

MARIO JAVIER HERNANDO CARABIAS

(+34) 609 366 794 | mhernando1965@gmail.com | Madrid, España

RESUMEN PROFESIONAL

Ejecutivo con más de 25 años de experiencia profesional en la industria del deporte, el ocio y el entretenimiento. Gestión orientada al logro de resultados y la generación de valor. Demostrado historial de éxito en la creación de marcas profesionales. Capacidad para construir equipos de alto rendimiento y dirigir transformaciones empresariales, promoviendo la innovación, igualdad de género y sostenibilidad. Fuerte habilidad para trabajar en equipo y establecer relaciones sólidas con los actores del sector. Estrategia y liderazgo de gestión, eventos, negociaciones de derechos, comunicación, marketing, televisión, patrocinios, desarrollo de nuevos negocios, planificación de medios, protocolo y relaciones externas e institucionales.

EXPERIENCIA LABORAL

SETPPOINT EVENTS S.A

World Padel Tour (WPT)

Director General

Madrid, España

Julio 2016-Enero 2024

WPT es el Circuito Profesional de Pádel de referencia a nivel mundial con ≈25 pruebas anuales en más de ≈14 países. Ingresos de +24 M € y perteneciente al Grupo DAMM.

Responsabilidades

- ▶ Dirigir la empresa, perfeccionando su modelo de negocio, y reportando directamente al Consejo de Administración de Setpoint Events S.A.
- ▶ Creación de valor de marca del Circuito World Padel Tour y generación de ingresos.
- ▶ Gestión de la competición, optimizando recursos y buscando su sostenibilidad en el tiempo.
- ▶ Mantenimiento de las Relaciones Institucionales.
- ▶ Gestión del equipo humano (36 personas y más de 200 en torneo), de la producción de los eventos y de la retransmisión audiovisual.
- ▶ Gestión y explotación de los derechos audiovisuales, así como de todos los derechos inherentes a la competición y a la marca WPT.
- ▶ Responsabilidad sobre la estrategia del Plan de Marketing y Comercial.
- ▶ Coordinar, organizar y dirigir los servicios técnicos, económicos y administrativos de la empresa.
- ▶ Ordenar pagos y autorizar los cobros, así como toda la documentación bancaria.
- ▶ Preparación de los presupuestos anuales.
- ▶ Definir las variables claves de la gestión y consensuar con los responsables los valores objetivos del año.
- ▶ Análisis de las cuentas anuales por unidad de negocio.
- ▶ Realizar el seguimiento del cumplimiento de los presupuestos.
- ▶ Gestión del cash-flow.
- ▶ Responsabilidad total sobre los ingresos de la sociedad, gastos y facturación.
- ▶ Estudio de la rentabilidad de la empresa y propuesta de soluciones.
- ▶ Otras facultades y funciones conferidas por el Consejo de Administración.

Logros

- ▶ Definición del Plan Estratégico global de actuación, transformando un producto local y deficitario en una marca global y en un negocio rentable.
 - Incremento de 5 veces en ingresos (de 5,1 M € en 2016 a 24,7 en 2023), pasando de pérdidas de más de 3,8 M € en 2016 a EBITDA positivo en 2022.
 - Mejora progresiva mediante la ejecución de la estrategia comercial (negociación de patrocinios, derechos TV y fees) y una política de contención de gastos.
 - Obtención de resultados en el P&L que batieron las previsiones de evolución del negocio (KPMG).
 - Ingresos. En 2022 se superó en +60% la proyección de ingresos del Plan de Negocio realizado por KPMG, consiguiendo un 92% de los ingresos esperados en 2024.
 - EBITDA. En 2022 se alcanzó el equilibrio de Circuito, mejorando en +2 M € las proyecciones de EBITDA y anticipando los resultados positivos 2 años respecto al Plan de Negocio.

- ▶ Creación y maximización de una marca líder y referente en el pádel mundial.
 - Profesionalización del Circuito, convirtiendo a los jugadores en estrellas mediáticas del deporte.
 - Organización propia e integral. 25 torneos/año en 16 ciudades premium de 14 países en 2023.
 - Elaboración y activación de un nuevo posicionamiento e identidad de marca sin género.
 - Comercialización de derechos de televisión, pasando de 0 € en 2017 a +4,2 M € en 2023. Acuerdos con broadcasters internacionales (Movistar, Canal Plus, SKY, Direct TV, Nent...). Récord de emisión en 2023 con 39 cadenas de TV y una emisión de la competición en +130 países.
 - Liderazgo del programa de patrocinio. 18 marcas en 2023, incluyendo marcas líderes como Boss, Cupra, Head, Sixt, Adeslas, NTT Data... Ingreso de +2 M € en 2017 vs. +8.7 en 2023.
 - Modernización y dinamización del ticketing, pasando de 1.6 M € en 2017 a 4,7 en 2023.
 - Gestión de fees con promotores e instituciones, pasando de 1.6 M € en 2017 a +7 en 2023
 - Récord histórico de asistencia a un partido de pádel con 15.779 fans (MF BCN ' 23, +30% vs. 2022).
 - Creación de una nueva identidad de marca, valorada en +120 M € (2x desde 2021).
 - Incremento del staff, pasando de 22 empleados en 2017 a 36 en 2023.
- ▶ Elaboración del Plan Estratégico de internacionalización y expansión global del Circuito.
 - Se triplica el número de torneos internacionales en 7 años (4 en 2016 vs. 14 en 2023)
 - Identificación y contratación con promotores internacionales. 12 socios de primer nivel en 2023.
 - De las primeras competiciones profesionales en retomarse en la pandemia, organizando 11 pruebas.
- ▶ Transformación digital del Circuito y monetización de las diferentes plataformas.
 - Generación de una comunidad digital de 4.5 M de aficionados en 2023 vs 280K en 2016.
 - Producción propia de contenidos y control de la realización televisiva.
 - Lanzamiento de una OTT propia (www.worldpadeltourtv.com). Más de 1 millón de usuarios registrados de más de 160 países distintos en 2 años de vida (2022 y 2023).
- ▶ Negociación con fondos de inversión para su participación en el accionariado de la compañía.
 - Entrada en la empresa de un socio de capital riesgo (IMKER) en 2021.
 - Obtención de resultados en la P&L, batiendo el plan de negocio del inversor solicitado a KMPG.
- ▶ Negociación de la adquisición con Premier Padel de QSI (propiedad del Fondo Soberano de Catar).
 - Elaboración del Plan de Negocio, que no se ejecutó al acordarse finalmente una compra de activos.
- ▶ Maximización de la experiencia del aficionado con innovación continua (set-up, bola, punto de oro...)
- ▶ Impulso de igualdad de género (equidad de premios entre hombres y mujeres, creación de logo unisex...) y promoción de la sostenibilidad de los torneos (programa de reciclaje).

ACB

Asociación de Clubes de Baloncesto

Director Área Media (Comunicación/Televisión/Audiovisuales)

Madrid/Barcelona, España

Octubre 2011-Julio 2016

ACB es la organizadora de la Liga profesional de baloncesto de España y está integrada por 18 clubes que participan en tres competiciones oficiales (Liga, Copa del Rey y Supercopa). Se rige por la Ley del Deporte.

Responsabilidades

- ▶ Elaboración y ejecución del Plan Estratégico de los diferentes departamentos del Área.
- ▶ Reportando a Presidencia, gestión de un equipo de 30 personas (más de 100 en eventos especiales).
- ▶ Gestor e interlocutor del naming right (Endesa) de la competición.
- ▶ Negociación de los derechos audiovisuales de la competición.
- ▶ Generación de alianzas y acuerdos estratégicos con los medios de comunicación nacionales y deportivos.
- ▶ Dirección de las webs corporativa (www.acb.com) y de mmcc (www.acbmedia.net).
- ▶ Gestión de crisis y de la comunicación interna.
- ▶ Portavoz de la organización.
- ▶ Creación, gestión y desarrollo de eventos corporativos, marketing e institucionales.
- ▶ Contacto directo con los directores y principales líderes de opinión.
- ▶ Miembro del Comité de Presidencia, Comité de Dirección, Comisión Delegada, Asamblea General, Comisión de Comunicación y Marketing y Comisión de Seguimiento del Naming-Right.

Logros

- Acuerdos con Movistar de 3 años (2015-18) y 23 M €, TVE (emisión de la ACB en la primera cadena) y Forta (Televisión Autonómica).
- Acuerdo con Endesa de 6 años y 30 M € (2011-17).
- Acuerdo con Orange para la creación del proyecto Orange TV (emisión partidos online de cada jornada).

ACB
Asociación de Clubes de Baloncesto
Director de Comunicación

Madrid/Barcelona, España
Mayo 2002-Septiembre 2011

Responsabilidades

- Dirección de la política de comunicación de la organización.
- Asesor del Presidente y directivos de la Asociación.
- Gestión de crisis y de la comunicación interna.
- Portavoz de la organización.

Logros

- Puesta en marcha de proyectos especiales: ACB.COM (renovación web), Radio ACB (generación audios radios), Supermanager (juego online), Jornada Virtual (partidos en tiempo real), ACB Photo (suministro imágenes mmcc), Guía oficial (publicación anual), Manual de comunicación (jefes prensa clubes), Revista ACB (publicación mensual)...
- Generación de clips en tiempo real en Twitter y producción de Highlights para RRSS y TV.
- Campaña de imagen y posicionamiento de la competición ("Tiempo de Magia").
- Suplementos Especiales ACB en los diarios deportivos Marca ("3,05") y Sport ("Sport Basket ACB").
- Creación del Plan de Popularización del jugador ("Triple Doble")
- Dirección y redacción del Libro conmemorativo "25 Años ACB".

ACB
Asociación de Clubes de Baloncesto
Director de Operaciones

Madrid/Barcelona, España
Mayo 1998-Abril 2002

Responsabilidades

- Desarrollo de negocio y acuerdos especiales.
- Generación de ingreso por patrocinio.
- Definición y activación de acciones de marketing y comunicación.
- Organización de eventos estratégicos.

Logros

- Campaña DGT ("Viajar Seguro. Cómo evitar riesgos innecesarios en la carretera").
- Campaña Ministerio de Sanidad ("Lucha contra el sedentarismo y la obesidad infantil").
- Campaña contra el racismo, violencia y xenofobia junto al COE y la Consejería de Inmigración.

HOBBY PRESS/ GRUPO RIZZOLI
Revista "Gigantes del Basket" y "Superbasket"
Redactor especializado en investigación

Madrid, España
Junio 1987-Enero 1998

Grupo Editorial propietario de dos cabeceras especializadas en el mundo del baloncesto profesional.

- Periodista de investigación.
- Cobertura informativa en Mundiales (5), Europeos (9), Euroliga (2), Ligas (29), Copa (26) y Supercopa (24).
- Colaborador de los diarios "El Mundo" (1988-93), "El País" (1989-90) y "El Mundo Deportivo" (1988-89).

PERSONAL

- Licenciado en Ciencias de la Información (1984-89).
- Conferenciante en foros profesionales (La Liga, EDEM, IESE, CEU, Madrid School of Marketing...)
- Autor de 8 libros de temática deportiva.