

INFORME QUE FORMULA EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE ENDURANCE MOTIVE, S.A., EN RELACIÓN CON LA PROPUESTA DE RATIFICACIÓN DEL NOMBRAMIENTO POR COOPTACIÓN Y NOMBRAMIENTO COMO CONSEJERO DE DON JUAN IGNACIO PONS RIPOLL, ADSCRITO A LA CATEGORÍA DE INDEPENDIENTE POR EL PLAZO ESTATUTARIO DE SEIS AÑOS, DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 22 DE LOS ESTATUTOS SOCIALES

1. OBJETO DEL INFORME

El presente informe se formula por el Consejo de Administración de Endurance Motive, S.A. ("ENDURANCE" o la "**Sociedad**") en cumplimiento del artículo 244 de la Ley de Sociedades de Capital (LSC) y los artículos 22 y 23 de los Estatutos Sociales, en relación a la propuesta de acuerdo relativo al punto tercero del orden del día de la próxima Junta General Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad, convocada para el día 9 de diciembre en única convocatoria. Asimismo, se pondrá a disposición de los accionistas este informe con ocasión de la publicación de la convocatoria de la Junta General.

Ley de Sociedades de Capital incluye, dentro de la información general que la Sociedad debe publicar con ocasión de la convocatoria de Junta y para el caso de ratificación de miembros del Consejo de Administración, la identidad, el currículum y la categoría a que pertenezca cada uno de ellos, así como la propuesta e informes a que se refiere la LSC.

De conformidad con los referidos artículos, el objeto del presente informe es valorar la competencia, experiencia, méritos, cualificación y disponibilidad de los candidatos cuya reelección, ratificación y nombramiento se propone a la Junta Extraordinaria, para lo cual el Consejo de Administración ha tenido en cuenta el perfil profesional de dicho candidato, así como las particularidades del negocio y el mercado en el que opera la Sociedad.

En consecuencia, resulta necesario emitir un informe justificativo sobre la propuesta de ratificación del nombramiento por cooptación, para su sometimiento a la aprobación de la próxima Junta General Extraordinaria de Accionistas, de conformidad con lo establecido en la LSC.

Para elaborar el presente informe, el Consejo de Administración ha seguido el procedimiento establecido en las normas corporativas para el nombramiento de los consejeros de la Sociedad y ha analizado los criterios corporativos que definen el perfil y los requisitos que se consideran adecuados para desempeñar el cargo de consejero, que

refleja las competencias, experiencia, conocimientos, profesionalidad, idoneidad, independencia de criterio, cualidades y capacidades que deben reunir los consejeros.

2. JUSTIFICACION DE LA PROPUESTA

Don Juan Ignacio Pons Ripoll ha sido nombrado consejero independiente por el sistema de cooptación mediante acuerdo del Consejo de Administración de la Sociedad celebrado en el día de hoy, para cubrir la vacante existente en el seno del Consejo producida por la renuncia comunicada por el Consejero Independiente Little Monkey Assets, SL.U. y su persona física representante Don Emilio Grau Roca mediante carta dirigida al Presidente del Consejo de Administración con fecha 21 de octubre de 2021.

En relación con la propuesta de ratificación y a la vista del curriculum vitae de Don Juan Ignacio Pons Ripoll y que figura adjunto a este informe, el Consejo de Administración de la Sociedad entiende cuenta con experiencia y conocimientos profesionales adecuados para el ejercicio de sus funciones como miembro del Consejo de Administración de la Sociedad, y que podrá asumir un compromiso de dedicación suficiente para el desempeño de las correspondientes tareas de gobierno de ENDURANCE.

Asimismo, con su ratificación, el Consejo de Administración de la Sociedad aglutinará una diversidad de conocimientos, aptitudes y experiencias que podrá influir positivamente en la eficacia del Consejo, en la calidad de sus decisiones y en su capacidad para promover eficazmente el interés social.

Por todo lo anterior, este Consejo de Administración considera que Juan Ignacio Pons Ripoll reúne los requisitos de competencia, experiencia y méritos necesarios para ser nombrado consejero de la Sociedad.

En consecuencia, a propuesta del Consejo de Administración, se propone a la Junta General de Accionistas la ratificación del acuerdo de nombramiento por cooptación como consejero de la Sociedad de Juan Ignacio Pons Ripoll, proponiendo asimismo su nombramiento como consejero por el plazo estatutario de seis (6) años, con el carácter de consejero independiente de conformidad con lo establecido en el artículo 22 de los Estatutos Sociales y con las definiciones establecidas en el artículo 529 duodécimos de la LSC.

3. PROPUESTA DE ACUERDO QUE SE SOMETE A APROBACIÓN DE LA JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS

Ratificación del nombramiento por cooptación y nombramiento como consejero de Don Juan Ignacio Pons Ripoll, adscrito a la categoría de independiente por el plazo estatutario de seis años, de conformidad con lo establecido en el artículo 22 de los Estatutos Sociales.

Se propone:

“Ratificar el nombramiento por cooptación aprobado por el Consejo de Administración en su reunión de 4 de noviembre de 2021 y nombrar a Don Juan Ignacio Pons Ripoll como consejero, por el plazo estatutario de seis años a contar desde la presente Junta, con la calificación de consejero independiente.

Desde la publicación del anuncio de convocatoria se ha puesto a disposición de los accionistas el informe justificativo del Consejo de Administración en cumplimiento de lo previsto en la Ley de Sociedades de Capital.”

En Canet de Berenguer (Valencia), a 4 de noviembre de 2021.

ANEXO - CURRICULUM VITAE – De Don Juan Ignacio Pons Ripoll

1.- PERFIL EJECUTIVO

Perfil directivo orientado a la gestión, y el desarrollo de negocio, con experiencia en diferentes organizaciones y distintos niveles de responsabilidad, lo que me permite tener una visión amplia, y multidisciplinar, del ámbito empresarial. A lo largo de mi vida profesional, he afrontado (con éxito) diversos retos: lanzamiento y desarrollo de nuevos negocios (SAP), fusiones y adquisiciones, negociación y venta de empresas, internacionalización de negocios (UK, Brasil, Marruecos), y relación y negociación con entidades financieras, dentro y fuera de España, así como la gestión de negocios con elevada complejidad, rápido crecimiento en ventas, y fuerte crecimiento orgánico. Miembro del Comité de Dirección de SEIDOR CONSULTING.

2. TRAYECTORIA PROFESIONAL

SEIDOR Enero de 2014, hasta la fecha

Responsabilidades: Director General de SEIDOR Levante. Responsable de liderar la estrategia de expansión y desarrollo de negocio de la compañía en el área de influencia de Valencia, poniendo un foco especial en el desarrollo de toda la gama de soluciones y servicios de SEIDOR en el ámbito de la consultoría, las infraestructuras y la tecnología.

Principales Logros:

- I. Lanzamiento de actividad de consultoría SAP, en SEIDOR, en el ámbito de la Comunidad Valenciana y Murcia.
- II. Configuración de un equipo de alto rendimiento, de aproximadamente 180 consultores. Elaboración y seguimiento del plan de gestión, alineado con la estrategia de la compañía.
- III. Desarrollo de las políticas comerciales, alineadas con la estrategia de desarrollo de negocio de la compañía, y las propias de la multinacional SAP AG (Relación con SAP).
- IV. Base instalada, superior a los 85 clientes SAP.
- V. Integración del equipo en la estrategia global de la empresa.

GRUPOTEC Diciembre 1996, hasta Octubre de 2013

Desde Junio de 2010 hasta Octubre de 2013 como socio Director de Desarrollo Corporativo. Valencia (España). Responsabilidades: Dirección de todas las actividades de naturaleza corporativa, incluida la coordinación de la acción comercial, orientadas al cumplimiento e implantación de la estrategia del Grupo, basada en el proceso de internacionalización, racionalización de las actividades en España, y giro hacia la prestación de servicios de ingeniería de alto valor añadido (proyectos EPC, o "llave en mano"). Con un equipo de más de 20 personas, incluido el ámbito administrativo financiero, coordinando la gestión de las diferentes divisiones del Grupo (Ingeniería y Energías Renovables).

Principales Logros:

1. Configuración de una estructura corporativa (centro de servicios compartidos) que, desde la matriz, ha sido capaz de dar respuesta a las necesidades planteadas por los negocios en el desarrollo e implantación de la estrategia.
2. Implantación de la Política de Orientación a las Ventas (incluidos diseño e implantación de los sistemas de información necesarios), con el objetivo de "medir" la participación de toda la plantilla en el proceso de venta, así como la "venta cruzada" entre las diferentes oficinas territoriales y divisiones de negocio.
3. Diseño e implantación de un sistema de información, basado en herramientas de SAP (CRM /BW), para medir la eficacia de la fuerza comercial.
4. Desarrollo e implantación de un Plan Comercial para el Sector Alimentario
5. Diseño e implantación de un Plan de Relaciones Institucionales (principales asociaciones en el ámbito de la cadena alimentaria, y escuelas de negocio), orientado a reforzar el cumplimiento de la estrategia.
6. Diseño e implantación de un sistema de información económico financiero basado en las aplicaciones de SAP (FI – CO – PS), que da cobertura al proceso de internacionalización / descentralización.

Desde Diciembre de 1996, hasta Junio de 2010 (13 años y 7 meses), como Socio Director de Consultoría SAP en GRUPOTEC, donde, desde el inicio de la actividad, se me encomendó el diseño de la estrategia y lanzamiento del negocio GRUPOTEC CONSULTORÍA Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN, S.L., que llegó a convertirse en uno de los principales partners – VAR - de la multinacional SAP AG (GOLD PARTNER), llegando a ser reconocida por la propia multinacional, como uno de los referentes de calidad y satisfacción en España, llegando a contar con una base instalada de más de 70 clientes, una plantilla de 75 consultores, y una facturación en torno a los 9 millones de euros. Posteriormente, ya en el 2012, fui el responsable de diseñar y negociar la operación de venta de dicha sociedad a SOTHIS TECNOLOGIAS DE LA

INFORMACIÓN, empresa participada por el Fondo de Inversión ATITLAN, operación que concluyó con éxito en Diciembre del año 2012.

3.DATOS ACADÉMICOS

☐1985 a 1990. Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales. UNIVERSITAT DE VALÈNCIA.

☐2003 a 2005. POSTGRADO MBA. Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).

☐2012 Programa de Alta Dirección ADECA, para las empresas de la cadena alimentaria, impartido por el Instituto Internacional San Telmo (diplomatura reforzada por los programas de continuidad SEMSA 2012 y 2013, impartidos por el propio Instituto Internacional san Telmo).

4.FORMACIÓN COMPLEMENTARIA MÁS RELEVANTE

☐2021CURSO DE ALTA DIRECCIÓN. GESTIÓN DE EQUIPOS EN LA ERA DIGITAL.IESE Business School. Universidad de Navarra

☐2014 CURSO DE ALTA DIRECCIÓN. DESARROLLO DE NEGOCIO EN EMPRESAS DE SERVICIOS PROFESIONALES. IESE Business School. Universidad de Navarra

☐2011 CURSO DE ALTA DIRECCIÓN. DIRECCIÓN DE VENTAS. IESE Business School, Universidad de Navarra.

☐2010 CURSO DE ALTA DIRECCIÓN. 15 X 15. EDEM (Escuela de Empresarios).

☐2010 CURSO DE ALTA DIRECCIÓN. ABC DE LOS SUPERVENTAS. EDEM (Escuela de Empresarios).

5.IDIOMAS Español, Inglés (a nivel de negociación).

6.EXPERIENCIA DOCENTE

☐ Ponente Invitado. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNIVERSITAT DE VALENCIA.

☐ Escuela de Organización Industrial (E.O.I). ☐ Club de economía y Dirección (Actual APD)

☐ MBA Executive. Formación de Posgrado en el Centro Universitario ESTEMA. Ponencia sobre la gestión y dirección de proyectos tecnológicos.