
Dossier de prensa

Octubre de 2025



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
CUADRO DE MARCAS	4
DISTRIBUCIÓN	5
ÁREA VACACIONAL	5
ÁREA CORPORATIVA	6
ÁREA ONLINE	7
PRODUCTO	8
TUOPERACIÓN	8
BANCO DE CAMAS	11
CONSOLIDADOR AÉREO	12
DIVISIÓN TRANSPORTE	13
AÉREO	13
CARRETERA	13
EXPERIENCIAS	15
TICKETING	15
CAJAS REGALO	15
ÁVORISTECH: TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN	16
TALENTO: CLAVE DE ÁVORIS	17

INTRODUCCIÓN

Es la división especializada en la comercialización de viajes de ocio, vacaciones y viajes de empresa del **Grupo Barceló**, que comparte el prestigio y solidez de la primera organización en España de la industria turística y de los viajes.

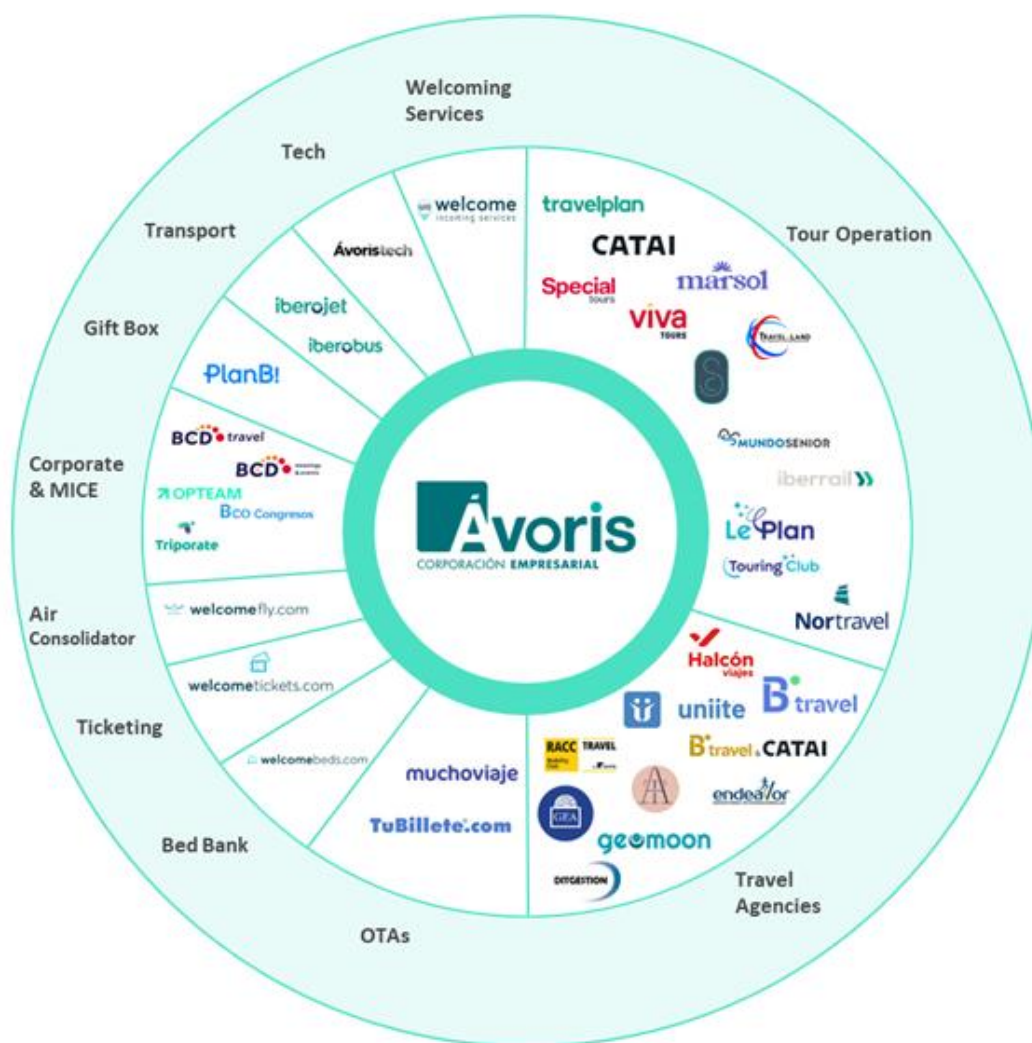
Focalizada en el negocio de agencias de viajes durante más de 70 años, evolucionó desde una red minorista multicanal a un operador turístico global, entrando a operar en los mercados mayoristas, minoristas, receptivos y aéreos. Todas sus divisiones tienen un claro enfoque hacia la satisfacción total del cliente y la rentabilidad, compartiendo los valores de la compañía: compromiso con el cliente, crecimiento personal, trabajo en equipo, pasión, responsabilidad e innovación. **Ávoris** apuesta especialmente por esta última en sus servicios y productos, adaptándose a las novedades del mercado con el objetivo de ser pioneros en el sector.

Ávoris no es un mero grupo integrado de empresas turísticas, sino un ecosistema de viajes, especializada en el diseño, comercialización y prestación de servicios de viajes de ocio, vacaciones y viajes de empresa. Desde sus inicios, **Ávoris** ha demostrado una capacidad única para adaptarse y crecer en un mercado en constante evolución. Su portafolio incluye más de 30 marcas reconocidas que trabajan de manera orquestada para ofrecer a los viajeros una amplia gama de servicios y destinos. Esta diversidad no solo asegura una oferta variada y de alta calidad, sino que también permite a **Ávoris** atender a diferentes segmentos del mercado, desde viajes accesibles para todos a atender al público que busca la mayor sofisticación y lujo en sus viajes.

El modelo de negocio de **Ávoris** se distribuye en seis grandes áreas: distribución, producto, transporte, servicios en destino, experiencias y tecnología.

Tras la incorporación en diciembre de 2020 de los negocios emisores de viajes de Globalia Corporación, se consolidó una compañía que lidera de forma destacada el sector de los viajes y el turismo en la península ibérica.

CUADRO DE MARCAS



DISTRIBUCIÓN

La división de distribución de **Ávoris** se divide a su vez en cuatro grandes áreas de especialización: vacacional, corporativa, congresos y online. A continuación, se incluye de manera resumida la actividad y público objetivo de cada una de estas áreas de negocio:

ÁREA VACACIONAL

Ávoris cuenta para el área vacacional con **Halcón Viajes**, **B travel**, **Viajes Ecuador** y **RACC Travel by Ávoris**, marcas que en conjunto agrupan una extensa red de +1.000 agencias de viajes en España y Portugal. Estas marcas de **Ávoris** cuentan una larga tradición en el segmento vacacional, dando servicio a más de tres millones de viajeros. Sin duda, se trata de la principal red de agencias de viaje minoristas en España y Portugal, que además ofrecen sus servicios de forma multicanal a través de sus portales online y de sus centros de atención al viajero telefónicos para aquellos viajeros que optan por estos canales de venta.

B travel cuenta con la submarca **B travel & CATAI**, que forma una red de espacios con presencia en las principales ciudades de España y Portugal y donde el viajero que demanda viajes más exclusivos es atendido por asesores con un alto nivel de especialización.

En 2021 **Ávoris** llegó a un acuerdo estratégico con el RACC, pasando a gestionar la red de agencias de viajes **RACC Travel by Ávoris**, ofreciendo servicio a todos los socios del RACC y los clientes habituales en las zonas de cobertura de estas agencias.

Recientemente, en agosto de 2025, **Ávoris** anunció la incorporación de la agencia **Atlantida Travel**, que ha redefinido el concepto de agencia de viajes, actuando como un verdadero taller de experiencias a medida para clientes que buscan algo más que un itinerario. Su enfoque como «Travel Curators», su pertenencia a la red Virtuoso y su estrecha colaboración con las principales firmas hoteleras del mundo han sido claves para posicionarla como una referencia en el sector turístico.

Ávoris cuenta, además, con **Geomoon**, **GEA** y **DIT Gestión**, grupos de gestión de agencias de viajes que ofrecen a las agencias independientes todas las ventajas de pertenecer a un gran grupo vertical, manteniendo su propia identidad, extendiendo de esta manera el alcance de la división de distribución a más de 2000 agencias de viajes independientes en toda España.

ÁREA CORPORATIVA

Es la rama de negocios B2B que engloba 5 marcas especializadas en distintos ámbitos de actuación:

- **BCD Travel**, división especialista en business travel con capacidad de gestión global. Opera en España y Portugal.
- **BCD Meetings & Events**, agencia de eventos dirigida a crear experiencias únicas. Como la anterior, también opera en España y Portugal.
- **BCD Sports**, agencia de viajes especializada en la gestión de entidades deportivas, clubes y federaciones.
- **Opteam**, agencia comprometida con el diseño de experiencias corporativas a medida. Cuenta con un Centro Especial de Empleo para responder a las necesidades de LGD de las empresas;
- **Triporate**, ofrece la mejor solución los viajes de empresa, gracias al uso de la inteligencia artificial, marcando la diferencia entre una agencia de viajes tradicional y la agencia del futuro.

ÁREA CONGRESOS

Para la organización y gestión de congresos, **Ávoris** cuenta con **Bco Congresos**, operador profesional de congresos que en 2019 organizó la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático celebrada en Madrid (COP25), habiendo recibido el reconocimiento de Naciones Unidas como proveedores “sobresalientes”.

En suma, la fortaleza de la gestión global con presencia en más de 170 países y la acción local con más de 100 oficinas a nivel nacional para ofrecer un servicio B2B que alcanza la excelencia.

En conjunto, el área corporate suma más de 1450 profesionales, más de 5000 clientes en gestión y cuentan con un volumen de negocio superior a 900 millones de euros en España y Portugal.

ÁREA ONLINE

Para el área online, **Ávoris** cuenta con las marcas **Muchoviaje** y **TuBillete.com**, sus OTA u online travel agencies, reforzando la apuesta de **Ávoris** por el e-commerce y en la que el cliente puede encontrar una variada e inigualable oferta de viajes al Caribe, circuitos y grandes viajes.

Además de **Muchoviaje** y **TuBillete.com**, **Ávoris** comercializa su oferta de viajes a través de los portales:

- www.btravel.com
- www.halconviajes.com
- www.viajesecuador.com
- www.racctravel.com
- www.iberohet.com

PRODUCTO

TUOPERACIÓN

El área de producto de **Ávoris** agrupa doce turoperadores que elaboran paquetes vacacionales (transporte, alojamiento, actividades, etc.) para su venta a través de las agencias de viaje y la red propia de **Ávoris**, con el objetivo de ofrecer al viajero sus valores como el conocimiento, la seguridad, el estilo, la flexibilidad, la experiencia y la capacidad de respuesta en todos sus productos y servicios.

Los turoperadores que se enmarcan en el área de producto incluyen siete marcas generalistas: **Travelplan**, **CATAI** (operador líder de grandes viajes), **Iberrail**, **Viva Tours**, **Marsol**, **Southern Cross**, **Nortravel** (Portugal); y cinco marcas especializadas: **Mundosenior**, **Special Tours**, **LePlan Ilusiones**, **Touring Club** y **Travel.Land**.

Los turoperadores elaboran paquetes vacacionales (transporte, alojamiento, actividades, etc.) para su venta a través de todas las agencias de viaje de España y Portugal, incluyendo las agencias de la red propia de **Ávoris**, **Halcón Viajes**, **B travel**, **Viajes Ecuador** y **RACC Travel by Ávoris** y los grupos de gestión de agencias asociadas. El objetivo es ofrecer al viajero en todos sus productos y valores como el conocimiento, la seguridad, el estilo, la flexibilidad, la experiencia y la capacidad de respuesta.

A continuación, se incluye, de manera resumida, la actividad y público objetivo de cada uno de estos turoperadores:

Travelplan: desde que se constituyó como agencia mayorista de viajes en 1986, Travelplan opera en España y Portugal y se ha configurado como el primer turoperador del mercado español tanto en número de destinos como en número de pasajeros. Su programación abarca todo tipo de productos y destinos, con una amplia oferta de viajes al Caribe, en los que sus viajeros pueden vivir las experiencias que siempre han soñado. Desde Portugal mantiene operativas chárter con salidas desde Lisboa y Oporto.

CATAI: con más de 40 años en el mercado, es uno de los turoperadores líderes en España de viajes a medida de largo y medio recorrido a destinos de todo el mundo; ofrece más de 600 itinerarios a medida y estandarizados cubriendo los 5 continentes y más de 100 países.

Viva Tours: turoperador especializado en viajes de larga, media y corta distancia (Europa e islas), fruto de la alianza de **Ávoris** con Iberia Líneas Aéreas, y dirigido a un target universal al que se le ofrece una gran variedad de destinos de forma exclusiva.

Marsol: fundado en 1993, centra su actividad como turoperador generalista con una amplia variedad de producto y salidas garantizadas, especialista en hoteles y producto propio, con servicio personalizado, comercializa a la red minorista circuitos en España, Francia y Portugal.

Southern Cross: turoperador especializado en viajes a medida a destinos en todo el mundo, y con oficinas en Barcelona y Madrid, **Southern Cross** diseña anualmente el más lujoso y completo catálogo de viajes, que es distribuido a agencias de viajes en toda España y Andorra. Con especial énfasis en viajes de experiencia, un equipo altamente cualificado de diseñadores crea elaborados programas a la carta para parejas, familias y pequeños grupos.

Nortravel: el meticuloso diseño de sus viajes, la cuidada selección de sus proveedores y una programación en la que sobresalen sus circuitos por Europa, los grandes viajes por todo el mundo, así como estancias y circuitos en Brasil, Azores y Madeira han convertido a **Nortravel** en el turoperador de referencia en el mercado portugués. Producto comercializado en todas las agencias de viaje de Portugal, son sinónimo de calidad, alto valor añadido, buen servicio y exquisita atención al cliente.

Octubre de 2025

Contacto de prensa:
Carlos Garrido de la Cierva
carlos.garrido@avoristravel.com
+34 629 85 28 83

Por su parte, los turoperadores especialistas de **Ávoris** cuentan con los mejores especialistas dedicados a diversos segmentos turísticos:

Special Tours: especializado en circuitos con más de 40 años de experiencia, este turoperador se ha convertido en la marca de referencia para los viajeros de habla hispana con destino en los 5 continentes.

Para el mercado español el turoperador comercializa Europa y para el mercado latinoamericano comercializa Europa, Medio y Lejano Oriente, Asia Central, África, Australia y destinos exóticos. La calidad de sus guías acompañantes, lo cuidado de sus recorridos, así como sus autocares de última generación, lo convierten en un referente de este tipo de viajes.

Iberrail: Es la marca de **Ávoris** especializada en tren+hotel. De la mano de Renfe y junto a las más destacadas compañías del sector ferroviario, ofrece un modelo de transporte en alta velocidad sencillo, cómodo y ecológico. Además, suma a esta oferta la comercialización de producto de viaje de lujo, con trenes como el Transcantábrico Gran Lujo, Al Andalus, etc.

LePlan & Touring Club: Son, respectivamente, el turoperador y el distribuidor oficial especializados en viajes a Disneyland Paris, Walt Disney World en Orlando y Disney Cruises. Gozan de un gran posicionamiento entre las agencias de viaje gracias a productos de calidad a precios muy competitivos y al valor añadido de sus promociones durante todo el año que permiten vivir la magia de Disney mediante programas diseñados a medida del cliente: vuelos, alojamientos, entradas... Cuentan con un equipo profesional altamente especializado en el producto, que aporta el valor añadido de más de 25 años de experiencia.

Mundosenior: Es el operador especializado en viajes de turismo senior de **Ávoris**. Cuenta con los mejores profesionales dedicados a este segmento turístico y desde hace más de 25 años gestiona los viajes del IMSERSO. Además, diseña y comercializa viajes y experiencias dirigidas a personas de más de 55 años.

BANCO DE CAMAS

Bajo la marca **Welcomebeds**, **Ávoris** ofrece soluciones avanzadas que optimizan la conectividad entre hoteles y canales de venta. Su plataforma tecnológica facilita la gestión eficiente de inventario y tarifas, automatizando procesos y reduciendo fricciones operativas. Además, proporciona herramientas de *revenue management* para optimizar la ocupación y rentabilidad de los hoteles asociados.

Con más de 350 000 hoteles en 200 países, **Welcomebeds** ofrece a agencias de viajes, turoperadores y OTAs acceso a una oferta hotelera diversificada con disponibilidad en tiempo real. La plataforma soporta múltiples modelos de distribución, incluyendo integración directa vía API/XML, reservas web y conexión con plataformas de agregación de inventario.

Como parte estratégica de **Ávoris**, **Welcomebeds** ayuda a reducir la dependencia de bancos de camas externos, optimizar costes y mejorar márgenes operativos, fortaleciendo la competitividad en la distribución turística. En línea con la estrategia global de **Ávoris**, **Welcomebeds** se enfoca en consolidar el mercado nacional y del Caribe, y en la expansión internacional y optimización del producto.

Welcomebeds suministra inventario a marcas clave de **Ávoris** y sus agencias asociadas a los grupos de gestión, permitiendo un mayor control sobre la oferta y la experiencia del cliente, garantizando disponibilidad, precios competitivos y mejor gestión del *yield* hotelero.

Operando sobre una infraestructura *cloud-native*, **Welcomebeds** asegura escalabilidad y alta disponibilidad, optimizando el rendimiento incluso en períodos de alta demanda. Su conectividad permite la integración con múltiples proveedores hoteleros y *channel managers*, optimizando la distribución del inventario en tiempo real. La plataforma incluye soluciones de *pricing intelligence* y *business intelligence*, ajustando tarifas dinámicamente según demanda y segmentación de clientes, e integra algoritmos de *machine learning* para mejorar la predicción de tendencias de ocupación y optimizar la conversión de ventas.

Welcomebeds enfrenta la competencia en la distribución hotelera mediante la especialización en la optimización de márgenes a través de la automatización y reducción de intermediarios, fortaleciendo su ecosistema digital para ofrecer una oferta optimizada y adaptada a las necesidades del sector hotelero y sus distribuidores.

CONSOLIDADOR AÉREO

Welcomefly es la plataforma diseñada por **Ávoris** para mejorar la rentabilidad y simplificar la operativa aérea de las agencias de viajes. Esta herramienta ofrece tarifas exclusivas, tecnología multicanal y atención especializada, proporcionando más oportunidades de negocio y soporte ágil. Operando España y Portugal, **Welcomefly** prevé una facturación de 100 millones de euros para 2025.

Welcomefly combina tecnología multigigs, conexión directa a Amadeus y Travelport, y contenido exclusivo de más de 15 aerolíneas mediante integración NDC. Además de las tarifas estándar, ofrece tarifas adaptadas para turoperación, VFR, PYMEs, marinos y negociadas, así como cupos exclusivos para América Latina y opciones para Asia, África y China. Este enfoque permite a las agencias cubrir diversos perfiles de cliente sin salir de la plataforma.

La experiencia de uso incluye un chat integrado, atención telefónica y por correo electrónico, y un canal de emergencias disponible las 24 horas. **Welcomefly** también ofrece flexibilidad en medios de pago y se integra con los principales backoffice del mercado, optimizando la gestión postventa.

Ávoris unifica su oferta y servicios de consolidación aérea bajo la marca **Welcomefly**, en una plataforma escalable.

Con más de 3000 puntos de venta dentro de su ecosistema y un modelo empresarial que prioriza la experiencia del viajero, **Ávoris** busca liderar el segmento de la consolidación aérea con **Welcomefly**, transformando la forma en que las agencias gestionan y rentabilizan su oferta aérea.

DIVISIÓN TRANSPORTE

AÉREO

Desde 2013, **Ávoris** cuenta con dos aerolíneas propias, Evelop en España y Orbest en Portugal, que operan con la marca comercial conjunta **Iberojet**. Esta división opera vuelos chárter propios a destinos vacacionales, complementados con rutas regulares distribuidas a través de GDS y agencias y su sitio web iberojet.com. La aerolínea tiene un especial foco de actividad en el Caribe y Canarias, y opera rutas de larga distancia a destinos como Isla Mauricio o Tailandia.

Iberojet ha diseñado su propuesta de valor para convertirse en la aerolínea favorita de sus clientes actuales y futuros. La puntualidad es la piedra angular de su eficiencia operativa, y su objetivo es ser la elección número uno en el mercado español chárter y ACMI. La compañía aérea se enfoca en ofrecer experiencias diferenciadas, apoyadas por un personal altamente cualificado y comprometido, una flota moderna y el uso de tecnologías avanzadas e inteligencia artificial, como chatbots y servicios a través de WhatsApp.

La flota de **Iberojet** consiste en 8 aviones, con una antigüedad media de 7 años; 2 Airbus A350-900 con capacidad para 432 pasajeros, 2 A330-900Neo, 2 Airbus A330-300 con capacidad para 388 pasajeros, 1 Airbus A330-300 con capacidad para 299 pasajeros en cabina doble (263 turista + 36 *business*) y 1 Airbus A320-214 con capacidad para 180 pasajeros.

CARRETERA

Iberobus, es la marca de la división de autocares de **Ávoris**. Cuenta con una trayectoria de más de 40 años en el mercado español, ofreciendo una amplia gama de servicios de transporte, asistencia en congresos, eventos, circuitos nacionales e internacionales, estando asimismo especializada dentro del segmento del transporte discrecional de viajeros. Con una flota propia cercana a los 50 autocares, gestiona acuerdos con los principales operadores españoles, teniendo acceso a más de 300 vehículos adicionales. Destaca su elevada calidad de servicio, adaptada a las necesidades concretas y específicas de cada cliente.

Octubre de 2025

Contacto de prensa:
Carlos Garrido de la Cierva
carlos.garrido@avoristravel.com
+34 629 85 28 83

Los vehículos están equipados con todas las comodidades: wifi, enchufes, puertos USB, baño, PMR (plataforma para personas con la movilidad reducida), pantalla y sonido individuales.

SERVICIOS RECEPTIVOS

Ávoris dispone de una marca especializada en la prestación de servicios en destino: **Welcome Incoming Services**. La división de servicios en destino y experiencias es una plataforma global de distribución de los servicios y productos receptivos propios y asociados del grupo. Tiene una presencia directa en 7 países con 19 delegaciones, siendo una solución real y ágil para la compra y contratación de alojamiento, *transfers*, excursiones, servicio en los hoteles y guías profesionales multilingües. Ofreciendo asistencia a más de 4 millones de clientes en los destinos en los que opera, apostando por el producto propio con valor añadido.

Welcome Incoming Services está al lado de los clientes durante el viaje y de esta forma garantizar la calidad del servicio. La marca está presente en países como México, República Dominicana, Francia, Cuba y la India, así como en Baleares y Canarias.

Además, de los servicios receptivos de **Welcome Incoming Services**, **Ávoris** ha reforzado en paralelo sus actividades en destino con la incorporación de servicios en Rovaniemi (Finlandia) para viajes por Laponia y cuenta con **B Destination Services** como marca de servicios receptivos especializada en clientes corporativos.

EXPERIENCIAS

TICKETING

Welcometickets proporciona a las agencias de viajes, turoperadores y otros actores del mercado B2B acceso a una amplia oferta de entradas para espectáculos, actividades culturales, eventos deportivos y experiencias únicas en destinos de todo el mundo.

La plataforma se distingue por su tecnología de vanguardia, que permite la gestión eficiente de inventarios y tarifas, optimizando la conectividad entre proveedores de entradas y canales de venta. **Welcometickets** ofrece una interfaz intuitiva y fácil de usar, facilitando la búsqueda, reserva y compra de entradas en tiempo real.

Uno de los pilares estratégicos de **Welcometickets** es su enfoque en la personalización y flexibilidad. La plataforma está diseñada para adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente, permitiendo la configuración de paquetes personalizados y la creación de experiencias a medida. Este enfoque modular y adaptable garantiza que las agencias puedan ofrecer a sus clientes opciones únicas y exclusivas, mejorando la satisfacción y fidelización.

CAJAS REGALO

PlanB! es la propuesta de **Ávoris** diseñada para ofrecer experiencias de regalo únicas y memorables en 6 categorías diferentes, que se comercializan a través de más de 3650 puntos de venta en formatos físico y digital. Esta propuesta se especializa en proporcionar una amplia gama de opciones de ocio y entretenimiento, perfectas para cualquier ocasión, desde escapadas de fin de semana y cenas gourmet, hasta actividades de aventura y tratamientos de bienestar. **PlanB!** se convierte en la elección ideal para quienes buscan sorprender con un regalo especial.

La plataforma digital de **PlanB!** destaca por su facilidad de uso y su enfoque en la personalización. Los usuarios pueden navegar por una extensa selección de experiencias, filtrando según sus preferencias y necesidades. Cada opción está cuidadosamente seleccionada para garantizar calidad y satisfacción, permitiendo a los clientes regalar momentos inolvidables. Además, **PlanB!** ofrece la posibilidad de personalizar los regalos con mensajes y presentaciones especiales, añadiendo un toque personal que hace la diferencia.

PlanB! también se distingue por su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social. La plataforma colabora con proveedores que comparten estos valores, promoviendo prácticas responsables y experiencias que respetan el medio ambiente.

ÁVORISTECH: TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Ávoris no ve la innovación como una herramienta o departamento, sino como una arquitectura viva que transforma y expande su modelo de negocio sin estorbar. La tecnología debe ser invisible al cliente y flexible al negocio para ser efectiva. La transformación tecnológica comenzó en 2018, cuando **Ávoris** identificó que su modelo *on-premise* obstaculizaba el crecimiento. Migraron toda su infraestructura a la nube, adoptando una cultura *DevOps* operativa.

La transformación operativa fue una consecuencia lógica de acompañar al negocio y eliminar obstáculos técnicos y sirvió para rediseñar la forma de trabajar, otorgando autonomía a los equipos técnicos y asegurando la estabilidad de los sistemas y control de costes.

Hoy, la infraestructura *cloud* es solo el comienzo. La tecnología se integra en todas las capas del grupo: desarrollo de producto, relación con el cliente, analítica de datos y ciberseguridad. Los centros técnicos ya no almacenan aplicaciones ni sistemas, solo redes y elementos de seguridad. Todo se orquesta desde la nube con actualizaciones constantes y análisis de vulnerabilidades en ciclos de mejora continua.

DOSSIER DE PRENSA

Octubre de 2025

La tecnología ha transformado la cultura del grupo, permitiendo una colaboración más rápida entre departamentos y escalando productos con agilidad. El desarrollo de software ahora sigue ciclos cortos e iterativos, con validación y *feedback* casi simultáneos al diseño.

La inteligencia artificial es un pilar estratégico, aplicada de manera práctica en diversas funciones: personalización de la experiencia del viajero, optimización de ventas, asistencia a agentes y mejora de la eficiencia operativa. La ciberseguridad es prioritaria, con políticas testadas y actualizaciones automatizadas.

Ávoris opera en segmentos diversos, adaptando la tecnología a cada línea de negocio. La modularidad de su arquitectura técnica permite integrar nuevos servicios y escalar operaciones sin fricciones, manteniendo la rentabilidad incluso en años de alta exigencia operativa. La tecnología se convierte en cultura, impulsando cada decisión y servicio, demostrando que la tecnología bien usada no se nota, pero se siente.

TALENTO: CLAVE DE ÁVORIS

El equipo humano de **Ávoris** está formado por el talento de sus integrantes, más de 6400 profesionales, distribuidos por 25 países.

Desde antes de 2016, **Ávoris** tiene en marcha un proceso continuo e iterativo de transformación digital. Esto se plasma en un modelo propio de trabajo, tanto en la relación con el cliente como con los profesionales que conforman los equipos operativos. La innovación de los procesos internos se materializa mediante la implantación de diferentes herramientas que mejoran y dinamizan la relación entre los empleados y la empresa: sistemas de trabajo distribuido remoto, portal del empleado y plataforma de gestión de la retribución flexible y gestión de la formación.

La formación es un factor clave para impulsar el crecimiento del talento y la innovación, además de la promoción interna. Con sedes en Palma y Madrid, en 2025 se inauguró **Ávoris Travel School**, una innovadora escuela de formación diseñada para atender las crecientes demandas de especialización en el ámbito turístico. La escuela ofrece programas de formación adaptados a las necesidades tanto internas como externas, proporcionando herramientas para el desarrollo de talento joven, y potenciando las capacidades de los empleados y colaboradores de **Ávoris**. Además, este proyecto cuenta con la colaboración de entidades tecnológicas tan destacadas como Microsoft o Amadeus.

Para apoyar áreas de vital importancia para la empresa cada año se realizan más de 170 000 horas de formación, dirigidas a toda la plantilla. Estas acciones se llevan a cabo con metodologías y herramientas, que además de cumplir su fin formativo, están pensadas para desarrollar e impulsar los valores de **Ávoris** como referentes de una nueva forma de entender y vivir el mundo de los viajes.

La empresa sigue con su política para apoyar la estabilidad y la calidad del empleo, con más de un 85 % de personas con contrato indefinido y con un equipo compuesto por un 74 % de mujeres. La mejora continua en la calidad de vida de las personas en su puesto de trabajo sigue siendo una prioridad para la empresa, por ello se están potenciando medidas de conciliación y racionalización de la jornada de trabajo.