

ADN del Gestor de Viajes: Tu Guía para Empezar a Generar Ingresos en la Industria del Turismo



© 2026 Afro-Latin digital & Travel agency. Todos los derechos reservados. Queda prohibida cualquier reproducción, distribución o transmisión, total o parcial, de esta publicación, por cualquier medio o en cualquier formato, sin la autorización previa por escrito del editor.

Demetrio Altedor Yan



"El viaje de tus clientes comienza con tu visión."

ADN del Gestor de Viajes: Tu Guía para Empezar a Generar Ingresos en la Industria del Turismo

Índices

Lección 1: Introducción (El poder de la industria: ¿Por qué ser un gestor de viajes en 2026?).

Lección 2: Mentalidad de Agente (La diferencia entre un turista y un gestor profesional).

Lección 3: El Ecosistema de Reservas (Explicación simple de cómo funcionan los buscadores y cómo ganas comisión).

Lección 4: Herramientas del Profesional (Introducción a plataformas como Travelepayouts: cómo sacar tus enlaces).

Lección 5: Gestión de Clientes (Cómo escuchar lo que el cliente necesita antes de venderle).

Lección 6: Información Formal y Seguridad (Lo que nadie enseña: visas, documentos, seguros de viaje y requisitos legales básicos).

Lección 7: Ética y Calidad (Por qué la transparencia con el cliente garantiza que vuelva siempre).

Lección 8: Tu Primer Paso (Plan de Acción) (Cómo hacer tu primera reserva y gestionar tu primer lead).

Lección 9: Conclusión y Próximos Pasos (Invitación a la mentoría grupal/WhatsApp).

Lección 10: Glosario de términos clave (Para que no se pierdan en el lenguaje técnico).

Lección 11: Aviso Legal y Contacto Directo (WhatsApp, redes y nota de afiliado).

Lección 1: Introducción



Bienvenidos al mundo de la gestión de viajes profesional

El mundo ha cambiado. Hoy, viajar no es solo un lujo reservado para unos pocos; es una necesidad humana, una herramienta de conexión cultural y una oportunidad de crecimiento personal. Sin embargo, en la era de la sobreinformación, el viajero promedio se siente perdido. Entre miles de ofertas, aerolíneas, requisitos migratorios y plataformas digitales, lo que debería ser una experiencia emocionante se convierte a menudo en una fuente de estrés.

Es aquí donde entras tú.

Este manual no es un libro de texto aburrido ni una recopilación de teorías obsoletas. Es una guía práctica, diseñada por Afro-Latin Digital & Travel Agency, para transformar tu curiosidad por el turismo en una habilidad profesional. A través de estas páginas, aprenderás que ser un gestor de viajes va mucho más allá de reservar un vuelo: se trata de ser un arquitecto de experiencias.

Tu objetivo, a partir de hoy, es convertirte en el puente que conecta los sueños de tus clientes con la realidad de sus destinos. Aprenderás a dominar las herramientas tecnológicas, a entender el lenguaje del turismo y, sobre todo, a ofrecer un valor que ninguna máquina puede reemplazar: la seguridad, el acompañamiento y la visión estratégica de un profesional que entiende su cultura y el mercado global.

Te doy la bienvenida a este camino. Si estás aquí, es porque ya diste el primer paso hacia la independencia y la profesionalización en una de las industrias más dinámicas del planeta. Prepárate, porque vamos a aprender a viajar con inteligencia.

"La industria del turismo no duerme, y tú eres su motor."

Lección 2: Mentalidad de Agente



El Gestor de Viajes: Más que un vendedor, un estratega

Muchos creen que trabajar en turismo consiste únicamente en encontrar el vuelo más barato. Si esa fuera tu única función, una página web automatizada te reemplazaría en segundos. Para destacar en esta industria, necesitas desarrollar una mentalidad distinta: la del Gestor Profesional.

El Gestor de Viajes exitoso se define por tres pilares fundamentales que debes adoptar desde hoy:

1. La Escucha Activa: Detectar la necesidad, no solo la petición

Tu cliente rara vez te dirá exactamente lo que necesita. Un cliente podría pedirte: "Busco un vuelo a Brasil". Un gestor profesional responde: "¿Es tu primer viaje? ¿Viajas por negocios, por reunirte con familia o para descansar?". Entender el porqué del viaje te permite ofrecer soluciones que el cliente ni siquiera sabía que existían. Tú no vendes asientos; vendes tranquilidad y experiencias.

2. La Curiosidad como Herramienta de Trabajo

Un gestor que no se informa es un gestor obsoleto. El mundo de los viajes cambia cada día: requisitos de visa, nuevas rutas aéreas, destinos emergentes y cambios en las políticas migratorias. Tu nueva mentalidad debe ser la de un aprendiz constante. Si un destino se pone de moda, investiga sus pros, sus contras y sus requisitos legales. Conviértete en la persona a quien todos acuden para obtener una respuesta fiable.

3. La Ética sobre la Comisión

Entendemos que este negocio genera beneficios, pero tu reputación vale más que cualquier comisión inmediata. Si una ruta no es segura, si un hotel tiene malas referencias o si los tiempos de conexión son imposibles, dilo. Tu mayor activo es la confianza de tu cliente. Cuando un cliente siente que le cuidas el bolsillo y el tiempo, se convierte en un cliente de por vida y en tu mejor publicista.

El cambio de chip:

Deja de pensar como un "vendedor de pasajes" y comienza a pensar como un consultor de estilo de vida. Cuando tu cliente percibe que tú te preocupas por los detalles de su seguridad y comodidad tanto como ellos, el precio deja de ser el factor decisivo. Ahí es donde te vuelves indispensable.

"Tu enfoque es lo que garantiza tu rentabilidad."

Lección 3: El Ecosistema de Reservas



¿Cómo funciona la maquinaria del turismo digital?

Para ser un gestor exitoso, debes entender cómo se mueve la información en la industria. Olvida el mito de que "es difícil" o que requiere sistemas complicados; hoy, todo funciona bajo un ecosistema de interconexión digital.

Como gestor afiliado, tú eres el eslabón clave en esta cadena. Así es como se estructuran las reservas:

1. El Motor de Búsqueda (La Fuente)

Todo comienza con las grandes plataformas globales (como Travepayouts, que agrupa proveedores como Kiwi.com, Trip.com, Booking, etc.). Estas plataformas tienen contratos directos con aerolíneas y cadenas hoteleras. Ellas poseen la tecnología que escanea millones de combinaciones de precios en tiempo real.

2. Tu Rol: El Filtro de Confianza

Aquí es donde tú entras. El internet está lleno de ruido. El cliente promedio se siente abrumado por tantas opciones. Tu función no es crear el sistema desde cero, sino curar la oferta. Cuando tú presentas un enlace específico a un cliente o lo guías a través de tu blog, tú estás funcionando como un "filtro inteligente" que le ahorra tiempo y esfuerzo al usuario.

3. El Flujo de la Comisión (¿Cómo se genera el ingreso?)

Es un modelo de ganar-ganar:

El Proveedor (Aerolínea/Hotel): Gana un cliente que quizás no habría llegado a ellos directamente.

La Plataforma (Travelpayouts): Gestiona la tecnología y la seguridad del pago.

Tú (El Gestor): Recibes una comisión por haber facilitado la conexión.

¿Cómo se rastrea tu trabajo?

Gracias a los enlaces de afiliado personalizados (tu ID único), el sistema sabe que el cliente vino a través de tu recomendación. Cuando el usuario hace clic, el navegador instala una "cookie" (una pequeña marca digital) que le indica a la plataforma que, si esa persona reserva, la comisión debe dirigirse a tu cuenta.

Tu gran ventaja competitiva:

La mayoría de la gente intenta vender enlaces "en frío". Nosotros no hacemos eso. Nosotros entregamos valor primero (información, consejos, asesoría) y luego, cuando el cliente ya confía en nuestra recomendación, le presentamos la herramienta de reserva.

La clave del éxito:

No intentes competir con los precios de las grandes páginas; compite con tu servicio. Un cliente que se siente guiado por un experto no busca el precio más barato en otro sitio, busca la seguridad que tú le brindas al realizar su reserva a través de tu canal.

"Simplificar el proceso es el arte de vender viajes."

Lección 4: Herramientas del Profesional



Dominando tu arsenal: De la plataforma a la gestión

Un carpintero no puede construir una casa solo con sus manos; necesita herramientas precisas. Como Gestor de Viajes, tu oficina no requiere paredes, pero sí requiere un ecosistema digital eficiente. Para empezar a generar ingresos y gestionar reservas, estas son tus herramientas indispensables:

1. Tu Hub de Afiliación (El motor de tus ingresos)

Tu acceso a plataformas como Travelpayouts es tu centro de mando. Es aquí donde transformas una recomendación en una ganancia real.

Qué debes aprender: A navegar el panel, a generar enlaces profundos (deeplinks) hacia hoteles o vuelos específicos y a utilizar las herramientas de widgets que presentan ofertas automáticas.

Regla de oro: Nunca compartas un enlace de afiliado "crudo" o largo. Utiliza siempre herramientas para acortar y personalizar tus enlaces (como Pretty Links o Rank Math), para que se vean profesionales, inspiren confianza y sean fáciles de rastrear.

2. El Blog o Landing Page (Tu carta de presentación)

Tu sitio web no es solo una página; es tu empleado número uno que trabaja 24/7. Es donde educas al cliente y donde colocas tus enlaces de forma estratégica.

Funcionalidad: Cada entrada que publicas debe tener un propósito: resolver una duda, evitar un error común o facilitar una reserva.

La clave: Mantén el diseño limpio, profesional y, sobre todo, rápido. Si tu web tarda mucho en cargar, el cliente se irá antes de que pueda hacer clic en tu enlace.

3. WhatsApp Business: Tu herramienta de cierre

En nuestra cultura, el trato personal es lo que cierra la venta. WhatsApp Business es donde conviertes una visita a tu web en un cliente que confía en ti.

Optimización: Configura respuestas rápidas para las preguntas más comunes (precios, requisitos, dudas sobre hoteles).

El toque personal: No seas un robot. Usa notas de voz, envía un saludo cálido y mantente disponible para asesorar. La tecnología nos trae el cliente, pero tu trato humano es lo que hace que el cliente vuelva.

4. Organizador de Tareas y Seguimiento

El desorden es el enemigo del gestor. Necesitas un pequeño registro (puede ser una tabla en Excel o un cuaderno bien organizado) donde anotes:

Nombre del cliente.

Destino de interés.

Fecha tentativa del viaje.

Estado de la cotización.

Tu meta hoy:

No intentes dominar diez herramientas a la vez. Empieza dominando tu plataforma de afiliados y tu sistema de contacto directo. Una vez que domines estas tres, el resto de la tecnología será solo un complemento. La profesionalización empieza por el orden.

"La tecnología es el puente entre tu esfuerzo y tus ingresos."

Lección 5: Gestión de Clientes



El arte de conectar: Cómo convertir un mensaje en una reserva

En el mundo digital, es muy fácil caer en la trampa de ser transaccional: enviar un precio, esperar una respuesta y, si no responden, olvidarse. Un Gestor de Viajes profesional hace exactamente lo contrario. Tu enfoque es la relación humana.

1. La fase de "Escucha Profunda"

Cuando un cliente te contacta, ya sea por WhatsApp o a través de tu web, no te limites a pasar el precio. Tu trabajo es hacer preguntas inteligentes:

"¿Es una celebración especial?"

"¿Prefieres un hotel cerca del centro o uno más tranquilo con vistas?"

"¿Tienes alguna preferencia en cuanto a aerolíneas o escalas?"

Al hacer esto, le demuestras al cliente que no eres un buscador automático, sino un asesor dedicado. Esa sensación de exclusividad es lo que fideliza a un viajero.

2. La regla del "Valor sobre el Precio"

Si un cliente te dice: "Es que en internet está más barato", no entres en una guerra de precios. Tu respuesta debe ser:

"Es posible, pero cuando reservas conmigo, yo me encargo de revisar los requisitos migratorios, de asegurarme de que el hotel tenga las mejores referencias y, lo más importante, de asistirte si ocurre cualquier imprevisto durante tu viaje. Ese acompañamiento es lo que marca la diferencia entre un viaje estresante y un viaje impecable".

3. El seguimiento: La fortuna está en la persistencia

Muchas veces, la reserva no se cierra en el primer mensaje. Si el cliente no te responde de inmediato, no significa que perdió el interés.

La técnica del valor agregado: Envía un mensaje breve después de 24 horas: "Hola, estuve revisando opciones adicionales para tu destino y encontré este dato sobre el clima/actividades que creo que te ayudará mucho".

No estás presionando para vender; estás aportando valor. Esto demuestra que estás realmente comprometido con su experiencia.

4. Manejo de situaciones difíciles

Habrá momentos donde algo no salga como se planeó (un retraso, un cambio de política). Mantén la calma, sé transparente y comunica siempre la verdad. Un cliente bien atendido en un momento de crisis se convierte en un embajador de tu marca por el resto de su vida.

Recuerda esto siempre:

La gente no compra viajes, compra sueños y soluciones. Si tú logras que el cliente se sienta escuchado, comprendido y respaldado, no solo te comprará hoy, sino que te recomendará con toda su familia y amigos. En este negocio, tu nombre es tu moneda más valiosa.

"Escuchar es la primera reserva que debes confirmar."

Lección 6: Información Formal y Seguridad



Tu escudo profesional: Información formal y seguridad del viajero

Un error en un documento puede convertir las vacaciones de ensueño de tu cliente en una pesadilla en el aeropuerto. Como gestor profesional, tu responsabilidad no es solo vender, es garantizar que el viaje sea viable. Nunca asumas que el cliente sabe lo que necesita; es tu deber verificarlo.

1. El Checklist del Profesional (Lo que nunca debes olvidar)

Antes de cerrar cualquier reserva, asegúrate de que el cliente cumpla con estos 4 pilares:

Vigencia del Pasaporte: Es la regla de oro. La mayoría de los países exigen que el pasaporte tenga una vigencia mínima de 6 meses a partir de la fecha de entrada al país destino.

Requisitos Migratorios (Visas): No te fíes de lo que dice el cliente. Verifica siempre en fuentes oficiales (embajadas o consulados) si la nacionalidad de tu cliente requiere visa para el destino elegido o si existen acuerdos de exención.

Alertas Sanitarias: Algunos destinos exigen certificados de vacunas (como la fiebre amarilla) o formularios de salud específicos. Revisa siempre si el destino exige algo especial.

Seguro de Viaje: Nunca, bajo ninguna circunstancia, permitas que un cliente viaje sin seguro. Un accidente o emergencia médica en el extranjero sin cobertura puede arruinar financieramente a una familia. Vender el seguro no es solo un ingreso extra, es un acto de responsabilidad profesional.

2. Cómo manejar la información formal

No envíes documentos técnicos que el cliente no entenderá. Crea una "Ficha de Viajero" simple:

Documentos necesarios.

Fechas clave de vencimiento.

Datos de contacto de emergencia.

Un resumen claro de lo que incluye su tarifa y lo que no.

3. La transparencia como prevención

Si el trámite es complejo, sé franco desde el inicio. Si un cliente quiere ir a un destino donde el proceso de visa es incierto, infórmale los riesgos antes de que pague un solo centavo. Ganarás más puntos por tu honestidad que por tratar de forzar una venta que terminará en una denegación migratoria.

4. Tu responsabilidad legal

Como gestor, actúa siempre como un filtro. Si detectas que el cliente no tiene los documentos listos, detén la reserva y prioriza el papeleo. Es mejor perder una comisión hoy por honestidad, que perder tu reputación por una negligencia que dejó a un cliente varado en el aeropuerto.

Socio, esta página es el "seguro de vida" de tu negocio. Si el alumno entiende que su valor radica en proteger al cliente, tendrá un negocio serio y duradero.

"La tranquilidad de tu cliente es tu mejor carta de presentación."

Lección 7: Ética y Calidad



El valor de la palabra: Ética y Excelencia

En la industria del turismo, la calidad no es un accidente; es el resultado de un esfuerzo consciente. Puedes tener las mejores herramientas tecnológicas y los mejores buscadores de vuelos, pero si tu ética de trabajo flaquea, tu negocio no será sostenible a largo plazo. La excelencia en la gestión de viajes se construye sobre dos pilares: la transparencia y el compromiso innegociable.

1. La transparencia como bandera

Tu cliente te entrega dos cosas muy valiosas: su dinero y su tiempo. Por eso, la transparencia debe ser total.

Costos claros: Nunca escondas cargos adicionales. Si el paquete tiene impuestos no incluidos o tarifas extras de equipaje, acláralo desde el primer momento. Las sorpresas al llegar al aeropuerto son la forma más rápida de perder un cliente para siempre.

Honestidad en las recomendaciones: No te sientas obligado a vender el producto más caro, sino el producto que mejor se ajusta a la necesidad del cliente. Si una opción más económica es mejor para el tipo de viaje que él quiere, recomiéndala. Ese nivel de integridad crea lealtad.

2. La calidad en el servicio (La "Milla Extra")

La calidad se demuestra en los pequeños detalles que el cliente no esperaba.

¿Le enviaste un mensaje un día antes de su vuelo para desearle un buen viaje y recordarle que verifique su equipaje?

¿Le enviaste un pequeño PDF con recomendaciones de lugares locales para comer o qué visitar en su destino?

Esos detalles no te cuestan dinero, pero para el cliente valen oro. Te transforman de un "gestor" a un "asesor de confianza".

3. La gestión de expectativas

Muchos agentes fallan aquí: prometen el cielo y la tierra. La calidad también es saber gestionar lo que es posible y lo que no. Si un vuelo tiene una escala corta y hay riesgo de perderla, avísale al cliente. Si un hotel no está en el centro, sé directo. Es preferible que el cliente sepa la realidad antes de viajar, a que descubra la "sorpresa" estando en el destino.

4. Tu reputación es tu patrimonio

En el mundo afro-latino, el "boca a boca" es la publicidad más potente que existe. Una recomendación sincera de un cliente satisfecho vale más que mil anuncios pagados. Cuando actúas con ética, no solo estás cerrando una reserva; estás sembrando la semilla de diez clientes futuros.

Recuerda siempre:

El éxito en este negocio no se mide por cuántas reservas cierras hoy, sino por cuántos clientes te vuelven a llamar para su próximo viaje el año que viene. La excelencia es el único camino hacia un negocio escalable y respetado.

"La transparencia construye clientes para toda la vida."

Lección 8: Tu Primer Paso (Plan de Acción)



De la teoría a la reserva: Hoja de ruta para tu primer lead

Ya tienes la mentalidad, conoces las herramientas y entiendes la importancia de la ética. Ahora es momento de pasar a la acción. No esperes a tener la "web perfecta" o mil seguidores; el mejor gestor es el que empieza a gestionar. Sigue este plan de acción de 4 pasos para realizar tu primera gestión con éxito:

1. Define tu nicho de salida

No intentes venderle viajes a todo el mundo. Elige un círculo cercano (amigos, familia, comunidad local) y un destino que ya domines o del que tengas información confiable. Esto te dará seguridad al hablar.

2. La prospección activa (Tu primer contacto)

No publiques simplemente un enlace en tus redes. Contacta a 5 personas de tu confianza y diles:

"Hola [Nombre], estoy lanzando un servicio de gestión de viajes y me gustaría apoyarte a organizar tu próxima escapada de forma inteligente. Si tienes algún viaje en mente, déjame ayudarte a encontrar la mejor opción sin costo adicional por mi asesoría".

Este contacto directo es tu mejor entrenamiento.

3. El ejercicio de la primera cotización

Cuando alguien te diga que le interesa:

Pídele todos los detalles: fechas, presupuesto y expectativas.

Entra a tu plataforma de afiliados (Travelpayouts), busca las mejores 3 opciones comparativas.

Preséntalas de forma profesional (puedes usar un formato de texto limpio en WhatsApp o un archivo PDF sencillo).

La pregunta mágica: "¿Cuál de estas tres opciones se ajusta mejor a lo que estás buscando hoy?".

4. Cierre y seguimiento

Si el cliente elige una, guíalo paso a paso en cómo hacer la reserva usando tu enlace. Si no elige ninguna, pregunta: "¿Qué fue lo que no terminó de convencerte?". Ese feedback es oro puro para mejorar tu siguiente propuesta.

Tu primera meta:

Tu objetivo inicial no es volverte rico con la primera reserva, es ganar confianza. Haz una, luego otra. Cada reserva te enseñará más que diez libros.

Consejo de oro:

Registra cada gestión en tu cuaderno o Excel. Anota qué funcionó y qué no. En el turismo, la experiencia es el activo que más rápido se acumula.

"La acción es la única forma de convertir un sueño en un negocio."

Lección 9: Conclusión y Próximos Pasos



El inicio de tu nueva carrera profesional

Has llegado al final de este manual introductorio, pero esto es solo el comienzo. A lo largo de estas páginas, hemos desmontado el mito de que el turismo es un sector reservado para unos pocos, y hemos puesto en tus manos la brújula para que tú mismo tomes el control como Gestor de Viajes.

Ahora tienes la base: la mentalidad correcta, el entendimiento del ecosistema digital, la importancia de la seguridad y el valor incalculable de la ética. La teoría es necesaria, pero el éxito en la industria de los viajes se construye con acción constante.

¿Qué sigue ahora?

La información que tienes aquí es valiosa, pero sabemos que en la práctica surgen dudas, obstáculos y situaciones que requieren una guía experta. No tienes que recorrer este camino solo.

En Afro-Latin Digital & Travel Agency, nos dedicamos a formar gestores que no solo busquen una comisión, sino que construyan un negocio sólido y respetable. Por eso, te invito a dar el siguiente paso y unirte a nuestra mentoría práctica.

En nuestra mentoría obtendrás:

Acompañamiento personalizado para cerrar tus primeras reservas.

Acceso a estrategias exclusivas de captación de clientes.

Resolución de dudas sobre herramientas técnicas y casos reales de clientes.

El respaldo de ser parte de nuestra red de agentes certificados.

¿Estás listo para dar el salto?

Si sientes que es el momento de profesionalizarte y convertir esta oportunidad en una fuente real de ingresos, es hora de pasar a la acción.

PARA UNIR A LA MENTORÍA Y EMPEZAR A GESTIONAR

HAZ CLICK : [QUIERO UNIRME](#)

**PARA UNIRTE A LA PLATAFORMA TRAVELPAYOUTS Y EMPIEZAR A GESTIONAR
LOS VIAJES DE TUS CLIENTES,**

HAZ CLIC AQUÍ : [ÚNETE A TRAVELPAYOUTS](#)

Gracias por confiar en este camino. El mundo es grande, los sueños de tus futuros clientes son muchos, y tú tienes, a partir de hoy, la capacidad de hacerlos realidad. ¡Nos vemos en el otro lado, colega!

"El próximo destino es el éxito que tú mismo decides alcanzar."

Lección 10: Glosario de términos clave



Habla como un experto: Glosario del Gestor de Viajes

Para navegar con soltura en esta industria, familiarízate con estos conceptos que escucharás constantemente:

Afiliado: Persona que promociona productos o servicios de terceros a cambio de una comisión por cada venta generada a través de su enlace único.

Booking / Reservas: El proceso de asegurar un asiento en un vuelo o una habitación en un hotel para una fecha determinada.

Cookie: Pequeño archivo de datos que se guarda en el navegador del usuario al hacer clic en tu enlace. Es lo que asegura que la comisión llegue a tu cuenta.

Deeplink (Enlace profundo): Un enlace personalizado que dirige al usuario a una página específica (ej: un hotel concreto) en lugar de a la página de inicio.

GDS (Global Distribution System): Sistemas de reservas globales utilizados por aerolíneas y agencias para gestionar inventario.

Lead: Un cliente potencial que ha mostrado interés en tus servicios y está en proceso de cotización.

Nicho: El segmento específico del mercado al que te diriges (ej: viajeros culturales, parejas, viajes de negocios).

OTA (Online Travel Agency): Plataformas como Expedia, Booking o Kiwi que permiten reservar viajes online directamente.

Tarifa Dinámica: Precios que cambian constantemente según la oferta, la demanda y la anticipación de la compra.

"El conocimiento técnico te separa del aficionado."

Lección 11: Aviso legal y contacto



Compromiso y Transparencia

Aviso de Afiliación:

Afro-Latin Digital & Travel Agency es un ente independiente de promoción turística. Este documento contiene enlaces de afiliados. Cuando realizas una reserva a través de los enlaces sugeridos, recibimos una comisión sin que esto represente un costo adicional para ti. Nuestra prioridad es siempre la utilidad y la calidad del servicio que te brindamos.

Responsabilidad:

Toda la información contenida en este manual tiene fines educativos. Los requisitos migratorios, políticas de aerolíneas y condiciones de servicios de terceros pueden variar. Es responsabilidad del gestor y del viajero verificar la información actualizada en los portales oficiales de cada país y proveedor antes de concretar cualquier reserva.

¿Listo para empezar a gestionar?

Estamos aquí para acompañarte en cada paso de este proceso. Si tienes dudas, necesitas ayuda con tu configuración técnica o estás listo para tu primera mentoría personalizada, no dudes en contactarnos.

**PARA UNIRTE A LA PLATAFORMA TRAVELPAYOUTS Y EMPIEZAR A GESTIONAR
LOS VIAJES DE TUS CLIENTES,**

HAZ CLIC AQUÍ : [ÚNETE A TRAVELPAYOUTS](#)

[Sitio Web: www.afrolatindigital.com](http://www.afrolatindigital.com)

[WhatsApp de Asesoría: 18096781859](https://wa.me/18096781859)

[Correo de Contacto: info@afrolatindigital.com](mailto:info@afrolatindigital.com)

Conectados para crear experiencias inolvidables.

¡Gracias por elegir la profesionalidad!

Demetrio Altedor Yan

© 2026 Afro-Latin digital & Travel agency. Todos los derechos reservados. Queda prohibida cualquier reproducción, distribución o transmisión, total o parcial, de esta publicación, por cualquier medio o en cualquier formato, sin la autorización previa por escrito del editor.