

LOS GRUPOS TURÍSTICOS ESPAÑOLES



Dos nuevos actores

Y casi coincidiendo con la quiebra de Orizonia, en el panorama sectorial aparecen dos nuevos grupos que, en principio, se presentaron como socios de uno solo. Otro fondo, **Springwater**, asociado con el dueño de **Gowaii**, **Javier Díaz**, compró a **Royal Caribbean** la actividad no de cruceros de Pullmantur -Nautalia, Pullmantur Air y la turoperación-.

Pero apenas hicieron falta un par de meses para comprobar que lo que iba a ser un idilio entre Gowaii y Springwater acabaría, antes o después, en divorcio. Y el espérpico rife-rafe protagonizado en febrero por los dos socios dejó las cosas claras. Gowaii sigue su camino sin contar con Springwater, y ambos grupos tienen planes de expansión.

The logo for WAMOS, featuring the word "WAMOS" in a stylized font. The "W" is purple, the "A" is green, and the "MOS" is purple.The logo for Gowaii, featuring the word "gowaii." in a dark blue, lowercase sans-serif font. To the right of the text is a colorful, multi-colored starburst icon. Below the main text, the tagline "partners in travel" is written in a smaller, dark blue font.



WAMOS es un nuevo grupo turístico propiedad de la sociedad Andros (con Springwater Capital como accionista mayoritario) y de Royal Caribbean.

- **Springwater Capital LLC** es un fondo con sede en Ginebra (Suiza) que gestiona más de 500 millones de euros. La firma invierte en los países de influencia alemana e italiana, y en 2014 desembarcó en España y Portugal.
- **Royal Caribbean**, empresa de cruceros perteneciente a Royal Caribbean Cruises Ltd. con sede en la ciudad de Miami (Estados Unidos) y con 21 barcos en servicio.

El grupo **Wamos**, cuyo 81% es propiedad del fondo **Springwater**.

WAMOS AIR



La Línea Aérea Pullmantur Air ahora es WAMOS AIR

Una flota compuesta por 5 Jumbos que suman una capacidad total de 2.000 asientos diarios y nos colocan como la tercera aerolínea de largo radio más importante de España.

WAMOS CIRCUITOS



Pullmantur Circuitos es ahora WAMOS CIRCUITOS

A nivel de producto, contamos con más de 150 programas entre circuitos y combinados que ofrecemos al mercado americano para conocer Europa a un precio asequible.

WAMOS TOURS



El Touroperador de Caribe Pullmantur es WAMOS TOURS

Con más de 15 años de trayectoria, Wamos Tours es un referente en la venta de paquetes vacacionales hacia República Dominicana y Caribe mexicano.

Wamos se ve "con mucha capacidad de crecimiento en todas las áreas"

El grupo cerrará 2019 con 1.300 M € de facturación y 40 M € de EBITDA

El grupo Wamos nació hace sólo cinco años y ha crecido de manera meteórica en este tiempo hasta convertirse en uno de los grandes grupos turísticos españoles. Tiene unos 300 puntos de venta, una aerolínea con 13 aeronaves, turoperadores como Wamos Tours o Mapa Tours y "una gran capacidad de crecimiento", como apunta su presidente ejecutivo, Eduardo Montes, que asocia este éxito al nivel de la gestión de Wamos Group.

The logo for WAMOS, with 'W' in green and 'AMOS' in purple.

Grado en Turismo - Universidad de Huelva

WAMOS



Eduardo Montes, Presidente y CEO



En diciembre de 2014 Springwater bautiza a su grupo como Wamos, que incluye a Nautalia y la antigua Pullmantur Air.

WAMOS ES TAMBIÉN NAUTALIA VIAJES

Red de agencias minoristas que comercializa productos y servicios turísticos: viajes, vacaciones, reservas de hotel, cruceros, alquiler de coches, billetes de avión y todo lo que un cliente pueda necesitar de una agencia de viajes.

Wamos adquiere el 100% de Thomas Cook Bélgica para integrarlo en Nautalia

Neckermann seguirá operando contando con 61 puntos de venta

Grupo Wamos ha formalizado la adquisición de la agencia de viajes Neckermann negocio retail de Thomas Cook en Bélgica, para incorporarlo a Nautalia Viajes. El grupo señala que "mantiene la total confianza en los equipos gestores y equipos humanos de Neckermann demostrado a lo largo de los años, con el objetivo de seguir potenciando el desarrollo del plan estratégico y de su expansión de manera ordenada".





Paquetes vacacionales

"Especialistas en Tour Operación de Caribe y Canarias"

Central de reservas

Producto: hoteles, traslados y excursiones de

DMC/receptivo

En España, Cuba, República Dominicana, Jamaica y



Javier Díaz, CEO del grupo Gowaii.

Gowaii ultima la compra de Marsol

El cierre de la operación implicaría **tanto la marca como la estructura y equipo** de la mayorista burgalesa. A Gowaii le interesa especialmente la red comercial de **Marsol**, compuesta por unas **15 delegaciones**, cuyos comerciales serían muy bienvenidos en el área de turoperación de Gowaii. Marsol es una **mayorista de estancias** en costas y de circuitos.

Marsol se incorporaría a escudería de turoperadores que ya tienen, sumándose a **Trapsatur y Mundicolor**. El grupo que preside **Javier Díaz** con actividad receptiva y emisora. La empresa que da marca al grupo es **receptivo** en República Dominicana, Cuba, México, Canarias y Baleares desde España al Caribe.



Javier Díaz se plantea entrar en el transporte aéreo

Gowaii quiere comprar aviones

LOS GRUPOS TURÍSTICOS ESPAÑOLES



Ranking HOSTELTUR de Grandes Redes de Agencias de Viajes

Agencia	Fact. 2016	Fact. 2015	Dif% 15-16
1 Viajes El Corte Inglés*	2.550	2.460	4%
2 Viajes Halcón-Ecuador	1.180	1.148	3%
3 Barceló Viajes	857	792	8%
4 Carlson Wagonlit Travel	480	480	0%
5 Nautalia	262	251	4%
Total	5.329	5.131	3.8%

Cifras expresadas en millones de euros. *Estimación Hosteltur.



Ranking HOSTELTUR de Grandes Agencias de Viajes presenciales y online

Agencia	Fact. 2012	Fact. 2011	Dif% 11-12
1 Viajes El Corte Inglés*	2.260	2.426	-7%
2 Viajes Halcón-Ecuador	1.134	1.330	-15%
3 eDreams*	1.230	1.125	10%
4 Vibo	859	960	-10%
5 Carlson Wagonlit Travel	491	500	-2%
6 Barceló Viajes	466	475	-2%
7 Rumbo*	450	495	-9%
8 Viajes Eroski	185	210	-12%
9 Logitravel	294	275	6%
10 Atrapalo	221	210	6%
Total	7.590	8.006	-5%

Cifras expresadas en millones de euros. *Estimación Hosteltur.



VECI se abre al sector y lanzará Tourmundial

Corren aires nuevos en Viajes El Corte Inglés

En la actualidad, VECI emplea a 5.106 trabajadores y cuenta con una red de 605 puntos de venta. De ellos, 496 en España (sin contabilizar in-plant/out-plant) y 109 en el extranjero, con presencia en 14 países: **Portugal, Francia, Italia, Estados Unidos, México, Chile, Colombia, Cuba, República Dominicana, Perú, Argentina, Uruguay, Panamá y Ecuador.**

En su último ejercicio, del 1 de marzo de 2018 al 28 de febrero de 2019, VECI alcanzó una cifra de negocio de 2.722 millones de euros con un crecimiento del 5% y un Ebitda de 63,84 millones, un 18% más.

Otros hitos clave han sido el lanzamiento de la mayorista Club de Vacaciones, en 2015, uno de los primeros turoperadores españoles en ofrecer un programa de viajes exclusivos para el turista senior.



Grado en Turismo Universidad de Huelva

El business travel de Viajes El Corte Inglés supera este año los 1.400 M €

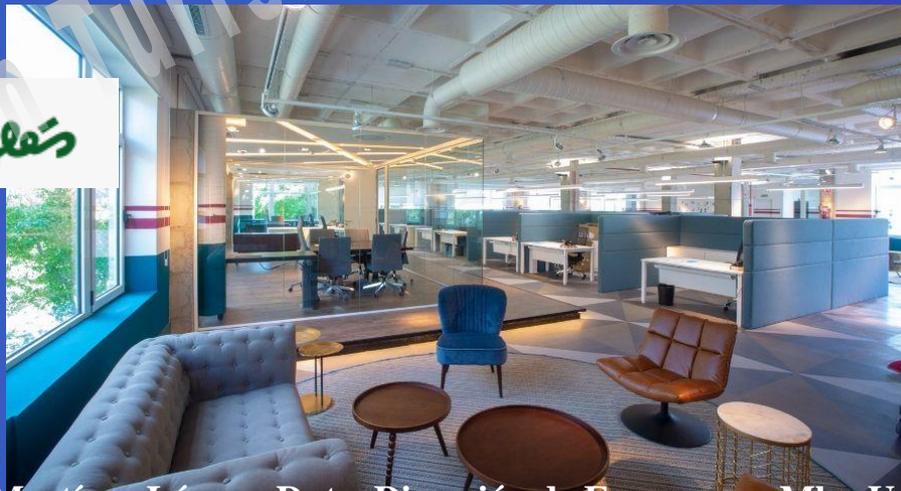
🐦 VECI ha abierto un nuevo BTC en Madrid, que es asimismo la nueva sede central de la división de Empresas

🐦 El BTC tiene 4.700 metros cuadrados donde trabajan 450 profesionales que dan servicio a 400 empresas clientes

🐦 De la Mata destacó la triple apuesta de VECI en este BTC "por el servicio al cliente, la tecnología y la sostenibilidad"

En total, toda la división de empresas de VECI atiende a **16.000 empresas clientes** nacionales (algunas de las principales del IBEX35, lo que supone una cuota de mercado del 30%) y realiza **1,3 millones de transacciones anuales**, según detalló durante la presentación el director de Comunicación de VECI, **Fernando Tomás**.

VIAJES El Corte Inglés



VECI se abre al sector y lanzará Tourmundial

Corren aires nuevos en Viajes El Corte Inglés

Pero quizás para el sector, lo más sintomático de los nuevos aires que corren por los pasillos y despachos de la sede de la agencia líder del sector, sea su **apertura al resto de agencias de viajes**. El primer paso lo dio VECI a finales de 2014, coincidiendo con el relevo en la presidencia de la matriz, cuando el sector se llevó la sorpresa de que **Viajes El Corte Inglés compraba la marca Club de Vacaciones** para lanzar su **producto senior** a través de todas las agencias.

Y el siguiente paso será mucho más espectacular, **cuando lance en otoño de 2018 su turoperador exclusivo Tourmundial al resto del mercado**, y todas las agencias puedan vender su producto. Con ese lanzamiento, VECI no sólo será la agencia líder en vacacional y corporativo, sino que también es posible que pase a contar con el primer turoperador del mercado español en volumen.

VIAJES El Corte Inglés



En 2019 integrará Tourmundial y Club de Vacaciones en una Dirección General

Viajes El Corte Inglés prepara su división de turoperadores

Una vez abierto Tourmundial al resto del sector, el siguiente paso será la creación de una división de turoperadores

Y todavía puede haber un paso más en el futuro camino del grupo El Corte Inglés, cuyo horizonte podría pasar por el IBEX

la agencia líder del sector español lleva camino de profundizar en su conversión de grupo turístico

En el grupo El Corte Inglés no suelen improvisar nada, y lo mismo ocurre en sus diferentes empresas, de las que **Viajes El Corte Inglés (VECI)** es la segunda en volumen de negocio (2.400 millones de euros en 2016), sólo por detrás de los **Grandes Almacenes El Corte Inglés** (9.700 millones) y por delante de **Hipercor** (1.300) y la otra media docena de empresas que integran el grupo.



VIAJES El Corte Inglés

Tourmundial será el turoperador con la oferta más amplia del mercado

🐦 *Tourmundial ha dejado de ser una división de Viajes El Corte Inglés para constituirse en empresa independiente*

🐦 *Tourmundial venderá a través de todas agencias del mercado que quiera vender su producto, además de las 400 de Viajes El Corte Inglés*

🐦 *Ahora VECI cuenta con dos turoperadores abiertos a todo el mercado de agencias, tras el lanzamiento de Club de Vacaciones hace cuatro años*

VIAJES *El Corte Inglés*

Tourmundial quiere transmitir al mercado de agencias una imagen de total independencia

El objetivo de Tourmundial es comenzar **“poco a poco, pero bien. No buscamos una apertura alocada”**, y resaltan su “vocación de servicio” y la puesta en valor de los 35 años de experiencia del turoperador.

Herramienta B2B

Tourmundial ya cuenta con la **herramienta B2B que estará a disposición de las agencias de viajes**. Denominada Team, espera concentrar más del 90% de las reservas de las agencias.

El turoperador espera vender tanto a través de las **agencias independientes** (grupos de gestión) como de las **grandes redes**.

Utópica Viajes estará dirigida por Javier Urrutia

El grupo Viajes El Corte Inglés lanzará la nueva agencia Utópica Viajes

La nueva agencia estará especializada en el turismo experiencial

Abrirá local en el madrileño barrio de Salamanca

Utópica Travel, la nueva agencia de VECI, ya tiene local y equipo

Nace ante la “falta de propuestas de valor de las agencias tradicionales”

La nueva agencia, que está situada en el barrio de Salamanca (calle Conde de Peñalver, 47), está dirigida por Javier Urrutia. Como este diario adelantaba en exclusiva, **Utópica Travel estará especializada en turismo experiencial de grandes viajes** a destinos de **Asia, América, África y Oceanía**, y está dirigida a un perfil de viajero que busca algo

VIAJES *El Corte Inglés*

utópica.

muy pronto...



Ranking HOSTELTUR de Grandes Redes de Agencias de Viajes

Agencia	Fact. 2016	Fact. 2015	Dif% 15-16
1 Viajes El Corte Inglés*	2.550	2.460	4%
2 Viajes Halcón-Ecuador	1.180	1.148	3%
3 Barceló Viajes	857	792	8%
4 Carlson Wagonlit Travel	480	480	0%
5 Nautalia	262	251	4%
Total	5.329	5.131	3.8%

Cifras expresadas en millones de euros. *Estimación Hosteltur.



Ranking HOSTELTUR de Agencias de Viajes online

Agencia	Fact. 2015	Fact. 2014	Dif% 14-15
1 Odigeo-eDreams*	4.550	4.470	2%
2 Bravofly-Rumbo	2.355	1.311	79%
3 Logitravel	572	514	11%
4 Travelgenio	449	340	31%
5 Atrapalo	330	315	5%
Total	8.256	6.950	18%

Cifras expresadas en millones de euros. *Estimación

Logitravel, de OTA a grupo

Por su parte, Logitravel es una agencia de viajes online compuesta por 15 compañías que facturó 800 millones en 2019 y con cerca de 1.000 trabajadores especializados en la venta de viajes. No obstante, tras el fuerte impacto de la covid-19, el grupo llegó a plantear un despido colectivo, tal y como avanzó este periódico.



Ranking HOSTELTUR de Agencias de Viajes Online

Agencia	Facturación 2011	Facturación 2010	Diferencia % 10-11
1 eDreams*	1.125	975	15%
2 Rumbo*	495	485	2%
3 Logitravel	275	200	40%
4 Atrapalo	240	185	30%
Muchoviaje			
Lastminute			
Destinia			
Total	2.135	1.845	16%

Cifras expresadas en millones de euros. * Estimación Hosteltur.

Viajes El Corte Inglés y Logitravel negocian su fusión

En esta fusión, Logitravel aporta valor con su fuerte, que es la distribución online y la conectividad de producto hotelero, cruceros, y aéreo. VEI, por su parte, aporta su modelo de negocio más tradicional y una de las más extensas redes de agencias de viaje presenciales.



LOGITRAVEL

Especialistas en Vacaciones

VIAJES El Corte Inglés

Viajes El Corte Inglés y Logitravel sellan su fusión

El grupo contará con más de 500 puntos de venta y con una facturación estimada en 3.500 millones de euros

En cuanto al reparto de acciones, para una facturación de 2.700 M € por parte de VEI y de 800 M € por parte de Logitravel, la sociedad

En el nuevo holding VEI tendrá el 75% de las acciones y Logitravel el restante 25%.

Con una facturación de 3.500 millones de euros, la nueva compañía pasa a ser el segundo mayor grupo turístico español, solo por detrás de Ávoris Corporación Empresarial.



Competencia aprueba la fusión de VEI y Logitravel

Antes de la pandemia las ventas de VEI y Logitravel juntas sumaban unos 3.500 millones de euros y a partir de la fusión contarán con más de 500 puntos de venta, una plantilla de más de 5.000 personas y un plan ambicioso de crecimiento.

En los próximos cuatro años el objetivo del grupo resultante de la fusión es **superar los 6.000 millones de euros de facturación**, para competir con los grandes grupos de viajes internacionales y convertirse en la empresa líder en el sur de Europa y América.

- VEI: "Queremos ser la empresa líder en viajes del sur de Europa y América"

Justamente para competir con los cuatro grandes grupos turísticos globales, la compañía prevé crear su propia escuela de formación en 2022: "una empresa que quiere ser líder como nosotros necesita su propia cantera, su propio discurso y **formar a la gente**", decía el CEO en una entrevista reciente, Jorge Schoenenberger.

La compañía resultante "de momento se llama Viajes El Corte Inglés, pero tenemos que darle un nombre a la cabecera, donde Logitravel será una marca más, como Viajes El Corte Inglés, **Utópica** y el resto"

Viajes El Corte Inglés y Logitravel acuerdan su equipo directivo

Mantendrán las dos marcas, Viajes El Corte Inglés y Logitravel, de forma independiente

De acuerdo a lo informado al Registro Mercantil, **Víctor del Pozo** será presidente y **Ovidio Andrés**, fundador de **Grupo Logitravel**, quedará como vicepresidente, mientras que **Jorge Schoenenberger** será el consejero delegado de Grupo Viajes El Corte Inglés.



nuevos actores sobresale **El Corte Inglés, que está reformando dos edificios en la calle Goya (Madrid) para abrir el que será su primer hotel**, que contará con 113 habitaciones y una inversión inicial cercana a los 7 millones de euros.



LOS GRUPOS TURÍSTICOS ESPAÑOLES



Grandes redes y alguna mediana apuestan por ese modelo

Las agencias abren flagship para hacer marca

El ideario de todo **flagship** (o **flagstore**, o **flagship store**, o **megatienda**, o **boutique del viaje**...), dice que deben ser **espacios muy grandes** en los que se ofrece todo el catálogo de productos disponibles de la marca. Además, están siempre situadas en las calles más emblemáticas y comerciales de las grandes ciudades. **El objetivo principal de las flagships no es que los clientes compren más, sino promocionar su imagen de marca.** Para ello, estos espacios deben ofrecer una experiencia de compra divertida que haga que el usuario se sienta más unido a la firma.



Grandes redes y alguna mediana apuestan por ese modelo

Las agencias abren flagship para hacer marca

Pero una vez que parece que la crisis está quedando atrás, las grandes redes quieren tener su buque insignia. La primera ha sido B the travel Brand. La nueva marca de la minorista de **Viajes Barceló** ha abierto una tienda de 800 metros cuadrados en plena Castellana. Por su parte, Nautalia también tiene previsto abrir una macro tienda. La agencia de viajes del grupo **Wamos** tiene previsto abrir en Madrid un megastore en la milla de oro de entre 500 y 800 metros cuadrados.

Pero no sólo las grandes redes. Viajes Azul Marino prepara la apertura de su primer flagstore de casi 1.000 metros cuadrados en pleno corazón financiero de Bilbao, junto a la Gran Vía y la Plaza Circular.



Nace PANGEA Travel Store, por y para viajeros

Mención aparte merece el caso de Pangea, que nació hace menos de un año. No se trata de la marca de una agencia existente, sino de un proyecto puramente de megastore con el objetivo de abrir varias tiendas. La primera ha sido en el barrio de Salamanca de Madrid, con 1.500 metros cuadrados. Su objetivo es “el concepto de omnicanalidad, superando la diferencia entre agencia física y online”, aseguraba a este diario David Hernández, CEO y máximo accionista de Pangea.



Logitravel espera aprovechar los dos millones de espectadores de Kinépolis

A la primera agencia física de **Logitravel** le quedan dos meses para su apertura al público, prevista para el 8 de enero. Actualmente en plena fase de obras, los dos locales enfrentados de la agencia, que suman **500 metros cuadrados**, están situados en **Kinépolis**. Este centro de cine y ocio madrileño registra una **afluencia de casi dos millones de espectadores y clientes**, que la OTA espera aprovechar al máximo, según asegura a este diario **Carlos García**, director de marketing y publicidad del grupo Logitravel.



Edición España. Tendrá 350 metros cuadrados y estará en la calle Serrano

Nuba abrirá en enero su primera 'flagship store' en Madrid

En la ciudad de México inaugurarán en febrero una agencia de 1.000 metros cuadrados

Madrid | Barcelona | Bilbao | Valencia | Sevilla | Málaga | A Coruña

De los viajes expedicionarios a los viajes exclusivos y a medida

La especialización, diferenciación y la absoluta obsesión por conocer en profundidad al cliente fue clave. NUBA comenzó a ampliar su abanico de destinos, a crear una red de corresponsales de confianza repartida por no más de 65 países y a diseñar de forma artesanal un producto propio a la medida del viajero, de máxima calidad y con un servicio excelente.

BELMOND
BELLINI CLUB

ROSEWOOD
ELITE



ROCCO FORTE
KNIGHTS



FOUR SEASONS
PREFERRED PARTNER

NU
BA



LOS GRUPOS TURÍSTICOS ESPAÑOLES

