



Partners



ceav partners

CEAV cuenta con diversos partners con los que mantiene acuerdos de colaboración que incluyen acciones relacionadas con la visibilidad, la formación, la asesoría turística y la participación en los workshops del CEAV Protour.

Si quieres saber más, contacta con nosotros a través de nuestra directora comercial, Cristina Bou, en el correo cristinabou@ceav.info

PLATINO

amadeus

IBERIA 

iryo

Mundiplan

renfe

TURISMOSOCIAL
WWW.TURISMOSOCIAL.COM

ORO

 europ
assistance

 RECLAMA
TRAVEL



ceav partners

PLATA



BRONCE



FINANCIACIÓN INTELIGENTE PARA IMPULSAR LAS VENTAS EN AGENCIAS DE VIAJE

El sector turístico vive una transformación constante. Los viajeros demandan cada vez más flexibilidad en la forma de pagar sus experiencias, especialmente en un contexto donde el aplazamiento de compras se ha convertido en un hábito cada vez más extendido. En este escenario, las agencias de viaje cuentan ahora con una solución diseñada específicamente para el sector: el sistema “Compra Ahora, Paga Después” de Iberia Cards.

Se trata de una plataforma de financiación que permite a los clientes finales fraccionar sus compras de viajes de forma sencilla, ágil y completamente digital. El sistema, gestionado por Iberia Cards –entidad emisora de tarjetas vinculadas a los programas de fidelización Iberia Club y On Business–, integra varios proveedores de financiación con el objetivo de ofrecer siempre la mejor alternativa disponible, con condiciones competitivas y adaptadas a cada perfil.

La solución permite financiar importes de hasta 20.000 euros, abriendo la puerta a que más viajeros puedan confirmar su reserva sin renunciar a sus planes por motivos de liquidez puntual. La solicitud de financiación se realiza en un proceso exprés que, para importes habituales, puede completarse en menos de dos minutos. En operaciones de mayor volumen, el plazo de aprobación oscila entre 24 y 36 horas. Todo ello a través de un proceso digital en cuatro pasos, en el que el cliente solo necesita aportar la información básica requerida.

Además, una vez aprobada la operación, el propio cliente puede elegir el plan de cuotas que mejor se adapte a sus necesidades, aportando una flexibilidad que mejora notablemente la experiencia de compra. La implantación del sistema no solo beneficia al viajero, sino también a las agencias. Al incorporar esta opción de pago, los puntos de venta amplían su propuesta de valor y refuerzan su competitividad. La posibilidad de fraccionar el pago contribuye a incrementar el ticket medio y favorece la conversión de ventas que, de otro modo, podrían posponerse o perderse.

El modelo destaca también por sus elevadas ratios de aprobación y conversión, superiores a otras soluciones del sector travel gracias al conocimiento especializado de Iberia Cards en este ámbito. A ello



se suma la cobertura de impagos y fraude para el merchant, así como la estandarización de los procesos de conciliación, lo que simplifica la gestión operativa para las agencias.

En términos de implantación, el sistema ya opera en España (desde 2022), Francia (2023) y México (2024) y continúa su expansión internacional. Entre los merchants integrados se encuentran Iberia y agencias de primer nivel en el mercado español. Actualmente, el modelo cuenta con un pool de cinco entidades financiadoras. Solo en Iberia, el volumen de tickets adquiridos mediante este sistema ha permitido llenar más de 900 Airbus A350, una cifra que refleja su impacto real en el negocio.

En palabras de Rafael Murillo, director comercial de Iberia Cards, esta solución responde directamente a las nuevas expectativas del consumidor y permite a las agencias ser más competitivas, generando mayor fidelidad, ventas y recurrencia.

Con esta iniciativa, Iberia Cards reafirma su compromiso con la innovación en medios de pago y con el desarrollo de herramientas que impulsen el crecimiento sostenible de sus partners en el sector turístico.

LAS NUEVAS TARJETAS DE CRÉDITO DE IBERIA CARDS, RECONOCIDAS COMO LAS MEJORES DEL MERCADO POR LOS CONSUMIDORES EN LOS PREMIOS ELECCIÓN DEL CONSUMIDOR 2026

Cada día
somos mejores
gracias a ti

Iberia Aire, Iberia Icon, Iberia Zenit e Iberia Icon+, premiadas en los Customer Choice Awards 2026



Iberia Cards ha sido distinguida con los Premios Elección del Consumidor 2026 en sus respectivas categorías por sus tarjetas Iberia Aire, Iberia Icon, Iberia Icon+ e Iberia Zenit. Este reconocimiento avala la confianza, satisfacción y valoración directa de los consumidores hacia la nueva arquitectura de producto lanzada por la compañía el pasado mes de noviembre.

Los premios se otorgan tras un proceso independiente en el que se entrevistó a más de 1.700 usuarios de tarjetas de crédito por cada categoría, evaluando atributos objetivos del producto, su recomendabilidad y la experiencia emocional. Este reconocimiento valida el reposicionamiento estratégico de Iberia Cards y consolida su liderazgo en el segmento de tarjetas vinculadas al viaje y la acumulación de Avios.

UNA NUEVA ARQUITECTURA DISEÑADA PARA VIAJAR MÁS

La nueva gama de tarjetas de Iberia Cards se ha diseñado bajo una idea clara: convertir cualquier gasto cotidiano en una oportunidad para viajar.

No se trata solo de pagar vuelos. Las tarjetas permiten acumular Avios con los gastos habituales del día a día: supermercados, gasolina, restaurantes, compras online, alquileres de coche, ocio o cualquier otro pago realizado con la tarjeta. Así, cada compra contribuye a acercar al cliente a su próximo viaje.

Además de transformar los gastos cotidianos en Avios, las tarjetas facilitan el acceso o mantenimiento de niveles en Iberia Club (Plata u Oro) y ofrecen beneficios diferenciales dentro del ecosistema de movilidad y turismo, incluyendo ventajas en vuelos, descuentos en partners estratégicos y servicios pensados para mejorar la experiencia antes, durante y después del viaje.

La diversidad del portfolio responde a distintos perfiles de viajero:

- Iberia Aire, reconocida en la categoría Tarjetas de Crédito Juvenil, está concebida para jóvenes viajeros digitales que desean empezar a acumular Avios desde su día a día.
- Iberia Icon (incluyendo su programa Icon+), premiada en la categoría Tarjetas de Crédito Premium, se dirige a clientes que buscan maximizar recompensas y experiencia de viaje, con beneficios adicionales como acceso a Salas VIP de Iberia o fast track en aeropuertos.
- Iberia Zenit, galardonada en la categoría Tarjetas de Crédito de Lujo/Élite, está orientada a clientes que priorizan exclusividad, trato diferencial y ventajas de alto valor.

La obtención de cuatro Premios Elección del Consumidor 2026 supone una validación del mercado a la estrategia de innovación y especialización de la compañía, así como a su compromiso de seguir desarrollando soluciones financieras que aporten valor tangible en el día a día y en cada viaje.



**Tú eliges
un destino.
Nosotros
te llevamos.**



**Todos los destinos
en tren
o en tren+bus**



renfe



INTERMUNDIAL PRESENTA LAS NOVEDADES DE SU CATÁLOGO DE SEGUROS DE VIAJE, EL MÁS COMPLETO PARA TU NEGOCIO

Pack Plus 2026 es el catálogo de seguros de viaje de [Intermundial](#) diseñado para responder a las demandas de viajeros exigentes y las necesidades operativas de las agencias. Esta nueva propuesta combina coberturas ampliadas, nuevos servicios y asesoramiento experto, todo ello respaldado por su apuesta por la innovación y un sólido soporte al cliente.

Amplía de 4 a 26 las causas de interrupción, de modo que, si el asegurado debe interrumpir su estancia por alguna de ellas, recupera el importe de los servicios no disfrutados. Además, las causas cubiertas de anulación incorporan por primera vez escenarios como **violencia de género y acoso escolar** (bullying). Y, conscientes de que la conectividad es clave para disfrutar sin sobresaltos, los asegurados disponen de una **eSIM gratuita** con datos para conexión en destino.



[Intermundial](#) cuenta con seguros para viajes por **España, Europa y el resto del mundo**, incluyendo modalidades específicas como **cruceros, esquí y aventura**. Ahora, su seguro para **grupos** eleva su garantía a cualquier destino del mundo, cuando solo cubría España y Europa. **Escapadas Plus**, por su parte, incorpora un mayor abanico de actividades deportivas y de aventura, como trekking hasta 2.000m y rutas con raquetas de nieve para adaptarse a las preferencias más exigentes.

ASISTENCIA MÉDICA INCLUSO DESPUÉS DEL VIAJE

Una de las novedades destacadas es el refuerzo de la atención sanitaria al regresar. Cualquier incidente ocurrido durante el viaje y cubierto por la póliza da derecho a sesiones de **fisioterapia** y cuidados de **enfermería a domicilio** o en centros concertados, así como a **servicios por teléfono de psicología y veterinaria para el asegurado durante el viaje**, extendiendo la asistencia más allá de la frontera del viaje.





INTERMUNDIAL PRESENTA LAS NOVEDADES DE SU CATÁLOGO DE SEGUROS DE VIAJE, EL MÁS COMPLETO PARA TU NEGOCIO

ASESORAMIENTO JURÍDICO Y CIBERSEGURIDAD 24 HORAS

Consciente de los nuevos riesgos que afrontan los viajeros, [Intermundial](#) incorpora por primera vez **asesoramiento jurídico especializado** en gestión de visados, desplazamientos con menores o mascotas, redacción de escritos extrajudiciales y orientación en materia de **testamentos** y casos de **ocupación de vivienda** durante el viaje. Al mismo tiempo, ofrece servicio de **ciberseguridad 24 horas** para proteger a los asegurados frente a fraudes, accesos no autorizados o incidencias digitales. Esta cobertura incluye un antivirus para un dispositivo sin coste adicional.

PROTECCIÓN TRANSPORTE Y ACCESO A SALAS VIP

Las incidencias en el transporte dejan de ser un quebradero de cabeza: si una **cancelación o retraso** se comunica con al menos 24 horas de antelación, los seguros de Intermundial cubren hasta 1.250 € en gastos extra (transporte alternativo, combustible o taxi...) y asumen el reembolso de reservas no utilizadas cuando el viaje pierde sentido. Por otra parte, cualquier retraso de vuelo superior a 60 minutos otorga **acceso gratuito**

a **salas VIP** en aeropuertos, con código QR enviado al móvil y opción de reembolso si no hay disponibilidad.

Con **Pack Plus 2026**, [Intermundial](#) refuerza su liderazgo en seguros de viaje bajo la premisa de ofrecer la máxima protección, atención 360° y herramientas digitales que optimizan la experiencia del cliente y facilitan el día a día de las agencias.

La aseguradora ofrece **atención integral en todo el viaje**, desde la prevención hasta la resolución de imprevistos con asistencia continua, y potentes soluciones digitales: [Safer](#) para gestionar pólizas y siniestros, y la [App Intermundial](#) para consultar coberturas en tiempo real, reclamar con un clic y recibir alertas personalizadas.

Cuenta, además, con una **plataforma global propia** de servicios especializados y hechos a medida que agilizan la gestión y perfeccionan cada fase del viaje, en línea con su propuesta de valor **"Contigo todo el viaje"**.

Más información en intermundial.com/empresas.





Crucero por
el Mediterráneo,
esperado.



..... Construir Roma
en un día,
inesperado.



Descubre la magia del Mediterráneo en un crucero MSC desde Valencia al mejor precio.

8 días - 7 noches
Desde Valencia
De abril a octubre
de 2026

**BEBIDAS
INCLUIDAS**



**BUS DESDE
ALICANTE,
CARTAGENA
Y MURCIA**



PRECIO TOTAL DESDE

813 € pp*

MSC Orchestra



ITALIA - FRANCIA

MSC Musica



ITALIA - FRANCIA

8 días - 7 noches
Desde Valencia
De abril a octubre
de 2026

**BEBIDAS
INCLUIDAS**



**BUS DESDE
ALICANTE
Y MURCIA**



PRECIO TOTAL DESDE

833 € pp*



MSC
CRUCEROS

BEST HOLIDAY EVER

*Promo Verano Bebidas y Bus. Incluye bus desde varias ciudades hasta el puerto de embarque, consulta horarios y disponibilidad. Precio desde por persona y por crucero. Incluye tasas portuarias y cuota de servicio de hotel por persona en base a ocupación doble. La cuota de servicio de hotel es obligatoria y está integrada en el precio total. La cuota de servicio no se aplica a menores de 2 años en el momento de la fecha de salida del crucero. El precio del crucero no incluye seguro de viaje ni Plan de Protección COVID-19. Las tarifas varían para cada crucero y están sujetas a disponibilidad. Consulta condiciones, precio, itinerario y disponibilidad de cada salida. Ptasas limitadas.



APHA PARTICIPA EN LA VIII EDICIÓN INTERNACIONAL DE LA JORNADA DE LA ASOCIACIÓN ALICANTE COSTA BLANCA TURISMO Y CRUCEROS

APHA participó en la VIII Edición Internacional de la Jornada de la Asociación Alicante Costa Blanca Turismo y Cruceros, un foro de debate con operadores y representantes de diversos destinos. Durante el encuentro, el presidente de la asociación, Luis Castillo, destacó en la mesa "Turismo y Economía" el papel del sector como motor dinamizador de los destinos. Por otro lado, Montse Cárceles resaltó en la mesa "Turismo somos todos" la contribución positiva de los viajeros en la preservación de la cultura, la gastronomía y el patrimonio inmaterial local.

Por otra parte, la III Edición de la Gala y Reconocimientos de la Asociación Alicante Costa Blanca Turismo y Cruceros, ha reconocido a instituciones, empresas y profesionales que contribuyen al desarrollo responsable y sostenible del turismo de cruceros en el territorio. APHA ha sido galardonada con el Reconocimiento Especial "Esperanza Parodi" por el apoyo y colaboración mostrada en estos años al crecimiento y consolidación de la oferta crucerista en Alicante y su provincia. Al mismo tiempo, algunos asociados, como Casa Alberola Alicante Curio Collection by Hilton y Hotel La Milagrosa han recibido también sendos premios.

Tanto la jornada como los reconocimientos han puesto una vez más de manifiesto el valor del asociacionismo empresarial y cómo bajo su liderazgo se logra impulsar iniciativas positivas tanto para el turismo como para la sociedad y economía de la provincia de Alicante. Las sinergias entre APHA y la Asociación Alicante Costa Blanca Turismo y Cruceros surgen desde la colaboración entre ambas organizaciones y permiten augurar futuros éxitos compartidos.

APHA vive uno de sus mejores momentos desde que surgió en 1977 como primera asociación turística de la provincia de Alicante. El crecimiento continuado de su base asociativa la ha impulsado sus más de 125 miembros y ese impulso es consecuencia directa de un modelo basado en la vocación de servicio a los socios, una orientación profesional y un equipo humano entregado.



LA OPINIÓN DE LOS ASOCIADOS APHA



CARLOS BUEDO
Director Daniya Denia

"APHA representa excelencia hotelera: nos protege con alertas de seguridad, nos forma con los mejores profesionales y nos posiciona en prensa nacional. En Daniya Denia celebramos pertenecer a esta red de referencia que une esfuerzo común por la excelencia. Totalmente recomendable."



EDUARDO DEL TEMPLE
Director General Grupo Castillo

"Formar parte de Apha significa pertenecer a una asociación sólida y comprometida que defiende activamente nuestros intereses y fortalece la posición del sector. Nos aporta visibilidad, representación y conexión con otros profesionales, generando oportunidades reales de colaboración y crecimiento."



ANGEL RODRÍGUEZ
Director Meliá Alicante

"Desde Meliá Alicante valoramos formar parte de APHA como un respaldo estratégico para nuestro hotel y para el sector. Su acompañamiento constante y su excelente interlocución con la administración nos aportan seguridad, agilidad en la gestión y una defensa firme de nuestros intereses comunes."



PURI MENARQUEZ
Directora Palacio Tudemir

"APHA destaca por su cercanía, apoyo constante y la capacidad de crear una verdadera comunidad. Formar parte de ella nos permite recibir orientación en muchísimos aspectos, desde empresas colaboradoras y enfocadas al turismo como cualquier tipo de subvenciones que se publiquen en la Comunidad Valenciana."



mundicover

El Comparador de seguros de viaje, para los que más saben de viajes

La mayor variedad
de **seguros de viaje**
en una sola **web**



Más de **50 seguros de viaje** de **5 compañías** diferentes
comparados en precios y coberturas

CON y SIN Anulación; Grupos y Radiales; Cruceros; Aventura; Nieve;
Anuales Multiviaje; Seguros para NO residentes en España y receptivos Schengen;
Seguros con Descuento para Agentes de viajes y sus acompañantes

Cotiza, compara y contrata

www.mundicover.es

DA DE ALTA TU AGENCIA EN:

www.mundicover.es



Atención Exclusiva para
Agencias de Viajes:

91 084 87 36

booking@mundicover.es



DE LA GESTIÓN FRAGMENTADA AL ECOSISTEMA INTEGRADO: LA NUEVA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS AGENCIAS

Durante años, la digitalización en las agencias de viajes se ha centrado en el front-office: más conectividad, más inventario, más velocidad de respuesta. Era necesario. Pero hoy el reto es otro.

El entorno ha cambiado. Los márgenes son más estrechos, la presión financiera es mayor y el cliente —tanto vacacional como corporativo— exige trazabilidad, rapidez y transparencia. En este contexto, la ventaja competitiva ya no está solo en vender mejor, sino en **gestionar mejor**. Y gestionar mejor significa, ante todo, dejar de operar con piezas que no encajan entre sí.

La siguiente fase de la evolución tecnológica del sector pasa por integrar dimensiones que históricamente han funcionado de forma aislada: la operativa diaria, el control financiero y las distintas líneas de negocio que la agencia quiere desarrollar.

CONTROL FINANCIERO REAL, NO ESTIMADO

Muchas agencias siguen gestionando cobros, pagos y conciliaciones con procesos paralelos al sistema de gestión. Es una inercia comprensible, pero costosa: genera fricción operativa, incrementa el riesgo y, sobre todo, difumina la visibilidad sobre el margen real de cada operación.

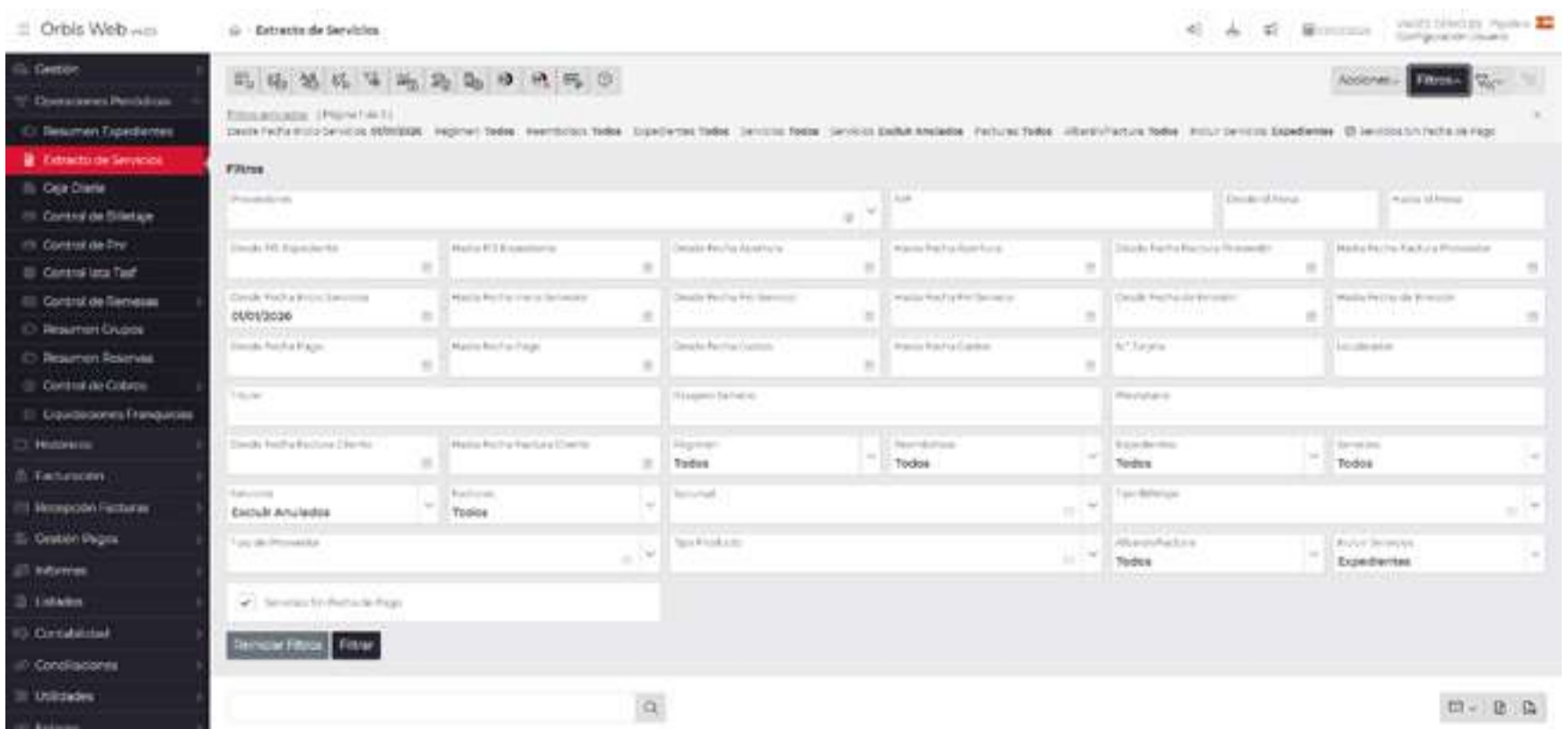
La incorporación de soluciones como **Orbis Pay** responde precisamente a esta necesidad: integrar el flujo financiero dentro de la propia arquitectura operativa. Cuando pago, reserva y facturación comparten estructura de datos, el control deja de ser reactivo y pasa a ser estratégico.

No se trata solo de cobrar y pagar. Se trata de saber, en tiempo real, cuál es el margen real de cada expediente y cuál es la exposición financiera de la agencia.

EVOLUCIONAR LÍNEAS DE NEGOCIO CON BASE TECNOLÓGICA SÓLIDA

El crecimiento en segmentos como el corporativo, por ejemplo, no depende únicamente de la tarifa o del volumen, sino de la capacidad interna de la agencia para estructurar su operativa y sostenerla en el tiempo.

Más allá de funcionalidades concretas, lo relevante es que la tecnología permita acompañar esa evolución sin generar nuevas islas dentro del sistema. En ese sentido, iniciativas como **Orbis Corporate** se plantean como parte de una línea de desarrollo coherente con el ecosistema, no como soluciones desconectadas.





DE LA GESTIÓN FRAGMENTADA AL ECOSISTEMA INTEGRADO: LA NUEVA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS AGENCIAS

La clave no está en acumular módulos, sino en que cualquier nueva área de negocio se apoye sobre la misma base estructural.

EL VERDADERO DIFERENCIAL: LA ARQUITECTURA INTEGRADA

Sin embargo, ni el control financiero ni el corporate alcanzan su máximo potencial si funcionan como módulos aislados. La clave está en el ecosistema.

Cuando la gestión diaria, la contratación, la venta online, el portal B2B y el área financiera comparten una misma base estructural —como ocurre en entornos integrados como **Orbis Web** y el resto del ecosistema Orbis—, el dato fluye sin fricción. Y cuando el dato fluye, la toma de decisiones mejora.

Este es un punto que conviene subrayar: la inteligencia artificial, la automatización o el reporting avanzado solo generan valor si trabajan sobre una arquitectura ordenada. Sin integración, la tecnología multiplica la complejidad. Con integración, multiplica la eficiencia.

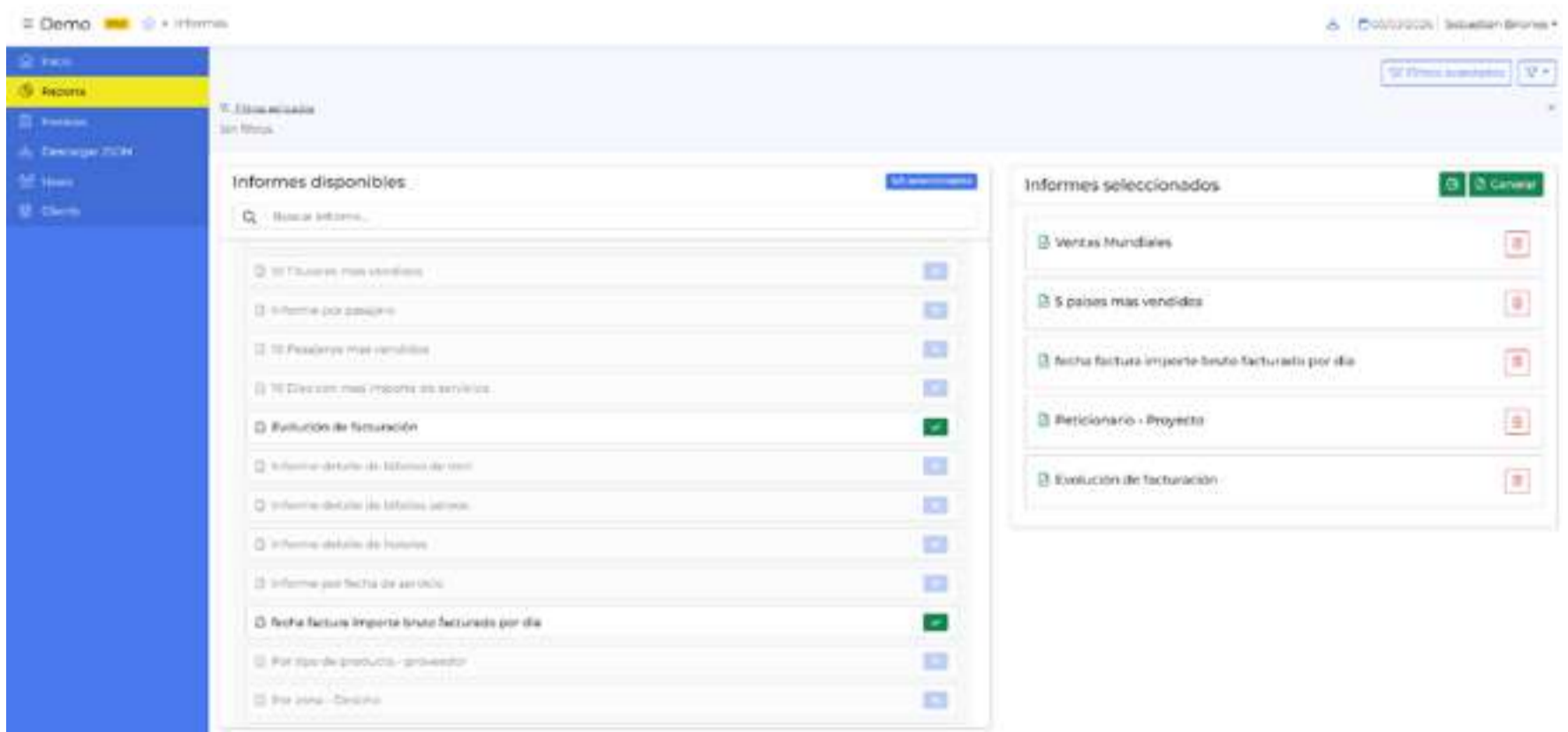
Como señala **Sebastián Briones**, director general de Pipeline Software: *“Las agencias que liderarán esta nueva etapa no serán las que acumulen más herramientas, sino las que construyan una arquitectura coherente donde cada proceso, desde la reserva hasta el pago, esté conectado.”*

UN SECTOR QUE NECESITA MODELOS, NO SOLO SOLUCIONES

El mercado no demanda más tecnología dispersa. Necesita modelos tecnológicos que acompañen el crecimiento de la agencia, refuercen su rentabilidad y reduzcan la dependencia del trabajo manual y los procesos duplicados.

La transformación del sector ya no consiste en digitalizar tareas de forma aislada. Consiste en integrar el negocio. Y esa integración es, hoy, la verdadera ventaja competitiva.

Pipeline Software
Tecnología para agencias que avanzan.
Más información en www.pipeline.es



TE INVITARÁ A VOLAR

OCASO
PRESENTA

EL
ALMA
AL
AIRE
— EL MUSICAL —



ESTRENO
1 DE OCTUBRE
MADRID

CON LAS CANCIONES DE
ALEJANDRO SANZ

CDV: INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y CERCANÍA HUMANA

En anteriores entregas pusimos el foco en quienes dan sentido a cada proyecto de **CDV**. Porque, aunque hoy cambiemos el ángulo, conviene no olvidar lo esencial: "Personas primero" no es solo un lema, es una declaración de principios. Sin ellas, nada sería posible.

En esta ocasión, desde *Mundo Inédito* dirigimos la mirada hacia el otro gran pilar de la compañía: **el producto**. Tecnología y servicios conforman el tándem sobre el que se sustenta buena parte del éxito de CDV.

Por un lado, la **tecnología**. CDV cuenta con una plataforma de desarrollo propio que se ha consolidado como una herramienta B2B con uno de los mayores contenidos de producto aéreo,

hotelero y ferroviario del mercado. Lanzada en 2016, nació con una vocación clara: ofrecer soluciones sencillas, ágiles y orientadas a mejorar la eficiencia y la rentabilidad de los asesores de viajes.

Diez años después, la evolución es evidente. Tras un proceso continuo de mejoras y optimizaciones, la compañía ha presentado una **versión renovada de su plataforma**, lanzada el pasado 2 de marzo bajo el nombre de **cdv.travel**. La transición se ha llevado a cabo sin interrupciones del servicio, respetando las credenciales y toda la información de las cuentas de los clientes, que han podido acceder automáticamente a un entorno mejorado sin necesidad de realizar ninguna acción adicional.



CDV: INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y CERCANÍA HUMANA

La nueva cdv.travel destaca por una experiencia más intuitiva y visualmente renovada. Entre sus **principales mejoras** se encuentran:

- Una imagen completamente actualizada, alineada con la identidad corporativa y pensada para ofrecer una experiencia moderna y profesional.
- Diseño multidispositivo optimizado para ordenador, móvil y tableta.
- Navegación simplificada, con menús reorganizados y acceso más rápido a las funcionalidades clave.
- Procesos de compra más ágiles e intuitivos, apoyados en filtros avanzados.
- Información centralizada por reservas en fichas independientes.
- Widgets en la página principal con acceso inmediato a búsquedas y últimas reservas.

Pero la tecnología, por avanzada que sea, no sustituye a las personas. En un momento en el que los chatbots ganan terreno en la atención al cliente, CDV mantiene firme su convicción de que el trato humano sigue siendo un elemento diferencial. Bajo el eslogan **“Cerca de vosotros”**, la compañía continúa apostando por un equipo de profesionales distribuidos por todo el territorio español y por un **servicio** de atención al cliente

24/7 con un objetivo claro: la excelencia. Porque, como defienden en la casa, el excelente servicio al cliente nace del contacto directo entre **“personas que atienden a personas”**.

Junto a la tecnología, el segundo gran eje es el **producto**. CDV pone a disposición del agente de viajes tarifas competitivas en compañías aéreas, alojamientos y trenes, reforzando así su capacidad de competir en el mercado sin renunciar a la fiabilidad.

En el ámbito hotelero destaca **Allbeds**, el **banco de camas propio de CDV**, que permite la compra y gestión de reservas de alojamientos vía API y que, al igual que la matriz, cuenta con servicio de atención al cliente 24/7. Además, la marca se prepara para un inminente restyling de su logotipo, con un diseño más homogéneo y alineado con la identidad de CDV y con los valores que definen la evolución de la compañía.

Así, entre **innovación tecnológica y cercanía humana**, CDV refuerza su posicionamiento en el sector turístico, demostrando que el futuro se construye combinando herramientas avanzadas con un compromiso inalterable con las personas.





Descubre nuestras mochilas y bolsas de viaje compatibles con el equipaje de mano y cabina

VAYAS DONDE VAYAS

+34 942 581 557

| www.benzi.com

PARQUE WARNER, EXPERIENCIAS PARA TODOS

Parque Warner es un parque temático ubicado en la localidad de San Martín de la Vega, en la Comunidad de Madrid (España), que ofrece a los visitantes una experiencia única y emocionante basada en personajes de Warner Bros, DC y Hanna Barbera. Desde su apertura en 2002, Parque Warner Madrid se ha convertido en uno de los destinos más populares de España para las familias, jóvenes y los amantes de las aventuras.

El parque cuenta con una amplia variedad de experiencias para todas las edades, desde montañas rusas emocionantes hasta espectáculos en vivo y espectáculos acuáticos en verano. El parque temático ha sido diseñado para brindar a los visitantes una experiencia auténtica en torno a los personajes de las películas y dibujos animados. Las atracciones y espectáculos se crean en torno a estos personajes, lo que permite a los visitantes sumergirse en un mundo de película y vivir experiencias emocionantes y divertidas.

Parque Warner cuenta con cinco zonas temáticas que representan diferentes escenarios de película, como Hollywood Boulevard, Cartoon Village, DC Super Heroes World, Old West Territory y Movie World Studios.

Además, hay una amplia variedad de restaurantes como puntos de restauración, además de kioscos de snacks y bebidas por todo el parque con opciones vegetarianas y sin gluten. Durante esta temporada, el parque contará con importantes novedades en restauración, empezando por el próximo mes de abril, así como en espectáculos, como el show que reemplazará al emblemático Loca Academia de Policía. Se suma a una amplia programación de shows repartidos en la temporada para todas las edades, como un musical en Semana Santa, y a momentos míticos y muy populares como Halloween, incluidas Halloween Scary Nights, y Navidad. Ambos momentos también contarán con novedades.

Además, un año más, la temporada de verano estará marcada por Parque Warner Beach, parque acuático independiente situado justo al lado de Parque Warner donde poder disfrutar de una jornada refrescante y completamente tematizada. Puedes ir solo a Parque Warner Beach o disfrutar de la opción de entrada combinada.





¡Contratar los seguros de viaje con TravelFine tiene PREMIO!

Te pagamos el 10%
de todas las primas vendidas

¡¡Sin límite de saldo por agencia!!

[Date de alta aquí](#)



+34 911 098 666
+34 685 375 249



info@travelfine.es



travelfine.es