



DOSIER CORPORATIVO '19

WAMOS

www.grupowamos.com



QUÉ ES GRUPO WAMOS

El Grupo Turístico Wamos, del que forman parte la aerolínea Wamos Air, los tour operadores Wamos Tours, Wamos Circuitos, las recientemente adquiridas Mapaplus y Pegatur y la agencia de viajes Nautalia, así como las portuguesas Top Atlántico y Geostar; se ha transformado en los últimos años en un conglomerado empresarial bien posicionado entre los líderes del sector turístico, con una facturación que supera los 1.200 millones de euros.

Grupo Wamos opera en tres sectores de actividad, interrelacionados y con fuerte potencial de generar y aprovechar sinergias:

- Agencias de viajes: Nautalia, Top Atlántico, Geostar
- Aerolínea: Wamos Air
- Negocio mayorista: Wamos Tours, Wamos Circuitos, Mapa Plus y Pegatur

Actualmente el Grupo emplea a más de 2.200 personas en España y Portugal y sólo en estos tres últimos años ha generado 600 nuevos empleos. Estas cifras son fruto de la reorganización realizada por el equipo de gestión que encabezan Enrique Saiz, Director General de Wamos Air, Rafael García Garrido, Director General de Nautalia, y Martins de Jesús, Director General en Portugal, bajo la presidencia ejecutiva de Eduardo Montes; y posicionan a Grupo Wamos perfectamente dimensionado para aprovechar cualquier oportunidad que aporte valor y rentabilidad a las diferentes compañías participadas.

WAMOS EN CIFRAS

- **3^{er} grupo** vertical en Iberia.
- Integrado por **10 compañías**.
- **1.200 M€ facturados** en 2018.
- **+35%** respecto a 2017.
- Presentes en **8 países**.
- **12 aviones** en su flota.
- Lo que les confiere una capacidad de **1.600.000 pasajeros** al año.
- **2.200 empleados** lo hacen posible.

PRINCIPALES UNIDADES DE NEGOCIO

El Grupo Wamos cuenta con cuatro principales líneas de negocio complementarias, una red comercial y un equipo de profesionales altamente cualificado, que permiten ofrecer a los clientes un servicio global único y de calidad contrastada.



AGENCIAS DE VIAJE Y BUSINESS TRAVEL

Agencias de viaje minoristas con 230 puntos de venta en España como marca Nautalia y 75 puntos de ventas en Portugal como las marcas Top Atlántico y Geostar, líderes en viajes corporativos.



AEROLÍNEA

Vuelos regulares, vuelos chárter y en régimen de *Wet Lease*. Rutas Caribeñas vendidas a W. Tours y subarrendamiento de aviones a aerolíneas; incluyendo tripulación, mantenimiento y seguro..



TOUR OPERACIÓN EMISORA

Wamos Tours: Paquetes de vacaciones con "todo incluido" en la región caribeña (vuelo, hotel, turismo local, comidas...).



TOUR OPERACIÓN RECEPTIVA Y DMCs

Wamos Circuitos: gestiona paquetes de circuitos urbanos que incluye hoteles y tours en bus turístico en España y Europa, con fuerte presencia en el área latinoamericana.

Mapaplus, al igual que Wamos Circuitos, está especializado en circuitos por Europa, Oriente Medio, norte de África y Asia para pasajeros americanos

Pegatur es una *Destination Management Company* (DMC) y tour operador receptivo especializado en agencias de viaje asiáticas. Tiene oficinas en España, Francia, Italia, Reino Unido, Alemania, Hungría y República Checa



CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN PARA PILOTAR LA NUEVA ETAPA

Grupo Turístico Wamos, bajo la presidencia ejecutiva de Eduardo Montes, cuenta con un Consejo de Administración formado por personalidades empresariales independientes de primera línea con el fin de pilotar la nueva etapa que vive la sociedad. El Consejo está siendo clave a la hora de diseñar, construir, potenciar y evaluar el cumplimiento de los objetivos estratégicos de forma que se pueda avanzar en las líneas de actuación ya existentes y abordar nuevos retos como la identificación de nuevas oportunidades de negocio que generen crecimiento y rentabilidad.

El denominador común entre los integrantes del Consejo es su profesionalidad y experiencia en sectores tan diversos como el financiero, el industrial y el de bienes de consumo, lo que



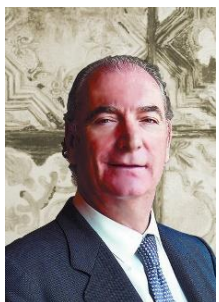
se traduce en una ventaja competitiva y en un mayor rendimiento del conjunto de compañías del grupo turístico.

El accionariado del Grupo Wamos está participado por Royal Caribbean e inversores nacionales e internacionales, asesorados por Springwater.

Paralelamente, el equipo directivo vela por el cumplimiento de las mejores prácticas de gobernanza con el fin de reforzar el papel del Grupo como uno de los actores más relevantes en el mercado nacional e internacional. En este sentido, se ha incorporado recientemente al Consejo como independiente, Helena Herrero, actual presidenta de HP, consejera de Naturgy y presidenta de la Fundación I+E Innovación España.



Eduardo Montes es uno de los ejecutivos españoles que representa la sucesión de responsabilidades en el sector industrial, nacional e internacional. El también Presidente de SGEL ha presidido recientemente la Asociación Española de la Industria Eléctrica (UNESA) y Grupo FerroAtlántica, y ocupado cargos en multinacionales como Alcatel (Director General), GEC Alstom (Presidente y Consejero Delegado) y Siemens (Vicepresidente y Consejero Delegado). Actualmente forma parte del Consejo de Administración de Mecalux y es miembro del patronato de Bertelsmann Stiftung.



José Antonio Iturriaga cuenta con una amplia trayectoria profesional como ejecutivo en Bancos Nacionales y Entidades de Gestión Colectiva. Directivo responsable de la reestructuración de entidades financieras españolas por cuenta del FROB, con responsabilidades de primer ejecutivo y líder del proceso, es, asimismo, especialista en dirección y coordinación de procesos de reestructuración y venta de entidades financieras. Además, ha acumulado en su trayectoria una dilatada experiencia en Gobierno Corporativo, Comités de Auditoría y Auditorías Internas. En la actualidad es Senior Advisor del Fondo Monetario internacional.



Helena Herrero, actual presidenta de Hewlett Packard (HP) para España y Portugal, consejera de Naturgy y presidenta de la Fundación I+E Innovación España. También es patrona de la Fundación Cotec para la Innovación y de la Fundación Princesa de Girona, así como miembro del Consejo Rector de APD y del Consejo de Acción Empresarial de CEOE. Herrero es vicepresidenta de la Amcham, miembro de la Junta Directiva del American Business Council y de la Fundación Consejo España-EEUU. Además, forma parte del Consejo Asesor de la Fundación General CSIC, el Comité Ejecutivo del IESE Alumni y del Patronato de Junior Achievement.



Martin Gruschka, socio fundador de Springwater Capital desde 2002. Martin tiene 28 años de experiencia en banca de inversión, consultoría estratégica y private equity. Antes de co-fundar Springwater en 2002, Martin trabajó en Dresdner Kleinwort Capital y en Veronis Suhler Stevenson como manager de inversiones del sector medios y comunicaciones. Anteriormente, Martin trabajó como asociado en el banco de inversión Deutsche Morgan Grenfell en Londres y como consultor estratégico en Arthur D Little en Zurich.



Ignacio Casanova cuenta con más de 14 años de experiencia en consultoría estratégica y, además, fue Director del equipo de consultoría estratégica de PwC en España. Ignacio es ingeniero aeronáutico por la Universidad Politécnica de Madrid y tiene un MBA por INSEAD.



Manuel Torres cuenta con 13 años de experiencia en private equity, y comenzó su carrera como analista de transacciones en PwC. Manuel es licenciado en económicas por el CEU y tiene un Master en Corporate Finance por la Universidad Complutense de Madrid.

NAUTALIA VIAJES

Nautalia Viajes es la red de agencias de viajes minoristas perteneciente al Grupo Wamos, del que también forman parte las agencias de viaje portuguesas, Top Atlántico y Geostar. Nautalia, que cuenta con más de 230 puntos de venta en España, reporta una cifra de 350 millones de EUR de ingresos al Grupo lo que la convierte en parte sustancial de la estrategia de crecimiento para los próximos años.

MODELO DE NEGOCIO

Nautalia cuenta con varias líneas de negocio complementarias que permiten aprovechar recursos, tanto humanos como físicos, de cara a ofrecer a los clientes un servicio global único y de calidad contrastada. Gracias a sus divisiones de Ocio, Corporativo, Live y Plaza 1, es una de las agencias de referencia en nuestro país y así lo reconocen nuestros clientes y el sector. Galardonada como la mejor agencia MICE en 2016 y 2017 (*Meetings, Incentivos, Convenciones y Eventos*) y reconocida por numerosos premios (Premio cantábrico excelente 2017, etc.), destaca por la prestación de servicios corporativos.

Nautalia trabaja con un amplio rango de paquetes de turismo de ocio, incluyendo tours en España, cruceros, viajes larga distancia, viajes al Caribe, etcétera, y cuenta con canales de distribución *online* y *offline*. Entre sus principales clientes figuran los turistas de grupo e individuales y las pymes.

Hay que subrayar la línea de negocio de viajes corporativos, que se agrupan en el BTC (*Business Travel Centre*), solución que han creado para las pequeñas y grandes empresas. Sus servicios incluyen los llamados 'MICE' (del inglés *'meetings, incentives, conferencing and exhibitions'*), y entre sus clientes se encuentran algunas de las grandes empresas como Repsol, Orange y BMW, entre otros.

Rafael García Garrido, Director General de Nautalia, lidera además NAUTALIA LIVE, una promotora de conciertos que gestionará apalancándose en las sinergias operativas y comerciales con la agencia de viajes. NAUTALIA LIVE se convierte así en otra línea de negocio en el mundo de la música, que cuenta como dinamizador a una agencia de intermediación de servicios como Nautalia, "que llega a mucha gente y, al mismo tiempo,



permite a la agencia de viajes diversificar su actividad con la entrada en otros negocios de amplio recorrido”, afirma García Garrido.

NAUTALIA LIVE nace con un doble objetivo fundacional. Por un lado, profundizar en la comercialización de experiencias y por otro fomentar la presencia de la marca en el público joven que hasta ahora es menos propenso a los servicios de las agencias de viaje tradicionales. Además, Nautalia podrá aprovechar la gestión actual del recinto de Las Ventas, en Madrid, para convertirlo en un escenario único de conciertos y eventos culturales dado su aforo actual con más de 20.000 asientos disponibles.

Desde Nautalia también se gestiona en UTE Plaza 1, la división encargada de concesión de la plaza de toros de Las Ventas, tanto para la realización de festejos taurinos como otros eventos y conciertos.

“Los festejos taurinos continúan siendo un acto de interés que ha incrementado el número de asistentes recientemente. En San Isidro aumentaron las ventas en comparación con 2018. Las Ventas es mucho más que una plaza, genera 450 puestos de empleo cada vez que se abre”, afirma García Garrido. Por eso, Plaza 1 propone en 2019 incorporar novedades como la celebración de festejos nocturnos en los meses de más calor en la capital y renovar su evento “Cénate Las Ventas”, que contó con un importante número de visitantes en su última edición.

CIFRAS

Nautalia cuenta ya con una plantilla de 900 empleados y es la agencia de viajes que más crece en el segmento de viajes corporativos. En 2018 ha facturado un 20% más que en el pasado ejercicio, hasta alcanzar los 352 millones de euros.



Rafael García Garrido | Director General de Nautalia

Director General de Nautalia Viajes desde 2015 y Director General de Plaza 1 desde 2016, tiene una amplia experiencia en el sector turístico y en la gestión de equipos. Previamente trabajó como Managing Director del Área de Eventos de Nautalia Viajes desde Octubre 2012 a Septiembre 2015, y como Director Comercial de Eventos en Carlson Wagonlit España de Julio 2010 a Octubre 2012. También trabajó para Viajes Marsans España como Dtor. Nacional de Eventos desde 1998-2010. Es licenciado en Turismo por la Escuela Oficial de Turismo y tiene un master en Dirección de Empresas Turísticas por el Insituto de Empresa.

WAMOS AIR

Wamos Air es una aerolínea del Grupo Wamos que ostenta la certificación IOSA (*International Operational Safety Audit*). Fundada en 2003, en la actualidad es la tercera aerolínea de largo radio más importante de Europa. Tiene oficinas en España, México y República Dominicana.



Wamos Air ha duplicado el tamaño de su flota en tan solo tres años con la incorporación de los modelos Airbus A330. Cuenta ya con un total de 12 aviones (cinco de los cuales corresponden al modelo B747-400 y los siete restantes al A330-200), y atiende a más de 500.000 pasajeros al año, con previsiones de transportar en 2019 un 5% por ciento más que en el ejercicio anterior.

MODELO DE NEGOCIO

Su modelo de negocio se sustenta en los vuelos regulares que opera al Caribe y en las operaciones chárter que realiza para otros clientes y aerolíneas.

Actualmente, Wamos Air opera vuelos regulares a México y República Dominicana durante todo el año, combinando pasaje regular con tour operación proporcionado por Wamos Tours, el turoperador del Grupo Wamos.

Una parte importante de la actividad de Wamos Air está dirigida a vuelos operados para otras aerolíneas en la modalidad de subchárter o régimen de *Wet Lease* de largo recorrido. La capacidad de reacción operativa y el alto nivel de satisfacción entre sus clientes convierten a Wamos Air en una de las aerolíneas de referencia mundial en este segmento de mercado.

Wamos Air ha sido seleccionada por la principal aerolínea latinoamericana, LATAM, como el principal proveedor de servicios de *Wet Lease* para operar con cinco aeronaves de la firma española a distintos destinos en Latinoamérica y Norteamérica. Es la primera vez que LATAM subcontrata estos servicios lo que demuestra de nuevo el éxito y confianza de los clientes en Wamos Air.

La aerolínea española Wamos Air se ha convertido en poco tiempo en una de las más solicitadas por las aerolíneas internacionales más prestigiosas como Air France, Latam, Garuda, Avianca y Cónдор, entre otras.

ESTRATEGIA

Wamos Air continuará su estrategia de expansión en el mercado latinoamericano, incorporando Cuba y Guatemala a su red de destinos, convirtiéndose en la primera compañía aérea que une a los tres países en un mismo itinerario.

Esta estrategia de diversificación en los diferentes mercados queda reforzada con el acuerdo de tres años recién suscrito con la compañía asiática Garuda Indonesia para operar parte de su programa de vuelos con tres aviones B747-400.

CIFRAS

Wamos Air cuenta con una plantilla de 800 empleados formado por un equipo de 150 pilotos, 450 azafatas de vuelo y 100 profesionales del área de mantenimiento. El resto de personal operativo y de soporte suma aproximadamente 100 empleados más.



La aerolínea tiene la capacidad de estar operativa para despegar uno de sus aviones en un espacio de tiempo aproximado de tres horas, desde el momento en que se solicita su servicio en cualquier parte del mundo.

FLOTA



5 BOEING 747-400, "Jumbo"

- Aviones de largo radio cuatrimotores
- Alcance: 13,500 Km
- Configuración estándar: 529 asientos
- Configuración VIP: 450 asientos
- Envergadura: 64,4 m
- Longitud: 70,7 m
- Altura: 19,4 m
- Peso máx. despegue: 396.000 Kg
- Motores: P&W 4056 / GE-CF6-80



7 AIRBUS 330-200

- Medio y largo recorrido.
- Distancia: 13,450 Km.
- Configuración: de 247 pasajeros a 406.
- Envergadura: 60,30 m
- Longitud: 58,82 m
- Altura: 17,30 m
- Peso máximo despegue: 242.000 Kg.
- Motores gemelos P&W Pure Power PW 1500G.



Enrique Saiz | Dir. General de Wamos Air y Wamos Tour

Enrique Saiz tiene una amplia trayectoria en el sector. Anteriormente trabajó como Director General Comercial y de Operaciones para el Grupo, así como Jefe de la Oficina de Operaciones de Grupo desde Junio de 2003 a Septiembre de 2006.

Saiz asumió en enero de 2012 la Dirección General de la entonces Pullmantur Air. En estos cinco años ha convertido a la compañía en una empresa líder y una de las de mayor crecimiento porcentual gracias a un modelo diversificado, con un proyecto que es también la punta de lanza de su grupo turístico, Wamos. Enrique es ingeniero aeronáutico por la Universidad de Saint Louis.



WAMOS EN PORTUGAL

El Grupo Wamos cuenta en Portugal con Top Atlántico y Geostar, como agencias minoristas, servicios corporativos y receptivo. La división portuguesa está liderada por Martins de Jesus.

Sus actividades están centradas en servicios de turismo corporativo (servicios de turismo MICE), con un claro liderazgo en viajes culturales y religiosos con destinos a toda Europa.

Las dos agencias cuentan con 75 puntos de venta físicos y con una amplia oferta de productos turísticos a través de venta online.

Wamos es el representante internacional en Portugal de CWT y BCD Travel. Además, Wamos Portugal también dispone de touroperadores especializados en esquí (Sportski) y turismo religioso.

Portugal aporta al Grupo Wamos una facturación de 417 millones de euros con un crecimiento sostenible en los últimos años dado el repunte del mercado portugués y su área de influencia.



Jose Martins de Jesus | Director General de Wamos en Portugal

Jose empezó su carrera en el departamento de marketing de Nestlé, donde fue Product manager durante cuatro años. Después trabajó en Shell 8 años como manager de inversión en el área de retail; en Galp, donde fue Director General, y estuvo diez años trabajando en España.

Antes de incorporarse a Geostar, trabajó en el grupo Sonae, donde tuvo posiciones de dirección en varios consejos y en la división de retail.

En 2008, José es nombrado CEO de Geostar, tras la fusión de las agencias de viaje Star y Geotur. En 2016, tras la adquisición por parte del Grupo Wamos, Jose es nombrado director general de Wamos Portugal, siendo el máximo responsable de Geostar y de Top Atlántico

TOUR OPERACIÓN RECEPTIVA Y DMCs

WAMOS CIRCUITOS gestiona paquetes de circuitos urbanos que incluyen hoteles y tours en bus turísticos en España y Europa, que se venden principalmente a agencias de viaje latinoamericanas. Wamos Circuitos tiene una facturación de 40 millones de EUROS y transporta a 55 miles de pasajeros al año.

MAPAPLUS, tour operador receptivo fundado en el año 2004 dirigido al cliente latino de Latinoamérica y EEUU, con una facturación de aproximadamente 60 millones de euros y 45.000 pasajeros por año, especializado en circuitos por Europa, Oriente Medio, norte de África y Asia.



PEGASUS-PEGATUR/PREMIUM INCOMING es un DMC (Destination Management Company) fundado en 1994, con oficinas en Madrid, Barcelona, Londres, Paris, Roma, Praga, Budapest y Berlín. Tiene una facturación aproximada de 40 millones de euros y atiende a 70.000 pasajeros, y está especializado en MICE y grupos ad hoc de mercados asiáticos, con clientes de China, Corea, Malasia, Singapur, India y resto mercados del Sudeste asiático.



Alberto Díaz | Director General del grupo Mapa

Alberto empezó su carrera en Panavisión como guía turístico durante 5 años. Después fue director comercial de Politours. A mediados de los años 90, adquirió el grupo Mapa junto con parte de sus empleados. Desde entonces ha gestionado el negocio durante los últimos 20 años.



Carlos Díaz | Director Comercial del grupo Mapa

Al igual que su hermano Alberto, trabajó como guía turístico para Politours durante 6 años. Después de esto pasó a dirigir Pegatur y Premium incoming, posición que ha mantenido en los últimos 20 años. Carlos es licenciado en Turismo y tiene un master en Gestión Turística por el Instituto de Empresa.