Abr. a Oct.
 7 Días **AUSTRIA REPUBLICA CHECA**
 Ver Viaje ➔

América

Estados Unidos Canadá México

Panorama de Usa y Canadá
 desde **3.853 €**
 Salidas: Martes de Abr. a Nov.
 16 Días **ESTADOS UNIDOS CANADA**
 Ver Viaje ➔

Capitales Canadienses
 desde **1.495 €**
 Salidas: Miércoles de Abr. a Nov.
 8 Días **CANADA ESTADOS UNIDOS**
 Ver Viaje ➔

Parques del Oeste desde
 Las Vegas
 desde **1.588 €**
 Salidas: Lunes de Abr. a Mar.
 8 Días **ESTADOS UNIDOS**
 Ver Viaje ➔

Desde el Oeste con Chicago
 y NY
 desde **3.175 €**
 Salidas: Sábados de May. a Oct.
 14 Días **ESTADOS UNIDOS**
 Ver Viaje ➔

Asia

China Japón Corea del sur

desde **2.706 €**

desde **2.013 €**

desde **3.323 €**

desde **4.451 €**



IR AL SUMARIO



De Egipto a China pasando por el Mar Rojo, la nueva programación de Explora Traveler llega con fuerza, variedad y argumentos de peso para conquistar a todo tipo de cliente.

Hay turoperadores que simplemente programan destinos. Y luego está Explora Traveler, que construye productos pensando en la venta real, en el cliente final... y en ti, agente de viajes. Lo que trae para este 2026 es una muestra clara de cómo convertir una operativa en una oportunidad comercial, y un circuito en una experiencia sin fisuras.

Por un lado, Egipto sigue siendo su joya de la corona, pero con más brillo que nunca. La programación exclusiva "Caprichos del Nilo" no solo mantiene su calidad

diferencial, sino que mejora sus accesos con conexiones aéreas desde 25 aeropuertos españoles. Esta capilaridad no es anecdótica: representa una ventaja competitiva enorme para cualquier agencia fuera de los grandes núcleos urbanos. Y si a eso le sumamos la inclusión de Abu Simbel en avión, el valor percibido por el cliente se dispara sin necesidad de complicar el presupuesto.

En cambio, si hablamos de destinos vacacionales con potencial para arrasar este verano, la apuesta por Sharm El Sheikh es una jugada maestra. Paquetes cerrados de 8 días / 7 noches en régimen todo incluido, con salida directa desde Madrid y llegada en menos de cinco horas. Además, el cliente puede elegir entre distintas categorías de alojamiento, desde hoteles 4 estrellas hasta resorts de lujo con parques acuáticos.

La propuesta está pensada para funcionar igual de bien con familias numerosas, parejas que buscan relax o viajeros que quieren explorar los fondos marinos sin complicaciones.

Pero la gran sorpresa para este 2026 es el regreso de uno de los gigantes del turismo mundial: China vuelve a escena con el sello Explora Traveler. Circuitos organizados con cupos garantizados, salidas directas desde Madrid, Barcelona y Bilbao, y una planificación que elimina incertidumbres y barreras. Este tipo de producto es especialmente interesante para clientes senior, viajeros experimentados y colectivos culturales, ya que combina destino aspiracional con tranquilidad operativa.

Por otro lado, Explora no se olvida de los destinos que ya forman parte de su ADN. Jordania, Turquía, Colombia, Marruecos, Uzbekistán, Tailandia, Japón o Vietnam siguen disponibles en su portfolio internacional, consolidando una imagen de turoperador versátil, solvente y capaz de acompañarte todo el año.

Por tanto, si estás ajustando tu estrategia para este 2026, no dejes este portfolio fuera. Hay mucho que vender y mucho que viajar en su catálogo...



Los Ases de Explora Traveler para Vender en 2026



1. Egipto: La joya de la corona, ahora más accesible

- Conexiones desde 25 aeropuertos españoles. Ventaja competitiva para agencias fuera de grandes núcleos.



- Conexiones desde 25 aeropuertos españoles. Ventaja competitiva para agencias fuera de grandes núcleos.

- Incluye Abu Simbel en avión. Aumenta el valor percibido sin complicar el presupuesto.

Programa exclusivo 'Caprichos del Nilo' mejorado.



2. Sharm El Sheikh: La jugada maestra para para el verano

- Paquetes cerrados de 8 días / 7 noches. Todo incluido, salida directa desde Madrid en menos de 5 horas.

- Ideal para familias, parejas y buccadores. Distintas categorías desde 4 estrellas hasta resorts de lujo.



3. China: El regreso de un gigante

- Cupos garantizados y salidas directas. Vuelos desde Madrid, Barcelona y Bilbao, eliminando incertidumbres.

- Perfecto para clientes senior y culturales. Combina destino aspiracional con tranquilidad operativa.

Un Porfolio Internacional Consolidado

- Destinos que forman parte de su ADN. Oferta sólida y variada en destinos internacionales que complementan novedades.



- Turoperador versátil y solvente. La amplitud de su portfolio consolida su capacidad para acompañar a las agencias de viajes con productos para todo tipo de clientes.

EXPLORA TRAVELER

Contacta con nosotros al 91 241 211 77 ó 66 96 96 96 | info@explora.traveler.es

Acceso Agencia

RESERVAR DESTINOS - CONTACTO - OFERTAS SENIOR - EGIPTO LUXURY - VUELOS DESDE 25 CIUDADES - EGYPT - VUELOS DIRECTOS A SHARM

EGIPTO

LUXURY EXPERIENCE

EL VIAJE MÁS EXCLUSIVO... ¡AHORA TAMBIÉN CON PLAYA!

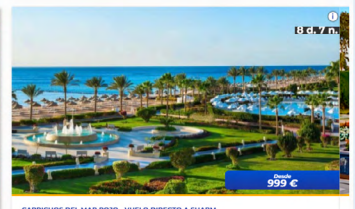
Acceder a la web

DESDE **3013€** p.p.
11 días / 10 noches

MÁS INFORMACIÓN

4 noches Crucero Nilo + 3 noches El Cairo + 3 noches Mar Rojo (Hurgada/Sharm el Sheikh)

OFERTAS ESPECIALES



EXPLORA EGIPTO



EXPLORA TURQUÍA



IR AL SUMARIO



Flexible Autos: Proveedor 100% exclusivo para agencias de viajes ¿Qué vender en tu agencia en 2026?

En un sector como el turístico, donde los matices lo cambian todo, la movilidad se ha convertido en un factor de rentabilidad y diferenciación clave. Y si hay una marca que lo tiene claro —y lo demuestra cada día— es Flexible Autos.

En esta entrevista exclusiva con Jesús Burillo, Sales Manager para España, Italia y Portugal, repasamos no solo las novedades de producto, sino el verdadero valor de contar con un socio que no compite con tus clientes.

Porque sí: Flexible Autos no vende al cliente final. Su canal de distribución es única y exclusivamente la agencia de

viajes, tanto directa como a través del mayorista.

Esto implica una ventaja real: no hay interferencias, no hay competencia encubierta, no hay precios “mejor vistos” en Google. Solo compromiso con el canal.

Pero hay más. Su portfolio de movilidad es cada vez más versátil: coches, autocaravanas, motos, traslados privados, incluso vehículos de carga.

Y aunque 2026 no trae revoluciones, sí promete evolución: nueva web, más intuitiva y adaptada a lo que las agencias necesitan.

Porque aquí la tecnología está al servicio de las personas, no al revés.

Donde realmente marcan la diferencia es en la postventa. En la resolución de incidencias, en ese momento incómodo en el que el cliente aparece con un cargo inesperado o una situación no resuelta en destino.

Y ahí es donde Flexible Autos activa su músculo real: su equipo no escatima recursos para que la agencia no tenga que cargar con el problema.

Así que ya sabes. En movilidad, tan importante como el precio es lo que ocurre cuando durante y después del viaje. Y ahí, contar con un partner exclusivo y proactivo, marca la diferencia.

Mira el vídeo completo con la entrevista a Jesús Burillo para conocer todos los detalles y descubre cómo pueden ayudarte desde hoy a incrementar tus ventas con seguridad.



IR AL SUMARIO

Flexible Autos: Tu Socio Exclusivo en Movilidad para 2026

Un Socio 100% Exclusivo para Agencias



Venta Exclusiva a través del Canal de Agencias

Flexible Autos no vende al cliente final. Su único canal de distribución son las agencias de viajes, ya sea de forma directa o a través de mayoristas.



Cero Competencia, Máximo Compromiso

Este modelo elimina la competencia encubierta y la aparición de precios "mejor vistos" en Google, asegurando una relación de confianza total con la agencia.

Portfolio de Movilidad y Evolución Tecnológica



Un Portfolio Versátil y Completo

Su oferta va más allá de los coches, incluyendo autocaravanas, motos, traslados privados e incluso vehículos de carga.



Novedades para 2026: Nueva Web más Intuitiva

Se lanzará una nueva web más adaptada a las necesidades de las agencias, con tecnología al servicio de las personas para facilitar la venta.

La Verdadera Diferencia: El Soporte Postventa



Fortaleza en la Resolución de Incidencias

Su equipo destaca en la gestión de problemas como cargos inesperados o situaciones no resueltas en destino, un momento crítico para el cliente.



Un Equipo que Respalda a la Agencia

Flexible Autos invierte sus recursos para que la agencia no tenga que cargar con el problema, actuando como un verdadero socio proactivo.

sóloagentes

Bienvenidos a Flexible Autos

Broker exclusivo para agencias de viaje - Flexible Autos comercializa sus productos solamente a través de agencias de viaje. No somos un rival, sino tu mejor aliado. Los precios competitivos, la alta tecnología y una amplia experiencia en la industria del rent a car son nuestros puntos fuertes.

En todo el mundo - Con más de 24.000 puntos de recogida en más de 120 países podemos satisfacer las necesidades del cliente más exigente.

Proveedores de prestigio - Flexible Autos selecciona cuidadosamente a sus proveedores con los que mantiene una estrecha relación. Puedes tener total confianza en nosotros para las reservas de tus clientes.



Código agencia
Contraseña
Nombre agente

ENTRAR

[> Registrarse](#)

[He olvidado la contraseña](#)

[Español - Otros idiomas](#)

info@flexibleautos.com
 93 368 73 43
91 060 99 37

[Privacy Policy](#)



Flexible Autos (empresa comercial de Flexiblerent) con Lda, Sede 6, Avenida Brasileira Business Centre, Pórtico Road, Hódossantos, Hódossantos, 03111 012 927 9312 07. Compañía registrada en Inglaterra y Gales Nº 06282996

Acceder a la web



IR AL SUMARIO



CDV renueva su motor de búsqueda y presenta su nueva web: más agilidad, más producto y más herramientas para el agente de viajes

El consolidador aéreo refuerza su propuesta para este año con una plataforma más rápida, organizada y potente que integra vuelos, trenes y hoteles con una lógica 100% pensada para la venta diaria en agencias.

En el marco de FITUR 2026, CDV ha sido uno de los stands con mayor movimiento del sector aéreo. Sin embargo, lo más relevante no ha sido la asistencia, sino el anuncio que su Director Comercial, Santiago Escuder, ha compartido con nosotros en exclusiva: la renovación completa del motor de búsqueda de CDV, una herramienta crítica para la operativa diaria de miles de agencias.

No estamos ante un simple rediseño. La actualización afecta

tanto al núcleo tecnológico como a la arquitectura visual y funcional de la plataforma. A partir de ahora, los agentes podrán acceder a una herramienta mucho más ágil, que centraliza la búsqueda de vuelos, trenes y hoteles desde un mismo entorno, con tiempos de respuesta mejorados y mayor profundidad de resultados.

Este nuevo motor convierte a CDV en una de las soluciones más competitivas del mercado para reservas multiproducto, algo cada vez más demandado por agencias que necesitan combinar movilidad y alojamiento en una sola gestión.

Por tanto, no solo se trata de mejorar tiempos de carga o limpieza visual. La nueva web incorpora una reorganización completa de la información, facilitando el acceso a las funcionalidades clave para el agente: desde la búsqueda hasta la posventa, pasando por herramientas de cotización, soporte técnico y novedades de producto.

Además, el equipo de CDV mantiene su estructura de atención personalizada, lo que permite un acompañamiento real

a las agencias en cualquier fase del proceso, algo fundamental cuando hablamos de producto aéreo y reservas complejas.

En este sentido, Santiago ha sido claro: el objetivo de CDV en 2026 es poner la tecnología al servicio de la rentabilidad. Reducir fricciones, ahorrar tiempo y mejorar el margen en cada reserva son tres prioridades que han guiado este rediseño integral.

Gracias a esta renovación, el agente gana velocidad, control y una experiencia mucho más intuitiva, incluso en momentos de alta demanda o búsquedas simultáneas.

Por otro lado, el buscador ya está preparado para gestionar búsquedas más amplias, con filtros dinámicos, integraciones en tiempo real y nuevas funcionalidades que facilitarán mucho la vida al profesional que trabaja bajo presión.

El resultado es una plataforma lista para competir con cualquier otra del mercado, pero con un enfoque centrado en las necesidades reales del canal B2B.





Potencia tu Agencia en 2026: ► Más Rápido, Más Integrado, Más Rentable



**Más que un rediseño:
una evolución tecnológica.**
La actualización efecta al núcleo tecnológico y a la arquitectura visual y funcional de la plataforma.



**Objetivo 2026: Tecnología al
servicio de la rentabilidad.**
La plataforma está guiada por tres prioridades:
reducir fricciones, ahorrar tiempo y mejorar
el margen en cada reserva.



Renovación completa del motor de búsqueda y la web de CDV.

Anuncio exclusivo de Santiago Escuder, Director Comercial,
en el marco de FITUB 2026.

Búsqueda Centralizada 3 en 1

Integra vuelos, trenes y hoteles
en un mismo entorno para crear
soluciones completas de
movilidad y alojamiento.



Experiencia de Usuario Intuitiva

La información se ha reorganizado
para facilitar el acceso a
funciones clave, desde la búsqueda
hasta la posventa.



Soporte Humano Garantizado

CDV mantiene su estructura
de atención personalizada para
acompañar a las agencias en
cualquier fase del proceso.



Más Rápida y Potente

Ofrece tiempos de respuesta
mejorados y mayor profundidad
en los resultados de búsqueda,
incluso bajo presión.



Gana velocidad y control

Permite el agente trabajar más
rápido y con mayor control,
incluso con alta demanda o
búsquedas simultáneas.



Vende con ventaja competitiva

Cada minuto cuenta y cada
clic puede marcar la
diferencia entre cerrar una
venta o perderla.

“En 2026 no se trata solo de tener
producto, sino de tener el control”.

La nueva plataforma de CDV está diseñada para ofrecer
ese control total al agente de viajes.

sóloagentes



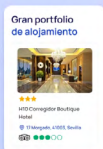
Nosotros Ventajas Productos Servicios Banco de camas Sostenibilidad ES

Regístrate

Acceder

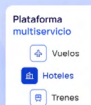
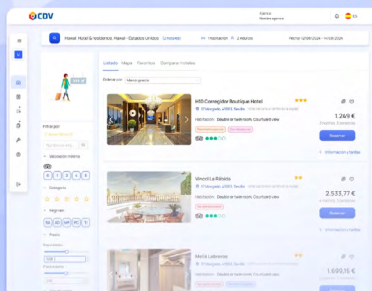
Evolucionamos contigo, innovación que impulsa tu futuro

Únete a la experiencia CDV



Conexiones NDC

12:05 12h 30min 12:05
MAD Directo BOG



Sostenibilidad

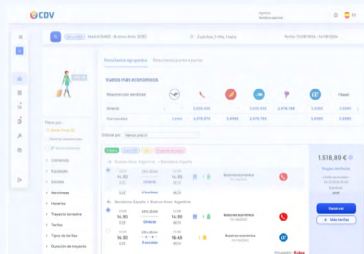
Conexión directa
con operadores
ferroviarios

Acceder a la web

Tecnología fácil e intuitiva para agentes de viaje

Personas, producto y tecnología se unen en una plataforma B2B con un gran portfolio
de alojamientos, consolidación aérea de múltiples GDS y conexiones directas NDC, así
como la integración directa de transportistas ferroviarios, al servicio de agencias y
agentes de viaje profesionales.

Quiero registrarme



Más ventajas

Tecnología
Plataforma B2B desarrollada específicamente para satisfacer



IR AL SUMARIO



Jorge Díaz Jubera

Sales Manager en Inclusive
Collection part of World of Hyatt

Jorge Díaz, Sales Manager de Inclusive Collection, adelanta un 2026 con 15 aperturas en Caribe, nuevas marcas como Hyatt Vivid y un mensaje que tus clientes van a agradecer: más opciones en zonas con menos sargazo.

Cuando un cliente te pide Caribe, casi nunca empieza por el nombre del hotel. Empieza por sensaciones: quiere descansar, quiere certeza y, cada vez más, quiere evitar el susto típico de “¿y si me toca la playa llena de algas?”. Por eso esta entrevista es tan útil para una agencia: no es un repaso de novedades para quedar bien, sino una guía comercial para vender Caribe en 2026 con argumentos que responden a lo que el cliente pregunta de verdad, justo en el momento en el que está a punto de decidir.

En conversación con Jorge Díaz, la hoja de ruta queda clara: apuesta total por las agencias de viajes como principal canal de venta y un arranque de temporada con músculo. El titular es potente y, bien usado, se convierte en cierre de venta: 15 aperturas en destinos grandes del Caribe, con foco en República Dominicana, Caribe mexicano y Jamaica.

Por otro lado, no solo se trata de sumar hoteles. También hay nuevas marcas y eso, para el agente, es una herramienta para segmentar y subir el valor percibido sin complicarse. En el radar aparecen Hyatt Ziva y Hyatt Zilara, pero la que llega con etiqueta de “venta fácil” es Hyatt Vivid: una marca solo adultos, pensada para un público más joven, con un punto más desenfadado y con una idea muy vendible cuando el cliente compara presupuestos: tarifa atractiva para el mercado español. Además, aterriza con tres aperturas en ubicaciones muy comerciales: Akumal, Playa del Carmen y Punta Cana.

Sin embargo, el giro más útil de toda la entrevista llega cuando se pone encima de la mesa el

tema que frena ventas en Caribe: el sargazo. Aquí el enfoque es práctico. Inclusive Collection insiste en que estas aperturas refuerzan su presencia no solo en los destinos más demandados, sino especialmente en zonas donde las algas llegan de forma eventual o en circunstancias extremas. Y ahí aparece un nombre que conviene memorizar porque se vende solo: Playa Esmeralda, un destino ya abierto desde el verano pasado con dos hoteles, Secrets y Dreams, descrito como naturaleza pura, playa virgen kilométrica y, sobre todo, un argumento directo para el cliente: libre de sargazo.

En cambio, si tu cliente es de los que pregunta “vale, pero dime dónde no me la juego”, aquí tienes más munición. Se menciona Playa Macao, donde subrayan una presencia muy destacada, y también la zona de Bayahibe, donde ya contaban con hoteles y añaden nuevas aperturas incorporando antiguos establecimientos conocidos del mercado. Y en México, se refuerza la referencia a Costa Mujeres, señalada como otra zona con menor impacto habitual de algas salvo episodios extremos.



IR AL SUMARIO

Gran Expansión en el Caribe



Argumentos de Venta para el Caribe en 2026

Una "venta fácil" con tarifa atractiva



Nace *vivid*

la marca para un público más joven

Un nuevo concepto "solo adultos" con un enfoque más **desenfadado**, diseñado para segmentar mejor y aumentar el valor percibido por el cliente.

Una "venta fácil" con tarifa atractiva

Tarifa muy competitiva para el mercado español



Tres ubicaciones comerciales estratégicas



El Argumento Definitivo: Zonas Libres de Sargazo



Respuesta a la principal preocupación del cliente

Estrategia enfocada en reforzar presencia en zonas de impacto mínimo o nulo

Destino estrella: Playa Esmeralda

Se presenta como un destino de naturaleza pura, con playas vírgenes y un argumento de venta directo: **está libre de sargazo**. Ya cuenta con hoteles Secrets y Dreams.

Otras zonas recomendadas con bajo impacto



Playa Macao (R. Dominicana)



Bayahibe (R. Dominicana)



Costa Mujeres (México)

Para clientes que buscan seguridad



Solo Hotel

Dónde
Secrets Bahía Real Resort & Spa

Fechas de viaje
Llegada - Salida

Habitaciones
1

Huéspedes
2

Código promo.
Código promo.

WORLD OF HYATT®
Use puntos

Reservar

Secrets Bahía Real Resort & Spa

Secrets Bahía Real Resort & Spa, diseñado exclusivamente para mayores de 16 años, es un resort todo incluido ubicado en Corralejo, Fuerteventura. Este oasis de lujo combina la intimidad y el confort en un entorno de ensueño, ofreciendo habitaciones y suites con vistas espectaculares a las islas de Lobos y Lanzarote. Disfrute de la privacidad de nuestras piscinas rodeadas de jardines tropicales, relájese en nuestra playa privada o déjese mimar en un spa de última generación, todo en un entorno pensado para parejas que buscan desconectar y reencontrarse en un ambiente sofisticado y exclusivo.

Un refugio de lujo solo para adultos ubicado en Fuerteventura, una Reserva de la Biosfera reconocida por la UNESCO, un paraíso virgen donde la naturaleza y la tranquilidad se combinan a la perfección. Secrets Bahía Real Resort & Spa es la puerta de entrada al esplendor del Parque Natural de las Dunas de Corralejo y otros tesoros de la isla, como el histórico pueblo de Betancuría y el pintoresco El Cotillo. Este resort invita a una experiencia vacacional inolvidable, donde el lujo, el bienestar y la belleza natural se entrelazan en cada detalle.



IR AL SUMARIO



Coberturas sin letra pequeña, servicios añadidos de alto valor y una plataforma que te ahorra tiempo: así es la nueva propuesta de InterMundial para este año 2026.

Con el lanzamiento de su producto Ultimate y la evolución del Pack Plus, InterMundial consolida su posición como socio estratégico para agencias que quieren ofrecer seguros de viaje diferenciales, con asistencia real y tecnológica a la altura.

El gran protagonista es el nuevo producto Ultimate, una solución que da un paso más allá del seguro tradicional. ¿Qué significa esto en la práctica? Que el cliente está cubierto incluso cuando la incidencia que sufre no aparece detallada en la póliza. Sí, has leído bien. Si algo interrumpe o retrasa el viaje, InterMundial lo resuelve. Punto.

Esto posiciona a Ultimate como una cobertura de última generación, pensada para un viajero que ya no se conforma con lo básico. Y para una agencia que quiere diferenciarse con argumentos sólidos y reales, no con letra pequeña.

Por otro lado, InterMundial refuerza su catálogo con el nuevo Pack Plus, que incorpora mejoras tanto en el producto Multi Asistencia VIP como en sus coberturas adicionales: Ampliamos Destinos, Ampliamos Ámbitos y Ampliamos Capitales. Todo concentrado en un solo paquete, para que el agente pueda ofrecer una solución sencilla, eficaz y adaptable a cualquier tipo de cliente o viaje.

Sin embargo, no todo queda en la póliza. Una de las claves de esta nueva etapa es la capa de servicios añadidos que acompañan a las coberturas: desde el acceso a eSIM internacionales, hasta servicio jurídico al viajero y asistencia ampliada. Este enfoque integral convierte el seguro en una auténtica experiencia de respaldo antes, durante y después del viaje.

Y para que venderlo no te suponga una carga operativa, InterMundial refuerza su apuesta por SAFER, su plataforma tecnológica de gestión, que este año incluirá nuevas funcionalidades orientadas a reducir el tiempo de gestión, automatizar procesos y liberar tiempo comercial para el agente.

SAFER no es solo un canal de emisión de pólizas, es una solución tecnológica que entiende las prioridades de una agencia moderna: agilidad, fiabilidad y eficiencia.

Por tanto, si quieres incorporar a tu cartera un seguro de viaje con argumentos de peso, aquí tienes las claves que resumen la propuesta de InterMundial para 2026:

- Producto Ultimate, con cobertura incluso ante causas no contempladas.
- Pack Plus renovado, con módulos ampliables según destino, cliente o nivel de riesgo.
- Servicios añadidos diferenciales, como la eSIM, el asesoramiento legal o la asistencia reforzada.
- Tecnología SAFER para gestionar todo con rapidez y eficiencia.





InterMundial
Correduría de Seguros

La Propuesta de Valor para tu Agencia de Viajes



Productos de Seguros Innovadores



Producto "Ultimate": Cobertura sin precedentes

Ofrece una solución al cliente incluso si la incidencia que interrumpe o retrasa su viaje no está específicamente detallada en la póliza. Diseñado para el viajero que ya no se conforma con lo básico y para la agencia que busca diferenciarse con argumentos sólidos y reales.



"Pack Plus" Renovado y Simplificado

Refuerza el catálogo con mejoras en el producto Multi Asistencia VIP y concentra en un solo paquete coberturas adicionales empujables. Incluye los módulos "Ampliamos Destinos", "Ampliamos Ambitos" y "Ampliamos Capitales" para adaptarse a cualquier cliente o viaje.



Más que una simple emisión de pólizas

SAFER es una solución tecnológica diseñada para entender y agilizar las prioridades de una agencia moderna.



Servicios de Valor Añadido



eSIM Internacionales

Facilita la conectividad del viajero en el extranjero como parte de la experiencia integral del seguro.



Servicio Jurídico al Viajero

Proporciona asesoramiento y respaldo legal para el cliente durante su viaje.



Asistencia Ampliada

El enfoque integral ofrece un respaldo real al cliente antes, durante y después de su viaje.



Tecnología para Agentes: Plataforma SAFER



Eficiencia y Automatización

Se incluirán nuevas funcionalidades orientadas a reducir el tiempo de gestión y automatizar procesos operativos.



Libera tu tiempo comercial

La plataforma ayuda al agente a centrarse en vender sin preocuparse por la gestión administrativa.

sóloagentes

InterMundial

Seguros de viaje

Seguros deportivos

Área cliente Contacto Empresas Nuestros seguros

Seguros de viaje que funcionan

Somos líderes en seguros de viaje, con más de 30 años de experiencia. Te acompañamos en cada etapa del viaje para garantizar tu tranquilidad y ofrecerte soluciones cuando más lo necesitas.

Atención personalizada sin intermediarios

Cobertura médica sin adelantar pagos

Videoconsulta con un médico

Calcula el precio de tu seguro

Inicio del viaje: Fecha inicio
Final del viaje: Fecha final

País de origen: España

País/es de destino: Añadir más destinos

Tipo de seguro: Viaje puntual
Asegurados: Añadir viajeros

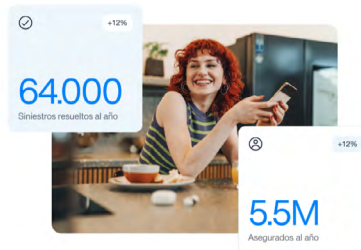
[Ver precios](#)

Acceder a la web

seguro con la mejor experiencia digital

Los seguros imprescindibles para viajar

Contamos con seguros de viaje específicos para todo tipo de experiencias para particulares y soluciones de negocio para **empresas**.



Totaltravel

Protección completa para tu viaje

desde 1,53 € por persona y día

Asistencia médica: hasta 5.000.000€	Cancelación: hasta 5.000€ (opcional)
Enfermedad	Reembolso de gastos



go | schengen

Para entrar en la zona Schengen

desde 0,88 € por persona y día

Asistencia médica: hasta 30.000€	Repatriación: limitado
Enfermedad	Utilidad en



Totalsports

El seguro de viaje multideportes

desde 0,34 € por persona y día

Asistencia médica: hasta 500.000€	Búsqueda y rescate: hasta 20.000€
Enfermedad	Enfermedad deportiva



IR AL SUMARIO



LUXOTOUR 2026: Viajes a medida, mini grupos y un Marruecos imbatible

Si alguna vez has buscado un producto que lo tenga todo — precio competitivo, itinerarios exclusivos y un trato artesano— Luxotour te lo pone en bandeja para este 2026. Su CEO, Antonio Guerra, lo deja claro en la entrevista que nos concedió durante FITUR: Marruecos sigue siendo su joya de la corona, pero lo interesante es cómo lo trabajan.

La gran apuesta para este año está en el norte del país: rutas que enlazan directamente España con la zona de Tetuán y Tamuda Bay, uno de esos secretos bien guardados que puede cambiar por completo la percepción del cliente.

Hablamos de hoteles de primer nivel, clima agradable en verano, y un Marruecos menos conocido, pero igual de auténtico. Esta zona será sin duda una de las grandes revelaciones del verano 2026.

Pero si algo marca la diferencia es su formato de mini-grupos de 2 a 12 personas, ideal para agencias que quieren ofrecer exclusividad sin necesidad de vender lujo clásico. Una familia, una pareja, un grupo reducido de amigos... Con estos formatos todo se vuelve más manejable, más personal y más vendible. Y eso, hoy, es oro.

El valor de Luxotour no se agota en Marruecos. También mantienen su apuesta por los grandes destinos de siempre —Egipto, Jordania, Turquía, incluso Israel cuando la situación lo permita— y lo hacen con ese sello artesanal que ya es marca de la casa. No son viajes fabricados en serie: son programas pensados con mimo, donde el agente vuelve a recuperar su papel como diseñador de experiencias únicas.

Por tanto, si buscas reforzar tu catálogo con propuestas que destaquen por su calidad humana, su especialización y su capacidad para conectar con perfiles muy distintos de cliente, Luxotour debería estar en tu punto de mira. No solo por lo que ya es, sino por lo que viene.



Luxotour 2026: Claves para Vender Viajes Exclusivos y a Medida



El Producto Estrella: Marruecos Reimaginado

Marruecos sigue siendo la joya de la corona. Es el destino principal de Luxotour, pero trabajado con un enfoque innovador y exclusivo para 2026.

Foco en el Norte: Tetuán y Tamuda Bay.

Se potencian rutas que conectan España con esta zona menos conocida, que cuenta con hoteles de primer nivel y un clima agradable en verano.



Una gran revelación para el verano 2026.

Esta región se presenta como un secreto bien guardado que ofrece una percepción diferente y auténtica de Marruecos.



El Formato Diferencial: Exclusividad al Alcance



Exclusividad sin necesidad de vender lujo clásico.

Permite a las agencias ofrecer una experiencia más personal, flexible y, por tanto, más fácil de vender.



Un producto que es 'oro' para las agencias.

El carácter personal y manejable de estos viajes los convierte en un activo de gran valor en el mercado actual.

La Filosofía Luxotour: El Sello Artesanal



Viajes a medida, no fabricados en serie.

Los programas están diseñados con mimo y atención al detalle, evitando la estandarización.



El agente recupera su papel como diseñador.

Este enfoque permite a los agentes de viajes crear y vender experiencias verdaderamente únicas para sus clientes.

Más Allá de Marruecos: Destinos Clásicos con el Mismo Sello



Egipto

Apuesta por los grandes destinos de siempre.

Jordania

Mantienen en su catálogo viajes a Egipto, Jordania y Turquía, aplicando su filosofía artesanal.



Turquía



Israel, un destino en el horizonte.

Se contempla incluirlo en la oferta cuando la situación geopolítica lo permita.

sóloagentes

Luxotour

Acceso agencias



Búsqueda de viajes

Vuelo + Hotel Hotel Vuelos

Todos los destinos Todos los tipos de viaje Todos los tipos de viajeros Cualquier duración Buscar

Circuitos destacados



Marruecos al completo 8 días desde Marrakech, sin vuelos

Descubre la magia de Marruecos. Déjate seducir por sus medinas, rcos, oasis, palmerales, dunas, etc. Viaja al pasado y enamórate a cada paso de sus asombrosos parajes. Disfruta de joyas



7 noches
402 €
por persona



Escapada a Estambul



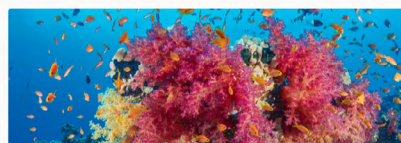
3 noches
614 €
por persona



Desierto de Wadi Rum y Mar Muerto



7 noches
1.152 €
por persona



Contrastes de Egipto

Salidas: martes, viernes y domingo. (3 noches en El Cairo + 3 noches de crucero en el Nilo + 3 noches en Hurghada)



Egipto al completo con Hurgada

Salidas: lunes, jueves y sábado. (4 noches de crucero en el Nilo + 3 noches en El Cairo + 3 noches en Hurghada)



Maravillas del Perú

En este viaje pasaremos de las playas a las montañas del Perú atravesando la cordillera y el altiplano en esta fascinante ruta de 17 noches. Se visitarán los notables atractivos



IR AL SUMARIO



Marga Tamayo
Jefe de ventas en Marsol

Marsol: producto propio, salidas regionales y 27 expertos en grupos a tu servicio

Marsol llega este 2026 con una propuesta sólida, realista y orientada al día a día de las agencias de viajes. Su evolución no es fruto del marketing, sino de una escucha activa del canal y de una experiencia acumulada que se nota en cada detalle de su operativa.

La línea de grupos es, sin duda, su buque insignia. Pero no hablamos de una línea genérica ni de una estructura improvisada: Marsol ha desplegado un equipo de nada menos que 27 expertos especializados en producto de grupos, preparados para cotizar desde viajes escolares a escapadas culturales, circuitos de adultos, grupos de amigos o propuestas temáticas con entradas a parques y experiencias añadidas. Una infraestructura que permite al agente trabajar con seguridad, rapidez y acompañamiento real

desde el primer contacto hasta la entrega de la documentación final.

Por otro lado, el producto propio con salidas regionales sigue siendo uno de los puntos más valorados por las agencias locales. Frente a otros turoperadores que centralizan todo en Madrid o Barcelona, Marsol ofrece programaciones completas desde aeropuertos como Málaga, Sevilla, Alicante, Valencia, Zaragoza o Bilbao.

Esto se traduce en comodidad para el cliente, facilidad para el agente y un argumento de venta muy potente que permite cerrar reservas sin necesidad de largos desplazamientos previos.

La programación nacional, centrada en circuitos culturales y escapadas dentro de España, continúa siendo una apuesta segura. Marsol conoce perfectamente los destinos, selecciona cuidadosamente sus guías y mantiene un estándar de calidad que se refleja en la fidelidad de los viajeros y en el bajo índice de incidencias. Para agencias que priorizan la fiabilidad

y la buena experiencia postventa, es una opción difícil de igualar.

Además, su banco de camas complementa la oferta con precios muy competitivos tanto en costa española como en destinos internacionales. Esta herramienta permite a las agencias trabajar desde reservas individuales hasta bloqueos hoteleros para grupos, sin perder el control ni la rentabilidad.

Y no podemos olvidar otro de los valores diferenciales más notables: su equipo comercial. Cercano, resolutivo y verdaderamente accesible, es uno de esos apoyos que marcan la diferencia en momentos clave, ya sea para sacar adelante una cotización urgente o para adaptar una propuesta a un cliente complicado.

Por tanto, si en tu agencia estás buscando un proveedor con experiencia, estructura, cercanía y producto real, Marsol debe estar en tu radar este 2026. Porque vender bien no siempre depende de tener más, sino de trabajar con los que saben cómo ayudarte a hacerlo mejor.



Marsol 2026: Tu Socio Estratégico para Agencias de Viajes

ESPECIALISTAS EN GRUPOS

Marsol cuenta con una infraestructura de 27 especialistas preparados para cotizar y gestionar viajes de grupo.

COBERTURA PARA TODO TIPO DE GRUPOS

Acompañamiento integral: El agente recibe apoyo desde el primer contacto hasta la entrega de la documentación final, garantizando seguridad y rapidez.

EQUIPO DE 27 EXPERTOS DEDICADOS

Ofrecen soluciones para viajes escolares, escapadas culturales, circuitos de adultos, grupos de amigos y propuestas temáticas.

PROGRAMACIÓN NACIONAL

Circuitos culturales y escapadas en España

Su profundo conocimiento de los destinos nacionales se traduce en una apuesta segura para las agencias.

Alta calidad y bajo índice de incidencias

La cuidadosa selección de guías y el estándar de calidad se reflejan en la alta fidelidad de los viajeros.

SALIDAS REGIONALES

Vuelos desde múltiples aeropuertos de España

A diferencia de otros tour operadores, Marsol no centraliza sus salidas en Madrid o Barcelona.

Conexiones directas desde aeropuertos clave

Málaga Sevilla Alicante Valencia Zaragoza Bilbao

Ofrecen programaciones completas con salidas desde Málaga, Sevilla, Alicante, Valencia, Zaragoza y Bilbao.

Más comodidad para el cliente final: Esto elimina la necesidad de largos desplazamientos previos, facilitando el cierre de reservas para las agencias locales.

HERRAMIENTAS Y SOPORTE PARA TU AGENCIA

"Experiencia, estructura, cercanía y producto real"

Marsol es el proveedor que sabe cómo ayudarte a vender mejor.

Banco de camas competitivo

Complementa la oferta con precios muy atractivos tanto en costa española como en destinos internacionales.

Equipo comercial cercano y resolutivo

Un apoyo accesible que marca la diferencia para sacar adelante cotizaciones urgentes o adaptar propuestas a clientes.

escapadas en España

La cuidadosa selección de guías y el estándar de calidad se reflejan en la alta fidelidad de los viajeros.

Ideal para la experiencia postventa

Una opción difícil de igualar para agencias que buscan garantizar la satisfacción total de sus clientes.

sóloagentes

ESPAÑOL | Acceso agencias

Catálogos | Información Útil

VENTA ANTICIPADA

RESERVAS REALIZADAS DEL 12 DE ENERO AL 16 DE FEBRERO 2026

CIRCUITOS CULTURALES

10% dto.

Válido para salidas hasta el 28 de junio 2026

ESTANCIAS EN HOTELES

50% dto.

Válido para salidas del 13 de enero al 31 de diciembre 2026

Acceder a la web

PAQUETES PARQUES TEMÁTICOS (Hotel+Entradas)

Descubre las mejores ofertas

SEMANA SANTA

SEMANA SANTA DESDE BURGOS

PUENTES Y FIESTAS LOCALES

CIRCUITOS ESPECIALES PLUS

VENTA ANTICIPADA

RESERVAS REALIZADAS DEL 12 DE ENERO AL 16 DE FEBRERO 2026

PUY DU FOU

VUELO + HOTEL

WAH SHOW

SALIDAS ESPECIALES



IR AL SUMARIO



Meliá arranca 2026 con aperturas icónicas, expansión internacional y más herramientas para agencias

Álvaro Gutiérrez Rozas, Head of Sales Development y responsable del canal Meliá Pro, nos cuenta en una entrevista para SoloAgentes durante FITUR 2026 las aperturas, las renovaciones y la apuesta por el canal profesional que hacen de Meliá una de las marcas más estimulantes del momento.

Estas son algunas de las cosas que nos conto:

ME Málaga: el lujo se muda al centro
La joya de la corona para este arranque de año es el nuevo ME Málaga, ubicado en pleno centro de la ciudad. No es solo un hotel, es un icono urbano que redefine el lujo contemporáneo en una de las ciudades más vibrantes del sur de Europa. Ideal para escapadas urbanas de alto nivel, eventos de empresa o clientes premium que ya conocen otras capitales del Mediterráneo.

Meliá ha renovado también el ME Marbella, lo que convierte a la provincia en un doble anzuelo perfecto para clientes que buscan sol, lifestyle y glamour. Y si seguimos bajando un poco más, el MiM Sotogrande, integrado en la nueva cartera de hoteles junto a su partner Leo Messi, amplía las posibilidades del cliente que busca experiencias exclusivas y destinos residenciales de alto standing.

Destino nieve con el sello ME (y con Messi)
Andorra y Baqueira también están en el radar. Los hoteles ME Andorra y ME Baqueira refuerzan la presencia del grupo en zonas de montaña y nieve, ideales para escapadas invernales o escapadas fuera de temporada. Aquí también se consolida la colaboración con Leo Messi como embajador, lo que aporta visibilidad y posicionamiento de marca en nuevos segmentos.

Expansión internacional: Maldivas y Perú como nuevos iconos
La ambición de Meliá no se detiene en España. En este enero de 2026 se ha abierto el Meliá Lagun en Maldivas, un nuevo concepto dentro del Índico que ofrece al agente de viajes un producto exclusivo con gran demanda

potencial para novios, lunas de miel y vacaciones de alta gama.

A su vez, la marca se expande en Perú con la apertura de un hotel en Cusco, a los pies de Machu Picchu. Junto al INNSiDE Lima y el Meliá Lima, se configura así un circuito completo con identidad Meliá en un país que combina patrimonio, cultura y experiencias únicas.

MeliaPro.com: la herramienta que lo pone todo fácil

Toda esta oferta está ya disponible en MeliaPro.com, el portal exclusivo para agentes de viajes. Desde aquí no solo se pueden gestionar reservas con tarifas especiales, sino también acceder a recursos visuales, formaciones, información estratégica y contacto directo con el equipo comercial.

La filosofía de Meliá es clara: si el producto es bueno pero el acceso no es ágil, se pierde la venta. Por eso su apuesta por el canal profesional está más viva que nunca. Álvaro lo resume en una frase sencilla: "Queremos que vuestra experiencia como agentes sea tan buena como la de vuestros clientes en nuestros hoteles."



IR AL SUMARIO

Meliá 2026: Nuevos Destinos y Herramientas Clave para Agencias de Viajes

NUEVOS ICONOS DEL LUJO EN ESPAÑA

- **ME Málaga: El nuevo epicentro del lujo en el sur de Europa**
Ubicado en el centro de la ciudad, se posiciona como un icono urbano ideal para escapadas de alto nivel y eventos de empresa.

- **Doble atractivo en la Costa del Sol**
La renovación del ME Marbella, junto con la apertura en Málaga, crea un doble anfitrión para clientes que buscan sol, lifestyle y glamour.

- **Exclusividad en Sotogrande junto a Leo Messi**
El nuevo ME Sotogrande, parte de la cartera con el futbolista como partner, se enfoca en experiencias exclusivas y destinos residenciales de alto standing.

CONQUISTA DE LA NIEVE Y LA MONTAÑA

- **Expansión a destinos de invierno: ME Andorra y ME Baqueira**
Refuerzan la presencia del grupo en zonas de montaña, ideales para escapadas de nieve o fuera de temporada.

- **Un embajador de alcance mundial**
La colaboración con Leo Messi como embajador de la marca ME aporta una enorme visibilidad y posicionamiento en nuevos segmentos de clientes.

EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE PRESTIGIO

- **Meliá Lagun: Un nuevo paraíso en Maldivas**
Un concepto exclusivo en el Océano Índico, con gran demanda potencial para lunas de miel y vacaciones de alta gama.

- **Un circuito completo en el corazón de Perú**
La apertura de un hotel en Cusco, a los pies de Machu Picchu, se suma a los de Lima (INNSIDE y Meliá) para ofrecer una experiencia integral en el país.

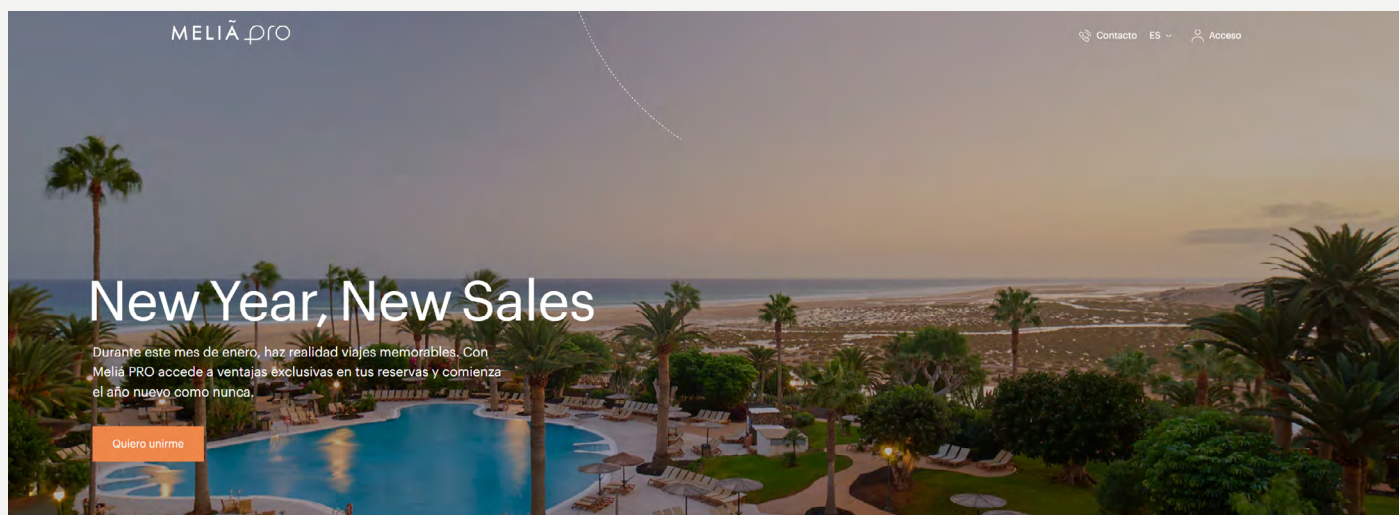
MELIÁ PRO: EL ALIADO ESTRATÉGICO DE LA AGENCIA

- **MeliáPro.com: La herramienta que lo pone fácil**
Un portal exclusivo para agentes de viajes diseñado para que la gestión de reservas y la venta sean un proceso ágil y eficiente.
- **Recursos para potenciar tus ventas**
Accede a tarifas especiales, formaciones, material visual e información estratégica para ofrecer el mejor servicio.



“Queremos que vuestra experiencia como agentes sea tan buena como la de vuestros clientes en nuestros hoteles.”
- Álvaro Gutiérrez Rozas, Head of Sales Development y responsable de Meliá Pro.

sóloagentes



Busca productividad en tu día a día. Seas una empresa, agencia de viajes o meeting planner, Meliá PRO es tu solución.

Una plataforma online donde gestionar todos tus movimientos profesionales, con datos en tiempo real y ventajas exclusivas.

Acceder a la web

Adaptado a cada profesional



Agencias

Gestiona fácilmente tus reservas y las de tus clientes, reserva al mejor precio y disfruta de comisiones instantáneas.

[Ver Meliá PRO para Agencias](#)



Wholesalers

Optimizamos vuestra actividad profesional con reservas en tiempo real, al mejor precio, y con beneficios exclusivos.

[Ver Meliá PRO para Wholesalers](#)



Empresas

Una herramienta sencilla para gestionar tus viajes de negocio. Benefíciate de tarifas exclusivas y de grandes ventajas.

[Ver Meliá PRO para Empresas](#)



Organización de eventos

Celebra reuniones y eventos inolvidables. Escoge tu destino y solicita tu presupuesto para planificar un acontecimiento de éxito.

[Ver cómo celebrar tus eventos](#)



IR AL SUMARIO



Qué vender de Muchosol en tu agencia de viajes en 2026

En el competitivo mundo del alojamiento turístico, Muchosol ha sabido posicionarse como una marca clave dentro del ecosistema de Grupo Viajes El Corte Inglés, especializada en apartamentos y villas. Su propuesta se adapta como un guante a los cambios que ha vivido el cliente en los últimos años: más flexibilidad, más independencia, más autenticidad. ¿El resultado? Un producto perfecto para diversificar el portafolio de tu agencia en 2026, con una cobertura geográfica que abarca desde el corazón de España hasta destinos exóticos en Asia y América Latina.

El músculo de lo nacional. Donde Muchosol pisa con más fuerza es, sin duda, en el producto nacional. Canarias es una de sus grandes apuestas, con una programación reforzada en Lanzarote, Tenerife y Gran Canaria, mientras que en Baleares destacan especialmente Palma de Mallorca y Formentera, dos joyas

que siguen captando un perfil de viajero exigente y recurrente.

Pero la apuesta nacional no se detiene en las islas. El producto urbano está también muy presente, con un enfoque claro en Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla. Grandes ciudades donde el viajero busca estancias más largas, espacios privados y buena ubicación. Y para quienes desean propuestas con encanto o escapadas menos masificadas, Muchosol refuerza destinos como Soria o Jerez de la Frontera, dos sorpresas que conectan con las nuevas tendencias slow travel.

Europa, Asia y el salto a América Latina

Si tu agencia trabaja también destinos internacionales, atentos. Muchosol ha reforzado su presencia en Europa con estancias en París, Roma y Lisboa, ideales para escapadas en pareja o familias que prefieren alojamientos con cocina y más espacio.

En Asia, el foco está en Indonesia y Tailandia, dos destinos long haul en plena tendencia, donde este tipo de alojamiento permite abaratar costes y ganar comodidad. Por último, la marca también apunta hacia México y República

Dominicana, zonas donde el viajero alternativo busca combinar playa con autonomía.

Una solución para cada perfil. Lo que define la propuesta de Muchosol es su vocación de servicio. No se trata solo de ampliar catálogo, sino de ofrecer soluciones concretas para cada tipo de viajero: familias que valoran la independencia, parejas que huyen del todo incluido, seniors que quieren sentirse como en casa, o incluso clientes business que viajan por trabajo y necesitan una estancia flexible.

Para el agente de viajes, es también una oportunidad de venta clara. Contar con un catálogo potente en apartamentos y villas permite ofrecer algo diferente, más adaptado a lo que piden muchos clientes hoy. Y con el respaldo de un grupo como Viajes El Corte Inglés, la confianza está garantizada.

¿El mejor consejo? Contacta con su equipo comercial y explora las opciones que puedes incorporar ya mismo a tu portafolio. En un 2026 lleno de competencia y nuevos modelos de viaje, tener el producto adecuado puede marcar la diferencia.



IR AL SUMARIO

Muchosol: Tu Producto Clave para Vender en 2026

Muchosol ofrece apartamentos y villas alineados con las nuevas tendencias de viaje: flexibilidad, independencia y autenticidad, posicionándose como una oportunidad estratégica para diversificar el portafolio de las agencias y satisfacer la demanda actual.

Destinos Estratégicos



Fuerte Apuesta por el Producto Nacional

Es el mercado principal, con gran presencia en islas, grandes ciudades y destinos "slow travel".



Expansión Internacional Creciente

Cobertura en capitales europeas clave, destinos exóticos en Asia y enclaves en Latinoamérica.

Cobertura Geográfica Principal de Muchosol



Un Alojamiento para Cada Perfil de Viajero

Familias

Valoran la independencia, el espacio y la comodidad de tener su propia cocina.



Parejas y Seniors

Huyen del "todo incluido" y buscan una experiencia más auténtica, como en casa.



Viajeros de Negocios

Necesitan estancias flexibles y alojamientos privados con buena ubicación para su trabajo.



sóloagentes



🌐 Español

🔑 Acceso Agencias

⚙️ ¿Quieres reservar tu casa de vacaciones? Ahora trabajamos exclusivamente con Agencias de Viajes. Para reservar cualquiera de nuestros alojamientos, solo tienes que contactar con una Agencia que forme parte de los grupos de gestión con los que trabajamos.

[Haz click aquí para ver cuáles están disponibles](#)

El banco de camas del alquiler vacacional

Te conectamos con los principales
Turoperadores y Agencias de Viaje del mundo

Vende alquiler vacacional

Registra tus alojamientos

Acceder a la web

¿Qué hacemos?

Conectamos a property managers, agencias de viaje y turoperadores con la mejor selección de alojamientos vacacionales verificados.



Gracias a nuestra tecnología y a nuestro compromiso con la calidad, ofrecemos una experiencia ágil, segura y adaptada a las necesidades de cada cliente. Esto se traduce en acceso a propiedades seleccionadas, precios competitivos y una oferta diseñada para responder a las expectativas de sus viajeros.

Diversifica tus canales de distribución

¿Eres Property Manager y quieres saber por qué distribuir tus alojamientos a través de nuestra red? ¡Te lo contamos!

Conecta tu negocio de alquiler vacacional con los principales Turoperadores y Agencias de Viaje del mundo y fortalece tu presencia en el mercado. Con un solo contrato te damos acceso a más de 500 plataformas de distribución para una exposición global de tus alojamientos. Con la capacidad de entrar en nuevos mercados y clientes de negocio hasta ahora solo reservados a los hoteles.

Ventajas



IR AL SUMARIO

Pablo Parrilla

PANGEA Premium Partners, rentabilidad y diferenciación para agencias locales

En un mercado cada vez más competitivo, PANGEA Premium Partners se ha convertido en una palanca de rentabilidad y diferenciación para agencias locales. Con nuevas aperturas en ciudades clave y exclusividad territorial por ciudad, Pablo Parrilla explica cómo PANGEA está redefiniendo el modelo de agencia de viajes.



Balance de 2025: un año histórico
Pregunta: Pablo, ¿cómo resumirías el año 2025 para PANGEA?

Respuesta: 2025 ha sido un año de transformación y consolidación. Hemos superado los 100 millones de euros en ventas, lo que supone un crecimiento del 50% respecto a 2024. Además, hemos incrementado un 70% las solicitudes de viaje, lo que refleja la confianza del cliente en nuestro modelo. Celebrar nuestro décimo aniversario nos llena de orgullo y nos impulsa a seguir innovando.

PANGEA Premium Partners: resultados y evolución

Pregunta: ¿Qué diferencia a PANGEA Premium Partners y qué resultados concretos habéis logrado?

Respuesta: PANGEA Premium Partners nació para ofrecer a las agencias un modelo rentable, escalable y adaptado al futuro. Hoy contamos con más de 20 agencias asociadas y los resultados marcan la diferencia con incrementos de más de un 95% en el margen, crecimiento del 35% en ventas en el primer año y un incremento del 40% en el ticket medio. Además, varios partners han abierto segundas sucursales, lo que demuestra la escalabilidad del modelo.



Próximas aperturas y mapa territorial

Pregunta: ¿Qué ciudades se sumarán próximamente al programa?

Respuesta: Estamos muy ilusionados con las nuevas incorporaciones. Con las aperturas más recientes y las más inmediatas, incorporamos a nuestra red agencias en Alicante, Vigo, Santander, Huesca, Salamanca, Gijón y Murcia, entre otras. Nuestro objetivo es claro: una agencia Premium por ciudad, con exclusividad territorial y soporte integral.

¿Por qué es diferente Premium Partners?

Pregunta: ¿Cuáles son las ventajas diferenciales para las agencias?

Respuesta: Exclusividad territorial, acceso a nuestra tecnología, procesos optimizados, producto

propio, campañas de captación de marketing y formación continua. Todo ello respaldado por la fuerza de la marca PANGEA.

“PANGEA Premium Partners no es solo un modelo de negocio, es una oportunidad para agencias que quieren evolucionar y liderar en su mercado. Hemos demostrado que se puede crecer con márgenes excepcionales y soporte integral.”
— Pablo Parrilla

Perspectivas para 2026

Pregunta: ¿Cuáles son los objetivos para este año?

Respuesta: A nivel compañía queremos alcanzar los 150 millones de euros de facturación, manteniendo un crecimiento superior al 50%.

Lo lograremos con crecimiento orgánico, nuevas aperturas en España y expansión internacional

hacia América Latina, Estados Unidos y Portugal.

Pregunta: ¿Por qué el propietario de una agencia debería cerrar una cita con vosotros?

Respuesta: Si una agencia quiere crecer, mejorar márgenes y diferenciarse, el modelo Premium Partners es la respuesta.

Estamos a su disposición para explicar cómo funciona la exclusividad territorial, qué inversión requiere y qué resultados están logrando nuestros partners.

Encuentra más información o cierra una cita en:

www.pangeapremiumpartners.com





Cruceros por Europa, Caribe y promociones irresistibles: Norwegian Cruise Line acelera en 2026 con un porfolio imbatible para vender desde ya

Itinerarios desde Barcelona y una variedad única en el Caribe son solo algunas de las armas con las que NCL refuerza su propuesta para agencias. Y atención, porque en 2027 llega el Norwegian Aura, el barco más grande de su historia.

En esta nueva edición de Agent News Express, hablamos con Sonia López, responsable de Norwegian Cruise Line para España y Portugal, que nos adelanta las grandes bazas con las que la naviera arranca este 2026. Y lo hace con una combinación explosiva: producto de calidad, rutas bien diseñadas y una promoción que permite cerrar ventas al instante. Este verano, Europa será uno de

los grandes focos de la compañía, con itinerarios de 7 noches operados por barcos icónicos:

- El Norwegian Epic, con salidas desde Barcelona hasta Roma.
- El Norwegian Dawn, navegando entre Barcelona y Lisboa en ambos sentidos.

Ambos cruceros ofrecen un producto muy potente para familias, parejas y seniors, con programación clara, rutas bien valoradas y experiencia NCL completa a bordo.

En paralelo, el Caribe sigue siendo un terreno donde NCL marca la diferencia, tanto por la variedad de itinerarios (de 3 a 15 días) como por sus puertos de salida: Miami, Nueva York, Nueva Orleans, Galveston o San Juan de Puerto Rico.

Y lo que de verdad distingue a NCL en esta zona son sus islas privadas, Great Stirrup Cay (Bahamas) y Harvest Cay (Belize). La primera, de hecho, ha sido valorada por sus pasajeros como el mejor destino del Caribe, y no por casualidad. Ofrece una experiencia exclusiva, cuidada, cómoda y completamente integrada en el estilo de vida NCL.

Para los que ya trabajan con previsión a medio plazo, la compañía ha anunciado la llegada del Norwegian Aura en 2027, que será el buque más grande de su historia: un 10% superior en capacidad respecto a los actuales Aqua y Luna. Su gran novedad será Ocean Heights, un circuito de actividades pensado para toda la familia, con más de 25 metros de cuerdas y toboganes, convirtiéndose en una propuesta de altísimo valor para el segmento familiar.

Norwegian Cruise Line no espera a la temporada alta para darte herramientas de venta. Te las pone delante ahora mismo. Con una Flash Sale activa, cruceros europeos desde Barcelona, variedad en el Caribe, destinos exclusivos y la promesa de una flota que sigue creciendo, su oferta para 2026 es concreta, atractiva y fácil de vender.

Si en tu agencia trabajas cruceros y quieres captar clientes que buscan calidad, flexibilidad y un producto redondo, este es el momento de fomentar tus ventas con NCL.



NCL 2026: Argumentos de Venta Irresistibles para tu Agencia

Foco en Europa: Salidas Clave

Norwegian Epic: Barcelona - Roma



Un itinerario icónico de 7 noches que conecta dos de las ciudades más importantes del Mediterráneo.

Norwegian Dawn: Barcelona - Lisboa



Ofrece una ruta atractiva navegando entre España y Portugal en ambos sentidos.

Ideal para familias, parejas y seniors

Un producto potente con rutas bien valoradas y la experiencia NCL completa a bordo.

FLASH SALE

50%

DE DESCUENTO EN EL PAQUETE "FREE AT SEA"

La promoción "Flash Sale" aplica a todos los barcos y salidas de la compañía.

Vigencia: Del 21 de enero al 2 de febrero

Un argumento comercial para cerrar ventas al instante

Una ventana de oportunidad limitada para generar ventas urgentes y decisivas.

Mirando al Futuro: Norwegian Aura 2027

Anunciada la llegada del Norwegian Aura para 2027

Será el buque más grande en la historia de la compañía, marcando un nuevo hito en su flota.

UN **10% MÁS DE CAPACIDAD**

Su tamaño será superior a los actuales barcos de la clase Aqua y Luna.



La Diferencia en el Caribe

Gran variedad de itinerarios

Rutas flexibles que van desde 3 hasta 15 días para adaptarse a todo tipo de viajeros.

Múltiples puertos de salida



Islas privadas y exclusivas

NCL cuenta con Great Stirrup Cay (Bahamas) y Harvest Caye (Belize) como destinos únicos para sus pasajeros.



“Great Stirrup Cay, valorada como “el mejor destino del Caribe”

Según la opinión de los propios pasajeros de NCL, destacando su experiencia exclusiva y cómoda.

★ Novedad estrella: “Ocean Heights”

Un circuito de actividades familiares con más de 25 metros de cuerdas y toboganes, una propuesta de alto valor para este segmento.



sóloagentes

NCL NORWEGIAN CRUISE LINE



INSCRIBIRSE

INGRESAR

93 1763470

EXPLORA OFERTAS DE CRUCEROS POR QUÉ NCL ADMINISTRAR AYUDA

VENTA FLASH

50%
DE DESCUENTO
EN CRUCEROS*

MEJORA TUS VACACIONES
DESDE 234€** 139€**
BEBIDAS PREMIUM
RESTAURANTES DE ESPECIALIDADES
DESCUENTO PARA EXCURSIONES
PAQUETE WI-FI

300€
DE DESCUENTO
PARA VUELOS
EN BALCON Y SUPERIORES*

22 : 58 : 39
HORAS MINUTOS SEGUNDOS

MÁS INFORMACIÓN

Acceder a la web

60 vacaciones en crucero BORRAR TODOS FILTROS



Puerto de salida



Fechas

BUSCAR UN CRUCERO



Europe Cruises 2026 from € 849

Experience Europe like never before: from the mystical North Cape to the sparkling Mediterranean with the Greek Isles, all the way to the sunny Canary Islands. Secure your European adventure with NCL now from just € 849.

RESEVAR AHORA >



Descubre las novedades del Norwegian Aura™

Conoce todas las novedades del Norwegian Aura™, donde las diferencias son de otro mundo. ¡Redefinimos las vacaciones en familia a partir de 2027!

DESCUBRE MÁS >



¡Great Stirrup Cay está creciendo!

Prepárate para remojar tus pies en la piscina que siempre has deseado, que cuenta con varios bares, con bebidas premium ilimitadas, por supuesto. Además, agregamos un nuevo puerto de avanzada y mucho más para que todos disfruten. Todo llegará en invierno de 2025.

VER MÁS >

MIRA LO QUE SE ACERCA AL PARAÍSO

Escape a The Great Life en Great Stirrup Cay



IR AL SUMARIO



Sebastián Briones
CEO de Pipeline Software

Pipeline Software presenta en 2026 nuevas funcionalidades en Orbis Gestión, Orbis Corporate y Orbis Hoteles: API para automatizar procesos, conciliación bancaria, gestión de tarjeta corporativa y más proveedores hoteleros. Claves para agencias que quieren ahorrar tiempo y profesionalizar su operativa.

Hay entrevistas que te inspiran a vender más. Y hay otras que, si eres agente, te hacen pensar: “vale, esto me va a ahorrar una barbaridad

de horas”. La de hoy va de eso. En esta edición de Agent News Express nos ponemos técnicos con una intención muy práctica: dejar de perder tiempo en tareas manuales que no aportan margen, ni servicio, ni tranquilidad.

Para aterrizarlo, hablamos con Sebastián Briones, CEO de Pipeline Software, que llega a 2026 con una hoja de ruta clara: automatizar, conectar y profesionalizar la gestión para que la agencia vuelva a centrarse en lo que de verdad importa.

Antes de entrar en novedades, hay un dato que sirve para entender el momento de la compañía. Según explica Briones, 2025 fue un año “fantástico” para Pipeline, con un crecimiento de más de un 15% en facturación y la incorporación de más de 200 agencias nuevas a su portfolio en la parte de Orbis Gestión.

Es una cifra que, más allá del titular, tiene lectura de mercado: si tantas agencias apuestan por un sistema, es porque están buscando exactamente lo mismo que tú buscas cuando el día se te queda corto: orden, control y procesos

que no te obliguen a vivir pegado a la pantalla.

Por tanto, el primer gran eje de 2026 es una palabra que suele sonar lejana, pero que aquí se traduce en algo muy concreto: una API “muy potente”. Dicho sin tecnicismos, significa que el sistema de gestión puede transaccionar de forma automática desde herramientas externas, sin tener que hacer el trabajo manual de siempre.

En la práctica, esto abre la puerta a integrar flujos, reducir duplicidades y evitar errores humanos en tareas repetitivas, que son precisamente las que más desgastan a administración y a dirección cuando toca cerrar meses, cuadrar pagos o perseguir información.

En cambio, si hay una promesa que cualquier agencia entiende al instante es la de “cuadrar bancos sin volverse loca”. Y aquí viene una de las mejoras más importantes: Pipeline anuncia que incorporará conciliación bancaria automática con las cuentas de los bancos con los que trabaja la agencia.



IR AL SUMARIO

Orbis 2026: La Tecnología que Transforma tu Agencia de Viajes

Un 2025 de Crecimiento Sólido

Pipeline
software

+15%
de facturación
Pipeline Software experimentó un estancamiento superior al 15% en su facturación durante el año 2025.

+200
nuevas agencias
Más de 200 agencias de viajes se incorporaron a la cartera de clientes de Orbis Gestión, demostrando la confianza del mercado.



Visión 2026: Automatizar, Conectar y Profesionalizar

La estrategia se centra en eliminar tareas manuales para que las agencias ganen en orden, control y procesos eficientes.



Novedades Clave para una Gestión Eficiente



Potente API para la Automatización

Se introduce una nueva API que permite al sistema transaccionar automáticamente con herramientas externas, reduciendo duplicidades y errores humanos.



Conciliación Bancaria Automática

La plataforma se conectará con las cuentas bancarias de la agencia para cuadrar movimientos sin necesidad de introducción manual, asegurando una gestión financiera más limpia.



Gestión Integral de Tarjetas Corporativas

Se facilita la gestión de tarjetas físicas y virtuales, con generación y conciliación automáticas desde administración para un control total de los gastos.



Más Opciones en Orbis Hoteles

Se incorporan nuevos proveedores hoteleros a los 25 ya existentes, ampliando las alternativas de reserva y la capacidad de respuesta al cliente.

Herramientas para Potenciar el Negocio Corporativo y B2C



Portal de Autoestión para Empresas (Orbis Corporate)

Ofrece un entorno para que las empresas clientes recuperen facturas y generen informes, promoviendo un modelo de autoreserva controlada.



Facilidades de Pago para Clientes Corporativos

Las empresas pueden pagar sus facturas directamente en la plataforma mediante transferencia o tarjeta de crédito, acelerando los cobros.



Ecosistema Conectado (Orbis Portal)

El motor de reservas B2B y B2C se conecta automáticamente con el CRM y la administración, traspasando los datos a Orbis Gestión y al entorno contable sin intervención manual.

“Menos dependencia del teclado, más automatización, más control

La filosofía de Pipeline Software para 2026 es ofrecer una estructura preparada para crecer sin que el equipo se vea desbordado por tareas administrativas.

sóloagentes

Es decir, menos tiempo picando, menos discrepancias escondidas, más trazabilidad y una gestión financiera más limpia. Cuando la operativa crece, esto no es un extra: es un salvavidas.

A la vez, Pipeline quiere “meter mano” a un punto delicado en muchas agencias, especialmente en corporativo o en equipos con desplazamientos: la tarjeta corporativa.

La novedad no va solo de tener tarjeta, sino de gestionarla como se gestiona en empresas grandes: tarjeta física y virtual, generación automática y, sobre todo, conciliación desde administración.

Traducido a tu día a día: menos tickets perdidos, menos sustos, menos discusiones internas y más control sobre lo que se paga, cuándo y por qué.

Por otro lado, la parte hotelera también crece. En Orbis Hoteles anuncian la incorporación de nuevos proveedores, que se sumarán a los 25 ya existentes en la plataforma. Aquí la idea es sencilla: más acceso, más alternativas y, en consecuencia,

más capacidad de respuesta cuando el cliente aprieta, cuando un hotel se cae o cuando necesitas comparar opciones sin salirte del flujo de trabajo.

Sin embargo, donde se nota una visión especialmente alineada con el futuro del canal es en el impulso de Orbis Corporate. Briones explica que esta plataforma permite a las agencias que trabajan con empresas ofrecerles un entorno donde puedan recuperar facturas y generar informes corporativos.

Y a partir de ahí, el plan es ir promoviendo un modelo de autoreserva por parte de las empresas clientes, siempre conectado al ecosistema de la agencia.

Esta parte es importante: no habla de “quitarte” al cliente corporativo, sino de darle autoservicio controlado para que tú mantengas la relación, el margen y el gobierno del viaje.

Además, ese entorno corporativo contempla algo que también reduce fricción: la posibilidad de que las empresas paguen las facturas que se cuelgan en la

plataforma por transferencia o por tarjeta de crédito. Es un detalle que, bien trabajado, acelera cobros, evita correos eternos y mejora la experiencia del cliente empresa, que suele valorar la facilidad por encima de casi todo.

En paralelo, Pipeline continúa empujando su motor de reservas con Orbis Portal, orientado a potenciar las reservas B2B y B2C de las agencias clientes, con una promesa que conviene subrayar: conexión automática con el CRM y con la parte de administración, incluida la bajada a Orbis Gestión y su traspaso al entorno contable.

En otras palabras, que el sistema “haga el camino completo” y no se quede en una reserva aislada que luego hay que ordenar a mano.

La lectura final es clara. Pipeline Software no está vendiendo solo un programa; está vendiendo una forma de operar en 2026: menos dependencia del teclado, más automatización, más control y una estructura preparada para crecer sin que el equipo se rompa



IR AL SUMARIO

Vacaciones con MÁS para disfrutar en el Caribe

Con más para ver, más para hacer y más para experimentar, tus clientes encontrarán lo que más les gusta con NCL.

Cuando viajan con NCL® por el Caribe, siempre hay más para disfrutar. Pueden pasar el día en las cálidas aguas turquesas de Tortola, antes de relajarse en la suite termal de nuestro Mandara Spa®. También pueden pasear por las playas de arena blanca de Great Stirrup Cay, nuestra isla privada en las Bahamas, y luego experimentar la emoción de probar el primer tobogán híbrido del mundo en alta mar, compuesto por una montaña rusa y un tobogán acuático: el Aqua Slidecoaster.

Con NCL, no tienen que elegir entre todo lo que les gusta, así que cada uno puede vivir las mejores vacaciones de su vida.

disfruta
MÁS
en el mar™

PARTNERSFIRST

Contacto de ventas y marketing para Europa Continental: NCL (Bahamas) Ltd., Kreuzberger Ring 68, D-65205 Wiesbaden, Alemania ©2025 NCL Corporation Ltd. Registro de barcos: Bahamas y EE. UU. 2565453 08/25



¡IRUMBO AL CARIBE!

LAS MEJORES OFERTAS
PARA EL SECTOR



Más información sobre NCL en el Caribe con eventos, formación y materiales para AA. VV en trade.ncl.com/caribe

Caribe, 7 días

desde/hasta San Juan:

Barbados, Antigua y Santa Lucía



Norwegian Epic®
Ene–Abr 2026

Norwegian Breakaway®
Nov–Dic 2026

Caribe, 7 días

desde/hasta Miami:

Harvest Caye, Cozumel y Roatán



Norwegian Encore®
Ene–Abr 2026

Norwegian Luna™
Abr, Nov–Dic 2026

Norwegian Aqua™
Oct–Nov 2026

Caribe, 7 días

desde/hasta Miami:

Great Stirrup Cay y República Dominicana



Norwegian Aqua™
Oct–Dic 2025
Ene–Abr, Nov–Dic 2026

Norwegian Luna™
Abr–Oct 2026

Reserva en norwegiancentral.com o llamando al **93 1763470**

Orbis.

WEB

¿Aún no conoces la nueva versión Web de Orbis Gestión para Agencias de Viajes?

- SES Hospedajes
- Factura Electrónica
- Nuevas capturas proveedores
- Generación enlaces de cobro
- Conciliación tarjetas
- Enlace CRM
- Alta desatendida expedientes
- API transaccional
- Soporte SII, TICKETBAI y VERIFACTU
- Etc.

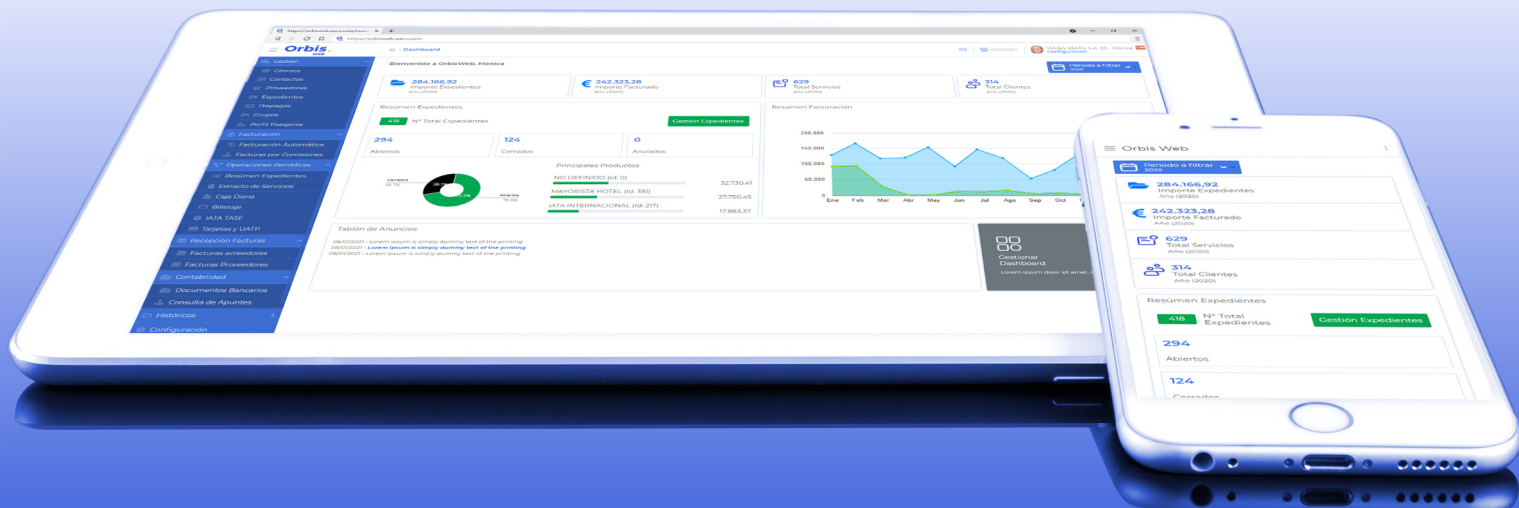
WhatsApp 614 398 077

Teléfono 964 723 390

Correo electrónico comercial@pipeline.es



Más información en
www.orbisweb.es



Pipeline.

software



Vuelta al origen, producto premium renovado y apuesta por las salidas regionales: así es la estrategia de Soltour para este año

Hablamos con Mateo Ramón Sastre, CEO de Soltour, para conocer cómo afronta el grupo este 2026. Su respuesta es clara y firme: vuelven al origen. Y no como gesto simbólico, sino como decisión estratégica para reforzar su papel como turoperador aliado del agente de viajes.

En palabras del propio Mateo, el compromiso es “volver a ser ese turoperador que apoya de verdad a la agencia”, con acciones concretas que lo demuestren.

Por un lado, el relanzamiento del producto Bahía Príncipe supone no solo una actualización, sino una apuesta decidida por recuperar un clásico del mercado español con una propuesta renovada, adaptada a las expectativas actuales del viajero. Para que el agente pueda

defenderlo con argumentos reales, Soltour acompañará el despliegue con formación específica y apoyo comercial.

Por otro, la gran baza que muchos esperaban: la apuesta por las operaciones directas desde aeropuertos regionales, evitando la dependencia permanente de Madrid o Barcelona.

Esta operativa regionalizada no solo mejora la experiencia del viajero, sino que facilita enormemente la labor de venta para la agencia. Cerrar una reserva es mucho más sencillo cuando el vuelo sale desde el aeropuerto más cercano, y Soltour quiere volver a liderar ese terreno donde otros han reducido presencia.

Además, el refuerzo del equipo comercial es otro de los pilares clave. Lejos de delegar en automatismos, el grupo apuesta por estar más cerca del agente, con visitas, soporte y presencia constante. Esto incluye también la mejora de su canal digital, con una web más operativa, más clara y preparada para dar soporte a toda esta nueva estructura de producto y operativa.

Por tanto, la estrategia de Soltour para este 2026 se apoya en tres ejes que puedes trasladar directamente a tu mostrador:

- Bahía Príncipe renovado y con acompañamiento formativo.
- Operaciones regionales que facilitan la venta sin escalas.
- Soporte comercial reforzado para estar más cerca de ti.

Frente a otros modelos que apuestan por la automatización total, Soltour responde este 2026 con una vuelta a lo esencial: cercanía, confianza y producto sólido. No es un retroceso, es una relectura inteligente del papel que debe jugar un turoperador cuando la agencia necesita respaldo real.

Y eso implica estar en los destinos, pero también en las regiones. Tener producto, pero también personas. Apostar por lo digital, sin dejar de abordar lo humano.

Si en tu agencia vendes producto vacacional, buscas vuelos desde tu ciudad y valoras tener a alguien al otro lado del teléfono cuando lo necesitas, Soltour refuerza su compromiso de estar donde más falta hace: a tu lado.



IR AL SUMARIO

La Estrategia de Soltour para 2026: Tu Aliado Clave



ELIGE MÁS REBAJAS

DESCUENTO MÍNIMO POR PERSONA GARANTIZADO:

VUELOS ESPECIALES	
Caribe y Cabo Verde	Otros destinos
-150€	-100€
LÍNEA REGULAR	
Grandes viajes	Corta y media distancia
-120€	-80€

HASTA EL 16 DE FEBRERO

Ofertas de última hora

Egipto Semana Santa Descubriendo Egipto Luxor, Assuan, El Cairo Exclusivo Soltour desde Madrid 7 Noches 28/Marzo Semana Santa 2026 9% dto 1.827 € 1.727 €	Egipto Semana Santa Maravillas de Egipto con Gran Museo Egipcio Luxor, Abu Simbel, Assuan, El Cairo Exclusivo Soltour desde Madrid 7 Noches 28/Marzo Semana Santa 2026 CIRCUITO ① 2.189 €	Cuba La Habana Starfish Montehabana *** Exclusivo Soltour desde Madrid 7 Noches Alojamiento y Desayuno Enero - Abril '26 Otoño / Invierno 25-26 12% dto 1.239 € 1.089 €
--	---	--

Ofertas Soltour
193 ofertas online desde
[Ver todas las ofertas](#)

Acceder a la web

Empieza tus vacaciones en nuestros destinos destacados
Haz click en las diferentes pestañas geográficas para descubrir sus destinos destacados. ¡Estás a tan solo un clic de tu aventura!

España Europa África América Asia

Cuba La Habana Starfish Montehabana *** Exclusivo Soltour desde Madrid 7 Noches Alojamiento y Desayuno Enero - Abril '26 Otoño / Invierno 25-26	Cuba Varadero Roc Barlovento **** Exclusivo Soltour desde Madrid 7 Noches Todo Incluido Enero - Abril '26 Otoño / Invierno 25-26	República Dominicana Puerto Plata Viva Tangerine by Wyndham ***** 7 Vuelos desde Madrid 7 Noches Todo Incluido Enero - Abril '26 Otoño / Invierno 25-26
---	--	---



IR AL SUMARIO



Special Tours lanza su programación 2026 con foco en Semana Santa y verano, incluyendo salidas chárter desde toda España, destinos como La Puglia o Normandía, y una plataforma lista para reservar al instante.

Hablamos con María José Quintana, Directora Comercial de Special Tours, para conocer la estrategia con la que el turoperador del Grupo Ávoris quiere facilitar la vida al agente de viajes este 2026.

Special Tours ha diseñado una programación muy potente, basada en vuelos chárter para Semana Santa y verano, que despegarán desde todos los aeropuertos españoles, no solo los principales.

Esta decisión no es casual: responde a una demanda real del mercado, que pide más salidas

desde origen y menos dependencia de Madrid o Barcelona. Para el agente de viajes, esto significa cerrar más reservas con mayor rapidez, especialmente en fechas sensibles como Semana Santa o las semanas fuertes del verano.

No hay que combinar vuelos ni adaptar el cliente al circuito: el producto ya está adaptado a la realidad del cliente.

Además, la programación 2026 incluye novedades atractivas como La Puglia (Italia) o Normandía (Francia). Son destinos de enorme valor patrimonial y gastronómico que encajan perfectamente con perfiles senior, culturales o viajeros de repetición que buscan algo diferente a lo habitual.

Todo el producto ya está cargado y disponible en specialtours.es, con fechas, orígenes y plazas accesibles al momento. No se trata solo de anunciarlo, sino de que el agente pueda venderlo hoy mismo.

Por tanto, la propuesta de Special Tours para 2026 se apoya en tres claves claras:

— Vuelos especiales desde todos los aeropuertos españoles.

— Nuevos destinos como La Puglia y Normandía, diferenciadores y de alto valor.

— Una web operativa con programación ya disponible para reservas inmediatas.

Y a todo esto se suma algo que no siempre está garantizado en el sector: un equipo comercial cercano, accesible y volcado en apoyar al canal minorista. Así lo ha recalado María José durante la entrevista, dejando claro que no se trata solo de producto, sino también de acompañamiento.

Special Tours ha afinado su operativa para facilitarte la venta, no para complicarla. Con vuelos chárter desde tu región, destinos atractivos y una plataforma B2B lista para cerrar reservas sin perder tiempo, su propuesta para 2026 es concreta, realista y pensada para sumar.

Si en tu agencia vendes circuitos por Europa y necesitas garantizar disponibilidad en fechas clave sin inventos de última hora, esta es una de las herramientas más eficaces que puedes tener este año en tu cartera.



IR AL SUMARIO

Impulsa tus Ventas en 2026 con la Estrategia de Special Tours

Operativa Aérea: Más Cerca de tu Cliente

Vuelos especiales desde todos los aeropuertos de España.

La programación incluye salidas en vuelos charter desde aeropuertos de todas las regiones, no solo desde los principales como Madrid o Barcelona.

Adaptado a la demanda real del mercado.

Esta estrategia responde a la petición de los clientes de tener más salidas desde su origen, facilitando la venta sin necesidad de combinar vuelos.

Cierra más reservas, más rápido.

Permite garantizar la disponibilidad en fechas clave como Semana Santa y verano, ofreciendo un producto ya adaptado al cliente final.

Producto Exclusivo: Nuevos Destinos para Sorprender

Descubre La Puglia (Italia).

Un nuevo destino de enorme valor patrimonial y gastronómico para añadir al portafolio de circuitos italianos.

Explora Normandía (Francia).

Una región francesa que ofrece una alternativa cultural y diferenciadora a los circuitos tradicionales.

Ideal para viajeros experimentados.

Estos destinos encajan perfectamente con perfiles de clientes senior, culturales o viajeros de repetición que buscan experiencias únicas.

Herramientas y Soporte: Vende Desde Hoy Mismo



Toda la programación ya está disponible online.

El producto 2026 está corgado y listo para reservar en la web B2B specialtours.es, con fechas, orígenes y plazas accesibles al momento.

Reserva inmediata sin perder tiempo.

La plataforma operativa permite a los agentes consultar y cerrar ventas al instante, sin esperas ni gestiones complejas.



Un equipo comercial a tu lado.

Special Tours garantiza un equipo cercano, accesible y enfocado en apoyar al canal minorista, ofreciendo acompañamiento más allá del producto.

sóloagentes

Special
Tours

ORIGEN | Acceso agencias

OFERTAS Para tu agencia ▼ Europa Occidental ▼ Islas Reino Unido e Irlanda ▼ Europa del Sur ▼ Europa del Este ▼ Europa del Norte ▼ Información útil ▼ e-magazines

Viajes

VIAJEMOS JUNTOS
para contar historias

SEMANA SANTA PARA TI

CON VUELOS DIRECTOS POR EUROPA

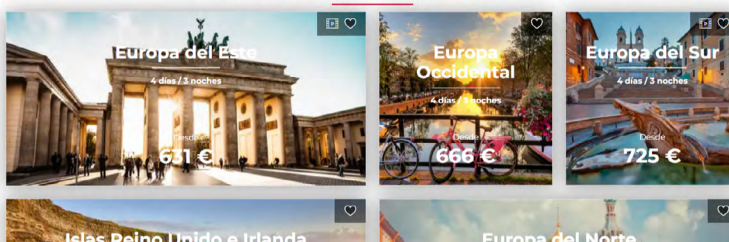
Para cambiar de aires, disfrutar de nuevos paisajes y crear historias.

Acceder a la web

Elige tu circuito...		Busqueda por itinerario	
ORIGEN Todos los orígenes	DESTINO Selecciona tu destino	FECHAS Selecciona fecha	DURACIÓN Cualquier duración
CATEGORÍA Cualquier categoría	SENIOR Mayores de 55	BUSCAR	



Descubre las mejores ofertas de circuitos



IR AL SUMARIO



En un año en el que muchos catálogos suenan parecido, Travelplan llega con una idea muy sencilla de vender, pero difícil de ejecutar: darle a la agencia novedades reales, con ruta propia, con fechas claras y con destinos que no están reprogramados. Eso es lo que vino a contar Pura Sevilla desde FITUR: una programación 2026 cargada de producto exclusivo que mezcla novedad, seguridad operativa y destinos estrella que siguen funcionando.

La primera baza que pone sobre la mesa es Querétaro. Travelplan arrancó la ruta el 20 de diciembre y confirma continuidad, con un mensaje comercial muy aprovechable: no se trata solo de “sumar México”, sino de abrir la puerta a un estado donde conviven lo colonial, la historia y una identidad cultural muy vendible cuando el cliente pide “algo distinto” sin renunciar a la comodidad. Además, el detalle que a la agencia le interesa de verdad es operativo: anuncian que duplicarán frecuencias a ese destino en 2026, lo que implica más juego para calendarizar ventas y ajustar la propuesta a perfiles distintos.

Por otro lado, si lo que buscas es un argumento diferencial para escapar de lo obvio, la exclusiva fuerte del año es el vuelo Armenia-Georgia, con inicio previsto el 31 de mayo desde Madrid y un planteamiento muy Travelplan: entrar por un país y salir por el otro. No es solo una ruta; es una manera de empaquetar un viaje con relato, que al cliente le suena a descubrimiento y a la agencia le permite posicionarse como prescriptora, no como simple tramitadora.

Sin embargo, la gran noticia emocional y comercial de la entrevista llega con la vuelta de Jordania. Pura Sevilla lo remarca por dos razones: por satisfacción de cliente y por el histórico de éxito cuando lo venían operando. Y aquí aparece el dato táctico que conviene subrayar en la pizarra de la oficina: además del regreso del destino, Travelplan anuncia operación desde provincias a partir del 31 de agosto, extendiéndose hasta diciembre de 2026. Traducido a ventas: más capilaridad, menos fricción para el viajero y una ventana larga para trabajar grupos, parejas y seniors con planificación real.

A partir de ahí, Travelplan completa el discurso con esos destinos que funcionan como “seguro de vida” cuando necesitas cerrar: Uzbekistán como joya de éxito garantizado, Mauricio especialmente en verano, Tailandia como clásico que no falla, y el Caribe con salidas desde Madrid y Barcelona. Y, para completar la media distancia que sostiene muchas cuentas de resultados, entran en la conversación Egipto, Turquía, Túnez, Cabo Verde y Senegal.

Lo interesante de esta entrevista, si eres agencia, no es la lista de destinos. Es el patrón: exclusivas para diferenciarte (Armenia-Georgia), refuerzo donde hay demanda (Querétaro), recuperación de un top ventas con argumento de confianza (Jordania) y una base sólida para no quedarte sin producto cuando el cliente entra por la puerta con prisas (Caribe y media distancia). En resumen: Travelplan te está diciendo “activa el modo vacaciones”, pero con algo que al agente le importa más que el eslogan: programación y soporte para vender con tranquilidad.



IR AL SUMARIO

Travelplan 2026: Novedades y Oportunidades para tu Agencia

Novedades Exclusivas 2026

Ruta Única: Armenia-Georgia
Vuelo exclusivo desde Madrid a partir del 31 de mayo, itinerario de entrada por un país y salida por otro para un viaje con relato.

Refuerzo en México: Querétaro
Frecuencias duplicadas: combina historia, cultura otonal y comodidad, alternativa al México tradicional.

El Gran Regreso: Jordania

Vuelve un Destino Estrella: Jordania
Regreso de un destino con máxima satisfacción de cliente y éxito histórico.

Operativa Ampliada desde Provincias
A partir del 31 de agosto y hasta diciembre de 2026, salidas facilitando la venta a grupos, parejas y seniors.

La Estrategia Travelplan para Agencias

"Programación y soporte para vender con tranquilidad"

Un Patrón para Vender Mejor:

Exclusivas para diferenciar, refuerzo donde hay demanda, recuperación de un top ventas y una base sólida de producto.

Apuestas Seguras de Larga Distancia

Destinos "Seguro de Vida"

Portafolio de éxito garantizado para cerrar ventas cuando se necesita una opción fiable.

Joyas Internacionales

Incluye Uzbekistán como éxito garantizado, Mauricio como opción ideal de verano y Tailandia como un clásico que nunca falla.

Media Distancia para Sustener Ventas

Oferta Clave

Incluye destinos consolidados y de alta demanda como Egipto, Turquía, Túnez, Cabo Verde y Senegal.

sóloagentes

travelplan

Acceso Agencias

Corbie Boleares y Canarias África América Asia Europa Puertos Novios Travel Outlet e-magazines Tu escaparate Aéreos

**AHORRA hoy
DISFRUTA mañana**

Reservas del 12 de enero al 16 de febrero
Para viajar del 1 de febrero al 31 de octubre

PRECIOS EXCLUSIVOS VENTA ANTICIPADA

HASTA
250€
DESCUENTO
POR PERSONA

Acceder a la web

Paquetes Vacacionales	Combinados	Circuitos	Dinámico
DESTINO Selecciona tu destino	ORIGEN Selecciona tu origen	DURACIÓN Selecciona una duración	FECHA Selecciona una fecha
PAJESAJEROS 2 adultos en 1 habitación	SENIOR Mayores de 55	NOVIOS Luna de miel	BUSCAR

**AHORRA hoy
DISFRUTA mañana**

PRECIOS EXCLUSIVOS VENTA ANTICIPADA

República Dominicana

Descubre las mejores ofertas

AHORRA hoy

PRECIOS
EXCLUSIVOS
EN VENTA
ANTICIPADA

> Ventas del 12 de
enero al 16 de febrero
> Para viajar del
1 de febrero al 31
de octubre de 2026

> REPÚBLICA
DOMINICANA
> MÉXICO
> CUBA
> ISLA MAURICIO
> TAILANDIA
> COSTA RICA
> UZBEKISTÁN

DISFRUTA mañana



IR AL SUMARIO

travelplan

QUERÉTARO

Nuevo destino 2026

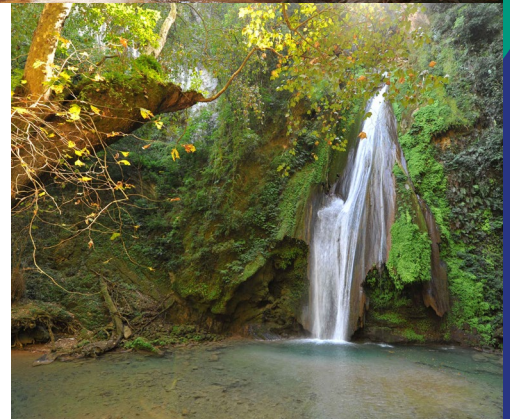


Vuelo directo desde Madrid. 2 frecuencias semanales



Querétaro es una joya geográfica de México, Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO, que posee los más diversos atractivos turísticos para todos los gustos e intereses.

Desde la contemporaneidad de su Metrópoli Creativa con el pasado vibrante de su Centro Histórico, hasta las maravillas naturales como Sierra Gorda, pasando por el atractivo culinario de su región de vinos y quesos o el aire puro y la tranquilidad de sus bosques y Campos del Sur, Querétaro lo tiene todo.



Y ahora, **Travelplan** pone a tu disposición una selección de programas de circuito de 9 días/7 noches meticulosamente diseñados.

Itinerarios muy completos, con una amplia gama de servicios incluidos para que no te preocupes por nada y puedas disfrutar al máximo las maravillas de este destino

¡No te lo pierdas!

DESCUBRE TODAS LAS
POSIBILIDADES
QUE TE OFRECE
EL DESTINO



iberojet

NOVEDAD



SEMANA SANTA PARA TI

CON VUELOS DIRECTOS POR EUROPA

Para cambiar de aires, disfrutar de nuevos paisajes y **crear historias.**

Vuelos desde 

Asturias | Bilbao | Granada
León | Logroño | Pamplona
Santiago | Valencia |
Valladolid | Vitoria | Zaragoza

**VIAJEMOS
JUNTOS**
para contar historias



Valentín Escalera

Commercial Director TUI Spain,
Portugal & Americas

El grupo activa todo su músculo global para poner a disposición del agente español más de 600 ideas de viaje, nuevas marcas, cruceros exclusivos y una operativa charter que apunta directamente a las ventas de este año

Desde FITUR 2026, TUI lanza un mensaje claro al mercado: quiere ser un socio estratégico real para las agencias de viajes, no solo un proveedor más de producto. Así lo explica Valentín Escalera, Director Comercial de TUI para España y Portugal, en una nueva entrega de Agent News Express, donde desgana una batería de novedades que refuerzan su posicionamiento en grandes viajes, cruceros y operativa propia.

No se trata de un ajuste cosmético ni de una ampliación puntual del catálogo. Hablamos de una

estrategia global apoyada en el músculo del Grupo TUI, con producto exclusivo, activos propios y una clara orientación a facilitar la labor comercial del agente en un contexto cada vez más competitivo.

Por tanto, entender bien qué hay detrás de esta propuesta y cómo aprovecharla en el mostrador será clave para encarar 2026 con ventaja.

Uno de los grandes ejes de la propuesta de TUI para el próximo año es su nueva programación de grandes viajes, que arranca con cifras poco habituales en el mercado emisor español. Más de 600 ideas de viaje, de las cuales alrededor de 180 son programas nuevos o profundamente renovados, cubriendo los cinco continentes.

Asia, África, Oriente Medio, Asia Central, Europa y América forman parte de una oferta que no busca únicamente volumen, sino amplitud de alternativas para adaptarse a perfiles muy distintos de cliente. Esta diversidad permite al agente jugar con propuestas cerradas, variantes de itinerario y combinaciones que aportan valor frente a la venta directa.

Sin embargo, el verdadero factor diferencial no está solo en la cantidad de programas, sino en el respaldo de pertenecer a un grupo turístico global. Como explica Escalera, TUI puede apoyarse en activos propios que marcan la diferencia frente a otros turoperadores del mercado.

Aquí entran en juego elementos como sus cadenas hoteleras, entre las que destacan TUI Blue o Robinson, así como su participación en RIU. A ello se suma algo especialmente relevante para 2026: la comercialización por primera vez en España de los cruceros marítimos del propio Grupo TUI.

Este movimiento supone la llegada al mercado español de marcas como Mein Schiff, TUI Cruises y Hapag-Lloyd Cruises, integradas ya en la nueva web de la compañía. Para el agente, esto se traduce en acceso a un producto de crucero premium y de lujo que hasta ahora no estaba disponible de forma estructurada en nuestro mercado.

Por otro lado, TUI refuerza también su posición en cruceros fluviales, uno de los segmentos más estables y rentables para las agencias. La operativa se



IR AL SUMARIO

TUI 2026: Tu Socio Estratégico para Vender Más y Mejor

TUI se reposiciona para 2026 como tu socio estratégico integral, movilizando todo su músculo global con más de 600 propuestas y activos propios para ofrecer valor diferencial y ampliar tus oportunidades de negocio.



apoya en dos barcos fletados específicamente para el mercado español, con servicios pensados para este público: directores de crucero, guías en español y una experiencia adaptada tanto en el Rin como en el Danubio.

La ampliación de salidas prevista para este año permite ofrecer una gama más amplia de fechas y opciones, algo especialmente valorado por clientes senior y por aquellos que buscan viajar fuera de temporada alta.

En cambio, donde TUI introduce un componente claramente aspiracional es en su programación especial por el centenario de la Ruta 66. Aprovechando esta efeméride, el turoperador lanza una propuesta que va mucho más allá del circuito clásico. El agente podrá ofrecer la mítica ruta estadounidense en bus exclusivo, fly & drive, motorhome o incluso en Harley Davidson, un producto muy demandado por viajeros que buscan experiencias memorables y diferenciadoras.

Otra de las grandes novedades llega con el lanzamiento de TUI Go, una nueva marca de circuitos con precio más competitivo y enfoque flexible, pensada para

un público más joven o menos tradicional. No es un producto vacío, sino una respuesta a una demanda clara del mercado: viajes más personalizables, con estructura, pero sin rigideces innecesarias.

Para muchas agencias, TUI Go puede convertirse en una puerta de entrada a nuevos perfiles de cliente que hasta ahora escapaban del circuito clásico de grandes viajes.

Todo este despliegue de producto se apoya, además, en una nueva plataforma B2B que TUI presenta como una herramienta clave para el agente. La renovación no es solo estética. La compañía apuesta por mejorar la usabilidad, la portabilidad y las funcionalidades, con el objetivo de facilitar la consulta, la cotización y la venta en el día a día de la agencia.

Finalmente, TUI vuelve a poner sobre la mesa uno de sus productos estrella: Laponia para diciembre de 2026, ya con programación completa para prepuente, puente de diciembre, Navidad, fin de año y Reyes.

La operativa se apoya en vuelos chárter exclusivos a Kittilä, a 150 kilómetros al norte del Círculo

Polar Ártico, donde el grupo concentra su capacidad y su operativa.

Las salidas estarán disponibles desde Madrid y Barcelona, además de vuelos especiales desde Santiago, Málaga y Zaragoza, ampliando de forma notable el acceso al producto desde distintos puntos de España.

En definitiva, TUI estructura su propuesta para 2026 sobre tres pilares muy claros para la venta en agencia: la llegada de los cruceros Hapag-Lloyd al mercado español, el lanzamiento de TUI Go como marca flexible y competitiva, y una operativa chárter a Laponia pensada para maximizar ventas en uno de los destinos más deseados del invierno.

El mensaje de Valentín Escalera es directo: TUI quiere convertirse en el socio principal del agente en cualquier rincón del mundo. Ahora la pelota está en el tejado de las agencias, que tienen a su disposición producto, herramienta y respaldo para empezar a cerrar reservas desde ya.



IR AL SUMARIO



De la magia invernal a los veranos de los mil lagos: Finlandia se consolida como destino completo todo el año

El país nórdico refuerza su presencia en el mercado español con una propuesta que va mucho más allá de Papá Noel. Laponia es solo el comienzo: gastronomía de residuo cero, cultura sami, naturaleza salvaje y experiencias wellness convierten Finlandia en una joya para vender los 12 meses del año.

En esta edición de Agent News Express, entrevistamos a David Campano, responsable de Visit Finland en España e Italia, para conocer por qué Finlandia es uno de los destinos más completos y sorprendentes que puedes ofrecer a tus clientes en 2026. Su mensaje es claro: hay vida más allá de la nieve y las auroras. Y lo que hay, de hecho, es un catálogo de experiencias premium, auténticas y adaptadas a los valores del nuevo viajero.

La imagen de Finlandia como tierra de hielo, renos y Papá Noel sigue siendo uno de sus grandes atractivos, en especial durante la temporada de invierno. Sin embargo, la clave para las agencias este año está en romper esa estacionalidad y presentar Finlandia como un destino 4 estaciones. Y los argumentos no faltan.

En verano, el país despliega toda su belleza natural. Con temperaturas suaves de entre 20 y 25 grados, más de 190.000 lagos y un nivel de vegetación que cubre el 70% del territorio, la experiencia de desconexión es total. A esto se suman actividades al aire libre, saunas tradicionales junto al agua, deportes acuáticos, rutas de senderismo o ciclismo, y por supuesto, alojamientos sostenibles integrados en plena naturaleza.

El otoño, conocido en finlandés como *Ruska*, es breve pero intensísimo. Entre mediados de septiembre y octubre, los bosques se tiñen de colores imposibles y el país se transforma en un escenario de postal para amantes de la fotografía, el bienestar y el slow

travel. Es un momento perfecto para escapadas de media duración con un alto valor emocional. Pero si hay algo que marca la diferencia en Finlandia, es su enfoque integral hacia el bienestar.

Aquí no se vende solo un paisaje, se vende una forma de vida. Saunas, silencio, aire puro, gastronomía sin artificios y una conexión profunda con el entorno natural hacen que cualquier viaje a Finlandia tenga ese efecto reparador que hoy busca un segmento cada vez más amplio de viajeros.

Además, la oferta gastronómica sorprende: cocina de proximidad, ingredientes de recolección natural como bayas, setas o pescados de lago, y una clara apuesta por el modelo residuo cero. Una carta de presentación que encaja perfectamente con clientes que valoran la sostenibilidad y el producto auténtico.

Y por si fuera poco, este 2026 la ciudad de Oulu ha sido nombrada Capital Europea de la Cultura, lo que representa una oportunidad inmejorable para conectar el destino con viajeros interesados en arte, tradición y cultura local. En



IR AL SUMARIO

Finlandia 2026: El Destino 4 Estaciones para Vender Todo el Año



este punto, la cultura del pueblo sami cobra especial protagonismo como último grupo indígena del norte de Europa, con actividades vivenciales únicas que enriquecen cualquier propuesta de itinerario.

Por tanto, la apuesta de Finlandia para este año se resume en una frase: es mucho más que Laponia.

Y para ti, como agente de viajes, esto se traduce en una oportunidad clara de diversificación, diferenciación y por supuesto ingresos.

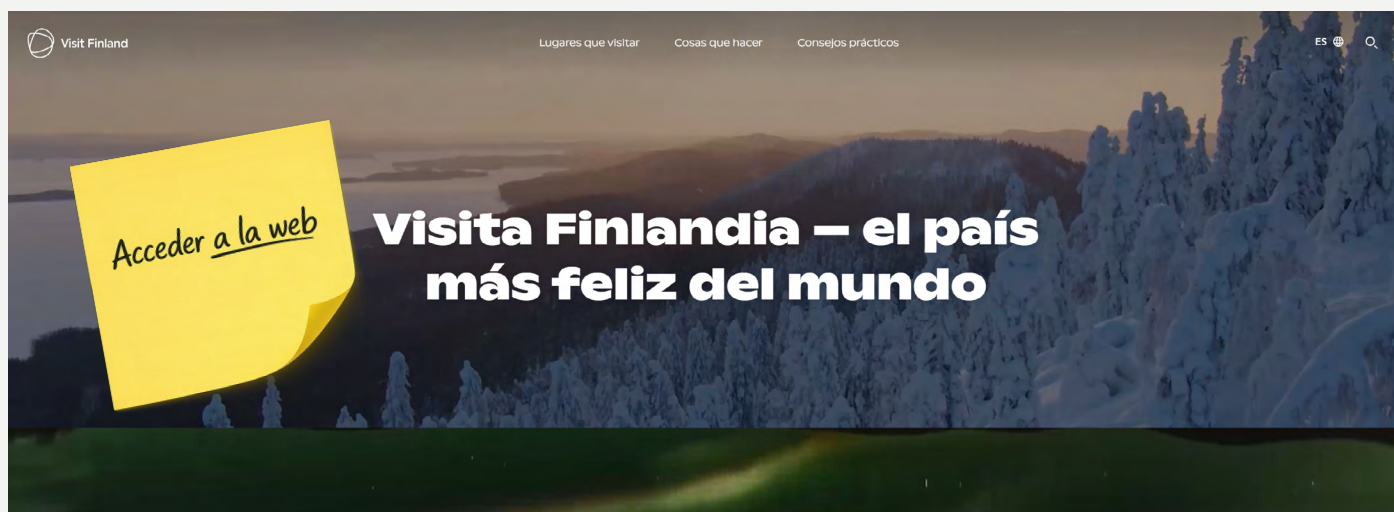
Puedes ver la entrevista completa con David Campano, Country Manager de Visit Finland para España e Italia, al inicio de este artículo.

Finlandia no solo vende nieve. Vende bienestar, autenticidad y conexión real con la naturaleza. Y lo hace durante todo el año, con una oferta sólida, estructurada y preparada para enamorar a viajeros exigentes.

Si en tu agencia trabajas con clientes que buscan desconectar,

cuidar cuerpo y mente, explorar sin prisas y vivir experiencias con alma, Finlandia debe estar en tu portafolio de propuestas para 2026. Porque puedes vender auroras y magia invernal, sí... pero también lagos de verano, cultura sami, gastronomía ecológica y bosques dorados de otoño.

Y lo mejor es que tienes todo el apoyo de la oficina de turismo para obtener materiales, asesoramiento y contenido actualizado.



IR AL SUMARIO



Conexiones directas desde España, ciudades con identidad propia y una gastronomía que empieza a seducir a media Europa: Polonia se presenta como destino redondo para vender cultura, historia y nuevas experiencias todo el año.

Desde Varsovia y Cracovia hasta joyas como Gdansk, Breslavia o Poznań, el país ofrece producto sólido, precios accesibles y rutas poco explotadas que pueden dar mucho juego a tu agencia este año.

En esta nueva entrega de Agent News Express, nos acompaña Agata Witoslawska, directora de la Oficina de Turismo de Polonia en España, para presentarnos una

propuesta que combina tradición, conectividad y sorpresas bien calibradas.

El gran titular para este 2026 es claro: Polonia está más cerca que nunca. Gracias al aumento de conexiones directas desde múltiples aeropuertos españoles, ciudades como Varsovia, Cracovia, Breslavia o Gdansk son más accesibles, sin necesidad de pasar por hubs intermedios. Y esto, para el agente, se traduce en facilidad de venta, mayor control sobre los itinerarios y una experiencia más cómoda para el viajero.

Pero más allá de la conectividad, lo que Polonia ofrece es un catálogo real de ciudades con personalidad propia, capaces de generar producto todo el año para públicos muy distintos.

Varsovia sorprende por su equilibrio entre modernidad y respeto por la historia. Una capital vibrante, llena de contrastes, donde el viajero puede descubrir arquitectura contemporánea junto a reconstrucciones fieles del patrimonio clásico. Cracovia, más conocida, sigue

siendo una base perfecta para excursiones que marcan la diferencia: desde la mina de sal de Wieliczka hasta las montañas de Tatra, con experiencias que combinan cultura, naturaleza y deporte activo, incluso balnearios y turismo wellness en la región de Malopolska.

En el centro del país, Breslavia (Wrocław) ofrece una experiencia más singular. Con más de mil años de historia, destaca por su ya famosa ruta de los gnomos, una propuesta entrañable y original que gusta a públicos de todas las edades.

Más al norte, Poznań muestra un carácter renacentista y emprendedor, con oferta gastronómica de primer nivel —ya presente en guías Michelin— y experiencias culturales como su maqueta urbana, ideal para presentaciones y grupos escolares o familiares.

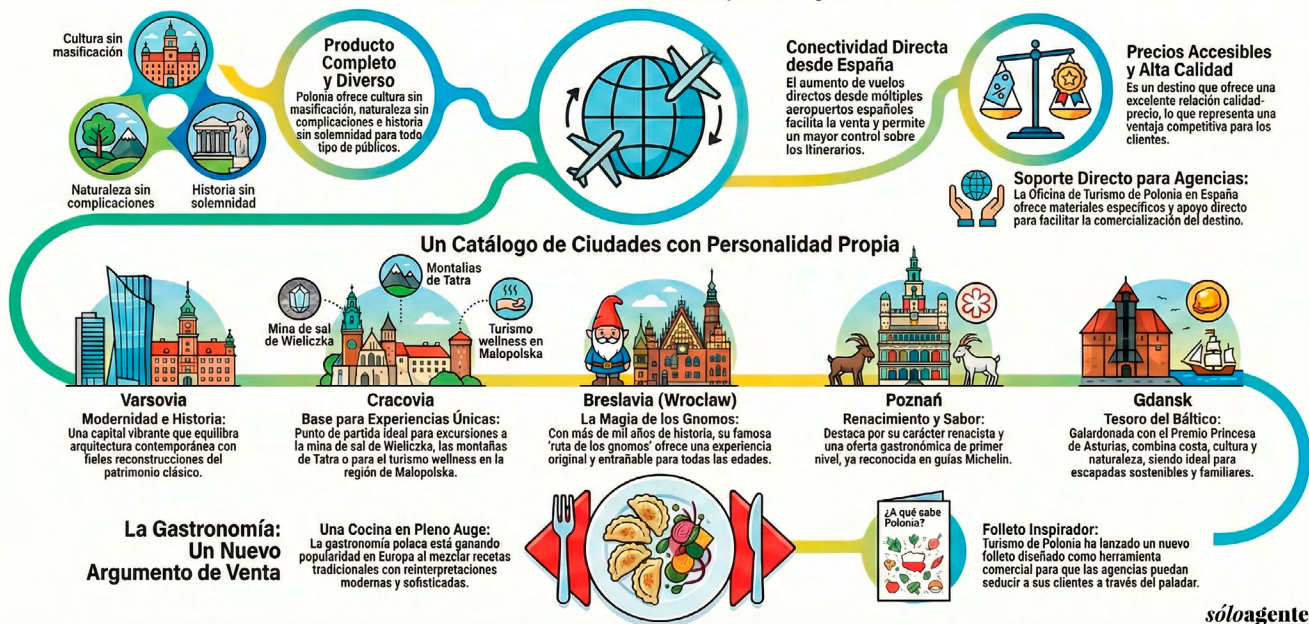
Y finalmente, Gdansk cierra el recorrido con una propuesta que combina costa, cultura y naturaleza. Galardonada con el Premio Princesa de Asturias de la



IR AL SUMARIO

Polonia 2026: Tu Próximo Gran Destino para Vender

Polonia: Un Destino Redondo para tu Agencia



Concordia, es un punto de partida excelente para explorar el Báltico, vivir escapadas sostenibles o practicar actividades al aire libre en familia.

Todo esto se completa con una gastronomía en auge, que mezcla cocina de raíz con reinterpretaciones modernas.

Para potenciar este argumento, Turismo de Polonia ha lanzado el nuevo folleto "¿A qué sabe Polonia?", pensado para que

las agencias lo usen como herramienta inspiradora y comercial.

Polonia deja de ser un destino de paso para convertirse en un producto completo, diverso y con mucha más profundidad de la que muchos clientes imaginan. Y eso es una ventaja competitiva directa para tu agencia.

Puedes vender cultura sin masificación, naturaleza sin complicaciones, historia sin

solemnidad, y gastronomía sin clichés. Todo con vuelos directos desde tu región, materiales específicos para agencias y el soporte directo de su oficina en España.

Este 2026, Polonia lo tiene todo para que tú lo tengas fácil. Solo hay que saber contarlo... y desde SoloAgentes, ya tienes las palabras justas para hacerlo.



IR AL SUMARIO



Chequia, el secreto mejor guardado del centro de Europa que ya puedes empezar a vender (además de Praga)

Aunque Praga lleva años enamorando al viajero español con su mezcla única de historia, romanticismo y accesibilidad, lo cierto es que el conjunto del destino Chequia sigue siendo un gran desconocido para muchas agencias. Y, sin embargo, es uno de los productos más sólidos, completos y rentables que un agente de viajes puede ofrecer en 2026.

Durante nuestra entrevista en FITUR con Markéta Lehecková, directora de la Oficina de Turismo de Chequia en España, descubrimos por qué este país debe ocupar ya un lugar destacado en tu catálogo de ventas. Porque no se trata solo de ofrecer una ciudad icónica, sino de entender todo un país como una experiencia de valor creciente para todo tipo de clientes.

Una conectividad aérea muy superior a la que imaginas. Uno de los grandes argumentos de venta de Chequia es su excelente conectividad aérea con España, que a menudo pasa desapercibida.

Además de las rutas tradicionales desde Madrid y Barcelona, encontramos vuelos directos desde ciudades como Bilbao, Valencia y Málaga, y una operativa de temporada alta que suma opciones desde Almería, Murcia, Canarias o Baleares.

Este abanico de conexiones facilita la venta no solo a clientes premium o habituales de circuitos europeos, sino también a perfiles que buscan escapadas de corta duración, lunas de miel distintas, experiencias gastronómicas o culturales, o simplemente viajar con comodidad sin traslados complicados.

Praga como puerta de entrada... pero Chequia es mucho más. La capital checa sigue siendo un imán por sí sola: calles empedradas que cuentan leyendas, puentes con vistas de postal, cafés literarios, cervezas artesanas y una oferta hotelera de alto nivel.

Pero lo realmente diferencial es el país en su conjunto. Y ahí es donde el agente de viajes marca la diferencia.

Chequia ofrece ciudades patrimonio como Kutná Hora, balnearios legendarios como Karlovy Vary, enclaves con sabor como Pilsen o Brno, joyas arquitectónicas como Lednice o Mikulov, y paisajes naturales perfectos para combinar rutas en coche o viajes fotográficos. Todo ello con una infraestructura turística eficiente, precios accesibles y una hospitalidad que sorprende.

Un destino que evoluciona sin perder su esencia

La Chequia de 2026 se ha posicionado como referente gastronómico gracias a la publicación de la nueva Guía Michelin Chequia, que pone en valor tanto los restaurantes contemporáneos como las recetas más tradicionales.

Esta evolución del producto permite al agente vender experiencias con valor añadido y



CHEQUIA 2026: TU AS EN LA MANGA PARA AGENCIAS DE VIAJES



proponer rutas que giran en torno a la cocina, el vino, la cerveza o el slow travel.

Además, desde la web oficial visitchequia.com los agentes disponen de herramientas, propuestas y material actualizado para preparar programas a medida, escapadas temáticas y circuitos combinados. Desde fly & drive hasta propuestas wellness, desde rutas de literatura hasta experiencias navideñas.

Un cliente satisfecho y un agente fidelizado. Chequia es un destino de alta fidelidad: quien lo descubre, suele repetir. Y quien lo vende bien, consolida una línea de producto rentable, fácil de gestionar y con excelente reputación. La ausencia de barreras idiomáticas, la seguridad del país, la variedad de producto y su buena relación calidad-precio lo convierten en una apuesta segura en un entorno europeo cada vez más competitivo.

Por tanto, si estás buscando una incorporación realista, potente y con argumentos tangibles para tu escaparate 2026, Chequia es esa carta que aún no muchos están jugando... pero que gana partida tras partida.

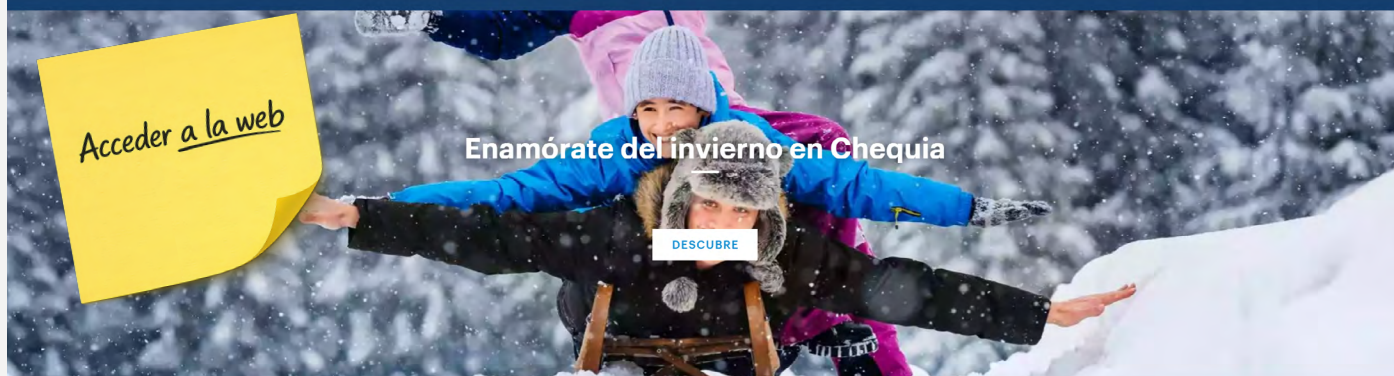
En la parte superior tienes un vídeo con la entrevista completa que realizamos a Markéta Lehecková, donde podrás ver todos estos puntos desarrollados en vídeo.

#VisitCzechia

DESTINOS | QUÉ HACER | NOVEDADES | INFO PRÁCTICA | BLOG | B2B

BUSCAR IDIOMA Español

Nuevas normas de viaje al espacio Schengen a partir del 12 de octubre de 2025: Sistema de Entradas y Salidas (EES)



Inspiración y tips viajeros



IR AL SUMARIO



Viva Tours pisa fuerte en 2026: nueva operativa global, Brasil a lo grande y Toronto en el radar

Con la operativa 100% cargada y como es habitual, en total sintonía con la operativa de Iberia, Viva Tours lanza el año con nuevas rutas, salidas garantizadas y destinos potentes como Colombia, Brasil, Argentina y el gran estreno de Canadá.

Hoy hablamos de Viva Tours en este inicio de 2026 en una entrevista con Ángel Luis Piña, director de la compañía, quien nos cuenta que el 100% de la operativa y programación ya está activa en su plataforma B2B. Y, como remarca él mismo, está completamente alineada con las rutas aéreas de Iberia a nivel global.

Eso significa que cualquier producto cargado en la plataforma cuenta con una conectividad garantizada que agiliza la venta,

elimina incertidumbres y permite una comercialización inmediata. Y no es solo una cuestión de volumen: es también una apuesta estratégica por destinos de Largo Radio con margen y potencial de crecimiento para la agencia.

Por ejemplo, Brasil. Aquí no hay medias tintas. Viva Tours ha multiplicado su esfuerzo y ya ofrece nada menos que nueve circuitos distintos, adaptados a diferentes perfiles de cliente. Desde propuestas más naturales hasta combinados urbanos y de playa, Brasil se convierte en uno de los pilares de su nueva temporada. Una oportunidad de oro para reforzar tu propuesta de Sudamérica más allá de los clásicos.

A ello hay que sumar el impulso a Colombia y Argentina, dos destinos que también amplían protagonismo en la operativa de 2026. Pero si hay una incorporación que merece titulares propios, esa es Toronto. Gracias al nuevo vuelo directo de Iberia, Viva Tours inicia la programación en Canadá con una visión clara de futuro: circuitos

atractivos, conectividad asegurada y un mercado por explorar con inteligencia turística comercial.

Y por si todo esto fuera poco, las salidas garantizadas de verano para Costa Rica y Perú ya están disponibles con fechas concretas en julio y agosto, incluyendo cupos aéreos protegidos con Iberia y precios más competitivos que los regulares. Una ventaja tangible para quien quiera cerrar grupos o vender con antelación sabiendo que el producto está asegurado.

Para el agente de viajes, 2026 arranca con un mensaje muy claro: Viva Tours viene con una programación muy potente y con recursos listos para ayudarnos a cerrar ventas desde hoy. Solo falta que entres en su B2B, explores todas las rutas y uses esa conexión estratégica con Iberia como argumento decisivo en tu próxima reserva.

viva
TOURS



IR AL SUMARIO

Novedades Viva Tours 2026: ¡Impulsa tus Ventas de Largo Radio!



Ventajas Exclusivas para tu Agencia



Salidas de Verano Garantizadas

Se aseguran salidas para Costa Rica y Perú en julio y agosto, una ventaja tangible para vender con antelación.



Cupos Aéreos Protegidos

Las salidas garantizadas incluyen plazas aéreas protegidas con Iberia, ofreciendo precios más competitivos que los regulares.



Alianza Estratégica: Conectividad Global con Iberia



Operativa 100% Sincronizada con Iberia

Toda la programación de Viva Tours para 2026 está completamente alineada con las rutas aéreas globales de Iberia.



Ventas Ágiles y Sin Incertidumbres

Esta sincronización garantiza la conectividad, elimina dudas y permite a los agentes una comercialización inmediata y segura.



Todo Disponible en la Plataforma B2B:

El 100% de la operativa y programación ya está activa en la plataforma B2B de Viva Tours, lista para ser consultada y vendida.

“Una programación muy potente y con recursos listos para ayudarnos a cerrar ventas desde hoy.”
– Ángel Luis Piña, director de Viva Tours

Destinos Estrella 2026: Nuevas Oportunidades



Gran Apuesta por Brasil

La oferta se multiplica con nuevos circuitos distintos que cobren perfiles de naturaleza, combinados urbanos y playa.



Estreno en Norteamérica: Toronto

Gracias al nuevo vuelo directo de Iberia, Viva Tours estrena programación en Canadá con circuitos atractivos y conectividad asegurada.



Impulso a Colombia y Argentina

Estos dos destinos clave en Sudamérica amplían su protagonismo en la operativa de Viva Tours para 2026.

sóloagentes

COSTA RICA

Programación 2026

[DESCUBRIR MÁS](#)

Acceder a la web

Descubre nuestra programación

VIVA % DESCUENTOS

VENTA ANTICIPADA

PERÚ

CHILE

GUATEMALA

Reservas hasta el **16** de febrero

Hasta **150€** de descuento por persona

COLOMBIA

BRASIL

ARGENTINA

COSTA RICA



IR AL SUMARIO



Welcomebeds 2026: más especializados, más rápidos, más cerca de ti

Por mucho que cambie el sector, hay algo que no pierde valor: tener un partner que te responda rápido, bien y en cualquier momento. En 2026, Welcomebeds ha decidido redoblar su apuesta por las agencias de viajes con tres movimientos clave: más contratación directa, más especialización en sus líneas de negocio y un servicio de atención al cliente que funciona los 365 días del año, las 24 horas del día.

Por tanto, si buscabas un proveedor sólido y preparado para responderte al primer toque, puede que lo tengas más cerca de lo que pensabas.

Refuerzo masivo de contratación directa en destinos clave Europa, Estados Unidos y Caribe. Esos son los tres grandes territorios donde Welcomebeds ha concentrado la ampliación de su red de contratación directa. La

prioridad ha sido clara: mejorar la competitividad en los destinos que más rotación tienen en tu agencia.

¿El objetivo? Ganar en agilidad, control y margen comercial. Este refuerzo permite mejorar tarifas, asegurar cupos clave y ofrecer alternativas reales cuando el resto de bancos no da respuesta.

Un booking vacacional de guardia... siempre. Una de las mejoras más valoradas por las agencias ya activas es el nuevo sistema de atención 24/7. El equipo de booking se ha rediseñado para atender de forma especializada el segmento vacacional, y se complementa con un teléfono de emergencias y contacto por WhatsApp incluso para agencias fuera de España.

La idea es simple: que nunca te quedes solo cuando hay una incidencia en destino o una reserva clave que resolver.

Tres líneas de negocio para tres tipos de agencia. El segundo gran salto de Welcomebeds ha sido la especialización de su operativa

comercial. Ya no es solo un banco de camas vacacional. Ahora son también un aliado clave para agencias que trabajan grupos o tienen línea corporativa.

Por un lado, el departamento de grupos cuenta con un equipo propio con más de 20 años de experiencia, enfocado únicamente a este producto. Contratan y venden solo grupos. Por otro, su división MICE y Corporate está creciendo con fuerza gracias a un booking propio, adaptado a las necesidades de este perfil.

El mensaje es claro: el servicio que recibes no es el mismo para todo el mundo, sino el que tú necesitas.

¿Qué puedes esperar en tu día a día? Agilidad, soporte y margen. Tres ingredientes que marcan la diferencia cuando el tiempo apremia o el cliente exige. Y todo respaldado por un equipo como el de Rafael Muñoz, director comercial para España y Portugal, que ha dado un giro operativo para que cada agencia pueda trabajar con Welcomebeds como si fuera una extensión natural de su negocio.

Welcomebeds 2026: Tu Aliado Estratégico en Viajes



Nuestra Promesa para tu Agencia



Tres Movimientos Estratégicos Clave



Un Servicio para Cada Tipo de Agencia

Vacacional

Nuestro servicio tradicional de banco de camas, ahora reforzado con atención 24/7 para resolver cualquier incidencia.



Grupos

Un departamento con equipo propio y más de 20 años de experiencia, enfocado exclusivamente en la contratación y venta de grupos.



MICE y Corporate

Una división en pleno crecimiento con un booking propio, adaptado a las necesidades específicas del cliente corporativo.



sóloagentes

welcomebeds.com

+34 910 784 478 Grupos Contactos Corporate Español Hazte Cliente Login

Venta Anticipada

RESERVA YA

HASTA
50%
DESCUENTO

Acceder a la web

PLATAFORMA DE RESERVAS A TU SERVICIO

GLOBAL DISTRIBUTION BEDBANK

Optimizamos nuestro negocio para asegurar las mejores soluciones del sector, permitiendo a nuestros socios ofrecer y vender los mejores productos y servicios a sus clientes.

La experiencia y el entusiasmo de nuestros profesionales son factores clave de nuestro éxito.

REGISTRO



TE CONECTAMOS CON EL MUNDO



HOTELERÍA

Ofrecemos alojamiento de calidad a los mejores precios a través de nuestra API de alta velocidad.



CORPORATE

Con Welcomebeds Corporate se incorpora una nueva línea de negocio enfocada en la reserva de viajes para empresas, ofreciendo un producto adaptado a las necesidades de nuestro cliente.



EXPERIENCIAS

Realizamos una cuidadosa selección de experiencias diseñadas para ofrecer a tu cliente una colección de recuerdos inolvidables.



OFERTAS EXCLUSIVAS

Impulsa tu negocio con la combinación insuperable del mejor producto al mejor precio.



CONOCE WELCOMEBEDS.COM



IR AL SUMARIO

sólo agentes

PARA AGENTES DE VIAJES



*Para los clásicos profesionales
turísticos del siglo XXI*