

A la atención de los miembros del Consejo de Administración de Pescanova, S.A. (en adelante PVA).

Según lo establecido en el artículo 519 de la Ley de Sociedades de Capital los accionistas de Pescanova, S.A.:

Broadbill Investment Partners, LLC (en adelante Broadbill), a través de los fondos que gestiona, posee de 3,697% del capital social de la compañía; según consta acreditado por la documentación adjunta como anexo y en su nombre el representante legal Don Kurt Lageschulte; presentan:

Propuesta alternativa de acuerdo, respecto del punto 5 del orden del día para ser debatido y votado en la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de Pescanova, S.A. a celebrar el próximo día 20 de septiembre de 2016, según el anuncio publicado el pasado día 12 de Agosto y la comunicación como hecho relevante a la CNMV, en los siguientes términos:

5.-Acuerdos relativos al consejo de administración de la sociedad.

5.1.-Ampliación del número de personas componentes del consejo de administración de cuatro a seis.

5.2.-Cese como consejero, manteniendo su condición de secretario no consejero, de Don César Mata.

5.3.-Nombramiento de Don Luis Chicharro.

5.4.-Nombramiento de Don Wilson Hudkins Caceres.

5.5.-Nombramiento de Don Luis Aurelio Martin.

Esta propuesta se realiza en base a la siguiente fundamentación sucinta:

Los accionistas de Pescanova necesitan un consejo de administración renovado, con capacidad para afrontar el tiempo nuevo una vez pasada la crisis, consejo que sepa desarrollar negocio industrial y de servicios, no sólo mantener o mejorar el valor de sus actuales activos. Para desarrollar nuevo negocio: la estructura societaria, el posible retorno a la cotización y algunos de sus accionistas que estamos en inversiones empresariales buscando crecimiento, son pilares básicos. El consejo renovado que mediante esta propuesta alternativa se propone está compuesto por profesionales altamente cualificados y con experiencia en el reflotamiento de empresas y en el desarrollo de actividad empresarial, que en colaboración con los actuales componentes pueden cumplir con los objetivos que seguidamente se proponen, además del mantenimiento de la actividad corriente de la compañía, estos objetivos son:

1.-Resolver de forma amistosa las diferencias con NPVA, de no ser así el mayor perjuicio será para PVA.

2.-Presentar un plan de desarrollo de actividad, un plan de negocio, a la junta de accionistas en el plazo de seis meses, que sirva como base para el relanzamiento de la compañía una vez sea el mismo aprobado por la junta y ello , con la finalidad adicional de conseguir la vuelta a la cotización de sus títulos.

La situación actual y los hechos acaecidos, que no repetiremos por ser conocidos y reproducidos en la documentación preparada para la celebración de la junta, han conducido a la siguiente situación:

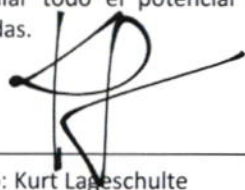
1.-**SITUACIÓN ACTUAL DEL CONSEJO.** El Consejo actual se encuentra agotado después de la crisis sufrida por la compañía y necesita reforzarse, ya que no ha estudiado posibles propuestas alternativas de negocio, para someterlo a la consideración de la Junta de Accionistas. La compañía será lo que quieran sus accionistas y ejecuten sus administradores, sin tener que conformarse en ser una sociedad de cartera, sin mayor posibilidad de desarrollo ni por tanto actividad. Algunos accionistas, con participaciones significativas como nosotros, hemos tratado y tratamos de colaborar aportando ideas que pueden ser generadoras de valor para la compañía y sus accionistas, valor que sería adicional a aquel que provenga de los actuales activos de la compañía, tanto de la inversión en Nueva Pescanova (en adelante NPVA), como de otros activos intangibles propiedad de la compañía.

2.-**RESULTADO DE LA ACTUACIÓN DEL CONSEJO EN EL CONVENIO DE ACREEDORES.** Fue el propio Consejo actual quien realizó la labor de promover el apoyo de la Junta al convenio de acreedores y por ende a las modificaciones estructurales acordadas; ya que las facultades de administración se encontraban suspendidas como consecuencia del concurso de carácter necesario de acreedores y por tanto, poco más podía hacer en la gestión de la compañía. En aquel momento, ni el Consejo, ni los Accionistas de referencia consiguieron mejorar la situación de los accionistas, con respecto al convenio propuesto por los acreedores.

3.-**EL TRABAJO DE LOS ADMINISTRADORES.** La principal responsabilidad de los administradores de toda sociedad en general y de esta en particular es la de gestionar adecuadamente la compañía para beneficio de sus accionistas y ello, con arreglo al mandato que, al efecto, le otorgue la Junta de Accionistas. Broadbill con esta propuesta, al menos, no se conforma con que el Consejo vele por el cumplimiento del convenio, que es responsabilidad de NPVA, ya que toda la estructura de dicho convenio ha dejado una sociedad limpia de cualquier otro pasivo, que por sí misma no puede incumplir el mencionado convenio.

4.-**LA ACTUACIÓN DE BROADBILL PRESENTE EN AMBAS SOCIEDADES Y LOS CONFLICTOS CRUZADOS.** Respecto de la participación del 20%, que se consiguió gracias al apoyo de Broadbill para poder presentar un grupo de accionistas que superase el 3% del capital (ya que la asociación de minoritarios no alcanzaba esa cifra, y ningún accionista con capital suficiente y Consejeros Dominicales lo propusieron), dependerá del desarrollo de negocio de NPVA. Broadbill está presente en ambas Compañías como accionista y en NPVA, además, como acreedor, ello no debe suponer ningún conflicto de interés, por cuanto que la intención de este es ayudar a crear valor en ambas Compañías. El mantenimiento inalterable de la participación del 20% en NPVA está generando un enfrentamiento cruzado entre ambas compañías. Las consecuencias de esa situación van a resultar un perjuicio para PVA en cualquier caso, ya que si no prosperan los procedimientos judiciales en marcha ese hecho tendrá consecuencias onerosas para PVA, y si los pierde NPVA tendrá similares consecuencias, con el correspondiente deterioro de valor de la participación de PVA en NPVA. Broadbill propone, como ha quedado escrito, que el nuevo Consejo trate de forma prioritaria la solución consensuada y amistosa de los conflictos pendientes entre NPVA y PVA.

La presente propuesta se realiza con la finalidad de desbloquear la situación, para permitir desarrollar todo el potencial de valor de ambas compañías, en beneficio de todas las partes implicadas.



Firmado: Kurt Lageschulte

Broadbill Investment Partners, LLC

Anexo I

MODELO DE NOTIFICACIÓN DE DERECHOS DE VOTO ATRIBUIDOS A ACCIONES EN SOCIEDADES COTIZADAS PARA SUJETOS OBLIGADOS QUE NO TIENEN LA CONDICIÓN DE CONSEJERO DEL EMISOR ⁽¹⁾

1. Sujeto Obligado		Residencia en paraíso fiscal ☐ Si ☒ No	
NIF/DNI/OTROS 45-2496183	APELLIDOS Y NOMBRE o DENOMINACIÓN SOCIAL BROADBILL INVESTMENT PARTNERS, LLC		
CELEBRACIÓN DE UN ACUERDO PARA EL EJERCICIO CONCERTADO DE LOS DERECHOS DE VOTO ⁽ⁱⁱ⁾			
2. Identificación del emisor			
NIF A36603587	DENOMINACIÓN SOCIAL ⁽ⁱⁱⁱ⁾ PESCANOVA, S.A.	DERECHOS DE VOTO ^(iv) 28.737.718	
3. Motivo de la Notificación. Marque lo que corresponda			
☐ 3.1. 1ª ADMISIÓN A COTIZACIÓN DEL EMISOR ☒ 3.2. ADQUISICIÓN O TRASMISIÓN DE DERECHOS DE VOTO Operación realizada en un mercado oficial español o en otro regulado ☐ ☐ 3.3. ACTUALIZACIÓN SOBREVENIDA POR MODIFICACIÓN EN EL NÚMERO DE DERECHOS DE VOTO DEL EMISOR			
4. Fecha en la que se originó la obligación a notificar ^(v)			29/01/2015
5. Umbral que alcanzó, sobrepasó o descendió ^(vi) (en %)		Alcanzó	03
6. Detalle de la notificación			
Derechos de voto atribuidos a acciones			
	Situación previa a la del cruce de umbral ^(viii)		Posesión final después de la operación de cruce de umbral
Clase o Tipo de	Número derechos de voto		Número derechos de voto
Acciones (ISIN) ^(vii)	Directos ^(ix)	Indirectos	% Derechos de voto ^(x)
			Directos ^(ix) Indirectos Total
ES0169350016	0	716.023	1.062.523 0 1.062.523 1.062.523 0,000 3,697 3,697
TOTAL	0	716.023	1.062.523 0 1.062.523 1.062.523 0,000 3,697 3,697
7. Identificación y detalle de los derechos de voto indirectos (se identificará a la persona, física o jurídica, titular directo de las acciones, siempre que los derechos de voto alcancen o sobrepasen el 3% ó el 1% si el titular tiene su residencia en un paraíso fiscal) ^(xi)			% de derechos de voto
☐ 7.1. Sociedades Controladas en el sentido del artículo 4 de la LMV			0,000
NIF/Otros	Denominación Social	%	
☐ 7.2. Acuerdo de ejercicio concertado de los derechos de voto. Indique la participación de cada uno de los partícipes: ^(xiii)			0,000
NIF/DNI/Otros	Apellidos y Nombre o Denominación Social	%	
☐ 7.3. Transferencia temporal de derechos de voto			0,000
NIF/DNI/Otros	Apellidos y Nombre o Denominación Social	%	
☐ 7.4. Del Cónyuge o Hijos bajo su patria potestad			0,000
DNI/Otros	Apellidos y Nombre	%	
☐ 7.5. Entidades que prestan el servicio de administración, registro y custodia de valores			0,000
NIF/Otros	Denominación Social	%	



Anexo I

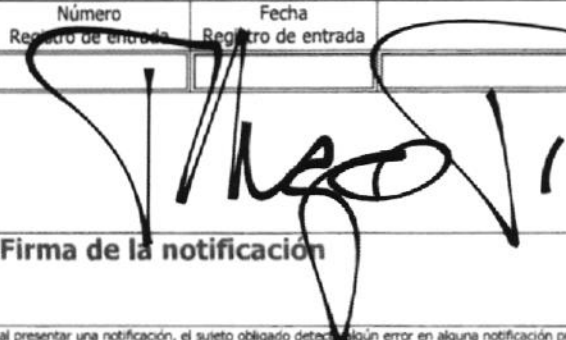
MODELO DE NOTIFICACIÓN DE DERECHOS DE VOTO ATRIBUIDOS A ACCIONES EN SOCIEDADES COTIZADAS PARA SUJETOS OBLIGADOS QUE NO TIENEN LA CONDICIÓN DE CONSEJERO DEL EMISOR ⁽¹⁾

☐	7.6. Personas Interpuestas			0,000
	NIF/DNI/Otros	Apellidos y Nombre o Denominación Social	%	
☐	7.7. En representación, siempre que ostente la discrecionalidad en el ejercicio del derecho de voto			0,000
	NIF/DNI/Otros	Apellidos y Nombre o Denominación Social	%	
☐	7.8. Instituciones de Inversión Colectiva Gestionadas			0,000
	NIF/Otros	Denominación Social	%	
	94-3218716	BROADBILL PARTNERS LP	71,680	
	36-4731950	BROADBILL PARTNERS II LP	28,320	
☐	7.9. Otras circunstancias distintas y establecidas en el RD sobre Información Regulada. Identifíquelas			0,000
	NIF/DNI/Otros	Apellidos y Nombre o Denominación Social	%	
TOTAL PARTICIPACIÓN INDIRECTA EN % DE DERECHOS DE VOTO				0,000
8. Detalle de la cadena de control (apartado 7.1) ^(xv)				
9. Derechos de voto en representación (recibidos / entregados para una Junta General determinada)				
	Número Derechos de voto	% Derechos de voto	Fecha ^(xv)	
		0,000		
10. Información adicional				
Lugar y fecha de la notificación				
En MADRID a 21 de enero de 2015				



Anexo I

MODELO DE NOTIFICACIÓN DE DERECHOS DE VOTO ATRIBUIDOS A ACCIONES EN SOCIEDADES COTIZADAS PARA SUJETOS OBLIGADOS QUE NO TIENEN LA CONDICIÓN DE CONSEJERO DEL EMISOR ⁽¹⁾

Información Complementaria				
(Esta información no se pondrá a disposición del público)				
a) Identificación del sujeto obligado				
DNI/NIF/OTROS 45-2496183	APELLIDOS Y NOMBRE / DENOMINACIÓN SOCIAL BROADBILL INVESTMENT PARTNERS, LLC		Tipo de persona Jurídica	
DIRECCIÓN 20 WEST 22ND STREET, SUITE 816			NÚMERO	
MUNICIPIO MANHATTAN	PROVINCIA NEW YORK	CÓDIGO POSTAL 1 0 0 1 0	PAÍS Estados Unidos	
Residente en España ☒ Sí ☐ No	TELÉFONO DE CONTACTO 001.646.792.7245	FAX	CORREO ELECTRÓNICO jmagee@broadbillpartners.com	
OTRA INFORMACIÓN: IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL SUJETO OBLIGADO (SI ES PERSONA JURÍDICA) JEFFREY MAGEE				
b) Identificación del declarante (si es diferente al sujeto obligado)				
DNI/NIF/OTROS B86850856	APELLIDOS Y NOMBRE / DENOMINACIÓN SOCIAL ABENCYS REESTRUCTURACIONES, S.L.P.			
DIRECCIÓN CALLE FORTUNY			NÚMERO 45	
MUNICIPIO MADRID	PROVINCIA MADRID	CÓDIGO POSTAL 2 8 0 1 0	PAÍS España	
	TELÉFONO DE CONTACTO 917373055	FAX 917373054	CORREO ELECTRÓNICO info@abencys.com	
RELACIÓN CON EL SUJETO OBLIGADO ABOGADO				
c) Otra información				
d) Anulación de notificaciones anteriormente remitidas ⁽¹⁾				
Número Registro de entrada	Fecha Registro de entrada	Motivos de la anulación		
e) Firma de la notificación				
				

(1) Si al presentar una notificación, el sujeto obligado detecta algún error en alguna notificación presentada ante la CNMV con anterioridad, deberá identificarla en este apartado para que la CNMV proceda a su anulación.

Si lo que desea es anular alguna notificación que no va a ser sustituida con una nueva notificación, deberá remitirse un escrito a esta CNMV, identificando las notificaciones que se desean anular.

Signature Certificate

 Document Reference: ELC47YJS7J83IZVWZY9AYP

RightSignature
Easy Online Document Signing



JM

Party ID: KFRHTWJIE3RZ2XFZZTFK86

IP Address: 70.208.76.61

VERIFIED EMAIL: jimagee@broadbillpartners.com

Electronic Signature

Multi-Factor
Digital Fingerprint Checksum

05ecccabe1988c01cbb283c7cc8281526caf3769



Timestamp

2015-02-02 05:58:20 -0800

2015-02-02 05:58:20 -0800

2015-02-02 05:57:30 -0800

2015-02-02 05:42:59 -0800

Audit

All parties have signed document. Signed copies sent to: JM and Kurt Lageschulte.

Document signed by JM (jimagee@broadbillpartners.com) with drawn signature. - 70.208.76.61

Document viewed by JM (jimagee@broadbillpartners.com). - 70.208.76.61

Document created by Kurt Lageschulte (klageschulte@broadbillpartners.com). - 98.116.12.133



This signature page provides a record of the online activity executing this contract.

CURRICULUM VITAE

Nombre: Luis Chicharro Ortega

Fecha de nacimiento: 18 de marzo de 1954

Nacionalidad: Española

Idiomas: Español, Inglés, francés

Historial Académico

Licenciado en Económicas por I.C.A.D.E

Licenciado en Derecho por la universidad de DEUSTO

Historial profesional

1977/78: Banca López Quesada (Madrid) Subdirector

1979/1989: J.P.Morgan (Nueva York-Madrid) Vicepresidente

1989/1993: Swiss Bank Corporation España, S.A (Madrid) Director General

SBS Sociedad de Valores, SVS, S.A (Madrid) Consejero Delegado

1991/1994: Tableros de Fibras, S.A (TAFISA) (Madrid) Presidente Ejecutivo

1992/1994: Omnilogic Telecomunicaciones, S.A (Madrid) Consejero

1992/1995: S.A Sanpere (Madrid) Consejero

Sistelcom (Madrid) Consejero

1994/1996: Swiss Bank Corporation Ibersuizas, S.A (Madrid)

Vicepresidente y Consejero Delegado.

1990/Abril 2008: Inversiones Ibersuizas, S.A.(Madrid)

Socio Fundador –Vicepresidente Ejecutivo

2005/2008: Fomento construcciones contratas (FCC) y Cementos Portland Valderribas : Consejero

Actualidad: Presidente de Estelar Advisers (Madrid)

Consejero de las siguientes Sociedades: **Iberdrola Renovables, Swiftair.**

Madrid, Marzo 2009.

Name: **Luis Ortega Chicharro**

Date of Birth: March 18, 1954

Nationality: Spanish

Languages: Spanish, English, French

Academic History

BA in Economics from I.C.A.D.E

Law degree from the University of DEUSTO

Curriculum

At present: Executive Chairman- President of Estelar Advisers (Madrid)

Board member of the following companies: **Iberdrola Renovables, Swiftair, Tiendas A., Infrared Technologies.**

2005/2008: Building construction contracts (FCC) and Cementos Portland Valderribas: Board Member

1990/April 2008: Investment Ibersuizas, SA (Madrid)
Founder, Executive Vice President

1994/1996: Swiss Bank Corporation Ibersuizas, SA (Madrid)
Vice President and Chief Executive Officer.

1992/1995: S.A Sanpere (Madrid) Board Member
Sistelcom (Madrid) Board Member

1992/1994: Omnilogic Telecomunicaciones, SA (Madrid) Board Member

1991/1994: Tableros de Fibras, S.A (TAFISA) (Madrid) Executive Chairman

1989/1993: Swiss Bank Corporation Spain, SA (Madrid) General Manager
SBS Sociedad de Valores, SVS, SA (Madrid) Chief Executive Officer

1979/1989: JPMorgan (New York-Madrid) Vice President

1977-1978: Banca López Quesada (Madrid) Sub Director

WILSON HUDKINS CÁCERES, CFA/PRM

10616 Sunburst View Drive
Clermont, Florida 34711 USA
(407) 461-5582

Avenida de Los Penascales 5
Torrelodones, Madrid, Spain
+34679995785

wilson.hudkins@me.com

www.linkedin.com/in/wilsonhudkinscaceres

U.S./European Citizen

INVESTMENT EXECUTIVE: PUBLIC AND PRIVATE EQUITY | RISK MANAGEMENT | ASSET MANAGEMENT | INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT | CLIENT AND INVESTOR RELATIONS

Bilingual and Multicultural Seasoned high-impact investment professional with progressively responsible experience across capital markets, private equity and the asset management industry. Demonstrated ability to plan, develop and manage start ups through exit phases with a keen focus on maximizing gains while maintaining appropriate risk levels. In depth experience in distressed companies. Possessing excellent communication skills and able to establish sustainable and profitable relationships with investors and stakeholders in The Americas, Asia, Europe, the Middle East. Possess solid business skills, versatile attitude and prompt organizational and multitasking abilities as well as strong problem solving abilities, can identify issues, research solutions and make effective decisions. Resourceful, intuitive communicator, readily establishes trusting rapport with clients and investors alike.

Now looking to transition back to the USA to a challenging financial services position which will make best use of my existing experience and skills while allowing for the furthering of my professional development.

Successful COO and Board Member at a fund named "Fund Manager of the Year" on several occasions.

Senior business development executive with extensive domestic and international experience developing and managing relationships with senior-level management and institutional investors.

Outstanding success developing and maximizing key strategic partnerships.

Small, middle and large deal record in investment banking.

Global key relationship network of asset management, banking, corporate, strategic and government contacts in Africa, the Americas, Asia, Europe, and the Middle East. Institutional investors include private funds, pension funds, SWFs and Family Offices.

Skilled negotiator who gains the edge in hammering out viable agreements by easily navigating diverse cultural environments while utilizing multicultural and bilingual advantages.

Exceptionally well organized, with track record that demonstrates self-motivation, creativity, and initiative to achieve corporate objectives.

Effectively use an empowering, participatory management style that breeds accountability, teamwork, and continuous improvement.

- **Global Experience in IPO, M&A, Exit Strategy and Investor Relations.**
- **C-Level and Stakeholder Relationships in Africa, Asia, Europe, The Americas and The Middle East**
- **Budgeting, Forecasting, Business Planning, Financial Analysis and Reporting**
- **International Business Development and Operations**
- **Growth Strategy Development**
- **Regulatory Compliance**
- **Advocacy on Key Market Issues**
- **Research and Thought Leadership in investment practices**
- **High Level Negotiations**
- **Performance Measurement**
- **Global Operations Efficiencies**
- **Resource Management**
- **Risk Management**
- **Treasury**
- **Strategic Alliances & Partnerships**
- **Investments**

EXPERIENCE & ACHIEVEMENTS

Sigrun Partners 2013 -2016

Managing Director/Partner - Investment Banking

Brought on to build the firm's M&A Strategy. Drive international business development and source cross border deals/clients while following through to execution stage for this international investment banking boutique.

Selected Accomplishments

- Established new relationships with and created a consistent flow of transaction opportunities for private equity funds, pension funds, sovereign wealth funds, family offices and strategics located in Africa, The Americas, Asia, Europe, and The Middle East.
- Developed visibility and brand awareness in the M&A community.
- Managed client relationships globally to expand the firm's global franchise.
- Responsible for the sourcing, negotiation, financing and closing of a cross border M&A transaction (European/USA).
- Distressed asset disposal and subsequent working closely with financing banks to facilitate the refinancing.

HESPERIA ADVISORS 2009 – 2013

Managing Director - Private Equity

Leverage a broad international network of analysts and deal makers.

Selected Accomplishments

- Sourced, structured, and negotiated a €220 million cross border PIPE investment (European/USA)
- Negotiated a strategic alliance between Chinese and European companies to bid the Panama City, Republic of Panama, Metro Project, marking the first such agreement between European and Chinese companies.
- Key player in a \$150 million cross border (European/USA) renewable energy investment.
- Sourced, Negotiated, and closed a \$55 million investment in one of the finest upscale real estate projects in Tribeca, Manhattan.
- Sourced, structured and negotiated an investment in a cross border (Romanian/European) antivirus software company, which was rebranded for European markets, and sold at a substantial profit.
- Investment and management in startup biofuels company. Led investment sourcing, due diligence, regulatory, negotiation, contracts, project management and exit.

KUVERA CAPITAL PARTNERS LLP 2004 – 2009

Chief Operating Officer (2004-2009) | Board Member (2004-Present) Asset Management

Partnered with a Morningstar rated portfolio manager to obtain seed capital of \$20 million from Marshall Wace LLP to develop and launch one of the first Indian absolute funds. Implemented all aspects of fund operations, including trading systems, prime brokerage relationship with Morgan Stanley, accounting through KPMG, legal and regulatory with Simmons & Simmons and risk management.

Selected Accomplishments

- Raised capital through international relationships with family offices, FAs, HNWI and institutions throughout Europe and the United States. Grew assets under management in three years from \$25 million to \$190 million, whilst retaining key institutional clients during the downturn.
- Designed a risk management policy that controlled liquidity leverage and concentration risk to ensure the fund's long-term viability in a volatile emerging market. Ensured execution of appropriate market transactions.
- Recommended strategies that would maximize return within acceptable risk parameters.
- Presentation of opportunities and the making of recommendations to the Investment Committee, including supporting information and justification to assist in the committee's decision making.

- Provided leadership, investment strategy and guidance to this top emerging markets fund, which was named “*Fund Manager of the Year*” several times.
- Successfully negotiated contractual terms with stakeholders and market partners. Changed 3rd party providers where standards not met
- Articulated Kuvera’s investment proposal to potential investors.
- Collaborated with technology team to create a trading and settlement platform interface for managing firms operations.
- Developed, maintained, and continually revised Policies & Procedures required by the regulators in India, the Mauritius Islands, UK and the USA.
- Preparation of essential market data, operations evaluation, investor assessment and performance analysis.
- Reported, drafted and produced fund updates for investors and board while maintained regular dialogue with banks , prime brokers and other stakeholders
- Manage operations, finance, investor relations , provide strategy and recommendations and manage risk of fund in a complex, fast-changing market environment.

BNP PARIBAS FORTIS BANK 2001-2004

Founder/Co-Managing Director of the Iberian Focused Research Team- Capital Markets

Led strategic planning and product positioning to drive market share growth with institutional accounts. Oversaw a team of 8, including 4 analysts, 2 traders, and 2 salespeople.

Selected Accomplishments:

- Devised a highly profitable and successful strategy to deliver idea-driven research to the hedge fund community. Won recognition for idea generation, and gained market share with large institutions such as Wellington, Fidelity, State Street, Artisan, and many others.
- Leveraged and build upon the bank’s existing capital markets network to forge new partnerships and managed the process from end-to-end.
- Orchestrated large block treasury stock acquisitions for institutional investors.
- Presented a short / long energy investment that drove +35% outperformance.
- Manage client recommendations of equity positions (long/Short) and coordinate with other areas within the bank.

Additional Professional Experience:

Head of International Equity, Ahorro Corporacion Financiero

International Sales/Trading, Abn Amro Bank

International Equity Analyst/Sales, Benito y Monjardin

Equity Analyst, Usera y Morenes

U.S. Military EOD Program

BOARD EXPERIENCE

Board Member, Kuvera Capital Partners LLP.

Board Member, Constelacion Negocial

Board Member, Bit Defender (Romania)

EDUCATION & OTHER CREDENTIALS

CHARTERED FINANCIAL ANALYST (CFA)

PROFESSIONAL RISK MANAGER (PRM)

Master of Business Administration in Finance (MBA)

Studies In Law

Bachelor of Business Administration (BBA)

AIMR (CFA Institute) - European Advocacy Committee

Language Fluencies: English and Spanish



Luis Martín Bernardo

Economista y Abogado



Tel.: +34 91 737 40 55

Fax: +34 91 737 40 54

Mov : +34 699 31 86 10

www.abencys.com

Fortuny, 45. Bajo Izq. 28010 Madrid · Spain

luis.martin@abencys.com

Resumen

Carrera desarrollada en empresas industriales y de servicios, en la especialidad de consultoría estratégica, especialmente en procesos de cambio, con gran experiencia en reestructuraciones en solvencia (para grandes compañías nacionales y multinacionales), en situaciones de crisis y en valoraciones y asesoramiento en procesos de fusiones y adquisiciones. También en actuaciones periciales en procedimientos judiciales, arbitraje y mediación, en lo que se refiere a pruebas económico-financieras.

En la actualidad desarrolla su trabajo como administrador concursal desde Abencys, firma de la que es socio fundador, asesorando al deudor y a acreedores en algunos de los concursos más relevantes en España como Fagor, Pescanova, Martinsa-Fadesa, Ploder, Nozar, Afinsa, Alvan, Edisan, Marco Aldany y otros.

Luis ha realizado diversos cursos de posgrado referentes a su dedicación profesional en instituciones de reconocido prestigio como el IE, IESE, Harvard University, Harvard Business School o la Universidad de Cambridge.

Es presidente de la Asociación Española de Administradores Concursales (ASPAC), creada en Septiembre de 2014.

Miembro de Insol y TMA.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Oct.2013-Actualidad	Socio Abencys Reestructuraciones SLP
2011-2013	Socio Director de Reestructuración en DLA Piper
2005-2011	Socio Dpto. Reestructuraciones en Roca Junyent
2003-2005	Director Dpto. Corporate en Ernst & Young
1989-2003	Fundador de la Consultoría y Mediación Corporativa CMC, especializada en reestructuraciones, valoración de empresas, adquisiciones y fusiones. Complementariamente entre 1992-1996 será Consejero Ejecutivo del Grupo Hispano Suiza, S.A., empresa cotizada en bolsa (en la actualidad Service Point Solutions) para llevar a cabo la reestructuración y desarrollo en la matriz y en todas sus participantes como: Ofirex, S.A., Tecfloor, S.A., Mecosa, Cador y Movinor.
1987-1989	Director del área de Fusiones y Adquisiciones, BLR Consultores.
1980-1987	Departamento financiero, Maquiceram, S.A.

Cargos en Empresas:

Consejero del Hospital de Vallecas.

Secretario del Consejo de Cador Iberia.

Secretario del Consejo de Soto Once.

Otros cargos ya expirados:

Consejero Delegado de Maquiceram, S.A.

Vicepresidente de Ceraten, S.A.

Consejero de Roca Junyent, S.L.P.

Consejero de Tecfloor, S.A.

EDUCACIÓN

Universidad Europea de Madrid	Licenciado en Derecho	2009-2011
Universidad San Pablo CEU Universidad Complutense de Madrid	Licenciado en Ciencias Económica y Empresariales	1974-1980
IE e IESE	Cursos de postgrado en Fusiones y Adquisiciones.	1988
Universidad de Harvard	Técnicas de Negociación	1996
Universidad San Pablo CEU	Parte reglada del Doctorado en Derecho Concursal	2008-2009
Harvard Business School	Executive Education	2012
Cambridge University	Leadership Course	2012

ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN

Reestructuraciones

PRINCIPALES OPERACIONES Y CLIENTES

Algunas de las referencias de trabajos realizados en Proyectos de Reestructuración en situación de Solvencia son: Suzuki-Santana, S.A., Schweppes, Lucent Technologies, Gillete, Johnson Wax, Johnson & Johnson, Colgate – Palmolive, Hasbro, Xerox, Compaq, Altadis, Yoplait, Tupperware, Indo, Renfe, Legrand, Jaso, Pepsi, Yazaki, Cartonajes Eresma, S.A., Troquelados Eresma, S.A., Líneas aéreas del Arco Atlántico, S.A., Flyair, Pharmacia, Abbott, Procter & Gamble y Reckitt & Colman.

Algunas de las referencias de trabajos realizados en Proyectos de Reestructuración en situación de Insolvencia, asesorando a la compañía o como administrador concursal son: Alexander Mann Spain, S.A., Industrias Plásticas TPM, S.A., Tracoinsa, Differend Games, Apamilux, Grupo Primayor / Proinserga, Promodico, Grupo Dico Empresarial, Compañía Modular de Madrid, Auxiliar de Alquiler, Electronic World Products, Proconarce, Martinsa Fadesa, Afinsa Bienes Tangibles, Avicu, Cabagua, Climalia,

Construcciones Promart, Promodico, Construcciones Inmobiliarias Torrelodones, Differend Games, Darber Inversion, Cedonosa – Ferrogrés, Golca Grafice, Hibernia Climatización, Investigación y Desarrollo de Equipos Médicos, Megachrom, Prefabricados de Hormigón Lurgaín, Sotoamelo, Covex y Covex Farma, Intamodal , Recomar, Baño Hogar, Grafia, Constructura Monte Boyal, Nozar, Ploder Uicesa S.A.U, Estudio 5 Gestión y Proyectos, S.A., y Merca Carne.

En fusiones, adquisiciones y valoraciones podríamos destacar Herederos del Marqués de Riscal, Gresiber, Chocolates Orbea – Pedro Mayo y Comaro entre otras.

ASOCIACIONES

Miembro del Registro de Economistas Forenses (REFOR).

Miembro del Colegio de Economistas de Madrid

Miembro no ejerciente del Registro de Economistas Auditores.

Miembro de Turnaround Management Association Spain (TMA).

Miembro de Insol Europe.

Miembro de ERS. European Restructuring Solutions

Presidente de la Asociación Española de Administradores Concursales (ASPAC)

ACTIVIDAD DOCENTE / PUBLICACIONES

Conferenciante habitual en cursos impartidos en el CEU (Escuela de Negocios San Pablo), específicamente en Estructura y Desarrollo de Planes de Viabilidad, y en foros internacionales sobre reestructuración financiera y económica, específicamente en los seminarios impartidos en los “Distressed Debt Symposium”.

Ponente en la Universidad de Valladolid “Jornadas de Actualidad Concursal” abril 2009 y 2010 organizadas por Roca Junyent.

Sesiones formativas de Concursal en Fide (Fundación para la investigación sobre el Derecho y la Empresa desde 2009 hasta la actualidad.

Ponente en el Congreso de Helsinki para la Turnaround Management Association Europe 2011.

Profesor de Reestructuración Empresarial de la Universidad Europea de Madrid.

IDIOMAS

Español, inglés y francés.