

PERFIL PROFESIONAL

Ejecutivo de nivel directivo con más de 25 años de experiencia en funciones de liderazgo y gerencia general, a nivel nacional e internacional, en los sectores de hidrocarburos y energéticos.

Con la experiencia y formación adquirida en Juntas Directivas durante mi trayectoria busco actualmente aportar en el nivel de Juntas Directivas o similares para formalizar y mejorar la efectividad del Gobierno Corporativo, liderar transformaciones trascendentales del impacto de la empresa en el ámbito social y ambiental y sumar a un equipo de trabajo la diversidad geográfica, cultural y de negocios adquirida durante mi carrera.

Mis principales fortalezas son en formulación e implementación de estrategias de negocios, reestructuración y desarrollo de nuevos negocios, gestión del desempeño y transformación de los aspectos ambientales y sociales. Estas fortalezas se complementan con una amplia experiencia internacional, con foco en América Latina y profundo conocimiento del ambiente de negocios en Colombia. Durante mi carrera viví y trabajé en Colombia, Puerto Rico, Reino Unido, Argentina y Estados Unidos de América, con empresas como Shell, BP, Talisman, Ecopetrol y Cerrejon.

Manejé mi propia practica de consultoría en desarrollo de estrategias competitivas y gerencia de proyecto y he sido miembro de varias juntas directivas. Recientemente me desempeñé como Presidente & CEO de Carbones del Cerrejón, previamente como Presidente & CEO de Hocol (filial de Ecopetrol), y roles de liderazgo en otras compañías de Energéticos.

EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN

Universidad de los Andes - Programa Juntas Directivas y Gobierno Corporativo	2020
Kellogg School of Management - BP Sales & Marketing Leadership Academy	2003
JMW Consultants Executive Training - Manager of the future program	2002
Harvard Graduate School of Business Administration – Programa Ejecutivo de BP	2000
Chase Manhattan Bank – Centro de capacitación para el Hemisferio Occidental	1988
Universidad de los Andes (Colombia) – Grado en Economía	1987

RESUMEN EXPERIENCIA PROFESIONAL

Periodo	Ciudad	Compañía	Cargo
Ene 20 - a la fecha	Bogotá	Miembro Juntas Directivas	Director
Oct 18 - Ene 20	Bogotá	Carbones del Cerrejon	Presidente & CEO
Oct 13 - Oct 18	Bogotá	Hocol S.A. - Filial Ecopetrol	Presidente & CEO
Abr 10 - Oct 13	Bogotá	Fonseca & Restrepo Consultores	Fundador y Consultor
Oct 08 - Mar 10	Bogotá	Talisman Colombia	Gerente General
Ene 92 - Sep 08		Grupo Compañías BP	
Dic 06 - Sep 08	Londres	BP International Ltd	Gerente Estrategia Negocios Internacionales R&M
Jul 03 - Dic 06	Miami	BP Americas Lubricants	Vicepresidente Latino América
Sep 01 - Jul 03	Houston	BP North America Exploration	Gerente Financiero & Comercial
Mar 99 - Sep 01	Buenos Aires	BP Oficina Regional Cono Sur	Gerente Financiero & Comercial
Feb 97 - Mar 99	Londres	BP PLC - Sede Corporativa	- Gerente Comercial - BP Solar Europa - Asistente Ejecutivo
Ene 92 - Feb 97	Bogotá	BP Exploration Colombia	- Gerente Operación Oleoductos - Tesorero
Mar 88 - Ene 92	Bogotá	Grupo Shell Colombia	- Gerente Reportes Casa Matriz - Tesorero Asistente
Jul 86 - Mar 88	Bogotá	Banco del Comercio	Jefe de Análisis de Crédito & Riesgos
Jul 85 - Jul 86	San Juan	Chase Manhatta Bank	Analista de Crédito

EXPERIENCIA PROFESIONAL

MIEMBRO JUNTAS DIRECTIVAS DIRECTOR

Ene 20 – a la fecha

Miembro de la Junta Directiva de la Fundación Inmensamente, dedicada al cierre de brechas en atención integral a la primera infancia en Gachancipá y otros territorios de Colombia.

Participante en el Programa de Juntas Directivas y Gobierno Corporativo de la Universidad de los Andes – Educación Ejecutiva.

CARBONES DEL CERREJON PRESIDENTE & CEO

Oct 18 – Ene 20

Cerrejón es una de las operaciones mineras de exportación de carbón a cielo abierto más grandes del mundo localizada en La Guajira, en el norte de Colombia. Sus accionistas son, por partes iguales, Anglo American, BHP y Glencore. La operación completó recientemente 35 años e integra la exploración, extracción, transporte, embarque y exportación de carbón de diversas calidades, siendo un importante actor de la economía colombiana y motor de La Guajira.

Su planta de personal supera las 12 mil personas, repartidas aproximadamente por igual entre empleados directos y contratistas; produce entre 25-30 millones de toneladas anuales, equivalente al 3% del comercio mundial; representa el 50% del PIB de La Guajira, el 5% de las exportaciones colombianas, el 10% de las regalías y el entre 1-3% del ingreso fiscal de la nación. Genera, dependiendo del precio del carbón, entre U\$1.5 – 2.5 billones en ventas, un EBITDA de U\$300-600 millones e invierte anualmente U\$200-300 millones.

Durante mi ejercicio los principales retos eran competir en un mercado que está desapareciendo por razones del cambio climático, mantener la productividad después de tres décadas de operación y ganar el corazón de La Guajira para fortalecer la licencia social. Los principales aportes como Presidente & CEO fueron la estabilización de la compañía al enfrentar una descolgada del precio internacional del carbón de más del 50% en Abril 2019 y el diseño e inicio de ejecución del plan estratégico para enfrentar los retos mencionados.

La experiencia en Junta Directiva fue desde la administración. La Junta estaba compuesta por 2 representantes de cada accionista y se reunía 4 veces al año con reuniones mensuales intercaladas de los comités de Junta. Como Presidente de la empresa me correspondía fijar la agenda anual y mensual de la Junta, preparación del material y preparar al equipo directivo para las discusiones.

HOCOL S.A. PRESIDENTE & CEO

Oct 13 – Oct 18

Hocol S.A. es una compañía de exploración y producción de gas y petróleo en Colombia. Fue fundada en los años 1960s y desde 2009 es una filial del Grupo Empresarial Ecopetrol, la empresa nacional de petróleos colombiana.

En su momento Hocol operaba 38 bloques a lo largo del país, poseía capacidad en los oleoductos ODC y OAM, y operaba este último; su planta de personal directo era de ~250 personas y colabora con unos

2,000 contratistas; producía ~30 mil barriles diarios equivalentes, con un EBITDA anual de U\$300 millones e invertía ~U\$400 millones anualmente en actividades de exploración y producción. Hocol está entre las primeras 7 compañías petroleras en Colombia, reconocida como un líder en HSE y manejo social.

El Presidente y CEO es responsable por liderar la organización y asegurar la sostenibilidad de la empresa. Esto incluye determinar el direccionamiento estratégico, alinear estratégicamente a la organización desarrollar el plan de negocios de largo plazo, ejecutar el plan de negocio anual, asegurar los resultados operacionales y financieros y mantener la sana reputación de la empresa.

Los principales logros durante mi ejercicio comprendieron un giro completo de la empresa, el cual incluyó la redefinición del rol estratégico de Hocol en el Grupo Empresarial Ecopetrol y establecer un nuevo marco financiero para asegurar el crecimiento de largo plazo con retornos competitivos. Este giro condujo a una reestructuración del modelo de negocio y operacional para ejecutar la nueva estrategia, y el cambio correspondiente de la cultura. Adicionalmente el gerenciamiento del día a día para cumplir las metas de negocio y navegar exitosamente la reciente caída del precio del crudo.

La experiencia en Junta Directiva fue principalmente desde la administración. La dinámica y manejo de la Junta era una de Grupo Empresarial, donde además de asegurar la ejecución de la estrategia, mitigación de riesgos y el cumplimiento legal, la Junta vigilaba también la alineación con el resto del Grupo Ecopetrol. Como Presidente de la empresa me correspondía fijar la agenda anual y mensual de la Junta, preparación del material y liderar las sesiones de Junta.

Esta experiencia de Junta Directiva fue complementada con dos años (2016-2017) como miembro del Comité Directivo de la Asociación Colombiana de Petróleo (ACP), habiendo ocupado la presidencia del comité durante el último año.

FONSECA & RESTREPO CONSULTORES SAS FUNDADOR Y DUEÑO

Abr 10 - Oct 13

La práctica de consultoría se enfocaba en la formulación de estrategias competitivas y en el desarrollo de procesos para una adecuada gerencia de proyectos de inversión. Acompañábamos al equipo de proyecto y le dábamos aseguramiento al presidente y a su junta directiva sobre el avance de este. Los clientes más relevantes fueron:

Alta Consejería Presidencial para la Reintegración, organicismo adscrito a la Presidencia de la Republica de Colombia. Esta Consejería era la encargada de diseñar, ejecutar y evaluar la Política de Estado dirigida a la Reintegración Social y Económica de las Personas o Grupos armados al margen de la Ley que se desmovilicen voluntariamente. La asesoría fue en materia estratégica y organizacional y resulto en la reformulación del marco estratégico de la consejería y el rediseño de la organización para la ejecución de la política de reintegración.

Varios fondos de Capital privado (private equity), con asesorías en la formulación de proyectos de inversión en el sector de hidrocarburos tales como Barclays Capital BNRI, Linzor Capital Partners, Riverstone Llc., Denham Capital, Sanford y Advent International. Consultoría en gerencia de proyectos y desarrollo de nuevos negocios a Oleoducto Central SA (Ocesa).

La experiencia en Juntas Directivas se relacionaba con la interacción con ellas como principal cliente de la consultoría y en ajustar apropiadamente el material y mensajes. Durante este tiempo como consultores reportábamos periódicamente a las Juntas Directivas de los clientes, comunicando información detallada y técnica del proyecto en lenguaje estratégico de negocios a nivel de la Junta.

Además, fui miembro de la Junta Directiva de Carbones de los Andes (Carboandes), una compañía minera mediana con operaciones en Colombia.

TALISMAN (COLOMBIA) OIL & GAS LTD – Bogota, Colombia
GERENTE GENERAL (COUNTRY MANAGER)

Oct 08 – Mar 10

Talisman Colombia era parte del portafolio de exploración de Talisman Energy Inc, una compañía canadiense con operaciones de exploración y producción de hidrocarburos a nivel internacional; en 2015 fue absorbida por Repsol. La empresa en Colombia recibió del gobierno (ANH) en 2008 11 bloques en la cuenca de los llanos, con un plan de inversión en 2010 de USD 500 mill en los próximos 5 años. Además de los retos exploratorios, la empresa debía desarrollar, en poco tiempo, la capacidad organizacional requerida para ejecutar el plan de inversión ya que no contaba con ella ni realizaba operaciones directas en el país.

El Gerente General es responsable del liderazgo del equipo, ejecución del plan de exploración, resultados financieros y manejo de la reputación de la compañía. Los logros comprendieron el desarrollo de la capacidad organizacional de la compañía, culminar el licenciamiento social y ambiental, iniciación de las actividades exploratorias y posicionamiento de la empresa en Colombia. Esta actividad implicó el diseño organizacional, reclutar un equipo multifuncional de 30 personas, implementación de procesos y sistemas y desarrollo de la estrategia de negocios. El licenciamiento social y ambiental comprendió negociaciones con entidades gubernamentales al nivel nacional, regional y local, así como con comunidades indígenas.

La experiencia con Juntas Directivas en este rol tuvo que ver principalmente con las varias juntas de los proyectos en asociación con otras petroleras.

GRUPO DE COMPAÑÍAS BP

1992 – 2008

BP INTERNATIONAL LTD - Londres, UK
GERENTE DE ESTRATEGIA, NEGOCIOS INTERNACIONALES R&M

Dic 06 – Oct 08

El portafolio de Negocios Internacionales R&M lo componían nueve negocios tales como químicos, estaciones de servicio, lubricantes, GLP y bio-combustibles, con un capital invertido de más de US\$13 bn e ingresos anuales que sobrepasaban los US\$1.0 bn. El rol era responsable por liderar la formulación de la estrategia de negocio y el establecimiento del proceso de implementación y ejecución. Los logros se representaron en unas capacidades mejoradas en la organización para el desarrollo y la ejecución de la estrategia de negocios, al igual que una mayor competitividad y un mejor desempeño en estos nueve negocios, logrando mayor claridad en el Grupo BP sobre como añadir valor en estos negocios.

BP AMERICAS LUBRICANTS - Miami, FL, USA
VICEPRESIDENTE PARA AMÉRICA LATINA

Jul 03 - Dic 06

Siendo una operación de consumo masivo, la operación comprendía la producción, mercadeo, distribución y venta de lubricantes para automóviles de las marcas Castrol y BP a los segmentos comerciales y de consumidores, abarcando desde México a Argentina. El rol es responsable por los resultados financieros y operacionales, el liderazgo de varios equipos multifuncionales y de gerencia en ocho operaciones autónomas a lo largo y ancho de la región, un centro de servicios compartidos, con

600 personas y 2 plantas de manufactura que generaban US\$300 millones en ingresos anuales, invertía anualmente US\$60 millones en costos de operación y US\$20 millones en inversión en la marca. Se logró un vuelco de importancia en el desempeño, representado por un crecimiento en utilidades, de un promedio de US\$4 millones por año hasta el 2003, a alrededor de US\$25 millones por año en el 2006, al igual que en el desarrollo de la capacidad de la organización, superando los estándares de la industria.

BP NORTH AMERICA EXPLORATION - Houston, TX, USA
GERENTE FINANCIERO & COMERCIAL

Sept 01 - Jul 03

La Unidad de negocios de North America Exploration es responsable por la adquisición de licencias de exploración, la identificación de nuevos prospectos de hidrocarburos y la perforación de pozos de exploración y evaluación en el Golfo de México, Canadá, Alaska y otras partes en Estados Unidos. El rol es responsable por la estrategia, planeación, gestión del desempeño, contraloría financiera y las negociaciones de licencia de tierras (leasehold) de las operaciones de exploración. Las inversiones anuales de capital ascendían a US\$300 millones y el capital empleado ascendía a US\$500 millones. La persona es miembro del grupo de liderazgo de la unidad de negocios y lidera un equipo de 30 personas en las disciplinas contables, comerciales y de subsuelo. Los principales logros fueron el liderar el desarrollo y la implementación de nuevos procesos de gestión de desempeño que aumentaron en un 25 % la precisión en los pronósticos financieros, eliminando prácticamente todas las sorpresas; y completar el plan de negociación de tierras que permitió que BP se posicionara como un líder en el área de producción en el Golfo de México.

BP OFICINA REGIONAL CONO SUR - Buenos Aires, Argentina
GERENTE FINANCIERO & COMERCIAL

Mar 99 - Sept 01

Esta unidad de negocio recogía las oportunidades de inversión en hidrocarburos en Argentina, Bolivia, Sur de Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay y la representación de los intereses de BP como accionista en un 60 % en Pan American Energy, una asociación constituida (incorporated joint venture), con ingresos netos de US\$300+ millones y US\$2+ billones en capital invertido. El cargo era responsable por el desarrollo de una estrategia para el negocio de gas natural en el Cono Sur y el establecimiento de una presencia corporativa en la región.

BP PLC – SEDE CORPORATIVA - Londres, UK

Feb 97 - Mar 99

BP Solar Europa – Gerente Comercial – Responsable por el desarrollo e implementación de una estrategia de ventas y mercadeo para la creación de un nuevo segmento corporativo para paneles solares. Aprobación y lanzamiento de un proyecto de US\$50 millones en 2 años para la instalación de paneles solares en las estaciones de servicio de BP en Europa, Australia y Japón.

Sede Global – Asistente Ejecutivo – Esta fue una posición para lograr un desarrollo acelerado de sus capacidades de negocio y ejecutivas aprendiendo al lado de un ejecutivo senior y estando expuesto a la dinámica de la Oficina Ejecutiva del Grupo BP en Londres. Responsable de apoyar a un ejecutivo de alto nivel en el Grupo (Byron E. Grote) en sus funciones como integrante del Comité Ejecutivo para el segmento de Exploración y Producción y posteriormente como Chief of Staff del Grupo BP. Las responsabilidades comprendían desde el aseguramiento de la gestión eficiente del tiempo del Ejecutivo

hasta el aseguramiento de que las propuestas para decisiones estuviesen totalmente preparadas y consultadas; el cargo también coordinaba el orden del día para el Comité Ejecutivo Principal del Grupo.

BP EXPLORATION COLOMBIA - Bogotá, Colombia

Ene 92 - Feb 97

Gerente de Operaciones de Oleoductos – Responsable por las actividades comerciales y operativas del transporte de petróleo crudo de BP en Colombia, incluyendo la planificación, el control y la gestión del desempeño. Miembro líder del equipo que negoció e implementó la constitución de OCENSA (Oleoducto Central de Colombia SA), empresa que construyó y actualmente opera la infraestructura de oleoductos para exportar el petróleo crudo de BP en Colombia, un proyecto de US\$2,000 millones.

Representación de los intereses de BP en la Junta Directiva de tres emprendimientos de oleoductos en Colombia: Ocesa, Oleoducto de Colombia (ODC) y Oleoducto Alto Magdalena.

Tesorero. Desarrollo e implementación de procesos de manejo de efectivo para una compañía que se encontraba a punto de multiplicar su magnitud y escala en el orden de diez veces. Consecución de financiación internacional (US\$500+ millones) para el desarrollo de los campos petroleros de Cusiana y Cupiagua en Colombia, no solamente para financiar la participación de BP, sino también la de Ecopetrol. Planificación y gestión del flujo de caja de la compañía, gestión del riesgo cambiario en moneda extranjera y relaciones con la comunidad financiera.

Grupo Shell – Bogotá, Colombia

Mar 88 - Ene 92

Diversos cargos en el área financiera de exploración y producción de la compañía.

Banco del Comercio – Bogotá, Colombia

Jul 86 - Mar 88

Actualización e implementación del marco de evaluación de riesgos financieros del banco.

Chase Manhattan Bank - San Juan, Puerto Rico.

Jun 85 - Jul 86

Entrenamiento como analista de crédito.