

De conformidad con lo establecido en el artículo 228 del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores y normativa complementaria, NH Hotel Group, S.A. (en adelante, “la Sociedad” o “NH”) comunica el siguiente

## HECHO RELEVANTE

En relación con la Junta General Ordinaria de Accionistas convocada para su celebración en Madrid, en el Hotel NH Collection Eurobuilding, calle Padre Damián 23, el día 21 de junio de 2016, a las 12:00 horas, en primera convocatoria, y en el mismo lugar y hora al día siguiente en segunda convocatoria si dicha Junta no pudiese celebrarse en primera convocatoria por no haberse alcanzado el quorum legalmente necesario, y que fue publicada en el BORME número 95 en fecha 20 de mayo de 2016, y en las páginas web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores ([www.cnmv.es](http://www.cnmv.es)) y de NH Hotel Group, S.A. ([www.nh-hotels.es](http://www.nh-hotels.es)), se hace público, de conformidad con lo previsto en los artículos 172 y 519 de la Ley de Sociedades de Capital y en el artículo 22 de los Estatutos Sociales, un complemento de convocatoria de Junta General Ordinaria por el accionista Oceanwood Opportunities Master Fund, titular de más del tres por ciento (3%) del capital social, cuyo texto con los puntos del Orden del Día y propuestas de acuerdo, así como documentación relacionada se reproducen a continuación como documento anexo.

Se da así publicidad formal al complemento de convocatoria a los efectos que en su caso procedan.

Carlos Ulecia Palacios  
Secretario General

En Madrid, a 26 de mayo de 2016

*Oceanwood Opportunities Master Fund*



NH Hotel Group, S.A.  
 Secretaría General  
 Calle Santa Engracia nº 120  
 Edificio Central, 7ª planta  
 Madrid

Muy señores nuestros:

De conformidad con lo previsto en los artículos 172 y 519 de la Ley de Sociedades de Capital y en el artículo 22 de los Estatutos Sociales, Oceanwood Opportunities Master Fund, titular real y efectivo de 10.600.000 acciones de NH Hotel Group, S.A. (la “Sociedad”) representativas del 3,026 % de su capital social, custodiadas a través de UBS AG London Branch, por medio del presente escrito solicita el complemento de la convocatoria de la próxima Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad convocada para los días 21 y 22 de junio de 2016 en primera y segunda convocatoria respectivamente, mediante la inclusión de los siguiente puntos en el orden del día:

**Punto noveno:** Nombramiento de don Paul Daniel Johnson como consejero por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.

**Punto décimo:** Nombramiento de don Fernando Lacadena Azpeitia como consejero por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.

**Punto decimoprimer:** Nombramiento de doña María Greca como consejera por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.

**Punto decimosegundo:** Nombramiento de don José María Cantero de Montes-Jovellar como consejero por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.

**Punto decimotercero:** Ratificación del nombramiento de don Alfredo Fernández Agras como consejero dominical.

**Punto decimocuarto:** Declaración de la situación de conflicto de competencia del accionista HNA Group e imposibilidad del ejercicio de la facultad de representación proporcional.

**Punto decimoquinto:** Separación del consejero don Charles Bromwell Mobus.

**Punto decimosexto:** Separación del consejero don Ling Zhang.

**Punto decimoséptimo:** Separación del consejero don Xianyi Mu.



**Punto decimoctavo:** Separación del consejero don Haibo Bai.

**Punto decimonoveno:** Fijación del número de miembros del Consejo de Administración.

A estos efectos, se adjunta a este escrito la siguiente documentación:

- (i) Copia auténtica del certificado de legitimación que acredita la titularidad de las referidas acciones que representan más del 3 % del capital social de la Sociedad por parte de UBS AG London Branch y del certificado emitido por este último que acredita que las referidas acciones están custodiadas en nombre y por cuenta de Oceanwood Opportunities Master Fund, como titular real y efectivo (*beneficial owner*) de las mismas, con autorización para realizar este requerimiento.
- (ii) Propuestas de acuerdo justificadas, que deberán publicarse y ponerse a disposición de los accionistas de la Sociedad junto con la publicación del complemento de la convocatoria solicitada.

\* \* \*

Muy atentamente,

Por Oceanwood Opportunities Master Fund



**PROPUESTAS DE ACUERDO JUSTIFICADAS QUE SE SOMETE A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS 2016 DE NH HOTEL GROUP, S.A. EN EJERCICIO DEL DERECHO A COMPLETAR EL ORDEN DEL DÍA CONFORME A LOS ARTÍCULOS 172 Y 519 DE LA LEY DE SOCIEDADES DE CAPITAL Y 22 DE LOS ESTATUTOS SOCIALES**

---

En ejercicio del derecho que le otorgan los artículos 172 y 519 de la Ley de Sociedades de Capital y el artículo 22 de los estatutos sociales de NH Hotel Group, S.A. (la “Sociedad”), el accionista Oceanwood Opportunities Master Fund, titular real y efectivo de 10.600.000 acciones de NH Hotel Group, S.A. (la “Sociedad”) representativas del 3,026 % de su capital social, ha solicitado en tiempo y forma la publicación de un complemento a la convocatoria de la próxima Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad convocada para los días 21 y 22 de junio en primera y segunda convocatoria respectivamente, incluyendo los siguientes puntos adicionales en el orden del día:

**Punto noveno:** Nombramiento de don Paul Daniel Johnson como consejero por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.

**Punto décimo:** Nombramiento de don Fernando Lacadena Azpeitia como consejero por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.

**Punto decimoprimer:** Nombramiento de doña María Greca como consejera por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.

**Punto decimosegundo:** Nombramiento de don José María Cantero de Montes-Jovellar como consejero por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.

**Punto decimotercero:** Ratificación del nombramiento de don Alfredo Fernández Agras como consejero dominical.

**Punto decimocuarto:** Declaración de la situación de conflicto de competencia del accionista HNA Group e imposibilidad del ejercicio de la facultad de representación proporcional.

**Punto decimoquinto:** Separación del consejero don Charles Bromwell Mobus.

**Punto decimosexto:** Separación del consejero don Ling Zhang.

**Punto decimoséptimo:** Separación del consejero don Xianyi Mu.



**Punto decimoctavo:** Separación del consejero don Haibo Bai.

**Punto decimonoveno:** Fijación del número de miembros del Consejo de Administración.

A este respecto, por medio de este documento se presentan las propuestas de acuerdo en relación con los citados puntos adicionales del orden del día de la próxima Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad y la correspondiente justificación conforme exige la normativa aplicable.

## 1. PROPUESTAS DE ACUERDO

Las propuestas de acuerdo que se presentan en relación con cada uno de los puntos adicionales del orden del día son las siguientes:

- (i) **Punto noveno:** Nombramiento de don Paul Daniel Johnson como consejero por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.

**Propuesta de acuerdo:** “*Nombrar a don Paul Daniel Johnson consejero de NH Hotel Group, S.A. por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.*”

A efectos de lo dispuesto en el artículo 38 del Reglamento del Registro Mercantil se hacen constar los datos del candidato propuesto: Paul Daniel Johnson, casado, mayor de edad, de nacionalidad británica, con domicilio a estos efectos en Londres (Reino Unido), 52 Roupell Street, y con pasaporte de su nacionalidad en vigor número 306623321.

- (ii) **Punto décimo:** Nombramiento de don Fernando Lacadena Azpeitia como consejero por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.

**Propuesta de acuerdo:** “*Nombrar a don Fernando Lacadena Azpeitia consejero de NH Hotel Group, S.A. por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.*”

A efectos de lo dispuesto en el artículo 38 del Reglamento del Registro Mercantil se hacen constar los datos del candidato propuesto: Fernando Lacadena Azpeitia, divorciado, mayor de edad, de nacionalidad española, con domicilio a estos efectos en Madrid, calle Fuencarral nº 70 y con DNI/NIF en vigor número 18158860-S.

- (iii) **Punto decimoprimer:** Nombramiento de doña María Grecna como consejera por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.



**Propuesta de acuerdo:** “Nombrar a doña María Grecna consejera de NH Hotel Group, S.A. por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.”

A efectos de lo dispuesto en el artículo 38 del Reglamento del Registro Mercantil se hacen constar los datos del candidato propuesto: María Grecna, casada, mayor de edad, de nacionalidad checa, con domicilio a estos efectos en Madrid, calle Félix Boix nº 4 y con NIE en vigor número Y-1130390-T.

- (iv) **Punto decimosegundo:** Nombramiento de don José María Cantero de Montes-Jovellar como consejero por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.

**Propuesta de acuerdo:** “Nombrar a don José María Cantero de Montes-Jovellar consejero de NH Hotel Group, S.A. por el plazo estatutario de tres años con la categoría de otro consejero externo.”

A efectos de lo dispuesto en el artículo 38 del Reglamento del Registro Mercantil se hacen constar los datos del candidato propuesto: José María Cantero de Montes-Jovellar, casado, mayor de edad, de nacionalidad española, con domicilio a estos efectos en Madrid, calle del Alfar nº 20 y con DNI/NIF en vigor número 05276045-Y.

- (v) **Punto decimotercero:** Ratificación del nombramiento de don Alfredo Fernández Agras como consejero dominical.

**Propuesta de acuerdo:** “Ratificar el nombramiento y reiterar la confianza al consejero don Alfredo Fernández Agras para que siga desempeñando su cargo en el Consejo de Administración de NH Hotel Group, S.A., como consejero dominical en representación de fondos accionistas gestionados por Oceanwood Capital Management LLP.”

- (vi) **Punto decimocuarto:** Declaración de la situación de conflicto de competencia del accionista HNA Group e imposibilidad del ejercicio de la facultad de representación proporcional.

**Propuesta de acuerdo:** “Declarar la existencia de un conflicto de intereses provocado por la situación de competencia estructural y permanente del accionista HNA Group con NH Hotel Group, S.A. derivado del acuerdo suscrito por dicho accionista significativo para la adquisición del grupo hotelero Carlson Hotels, que es un competidor relevante directo, actual y efectivo de la Sociedad y, en consecuencia, declarar la imposibilidad de que esté representado en el Consejo de Administración de la Sociedad y de que ejercite la facultad de representación proporcional, cesando inmediatamente cualquier consejero eventualmente nombrado por dicho accionista en virtud de dicha facultad.”



(vii) **Punto decimoquinto:** Separación del consejero don Charles Bromwell Mobus.

**Propuesta de acuerdo:** “Separar y cesar a don Charles Bromwell Mobus como consejero de NH Hotel Group, S.A.”

(viii) **Punto decimosexto:** Separación del consejero don Ling Zhang.

**Propuesta de acuerdo:** “Separar y cesar a don Ling Zhang como consejero de NH Hotel Grou, S.A.”

(ix) **Punto decimoséptimo:** Separación del consejero don Xianyi Mu.

**Propuesta de acuerdo:** “Separar y cesar a don Xianyi Mu como consejero de NH Hotel Group, S.A.”

(x) **Punto decimoctavo:** Separación del consejero don Haibo Bai.

**Propuesta de acuerdo:** “Separar y cesar a don Haibo Bai como consejero de NH Hotel Group, S.A.”

(xi) **Punto decimonoveno:** Fijación del número de miembros del Consejo de Administración.

**Propuesta de acuerdo:** “Fijar el número de miembros del Consejo de Administración de NH Hotel Group, S.A. en el de los que lo sean tras los anteriores acuerdos.”

## 2. JUSTIFICACIÓN GLOBAL DE LAS PROPUESTAS DE ACUERDO RELATIVAS AL NOMBRAMIENTO DE CONSEJEROS Y DE RATIFICACIÓN DEL CONSEJERO DON ALFREDO FERNÁNDEZ AGRAS

De acuerdo con el artículo 34 de los Estatutos Sociales de la Sociedad, el Consejo de Administración se compondrá de un número de consejeros no inferior a cinco ni superior a veinte.

En la actualidad, el Consejo de Administración está formado por doce consejeros, de los cuales siete son dominicales (cuatro en representación de HNA Group, dos en representación de Grupo Inversor Hesperia y uno en representación de fondos gestionados por Oceanwood Capital Management LLP – “Oceanwood”), uno es ejecutivo y los cuatro restantes tienen la calificación de independientes.

En este contexto, Oceanwood, recogiendo además el sentir y la opinión de un grupo importante de inversores institucionales minoritarios, considera importante que se incorpore al Consejo de Administración de la Sociedad un número adicional de consejeros que sean profesionales de reconocido prestigio que puedan desempeñar su

cargo sin verse condicionados por relaciones con la Sociedad o su grupo, sus accionistas significativos o sus directivos, para la mejor defensa del interés social en beneficio de la Sociedad y de todos sus accionistas y grupos de interés.

De esta forma, las propuestas de acuerdo relativas al nombramiento de cuatro consejeros externos adicionales (incrementando en consecuencia, en caso de ser necesario, el número de miembros del órgano de administración), dentro del límite máximo de veinte consejeros establecido en el artículo 34.1 de los Estatutos Sociales, buscan un mayor peso de los consejeros no dominicales en el Consejo de Administración, proponiendo para ello unos candidatos de muy alta cualificación que puedan aportar unos conocimientos y experiencia muy útiles para la Sociedad, contribuyendo además a favorecer la diversidad de conocimientos, experiencias, orígenes, nacionalidades y género en el seno del Consejo de Administración.

Con la propuesta aquí presentada, e incluso sin considerar la propuesta de separación de los cuatro consejeros dominicales propuestos por HNA Group que se justifica posteriormente, el Consejo de Administración pasaría a estar compuesto por un 50% de consejeros externos no vinculados al equipo ejecutivo ni a los accionistas significativos, lo cual se estima muy conveniente en estos momentos de la Sociedad, dado que un número importante de inversores institucionales no representados en el Consejo de Administración han manifestado reiteradamente su preocupación y desacuerdo con el gobierno corporativo de la Sociedad.

Por ello, en atención a las anteriores consideraciones, se propone la incorporación de cuatro nuevos consejeros externos, dentro del máximo previsto en el artículo 34.1 de los Estatutos Sociales, sin vinculación al equipo ejecutivo ni a los accionistas significativos, en defensa del interés social.

Esta propuesta se realiza directamente a la Junta General de Accionistas ante la previsible falta de acuerdo en el seno del Consejo de Administración y de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo para proponer el nombramiento de varios candidatos externos adicionales sin vinculación al equipo ejecutivo ni a los accionistas significativos, que es lo que se estima que necesita la Sociedad en este momento. La situación de falta de consenso en el seno del Consejo de Administración se ha visto agravada fundamentalmente por el anuncio de compra del grupo hotelero Carlson Hotels por HNA Group, que cuenta con cuatro consejeros dominicales en la Sociedad, uno de los cuales es el Presidente del Consejo de Administración y Copresidente de la Sociedad.

A continuación se incluye la justificación concreta de cada candidato propuesto y de la categoría que le correspondería a cada uno.

Además, teniendo en cuenta que este complemento de convocatoria se presenta por un accionista que es un fondo gestionado por Oceanwood Capital Management LLP que cuenta con representación en el Consejo de Administración de la Sociedad a través del consejero dominical don Alfredo Fernández Agras, se considera apropiado pedir a la





Junta General de Accionistas la ratificación de dicho nombramiento y la reiteración de la confianza en este consejero ante eventuales peticiones para su separación.

### **3. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA DE NOMBRAMIENTO COMO OTRO CONSEJERO EXTERNO DE DON PAUL DANIEL JOHNSON**

#### **3.1 Perfil profesional y biográfico y experiencia destacable**

Don Paul Daniel Johnson es licenciado en *Hospitality Management*.

Ejecutivo con casi 30 años de experiencia en gestión, *marketing* y ventas en el sector hotelero. En 2000 fundó la cadena hotelera Kew Green Hotels, de la que es Chief Executive Officer (cargo que dejará a finales de mayo de 2016). Desde su fundación y bajo su liderazgo, la referida cadena hotelera ha llegado a contar con 44 hoteles y 5.200 camas en el Reino Unido, con unos ingresos de cerca de £140 millones. En 2015 lideró la exitosa venta de Kew Green Hotels a HK CTS por £400 millones.

Previamente, don Paul Daniel Johnson trabajó como Director de Marketing y Hoteles en Welcome Break Group entre abril de 1999 y septiembre de 2000 y en el grupo Budget Rent a Car como Director de Ventas y Marketing para Europa, Oriente Medio y África entre febrero de 1997 y enero de 1999 y como Director de Marketing para Europa, Oriente Medio y África entre abril de 1995 y febrero de 1997.

Entre 1991 y 1995 desarrollo diversos cargos en los grupos hoteleros Radisson Edwardian Hotels y Hilton International Hotels.

Se adjunta como anexo el *curriculum vitae* completo del candidato propuesto.

#### **3.2 Idoneidad del candidato para el desempeño del cargo de consejero**

El candidato reúne los requisitos de honorabilidad comercial y profesional y conocimientos y experiencia adecuados para ejercer sus funciones como consejero de la Sociedad.

Además, su amplia experiencia en el sector hotelero, tanto en áreas operativas como comerciales y financieras, será de mucha utilidad para la Sociedad.

Por lo tanto, cabe concluir que don Paul Daniel Johnson reúne los requisitos de idoneidad necesarios para el ejercicio del cargo.



### **3.3 Categoría de consejero y accionista al que representa**

Don Paul Daniel Johnson no es propuesto para representar a los fondos accionistas de la Sociedad gestionados por Oceanwood Capital Management LLP ni tiene ninguna relación relevante o dependencia de estos.

Por el contrario, don Paul Daniel Johnson es propuesto en atención a sus características personales y profesionales, habiéndose valorado que puede desempeñar su cargo sin verse condicionado por relaciones con la Sociedad o su grupo, sus accionistas significativos o sus directivos. Se hace constar, además, que no se tiene conocimiento de que conociese previamente a ningún consejero actual de la Sociedad.

Sin embargo, dado que esta propuesta no proviene de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad, al candidato le corresponderá la categoría de otro consejero externo.

## **4. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA DE NOMBRAMIENTO COMO OTRO CONSEJERO EXTERNO DE DON FERNANDO LACADENA AZPEITIA**

### **4.1 Perfil profesional y biográfico y experiencia destacable**

Don Fernando Lacadena Azpeitia es Licenciado en Ciencias Económicas-Empresariales y Licenciado en Derecho por ICADE (Especialidad E-3) de Madrid.

Ejecutivo con más de 35 años de experiencia en el campo de la financiación y muy orientado hacia la gestión. Especializado durante la última etapa en el área financiera en grandes corporaciones multinacionales cotizadas, con intensa experiencia en la negociación y estructuración de operaciones de financiación, relación con el mercado de capitales y operaciones de inversión (M&A).

Desde diciembre 2014 es el CEO de Testa Inmuebles en Renta SOCIMI, S.A. líder patrimonialista de alquiler en el sector terciario, habiendo dirigido la operación de colocación en Bolsa que concluyó con la entrada de Merlin Properties en su capital social, una operación valorada en cerca de €2.000 millones.

Es presidente de ASPRIMA, la asociación de sociedades con patrimonio en alquiler de España.

Previamente, durante siete años fue el CFO del Grupo Sacyr Vallehermoso, máximo responsable de la gestión financiera con bancos y la relación con analistas e inversores, con participación directa en los procesos de inversión y en



la estrategia de alianzas para el desarrollo de nuevos negocios, tanto en los mercados locales como en los internacionales.

Anteriormente trabajó durante 13 años en puestos de similar contenido en el Grupo ACS – Dragados, habiendo iniciado su carrera en la firma de auditoría Arthur Andersen donde estuvo los primeros 10 años de su carrera profesional.

Se adjunta como anexo el *curriculum vitae* completo del candidato propuesto.

#### **4.2 Idoneidad del candidato para el desempeño del cargo de consejero**

El candidato reúne los requisitos de honorabilidad comercial y profesional y conocimientos y experiencia adecuados para ejercer sus funciones como consejero de la Sociedad.

Don Fernando Lacadena Azpeitia podrá aportar al Consejo de Administración de la Sociedad un muy profundo conocimiento de los mercados financieros, tanto de *equity* como de deuda, y una gran credibilidad con los inversores. Adicionalmente su muy profundo conocimiento tanto del sector inmobiliario (incluso como propietario de hoteles cedidos en gestión) como del promotor/constructor son un complemento de conocimientos y experiencias óptimo para el actual Consejo de Administración.

Por lo tanto, cabe concluir que don Fernando Lacadena Azpeitia reúne los requisitos de idoneidad necesarios para el ejercicio del cargo.

#### **4.3 Categoría de consejero**

Don Fernando Lacadena Azpeitia no es propuesto para representar a los fondos accionistas de la Sociedad gestionados por Oceanwood Capital Management LLP ni tiene ninguna relación o dependencia de estos.

Por el contrario, don Fernando Lacadena Azpeitia es propuesto en atención a sus características personales y profesionales, habiéndose valorado que puede desempeñar su cargo sin verse condicionado por relaciones con la Sociedad o su grupo, sus accionistas significativos o sus directivos.

Se hace constar, de cara a una máxima transparencia pero sin que ello afecte en modo alguno a la independencia del candidato, que, hasta donde conoce el proponente, dicho candidato es conocido previamente a nivel profesional de varios consejeros de la Sociedad (don Carlos González Fernández, don Francisco Román Riechmann, doña Koro Usarraga Unsaín y don Alfredo Fernández Agras) y que don Fernando Lacadena Azpeitia es alto directivo del grupo Merlin Properties, sociedad en la que el consejero externo dominical don Alfredo Fernández Agras ocupa el cargo de consejero independiente.



Sin embargo, dado que esta propuesta no proviene de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad, al candidato le corresponderá la categoría de otro consejero externo.

## **5. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA DE NOMBRAMIENTO COMO OTRO CONSEJERO EXTERNO DE DOÑA MARÍA GRECNA**

### **5.1 Perfil profesional y biográfico y experiencia destacable**

Doña María Grecna es economista por la Escuela de Economía de la Universidad de Praga (República Checa) y máster en finanzas por la London Business School.

Desde 2013 dirige Earlwoode Rental Properties, de la que es cofundadora, empresa dedicada a la adquisición, rehabilitación y gestión de viviendas, con una cartera de más de 100 viviendas en el centro de Madrid y Barcelona e inmuebles en fase de construcción y viviendas vacacionales en las Islas Baleares.

Entre 2005 y 2011 trabajó en el grupo Värde Partners (gestor global de inversión alternativa), primero como Consejera Delegada de Värde Partners Europe (Londres) entre 2005 y 2011 y posteriormente como Consejera Delegada de Värde Partners Iberia (Madrid) entre 2011 y 2013.

Previamente desarrolló diversos cargos en Société Générale (Praga), de 2002 a 2003, Crédit Suisse First Boston (Londres y Praga), de 2000 a 2002, y Citigroup (Praga), de 1995 a 2000.

Se adjunta como anexo el *curriculum vitae* completo de la candidata propuesta.

### **5.2 Idoneidad de la candidata para el desempeño del cargo de consejero**

La candidata reúne los requisitos de honorabilidad comercial y profesional y conocimientos y experiencia adecuados para ejercer sus funciones como consejera de la Sociedad.

Doña María Grecna podrá aportar al Consejo de Administración de la Sociedad una muy amplia visión internacional, un profundo conocimiento del sector inmobiliario y su gran experiencia en análisis de inversiones.

Por lo tanto, cabe concluir que doña María Grecna reúne los requisitos de idoneidad necesarios para el ejercicio del cargo.

### **5.3 Categoría de consejero**

Doña María Grecna no es propuesta para representar a los fondos accionistas de la Sociedad gestionados por Oceanwood Capital Management LLP ni tiene ninguna relación o dependencia de estos.



Por el contrario, doña María Greca es propuesta en atención a sus características personales y profesionales, habiéndose valorado que puede desempeñar su cargo sin verse condicionada por relaciones con la Sociedad o su grupo, sus accionistas significativos o sus directivos. Se hace constar, además, que no se tiene conocimiento de que conociese previamente a ningún consejero actual de la Sociedad.

Sin embargo, dado que esta propuesta no proviene de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad, a la candidata le corresponderá la categoría de otro consejero externo.

## **6. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA DE NOMBRAMIENTO COMO OTRO CONSEJERO EXTERNO DE DON JOSÉ MARÍA CANTERO DE MONTES-JOVELLAR**

### **6.1 Perfil profesional y biográfico y experiencia destacable**

Don José María Cantero de Montes-Jovellar es licenciado en Derecho y en Económicas y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas (ICADE E-3) y titulado del Programa de Alta Dirección de Empresas (PADE) del Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE).

Desde septiembre de 2015 es socio fundador y *Managing Partner* de Results Mazimizer (consultora de ejecución e implementación de proyectos de marketing, ventas y comunicación) y Eubes (empresa de marketing digital).

Entre julio de 2008 y agosto de 2015 desempeñó diversos cargos de responsabilidad en el grupo Mutua Madrileña, primero como Director Comercial y de Marketing hasta mayo de 2011 y posteriormente como Director General Adjunto, habiendo desempeñado igualmente los cargos de Consejero de SegurCaixa Adeslas (desde julio de 2011) y Consejero de Mutuactivos Inversiones (desde julio de 2013).

Entre agosto de 2003 y junio de 2008 don José María Cantero de Montes-Jovellar fue Director de Marketing y Clientes (gestión comercial y puesta en valor de la Unidad de Negocio Residencial) del grupo Amena/Orange en España.

Previamente, entre julio de 1994 y julio de 2003 trabajó en Procter & Gamble España donde ocupó diferentes puestos en el departamento de marketing: Assistant Brand Manager, Brand Manager, siendo la última posición Business Team Leader de la división de Cuidado de los Tejidos para España y Portugal.

Se adjunta como anexo el *curriculum vitae* completo del candidato propuesto.



## **6.2 Idoneidad del candidato para el desempeño del cargo de consejero**

El candidato reúne los requisitos de honorabilidad comercial y profesional y conocimientos y experiencia adecuados para ejercer sus funciones como consejero de la Sociedad.

Don José María Cantero de Montes-Jovellar podrá aportar al Consejo de Administración de la Sociedad una amplia visión de los negocios de consumo, con una gran experiencia en *marketing* y en gestión de cuentas de resultados con especial preocupación en la optimización de márgenes.

Por lo tanto, cabe concluir que don José María Cantero de Montes-Jovellar reúne los requisitos de idoneidad necesarios para el ejercicio del cargo.

## **6.3 Categoría de consejero**

Don José María Cantero de Montes-Jovellar no es propuesto para representar a los fondos accionistas de la Sociedad gestionados por Oceanwood Capital Management LLP ni tiene ninguna relación o dependencia de estos.

Por el contrario, don José María Cantero de Montes-Jovellar es propuesto en atención a sus características personales y profesionales, habiéndose valorado que puede desempeñar su cargo sin verse condicionado por relaciones con la Sociedad o su grupo, sus accionistas significativos o sus directivos. Se hace constar, de cara a una máxima transparencia pero sin que ello afecte en modo alguno a la independencia del candidato, que, hasta donde conoce el proponente, dicho candidato es conocido previamente a nivel profesional de varios consejeros de la Sociedad (don Federico González Tejera y don Alfredo Fernández Agras).

Sin embargo, dado que esta propuesta no proviene de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad, al candidato le corresponderá la categoría de otro consejero externo.

## **7. JUSTIFICACIÓN DE LAS PROPUESTAS DE ACUERDO RELATIVAS A LA DECLARACIÓN DEL CONFLICTO DEL ACCIONISTA HNA GROUP Y LA SEPARACIÓN DE CONSEJEROS**

Se propone igualmente, por un lado, la declaración de la situación de conflicto del accionista significativo HNA Group y, por otro lado, la separación de los consejeros dominicales don Charles Bromwell Mobus, don Ling Zhang, don Xianyi Mu y don Haibo Bai, todos ellos consejeros dominicales en representación del accionista HNA Group, titular del 29,5 % del capital social de la Sociedad, por haber perdido la confianza en su actuación y atendiendo al referido conflicto de intereses provocado por la situación de competencia estructural y permanente con la Sociedad derivado del acuerdo suscrito por dicho accionista significativo para la adquisición del grupo



hotelero Carlson Hotels, que es un competidor relevante directo, actual y efectivo de la Sociedad.

En estas circunstancias, es opinión de Oceanwood y de otros muchos inversores institucionales que estos cuatro consejeros dominicales, representantes del accionista HNA Group, se encuentran en una situación de conflicto permanente para defender los intereses de la Sociedad y del conjunto de sus accionistas, tanto si ambos grupos hoteleros continúan compitiendo como hasta ahora como si HNA Group, como nuevo accionista de control del grupo hotelero Carlson Hotels, pretendiera promover un acuerdo de integración o relación comercial entre este último y la Sociedad.

Por ello, se propone también la declaración por parte de la Junta General de Accionistas de la existencia de una situación de competencia estructural y permanente del accionista HNA Group con la Sociedad, lo que conlleva la declaración igualmente de la imposibilidad de que dicho accionista esté representado en el Consejo de Administración de la Sociedad y de que ejercite la facultad de representación proporcional, cesando inmediatamente cualquier consejero eventualmente nombrado por dicho accionista en virtud de dicha facultad.

#### **8. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA DE ACUERDO RELATIVA A LA FIJACIÓN DEL NÚMERO DE CONSEJEROS**

Este acuerdo se propone en aras a una mayor seguridad jurídica respecto al número de miembros del Consejo de Administración de la Sociedad una vez finalizada la próxima Junta General de Accionistas, de tal forma que sea la propia Junta General la que expresamente fije el número de miembros del Consejo de Administración y, por ende, acuerde establecerlo en el número de consejeros que resulte de los acuerdos que finalmente se adopten de nombramiento y separación de consejeros que, previsiblemente, quedará en un Consejo de Administración formado por doce miembros.

\* \* \*

25 de mayo de 2016.

---

**Paul Daniel Johnson**

---



## Perfil

Grandes dotes de liderazgo con amplia experiencia de gestión, marketing y ventas en los sectores de viajes y consumo. Persona automotivada con un historial demostrado de consolidación de oportunidades de negocio a través de estrategias innovadoras de marketing, liderazgo eficaz de equipos y alianzas estratégicas, así como adquisiciones importantes (de más de £110 millones). Dirección eficaz de una operación de salida (más de £400 millones) mediante la venta a un comprador estratégico internacional.

## Trayectoria profesional

Septiembre 2000–Mayo 2016

### **Kew Green Hotels Ltd**

Founder & Joint Managing Director

Fundó Kew Green Hotels con un socio comercial y recaudó £4,5 millones de capital privado institucional. Expandió la compañía mediante operaciones de desarrollo y adquisiciones, llegando a alcanzar un cifra de negocios de en torno a £140 millones, un EBITDA de £40 millones y 44 hoteles en propiedad con 5.200 habitaciones en el Reino Unido. En 2015, dirigió una venta satisfactoria a HK CTS, compañía estatal china.

- Investigó y preparó el plan estratégico para una cadena hotelera.
- Recaudó £4,5 millones en fondos de capital riesgo de inversores institucionales y negoció los acuerdos de accionistas y los contratos legales con inversores.
- Adquirió e integró el negocio Courtyard, de £79 millones, en la actual cartera hotelera Kew Green, resolviendo las cuestiones de índole comercial, financiera y cultural.
- Dirigió una exitosa reestructuración financiera en 2010.
- Adquirió treinta hoteles a través de tres carteras durante 2013/14.
- Consolidó eficazmente al equipo de dirección durante todas las fases de crecimiento y obtuvo numerosos galardones incluido el de Equipo Directivo del Año en los Premios Fastrack / Sunday Times de 2006.
- Creó una división de contratos de gerencia que opera otros 10 hoteles con facturación de más de £50 millones, generando honorarios de gestión adicionales.
- Dirigió una salida fructífera para Goldman Sachs/TPG mediante una venta de más de £400 millones a HK CTS en 2015.

Abril 1999–Septiembre 2000

### **Welcome Break Group Ltd**

Director de Hoteles y Marketing  
Sede principal, Newport Pagnell,  
Reino Unido

Principales responsabilidades:

- Total responsabilidad sobre la división hotelera (20 hoteles), con inclusión de las actividades comerciales, de desarrollo, etc.
- Responsable de todas las actividades de marketing, incluido el marketing de la marca y las iniciativas tácticas en operaciones minoristas/hosteleras.
- Revirtió los resultados de la división hotelera, pasando de un descenso interanual del 20% a un crecimiento del 8% en un año.





Febrero 1997–Enero 1999

**Budget Rent a Car International Inc**

Director de Ventas y Marketing para Europa, Oriente Próximo y África  
Sede territorial, Hemel Hempstead, Reino Unido

Principales responsabilidades

- Desarrollar estrategias de ventas y marketing para que el territorio impulse el crecimiento.
- Responsabilidad directa sobre cuatro oficinas de venta internacionales y cuatro oficinas de marketing nacionales.
- Responsabilidad indirecta sobre los equipos de venta de cada país incluido en el territorio.

Logros clave:

- Reestructuración del equipo de ventas internacional para lograr un crecimiento anual del 10% en las ventas por viajes de negocio y un crecimiento de USD40 millones en las ventas vacacionales.
- Introdujo el primer programa de fidelidad electrónico en el sector del alquiler de vehículos para agentes de viaje, lo que contribuyó a incrementar la cuota de mercado en operaciones procedentes de agencias de viaje de un 4% a un 10%.

Director de Marketing para Europa, Oriente Próximo y África

Abril 1995 – Febrero 1997, Sede territorial, Hemel Hempstead, Reino Unido

Principales responsabilidades:

- Desarrollar estrategias de marketing panterritoriales que fomenten las operaciones internacionales, incluyendo técnicas de marketing en colaboración, de programas de tarifas y de venta en circunstancias desventajosas.
- Reposicionar la marca Budget a través de estrategias innovadoras de marketing y RR.PP.
- Remotivar y consolidar un equipo de marketing de primera línea.

Jan 1994–Apr 1995

**Radisson Edwardian Hotels**

Director of Marketing  
Hayes, Middlesex, UK

Principales responsabilidades:

- Elevar el reconocimiento de la marca e impulsar los ingresos promocionales.
- Desarrollar e introducir disciplinas de marketing en colaboración, marketing de relaciones y marketing de base de datos.

Septiembre 1991–Enero 1994

**Hilton International Hotels**

Director de Marketing para Europa, África y Asia Occidental  
Oficinas corporativas, Watford, Reino Unido

Director de Marketing, Gulf

Diciembre 1989 – Septiembre 1991, Dubai, EAU

Coordinador de Distribución Corporativa

Octubre 1988 – Diciembre 1989, Oficinas corporativas, Watford, Reino Unido

Junio 1987–Octubre 1988  
**Network Catering Limited**  
Director de Hostelería  
Wheatley, Oxford, Reino Unido



**Formación**

1983-1987

Grado (BSc Hons) en Administración Hotelera

1978 – 1983

Bachillerato británico (A Levels): Física, Química, Geografía y Estudios Generales

Educación Secundaria (O Levels): Nueve asignaturas

---

## Fernando Lacadena Azpeitia

---



Alto directivo, dinámico y orientado a resultados, con más de 35 años de reconocida experiencia en finanzas y gestión. Especializado en los últimos años en la alta dirección del área financiero-económica de multinacionales, con una dilatada experiencia en negociación y estructuración de acuerdos financieros con bancos, relaciones con analistas e inversores, fusiones y adquisiciones y alianzas estratégicas y desarrollo de negocio, a nivel local e internacional.

Probada capacidad para introducir mejoras en operaciones, influir en el crecimiento del negocio y maximizar el beneficio por medio de logros en el ámbito de la gestión y planificación estratégica de las finanzas y mejoras de eficiencia.

Probada capacidad para gestionar situaciones de tensión y liderar relaciones al más alto nivel. Máxima discreción, sensatez y tacto en el manejo de situaciones delicadas. Sólidas habilidades de resolución analítica y eficaz de problemas y excelentes habilidades de comunicación y de liderazgo de equipos multidisciplinares/multinacionales.

Desempeña su labor empresarial en inglés y español y en distintos países, dentro y fuera de Europa.

### **Experiencia profesional**

2014 a la actualidad

**Consejero Delegado, TESTA  
INMUEBLES en RENTA SOCIMI,  
S.A.**

TESTA es líder indiscutible en España en el segmento de alquiler de oficinas / bienes inmuebles. Dispone de una cartera de edificios enormemente emblemáticos en el segmento de locales comerciales. Cotiza en la Bolsa de Madrid con una cartera de activos valorada en 3.300 millones de euros y con una excelente rentabilidad para el accionista.

**Principal función: Consejero Delegado**

#### **Responsabilidades:**

- En su condición de Consejero Delegado de la compañía, definir la estrategia general, las políticas de riesgo y la gestión de las operaciones diarias, al frente de un equipo integrado por 100 profesionales.
- Como miembro del Consejo de Administración, adoptar decisiones sobre operaciones y desarrollo del negocio y procedimientos de control.
- Relaciones institucionales con autoridades, reguladores, el mercado y los accionistas.

#### **Principales logros:**

- Impulsor de la consolidación de la posición de liderazgo de la Compañía en el mercado español, para convertirse en referente en cuanto a calidad de activos y gestión eficaz. Su rentabilidad para el accionista ha pasado a ser en una de las más altas del sector.
- Diseño y dirección de la salida a bolsa de la Compañía, a través de la cual Merlin Properties se convirtió en accionista de la misma para posteriormente adquirirla; operación valorada en 2.000 millones de euros.
- Coordinación de la fusión de TESTA con Merlin, tanto en el ámbito de las operaciones comerciales como societario, convirtiéndose en única entidad por medio de la integración de equipos, la mejora de sinergias y el control de costes.
- Presidente de ASPRIMA, Asociación de Inmobiliarias con Patrimonio en Alquiler

2004-2014  
Director Financiero del Grupo  
SACYR VALLEHERMOSO



Sociedad que cotiza en el IBEX – 35 y una de las mayores empresas españolas en activo en distintas áreas como, por ejemplo, construcción, bienes inmuebles, concesiones y servicios públicos. Con presencia en distintos países de Europa, América, África y Australia, el Grupo está integrado por más de 300 empresas, cuenta con 20.000 empleados y genera unos ingresos de 5.000 millones de euros.

**Director Financiero del Grupo, rindiendo cuentas ante el Presidente.**

**Responsabilidades:**

- Dirección financiera del Grupo: negociación de alto nivel con entidades bancarias (tanto operaciones de capital circulante a corto plazo como de financiación estructurada a largo plazo, y operaciones bilaterales y sindicadas con bancos internacionales y locales). Control de la dirección de todas las Divisiones del Grupo y supervisión del cierre anual de cuentas.
- Miembro del Comité de Dirección del Grupo y de varias comisiones corporativas, tanto en el seno del Consejo de Administración como en las líneas de negocio, adoptando decisiones sobre operaciones y desarrollo del negocio, y control de la dirección.
- Relaciones con inversores institucionales y analistas de mercado, decisivas en las presentaciones itinerantes (road shows) de información financiera del Grupo en los principales mercados bursátiles internacionales.
- Operaciones de inversión / desinversión relacionadas con las distintas empresas y divisiones del Grupo, elemento fundamental en los procesos de negociación. El Grupo adquirió una participación en el capital de REPSOL, la mayor petrolera de España, convirtiéndose en su principal accionista, gracias a un préstamo sindicado, por importe de 5.000 millones de euros, concedido por 50 entidades bancarias que fue objeto de refinanciación en dos ocasiones.
- Redacción de los documentos e informes económicos que sirven de base a los proyectos de las líneas de negocio que requieren financiación estructurada para su ejecución.

**Principales logros:**

- Reducción de la deuda bancaria, que en 2008 ascendía a 21.300 millones de euros a 6.000 millones de euros con un consorcio bancario integrado por más de 100 entidades y por medio de varios procesos locales e internacionales de desinversión de activos.
- Refinanciación de la División de Inmobiliario, llevada a cabo durante 2010 y 2011 con 30 bancos para obtener nuevas líneas de financiación a más de 5 años con la finalidad de cubrir las necesidades operativas del negocio durante ese periodo. Este logro resulta especialmente notable teniendo en cuenta la situación del sector en España.
- Distintas operaciones de financiación en el mercado de capital, emisión con derechos y emisión de bonos convertibles en el mercado de valores de Frankfurt.

1994 a 2004  
Dragados + Grupo ACS

Desempeño de distintos cargos directivos durante el citado periodo de 10 años:

**Director Financiero de la División de Servicios y Concesiones.** División, con unos ingresos de 3000 millones de euros, creada tras la fusión de dos grandes grupos multinacionales, ACS y Dragados.

Dirección financiera de las líneas de negocio de Concesiones y Servicios de los dos Grupos, con responsabilidades financieras y contables.

Anteriormente ocupó el cargo de **Director Financiero de la División de Servicios del grupo multinacional Dragados**, siendo el máximo responsable de administración, finanzas y contabilidad.

**Principales logros:**

- Durante este período, caracterizado por una intensa diversificación e internalización, lideró importantes procesos de adquisición e inversión en Latinoamérica y otros mercados internacionales, obteniendo los recursos financieros necesarios para tales operaciones.

1981 a 1994

**Arthur Andersen**

Auditor y consultor (Gerente Senior) especializado en construcción e inmobiliario.

**Formación académica**

**ICADE Madrid (España). (Programa E – 3, doble grado),**

Licenciado en Economía

Licenciado en Derecho

**Distintas universidades y entidades financieras de varios países**

Estudios de posgrado en el ámbito financiero y bancario

**Idiomas**

Español: lengua materna.

Dominio de inglés y francés.

**Otros datos**

Intervención en distintos cursos y congresos en universidades y entidades financieras (IIR, ICADE, etc.)

---

**Maria Grecna**

---



### **Experiencia profesional**

Desde 2013 hasta la actualidad  
**Earlwoode Rental Properties,**  
Cofundadora

- Creación de empresa cuyo objeto consiste en la adquisición de viviendas en condiciones ventajosas principalmente a personas físicas y promotores con dificultades económicas y en su conversión en alojamientos de alquiler asequibles aunque de máxima calidad. Todos los inmuebles son promovidos y gestionados internamente.
- Actualmente gestiona 100 viviendas en el centro de Madrid y Barcelona, e inmuebles en fase de construcción y viviendas vacacionales en las Islas Baleares.

2011-2013  
**Värde Partners (Iberia), Madrid,**  
**España**  
Consejera Delegada

- Dirección de la oficina en España de Värde Partners, creación de una unidad dedicada al cobro del principal y los intereses de préstamos / hipotecas afectos con 30 empleados y una cartera de activos bajo gestión valorada en 500 millones de euros. La unidad fue vendida de forma satisfactoria a un inversor de capital riesgo a principios de 2013.
- Dirección de estrategia de inversión en activos caracterizados por su iliquidez en la Península Ibérica; inversión principalmente en préstamos ejecutables y fallidos, tanto al consumo como corporativos e inmobiliarios.
- Establecimiento de estrechas relaciones con principales vendedores, asesores y autoridades reguladoras, Värde ha sido uno de los operadores de más éxito en el mercado de distressed debt español.
- Excelente historial de operaciones a pesar de las complicadas condiciones macroeconómicas.

2005-2011  
**Värde Partners Europe, Londres,**  
**RU**  
Consejera Delegada

- Codirectora del grupo de iliquidez / privada, responsable de creación y estrategia de inversiones
- Creación de grupo de inversiones privadas integrado por 7 analistas en Europa, negociación de más de 40 acuerdos de joint-venture desde 2005.
- Suscripción y ejecución de múltiples inversiones en distressed debt en seis jurisdicciones de Europa (Reino Unido, Alemania, Polonia, Italia, Rumanía y Grecia) destinándose, por lo general, más de 1.000 millones de dólares a carteras de préstamos, productos estructurados e inmuebles destinados a viviendas.
- Acreditada trayectoria de sólido rendimiento de la inversión durante un periodo de más de 8 años.

2002-2003

**Societe Generale, Praga,  
República Checa  
IBD / Mercados de capital**

- Participación en la definición de la estructura organizativa y la estrategia de la división de banca de inversión de la zona (República Checa, República Eslovaca y Hungría).
- Creación de equipo centrado en productos estructurados (incluidos préstamos estructurados, operaciones estratégicas, tipos de interés y derivados de materias primas).



2000-2002

**Credit Suisse First Boston;  
Londres y Praga  
IBD / Grupo de Mercados  
Emergentes  
Asociada**

- Dirección de un equipo en el marco de la adquisición y renegociación de una cartera de *distressed assets* a la agencia de consolidación eslovaca (banco malo), primera operación de esas características llevada a cabo en la región.
- Formalización de una serie de operaciones de reestructuración corporativa / *distressed assets* en la zona (agencia de consolidación checa, Nova Hut (República Checa), operaciones privadas en Rumanía, Eslovaquia y Bulgaria).
- Miembro del equipo que asesoraba al gobierno eslovaco en la privatización de SPP, la empresa gasística eslovaca, la mayor privatización del sector del gas y el petróleo de la zona.

1995-2000

**Citigroup, Praga, República Checa  
Productos estructurados de renta  
fija  
Asociada**

- Estructuración de productos estructurados de renta fija, haciendo especial énfasis en derivados de créditos, materias primas y tipos de interés y productos estructurados (incluidos préstamos estructurados).

**Otros datos:**

Desde 2014 hasta la actualidad

**International Tree Foundation, Oxford, RU**

**Trustee / Tesorera**

Tesorera de una de las más antiguas organizaciones benéficas dedicadas al medio ambiente, en concreto a la silvicultura / agrosilvicultura sostenible, la reforestación y la formación relacionada con los árboles, principalmente en África y el Reino Unido. Responsable de información financiera, elaboración de presupuestos y estrategia de inversiones.

**Formación**

**2003-2004 London Business School**

Máster en Finanzas – formación cuantitativa centrada en renta fija, gestión de riesgos e ingeniería financiera

**1992-1995 Prague School of Economics, República Checa**

Especialidad: finanzas, contabilidad



**Idiomas**

Inglés (fluido), eslovaco/checo (lengua materna), alemán (excelente), español (adecuado), polaco (adecuado)

**Datos personales**

Nacionalidad checa





**Experiencia profesional**

Sep 15 - Actualidad  
**Results maximizer & Enubes.**  
**Madrid**  
Managing Partner

- Enubes es una empresa de marketing digital que ayuda a las compañías a sacar el máximo potencial del entorno digital.
- Results Maximizer es una consultora de ejecución e implementación de proyectos de marketing, ventas y comunicación que ayuda a las empresas a mejorar sus resultados.

Junio 11–Agosto 15  
**Mutua Madrileña Sociedad de Seguros. España**  
*Director General Adjunto.*  
*Consejero de SegurCaixa Adelas (desde Julio 11)*  
*Consejero de Mutuactivos Inversiones (desde Julio 13)*

- Durante estos años Mutua Madrileña ha tenido un potente desarrollo orgánico e inorgánico. Desde el punto de vista orgánico es la única aseguradora española entre las diez primeras que ha mantenido el crecimiento en facturación y clientes durante la crisis. Desde el punto de vista inorgánico, y gracias a la fortaleza financiera y comercial lograda hemos adquirido el 50% y la toma de control de la compañía SegurCaixa Adelas, en cuya adquisición y éxito post adquisición estoy plenamente involucrado.
- Principales proyectos liderados y logros obtenidos con mi equipo:

<u>Mutua Madrileña Aseguradora.</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>
Clientes (millones)	8,361	8,915	9,961
Facturación (millones de euros)	3,644	3,870	4,159
EBITDA (millones de euros)	273	275	355

- Las principales iniciativas que he liderado para lograr estos resultados han sido: i) Establecer una plataforma basada en digital, pricing&análisis, y segmentación que consiga un crecimiento rentable, ii) Redefinir la estrategia de go to market de SegurCaixa Adelas, iii) Apalancar las fortalezas de Mutua Madrileña para generar valor –incrementando clientes, facturación y beneficio- para Mutuactivos inversiones.

Julio 08-Mayo 11  
Director Comercial y de Marketing

- Mutua Madrileña como compañía de seguros multiramo pasa durante 2006, 2007 y parte de 2008 una época realmente difícil, teniendo altas netas de clientes negativas todos los meses durante más de un año consecutivo a partir de mediados de 2007. Ante esta situación hay un cambio de presidente. Este, decide mi contratación para darle la vuelta a la desesperada situación comercial.
- Lideré un equipo de más de 500 personas con responsabilidad sobre la facturación, los clientes y el beneficio de la aseguradora. Manejo todos los canales de distribución de la compañía, así como la



captación, fidelización, retención, comunicación, investigación y venta cruzada de la misma

Principales proyectos liderados y logros obtenidos con mi equipo:

Durante 2009, 2010 y 2011 junto con mi equipo he dado la vuelta a la difícil situación anterior:

<u>Mutua Madrileña Aseguradora.</u>	2009	2010	2011(*)
<u>Clientes (millones)</u>	2,126	2,263	7,927
<u>Facturación (millones de euros)</u>	1,293	1,358	3,476
<u>EBITDA (millones de euros)</u>	94	120	270

(\*) Incluye la adquisición de SegurCaixa Adeslas

- Crecimiento: Mutua Madrileña está en crecimiento continuo desde 2009, siendo la compañía entre las diez primeras que más ha crecido en facturación y beneficio.
- Fidelidad de cliente: Mutua Madrileña ha logrado la mayor tasa de fidelidad del mercado, de 93% anual, gracias a un modelo de negocio volcado en la satisfacción del cliente
- Para la consecución de estos resultados he trabajado en cuatro proyectos clave: i) reposicionamiento de compañía, ii) creación de una organización, productos y servicios que sustenten el posicionamiento, iii) reconversión de los canales de distribución, iv) Creación modelo matemático que optimiza

Agosto 03-Junio 08

**Amena/ Orange. Operador de Telefonía Móvil. España**

Director de Marketing, Clientes y Desarrollo de negocio Unidad de Negocio Residencial.

- Amena fue el tercer operador de telefonía móvil lanzado en España ocho años tras ser lanzado fue el mejor tercer operador en Europa en clientes, facturación y beneficio.
- Lideré el negocio residencial en Amena (80% del beneficio de la compañía). Total responsabilidad sobre un equipo de 70 personas, liderando los negocios de prepago, y pospago (captación, fidelización y retención), publicidad, investigación e innovación

Principales proyectos liderados y logros obtenidos con mi equipo:

<u>Amena unidad de negocio residencial</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>
<u>Clientes (millones)</u>	6.7	7.6	8.7	9.1	9.3
<u>Facturación (millones de euros)</u>	1.850	1.975	2.315	2.400	2.450
<u>EBITDA (millones de euros)</u>	575	740	800	825	850

- Incremento de facturación y EBITDA: i) Definición y ejecución de un plan para extraer valor durante el ciclo de vida del cliente, ii) Creación e implementación de un plan de servicios de llamada, iii) Lanzamiento de un plan de venta cruzada, con foco especial en servicios de valor añadido iv) Lanzamiento y desarrollo de un plan de Migraciones, v) Creación y liderazgo de un plan específico para captar, desarrollar y retener clientes de alto valor.
- Captación y retención de clientes: i) Cambiar la percepción de Amena hacia el operador de mejor relación calidad-precio, ii) Creación e implementación de una nueva estrategia de segmentación ii) Cambio de la estrategia de promociones, de una estrategia de terminales a

una global de un operador de telefonía móvil, iv) Creación e implementación de un plan de fidelización basado en el ciclo de vida del cliente y su valor.

- Contribución clave para la venta de la compañía. La unidad de negocio residencial realizó el 80% del EBITDA de Amena, como resultado de incrementar el EBITDA y la facturación en un 40% y un 25% respectivamente en los últimos dos años. Estos resultados permitieron a los anteriores accionistas vender Amena por 6.4 billones de euros y realizar plusvalías de 3.000 millones de euros

Julio '00–Julio '03

**Procter & Gamble España S.A.**

Director de Negocio de la división de "Fabric Care" en España y Portugal.

Lider del equipo multifuncional de Marketing, Ventas, Finanzas y Logística para la totalidad de marcas de limpieza: Ariel, Bold, Tide, Dash, ACE, Neoblanc, Lenor y nuevos lanzamientos en España y Portugal.

Principales logros conseguidos con mi equipo:

- Definición e implementación de una nueva estrategia para Ariel en España. Resultados: Durante la primera mitad del año 2003 Ariel consiguió los mejores resultados –en volumen y penetración- en los últimos 5 años.
- Definición e implementación de la nueva estrategia para levantar la gama de productos de limpieza de ropa de P&G contra lever en Portugal. Resultados: Durante el periodo 02/03 el volumen creció un 20%.
- Relanzamiento de la nueva marca ACE en España bajo la nueva tipología Marsella. Resultados: ACE alcanzó su mayor volumen durante el periodo 03/04.
- Contratación, desarrollo y motivación del equipo de limpieza de ropa. Resultados: Fué considerado el mejor equipo de Europa.

Septiembre '97-Junio '00

**Brand Manager Ariel y ACE en España y Portugal, y de Don Limpio y Febreze en España**

Principales proyectos liderados y logros obtenidos:

- Lanzamiento del plan de Don Limpio pH Neutro y Don Limpio Gel con lejía. Mejor plan de lanzamiento y mejores resultados de pH Neutro a nivel europeo.
- Análisis de Mercado a nivel europeo para un nuevo desodorante de larga duración de Old Spice. Resultados: Fue el único modelo aprobado para lanzar un nuevo desodorante masculino a nivel europeo.
- Desarrollo de nuevos conceptos para detergentes posicionados en precios medios.
- Desarrollo de una nueva estrategia de precios. Como resultado se incrementó el precio de la marca sin implicaciones en volumen.



**Datos personales**

Español. Nacido el 20 de marzo de 1969. Casado. Tres hijos.

**Formación académica**

- 1988-1994                    *Licenciado en Económicas y Administración y Dirección de Empresas.*  
UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS. ICADE (E-3). MADRID.
- 1988-1993                    *Licenciado en Derecho.*  
UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS. ICADE (E-3). MADRID.
- 2010-2011                    *Programa de Alta Dirección de Empresas. PADE.*  
INSTITUTO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE LA EMPRESA. IESE. MADRID.

**Idiomas**

Español: lengua materna.

Inglés: dominio escrito y hablado.