



TODO EL VIAJE, EN UN SOLO LUGAR

La digitalización del sector turístico dejó de ser una conversación aspiracional para convertirse en una necesidad operativa. En ese contexto, la llegada de Quadrant Travel Technology a México marca un momento clave para el trade al introducir una plataforma que busca transformar la forma en la que las agencias diseñan, cotizan y venden viajes.

El lanzamiento, realizado el 19 de marzo en el Hotel Marquis Reforma de Ciudad de México, reunió a más de 250 agentes de viajes en un evento que no solo destacó por su convocatoria, sino por el mensaje estructural que planteó: la evolución del agente no es solo hacer más, sino hacer las cosas mejor, con herramientas que reduzcan fricción y aumenten su capacidad comercial.



Fernando Ramiro, CEO de Quadrant Travel Technology; Adriana Reyes, CEO de Punta del Este Operadora y de Pangea The Travel Store México y David Hernández, CEO de PANGEA The Travel Store

EL VERDADERO VALOR DEL AGENTE

En un entorno donde la operación consume gran parte del tiempo, la propuesta de valor de Quadrant parte de una premisa clara: liberar al agente de tareas fragmentadas para devolverle su rol estratégico.

Adriana Reyes, CEO de Punta del Este Operadora y de Pangea The Travel Store México, lo explicó desde una perspectiva directa y alineada con la realidad del trade:

“Estamos trayendo tecnología para que el agente vuelva a enfocarse en lo más importante: atender a su cliente como realmente lo merece”.

La integración total de productos en una sola plataforma —vuelos, hoteles, circuitos, traslados, autos, cruceros y más— elimina la necesidad de operar en múltiples sistemas, reduciendo así, tiempos y errores. Sin embargo, más allá de la eficiencia, el impacto está en la capacidad de respuesta y personalización.

“Hoy todo el producto del mundo puede estar en tu agencia en tres clics, con control total”, añadió Adriana Reyes.

Esta lógica no solo optimiza la operación, sino que redefine la manera en la que el agente construye valor frente al cliente final.

INTEGRAR TODO PARA TRANSFORMAR LA VENTA

El origen de Quadrant no responde a una tendencia, sino a una necesidad detectada tras años de interacción con herramientas incompletas.

Así lo planteó Fernando Ramiro, CEO de Quadrant Travel Technology, quien explicó que el desarrollo de la plataforma parte de una observación crítica del ecosistema tecnológico existente.

“Todas las herramientas que analizamos tenían carencias que impedían una gestión completa de la agencia. Quadrant nace precisamente para resolver eso, integrar todo en un solo lugar”.

El enfoque no es únicamente funcional, sino estratégico. La plataforma busca impactar directamente en la rentabilidad del agente, simplificando procesos sin sacrificar control ni calidad. La idea es que las agencias digitalicen sus procesos de forma fácil, eficiente y con un alto rendimiento comercial frente a sus clientes.

Además, el modelo se apoya en la construcción de una red sólida de actores dentro del sector, donde la tecnología se alimenta del contenido, tarifas y experiencia de las propias agencias.



EL EFECTO DE LA INMEDIATEZ

Uno de los momentos más reveladores del evento fue la demostración en vivo, donde se evidenció el potencial real de la plataforma en términos de velocidad y presentación.

David Hernández, CEO de PANGEA The Travel Store, destacó este punto como uno de los elementos más disruptivos, especialmente en un entorno donde la inmediatez puede definir el cierre de una venta.

“Lo que antes tomaba horas, hoy lo resolvemos en minutos. Construimos un viaje completo —con vuelos, hoteles, actividades, traslados y más— en apenas 8 o 10 minutos y de forma totalmente digital”.

Pero el impacto no se limita a la operación interna. La forma en la que se presenta el viaje al cliente también evoluciona, elevando la percepción del servicio.

Este cambio es relevante porque traslada la conversación del precio hacia la experiencia, fortaleciendo la posición del agente como asesor y no solo como intermediario.

“El cliente recibe un presupuesto digital, visual y adaptable al móvil, que no solo informa, sino que vende por sí mismo”, explicó David.



DEMOCRATIZACIÓN DEL PRODUCTO

Uno de los conceptos más relevantes que surgieron durante el evento fue el de la democratización del producto, una idea que conecta directamente con la evolución del mercado.

Para Punta del Este Operadora, con más de dos décadas de experiencia, la integración con tecnología representa la oportunidad de abrir su portafolio a una mayor cantidad de agentes, bajo una lógica más accesible y eficiente.

“Era momento de democratizar el producto que hemos construido durante 22 años, y hacerlo a través de tecnología”, señaló Adriana Reyes.

Esta apertura no solo amplía el alcance del producto, sino que también eleva el nivel de competitividad de las agencias que lo utilizan, permitiéndoles operar con estándares más cercanos a los de grandes jugadores del mercado.

TECNOLOGÍA COMO INFRAESTRUCTURA

La llegada de Quadrant también se inserta en una transformación más profunda de la industria: el paso hacia una infraestructura tecnológica que conecta todos los elementos del viaje en un solo entorno.

En este nuevo escenario, la tecnología deja de ser un complemento para convertirse en la base sobre la que se construye la operación.

No se trata de reemplazar al agente de viajes, sino de potenciarlo.

De reducir la carga operativa para aumentar la capacidad estratégica. De pasar de procesos fragmentados a experiencias integradas.

Y, sobre todo, de permitir que el agente recupere el tiempo necesario para hacer lo que realmente marca la diferencia: entender al cliente, diseñar mejor y cerrar más.

MENOS OPERACIÓN, MÁS VENTA

Quadrant marcará una diferencia real en el mercado porque responde directamente a los principales retos del agente de viajes:

- Centraliza todos los servicios (vuelos, hoteles, traslados, actividades, cruceros) en una sola plataforma
- Reduce tiempos operativos de horas a minutos
- Permite controlar comisiones y markup con total flexibilidad
- Mejora la presentación al cliente con propuestas digitales más atractivas
- Incrementa la eficiencia y la capacidad de cierre
- Libera al agente para enfocarse en asesorar y vender

En conjunto, estos puntos no solo optimizan la operación, sino que elevan la competitividad del agente en un entorno cada vez más digital y exigente.



UN MENSAJE CLARO PARA EL FUTURO DEL TRADE

El lanzamiento de Quadrant Travel Technology en México no es solo la llegada de una nueva herramienta, sino una señal clara de hacia dónde se dirige el sector.

En un entorno cada vez más competitivo, donde la velocidad, la personalización y la experiencia son determinantes, la capacidad de adaptación tecnológica será uno de los principales diferenciadores.

La pregunta ya no es si las agencias deben digitalizarse, sino cómo y con qué herramientas.

Quadrant plantea una respuesta concreta: integrar, simplificar y potenciar.

Porque, al final, el futuro del agente no está en hacer más procesos... sino en hacer mejores viajes.



Más de 250 agentes de viaje se reunieron para el lanzamiento de Quadrant en México