

**CARTORANGE: SOLIDITÀ FINANZIARIA E FLESSIBILITÀ COMMERCIALE  
PER ATTRAVERSARE IL 2026**

**Dopo un 2025 in crescita e un avvio del nuovo anno a +8%, l'azienda stima di assorbire l'impatto della crisi mediorientale con una flessione contenuta, puntando sul recupero nell'ultimo quadrimestre del 2026**

Milano, 12 maggio 2026 – In un contesto segnato da una nuova fase di instabilità internazionale, **CartOrange** conferma la capacità di affrontare con prontezza un mercato turistico divenuto più complesso. Le tensioni in Medio Oriente stanno incidendo sull'andamento delle prenotazioni, alimentando maggiore cautela da parte dei viaggiatori e contribuendo a ridisegnare la geografia della domanda, con effetti sia sulla scelta delle destinazioni sia sui tempi di decisione.

**L'azienda si confronta con questo scenario partendo da un avvio d'anno positivo:** nei primi mesi del 2026 ha registrato una crescita del volume di affari dell'8%, rispetto allo stesso periodo del 2025, in continuità con un esercizio precedente particolarmente favorevole.

Nell'anno fiscale compreso tra il 1° settembre 2024 e il 31 agosto 2025, il giro d'affari ha superato i 40 milioni di Euro, in crescita dell'11% rispetto all'esercizio precedente ed il Gross Travel Margin ha raggiunto circa 6,8 milioni di Euro, con una marginalità pari al 17% sul Travel Value: i risultati riflettono la gestione efficace del pricing, accanto a una selezione attenta dei fornitori nel comparto tour operating oltre alla solida collaborazione con i partner sul fronte dell'intermediazione. L'EBITDA si è posizionato intorno al 5%, evidenziando una buona capacità di generazione di margine operativo sui ricavi.

A rafforzare ulteriormente il profilo è soprattutto la solidità finanziaria: **CartOrange presenta una posizione finanziaria netta solida**, non registra esposizioni nei confronti del sistema bancario e può contare su una struttura dei costi particolarmente leggera. **Una configurazione resa possibile dal proprio modello organizzativo, fondato sulla relazione stretta tra il centro dell'azienda e una rete capillare di 450 Consulenti per Viaggiare® presenti sul territorio, a diretto contatto con il cliente finale.** È questa prossimità al mercato che consente di cogliere rapidamente i segnali del cambiamento, leggere con tempestività gli spostamenti della domanda e riorientare l'offerta in modo efficace. **La capillarità della rete non è quindi soltanto un asset commerciale, ma un vero fattore di resilienza:** consente all'azienda di restare vicina ai viaggiatori anche nelle fasi di maggiore incertezza e di trasformare la conoscenza diffusa del mercato in capacità di adattamento. A questo si aggiunge una **forte reattività commerciale**, che permette all'azienda di adattare le proposte al mercato, accompagnando consulenti e clienti in una fase in cui flessibilità e capacità di lettura del contesto diventano decisive.

**Dichiara Gianpaolo Romano, amministratore delegato di CartOrange:** *“Arriviamo a questa fase di mercato dopo mesi molto positivi e un esercizio 2024-2025 che ha confermato la qualità del nostro percorso di crescita. I risultati economici raggiunti ci consegnano un’azienda solida, liquida e con una struttura agile. È una condizione che oggi ci consente di affrontare una fase complessa con realismo, ma senza allarmismi, continuando a sostenere la rete dei Consulenti per Viaggiare® e a garantire ai clienti un presidio consulenziale forte e continuativo”.*

Il contesto geopolitico internazionale sta modificando il comportamento dei viaggiatori: cresce la prudenza nelle prenotazioni e la domanda si orienta verso mete percepite come più stabili, comprese destinazioni long haul considerate più lineari sotto il profilo operativo. In questo scenario, il rapporto tra i consulenti che intercettano in tempo reale le nuove esigenze della domanda, e centro aziendale si traduce in un vantaggio competitivo concreto.

Romano prosegue: *“Il 2026 si sta delineando come un anno fuori dall’ordinario per tutto il settore turistico, ma affrontiamo questa fase con lucidità e fondamenta molto solide. Alla luce del contesto attuale e delle informazioni di cui disponiamo, a oggi, riteniamo di poter assorbire l’impatto della turbolenza con una contrazione ancora contenuta, che nei diversi scenari considerati si colloca in una forbice compresa tra il -7% e il -12%. È una previsione prudente, ma coerente con le caratteristiche del nostro modello che ci consente di leggere rapidamente l’evoluzione della domanda, diversificare prodotti e destinazioni, offrendo ai clienti proposte coerenti rispetto al nuovo contesto. È questo che ci fa guardare ai prossimi mesi con cautela, ma anche con fiducia”.*

CartOrange continuerà, quindi, a supportare la propria rete di Consulenti per Viaggiare® attraverso strumenti, competenze e capacità di riposizionamento dell’offerta, facendo leva anche sul contributo del Tour Operator interno e sul dialogo costante con partner e fornitori. In una fase come questa, il valore del turismo organizzato e della consulenza professionale emerge con ancora maggiore chiarezza.

**Per informazioni: [consulentediavviaggio.it](https://www.consulentediavviaggio.it)**

**CARTORANGE** *Presente sul mercato dal 1998, la società ha innovato il settore dei viaggi introducendo la figura professionale del **Consulente di Viaggio** e diventando pioniere nell’offrire un servizio che coniuga l’arte del viaggiare su misura con le avanzate tecnologie digitali. I suoi Consulenti per Viaggiare® sono veri e propri artisti del viaggio, capaci di trasformare qualsiasi esperienza in un momento indimenticabile, personalizzando ogni dettaglio in base alle esigenze dei clienti.*

SARA**FERDEGHINI**

+39 335 7488592

[sara@ferdeghinicomunicazione.it](mailto:sara@ferdeghinicomunicazione.it)

VERONICA**CAPPENNANI**

+39 333 8896148

[cappennani@ferdeghinicomunicazione.it](mailto:cappennani@ferdeghinicomunicazione.it)

CAMILLA**MADERNA**

+39 348 4792390

[maderna@ferdeghinicomunicazione.it](mailto:maderna@ferdeghinicomunicazione.it)

**FERDEGHINI**  
C O M U N I C A Z I O N E