Qynvo

Own the Journey

La plataforma que mantiene a las agencias de viajes junto a sus viajeros: antes, durante y después de cada viaje.

Valencia, 2026

Qynvo.co

Qynvo
Own the Journey

EL PROBLEMA

Si la agencia de viajes no está en el móvil del viajero, lo estará una OTA.

~55 %
de las noches de hotel de Booking Holdings ya se reservan en su propia app

1 de 4
dólares en viajes ya pasa por las OTA: 408.000 M$ en 2025

+16.000
M$ en marketing de las OTA en 2025, solo las dos mayores, para quedarse con ese viajero

EN 2030, SI LAS AGENCIAS NO SE MUEVEN

~70 %

de los viajes se reservarán online (61 % en 2023, 65 % en 2026). El móvil supera al ordenador y los asistentes de IA pasan a ser la primera búsqueda: el próximo viaje empieza en la app de una OTA, no en la agencia.

Y DENTRO DE LA AGENCIA

~30 % del tiempo de operaciones se pierde en coordinación manual. Los leads esperan horas, cuando responder en menos de 1 hora los hace **7×** más propensos a cualificarse.

qynvo.co · Fuentes: Booking Holdings, resultados T2 2025 e informes 2025 · Expedia Group, informes 2025 · Phocuswright Global Travel Market y Travel Forward 2026 · HBR · estimación de Qynvo (operaciones de Stupendos Viajes) · 2030 = proyección de tendencia de Qynvo

Qynvo
Own the Journey

LA SOLUCIÓN

Qynvo digitaliza toda tu operativa en un solo lugar

Y mantiene cada lead activo hasta que reserva, todo con la marca de la propia agencia.

TIEMPO

100 h

de coordinación manual eliminadas cada mes*. Libera ~30 % de un equipo de operaciones de dos personas: varias veces el coste de la suscripción.

CONVERSIÓN

Inmediata

Cada lead se capta por QR o enlace mágico y se responde en tiempo real, dentro de la ventana de 1 hora que lo hace 7× más propenso a cualificarse.

FIDELIZACIÓN Y CRECIMIENTO

Tu cliente

La marca de la agencia sigue en el bolsillo del viajero, que comparte sus viajes: la fidelidad que las OTA compran con +16.000 M$.

CONEXIÓN Acceso directo a una red creciente de turoperadores y DMC verificados, en la misma plataforma.

Qynvo
Own the Journey

EL MERCADO

Un mercado de 270.000 M€ y ~380 M de viajeros en pymes.

EL DINERO · LO QUE FACTURAN LAS AGENCIAS

270.000 M€
TAM · mercado mundial de agencias
IBISWorld, 2026

44.000 M€
SAM · mercados de lanzamiento
España 22.400 M€ + India ~22.000 M€

34–41 M€
SOM · objetivo de ingresos en 2030
Bottom-up: 8.500–10.000 agencias

LOS VIAJEROS · SOBRE LOS QUE COBRAMOS +1€

~10.500 M
viajeros al año en el mundo
1.520 M internacionales + ~9.000 M nacionales

~1.300 M
a través de agencias de viajes
~12 % de los viajeros, en ~481.000 agencias

~380 M
a través de agencias pymes
400.000 agencias × ~950 · ~380 M€ al año a 1 €

Local o global, Qynvo es la herramienta adecuada: de un fin de semana en el pueblo de al lado a tres semanas en Asia.

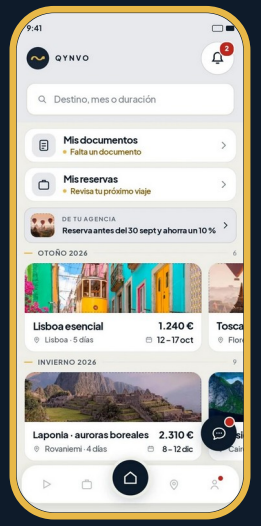
Fuentes: IBISWorld 2026 · ONU Turismo 2026 y 2018 · SOM, cuota de agencias y viajeros por agencia son estimaciones de Qynvo · 1 viajero = 1 persona en 1 viaje

Qynvo
Own the Journey

EL PRODUCTO

Tu marca. Tu app. Todo el viaje.

El sistema operativo de las agencias de viajes pymes. Un SaaS multitenant de marca blanca que capta el lead, gestiona las operaciones de cada viaje y mantiene la marca de la agencia en el bolsillo del viajero para el siguiente: la columna vertebral operativa para escalar su mayor activo, el trato humano.



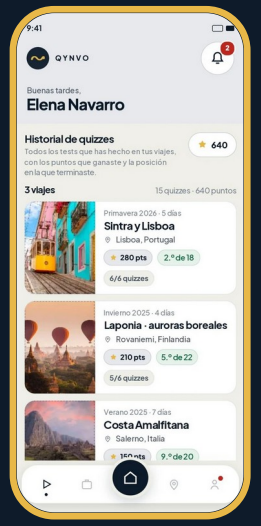
ANTES

Gana el lead y vende más



DURANTE

Viaja a su lado



DESPUÉS

Fidelización + crecimiento

FUNCIONALIDADES

Antes	⊕ Captación de leads	⊕ Reserva de reuniones
	⊕ My Docs y compartir	⊕ Upsell de última hora
Durante	⊕ Geolocalización	⊕ Mapa e itinerario
	⊕ Chat integrado	⊕ Proveedores
Después	⊕ Compartible	⊕ Ofertas con IA (2027)

Qynvo
Own the Journey

MODELO DE NEGOCIO

Suscripción mensual. Ingresos que crecen con cada agencia.

STARTER	PREMIUM	PROFESSIONAL	ENTERPRISE
59 €	89 €	129 €	A medida
al mes	al mes	al mes	precio personalizado

+1,5 / 2 € por viajero confirmado según el plan elegido. La idea → No somos coste, somos el resultado del crecimiento de la agencia y de su beneficio.

Qynvo
Own the Journey

TRACCIÓN Y PIPELINE

Sin ingresos por diseño. El pipeline ya se está llenando.

Socio	Mercado	Fase	Notas
Erco Travels	India	Piloto inicial, en marcha	Lanzamiento dic. 2026
Saffron World BV	Países Bajos	Piloto inicial, en marcha	Lanzamiento dic. 2026
Epilgrim	Palestina	Piloto inicial, en marcha	Jerusalén Este · en alta ahora
Stupendos Viajes	España	Piloto de referencia	Vinculada a un cofundador, en alta ahora
Red de IATO	India	Acceso asegurado	+2.000 operadores, aún sin activar. Objetivo T1 2027.
ENISA	España	Startup certificada	Empresa emergente (Ley de Startups), sept. 2026
Web Summit Lisboa	Portugal	Seleccionada	Startup Island de València Innovation Capital, nov. 2026
Evento Startup Grind	Silicon Valley	Seleccionada	Top 150 mundial de startups nacidas en 2026

Los primeros datos de uso por parte de viajeros llegarán con los lanzamientos de Erco y Saffron en diciembre de 2026.

Qynvo
Own the Journey

SALIDA AL MERCADO

Primero, cuota de mercado. Eso la IA no lo copia.

ORDEN DE LANZAMIENTO · LAS ASOCIACIONES ABREN LA PUERTA

01 España
Mercado local · piloto de Stupendos · CEAV

02 India
Piloto de Erco · red de IATO

03 Latam
COTAL + asociaciones nacionales

04 EE. UU.
ASTA · TAC27, Orlando, mayo 2027

El sello Founder

Para cada lanzamiento por mercado ofrecemos: plan Professional completo a 29 €/mes + 1 €/viajero confirmado durante 12 meses.

Acuerdo para ofrecer a las asociaciones para que traigan a sus agencias y utilicen Qynvo.

Nuevo mercado en una semana

Nuestra arquitectura multitenant, nativa en IA, abre un mercado y un idioma nuevos en menos de una semana, con soporte de IA desde el día uno.

La velocidad gana los datos: cada agencia entrena nuestra IA con viajes reales y amplía nuestra red. La IA copia funciones, no network y market share.

Qynvo
Own the Journey

COMPETENCIA

Solo Qynvo gana el lead antes de vender el viaje.

Plataforma	App del viajero	Preventa	Marca blanca	Tiempo real	Compartible / trazabilidad	Asistente IA	Precio para pymes	Feedback proveedor / cliente
Excel, WhatsApp, móvil	×	×	×	~	×	×	✓	×
CRM de viajes genéricos	×	~	×	×	~	~	~	×
WeTravel	~	~	~	×	~	~	~	×
mTrip	✓	×	✓	~	×	~	×	×
Travefy	~	~	×	×	×	~	✓	~
Vamoos	✓	×	✓	✓	×	~	×	×
Axus	~	×	~	×	×	×	×	×
Tern	~	~	×	×	×	✓	✓	×
Amadeus	✓	~	✓	✓	×	~	×	×
Qynvo	✓	✓	✓	✓	✓	✓*	✓	✓

✓ Completo ✓* disponible en ene. 2027 ~ Parcial / complemento × No disponible · Preventa = QR/enlace mágico que guarda el lead con toda su información y seguimiento automático. · App del viajero: ✓ app nativa con la marca de la agencia, ~ app con marca del proveedor o marca propia como complemento. · Casi todas las agencias pequeñas siguen con hojas de cálculo, WhatsApp y teléfono. Nuestra ventaja: la relación de los fundadores con las agencias.

Qynvo
Own the Journey

EQUIPO

Más de 20 años de experiencia creando empresas y liderando proyectos



Ricardo Rios

CEO y cofundador

- De guía a General Manager y socio de Stupendos: ha vivido cada problema de una agencia.
- Dirigió operaciones globales en Harri (SaaS de hostelería), ayudando a escalar el ARR de 24 M$ a 48 M$.
- En CWT, pasó de 297 a 794 clientes empresa en seis meses en EMEA, América y APAC.
- Executive MBA · PMP · español, inglés y francés.



Salvador Cataluña

Cofundador y CSO

- Fundador y CEO de Stupendos Viajes desde 2006: más de 52 países y más de 3 M€ de ventas anuales.
- Emprendedor en serie desde los veinte años: creó y vendió tres empresas antes de Stupendos.
- Más de 20 años de relación con agencias, guías y proveedores en España. Miembro de AEVAV.
- Habla español, inglés, francés e italiano.

EQUIPO DE INGENIERÍA

Anass El Moussaoui — Director de Ingeniería e IA, full-stack Flutter + Laravel, IA y RAG

Victor San Blas — Responsable de Flutter y frontend, diseño de la aplicación

Qynvo
Own the Journey

CERTIFICADA COMO EMPRESA EMERGENTE
MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO

LA RONDA

300k € para llegar a +30k € de MRR en 2027.

AHORA

Pilotos en marcha, puliendo la plataforma

DIC. 2026

Lanzamiento completo · inglés y español

FINAL DE 2027

300 agencias · 32k € de MRR · España, India, EE. UU., Latam

2028

Ronda Seed, respaldada por la tracción

RONDA PRE-SEED

300k €

Pre-seed por el 10 % del capital

CONDICIONES

3 M€
valoración post-money

175–200k €
préstamo participativo ENISA (objetivo)

475–500k €
financiación total del runway

USO DE FONDOS · 2027 · 383k €

Equipo	52 % · 200k €
Ventas y marketing	29 % · 112k €
Producto e IA	11 % · 42k €
Herramientas, legal y 5 % de colchón	8 % · 29k €

~32k €/mes de coste medio en 2027 · equilibrio en mar. 2028 · ENISA alarga el runway todo 2028.

qynvo.co · Fuente: modelo de runway v6.2, caso base, oct. 2026 · Todas las agencias a precio Founder; las agencias a precio estándar (~2× ingresos cada una) son potencial adicional, no incluido.

Qynvo
Own the Journey

FINANZAS Y SALIDA

En 5–7 años: una salida de +50 M€.

2026 · PRE-SEED

300k € con 3 M€ post-money · pilotos en 4 países

FINAL DE 2027

300 agencias · +30k € de MRR · España, India, EE. UU., Latam

2028 · SEED

Ronda Seed por tracción · equilibrio en mar. 2028

2031–2033 · SALIDA

Caso conservador: +3.000 agencias · +10 M€ de ARR

VALOR DE SALIDA · CASO CONSERVADOR

+50 M€

≈ 5× 10 M€ de ARR, el múltiplo del SaaS de viajes cotizado (mediana M&A travel-tech: 10×).

Conservador a propósito: un tercio del SOM 2030. Con el SOM completo (34–41 M€) a 5×: +170 M€.

QUIÉN COMPRA

GDS y plataformas travel-tech (Amadeus, Sabre, Travelport) · marketplaces B2B de viajes y bancos de camas (Hotelbeds, WebBeds) · consolidadores de CRM y SaaS vertical que compran el canal agencia

RETORNO PARA INVERSORES PRE-SEED

~11×

10 % hoy ≈ 6,8 % en la salida tras una Seed (15 %) y una Serie A (20 %) ≈ 3,4 M€ sobre 300k €

ricardo@qynvo.co · qynvo.co · Fuentes: Vista Point Advisors 2025 (SaaS de viajes cotizado 5,1× EV/ingresos; mediana de M&A tecnológico en viajes y hostelería 10×) · proyección de Qynvo a precio estándar (~275 €/agencia/mes, incl. tarifas por viajero)