

## ANDRES ALBERTO HERNANDEZ FLORIAN

☎: (57) 300 2090816

📠: (571) 6912346

📍: Cll 102 # 23-16 Apt. 508 Bogotá, Colombia

✉: [ahernandez@ani.gov.co](mailto:ahernandez@ani.gov.co)

### PERFIL PROFESIONAL

MBA, Especialista en Finanzas e Ingeniero Industrial experto estructurador de negocios, planeador financiero y banquero de inversión. 100% bilingüe con 16 años de experiencia en project finance, estructuración y gerencia financiera de proyectos, valoración de empresas a nivel nacional e internacional, en un entorno multicultural. Experiencia y conocimiento del sector privado y sector público como responsable de la estructuración, valoración y gerencia de más de 50 proyectos de inversión. Sectores de experiencia: Infraestructura de transporte (modos carretero y portuario), Energía, Telecomunicaciones, Salud, Farmacéutico, Tecnología, Banca, Comercio, Servicios Públicos, industria y Servicios Generales.

### COMPETENCIAS

- Trabajo en equipo.
- Conformar y liderar equipos de trabajo efectivos capaces de producir resultados.
- Planear, estructurar y gerenciar haciendo uso eficiente de recursos humanos, financieros y técnicos proyectos y negocios.
- Experto en modelaje financiero de corto, mediano y largo plazo y desarrollo de herramientas de planeación y proyección financiera útiles para la toma de decisiones gerenciales.
- Experto en diseño e implementación de sistemas de costeo ABC, determinación de centros de valor agregado según objetos de costo (producto/servicio, canal, cliente).
- Negociación colaborativa y efectiva.

### EXPERIENCIA LABORAL

#### 06/11-hoy **ASESOR GRADO 16 – ANI (AGENCIA NACIONAL DE INFRAESTRUCTURA)**

Estructuración y desarrollo de infraestructura vial, portuaria, aeroportuaria, férrea y fluvial

- Estructuración financiera de Concesiones de Operación y Mantenimiento viales: Buga-Mediacaño-Loboguerrero y Zipaquirá-Palénque.
- Supervisión y revisión de solicitudes portuarias bajo esquemas de Asociación Público Privada.
- Diseño e implementación, valoración de contingencias y definición de estrategias de renegociación de la Concesión Bogotá-Girardot.
- Desarrollo de estrategia de promoción de Portafolio de Nuevos Proyectos y Negocios de Iniciativa Público-Privada (APP).
- **LOGROS:** Estrategia de renegociación de concesiones viales con potenciales ahorros millonarios para El Estado. Desarrollo de competencias internas de estructuración inhouse y estandarización de modelos financieros.

#### 01/10-05/11 **CONSULTOR ASOCIADO – CONSULBANK LTDA. (CONSULTORÍA Y BANCA DE INVERSIÓN LTDA)**

Consultoría y banca de inversión

- Estructuración de negocios y licitaciones públicas y privadas en sectores de servicios públicos, aseo, energía y combustibles.
- Director de proyectos de gestión financiera integral corporativa en: estructuración de planes de negocio, proyecciones financieras, presupuestación, tesorería y sistemas de costeo basados en actividades.

#### 08/08-11/09 **MARKETING SERVICES MANAGER REGIÓN NORTE LATINOAMÉRICA (COLOMBIA, VENEZUELA, ECUADOR Y PERÚ) JOHNSON & JOHNSON MEDICAL S.A.**

Productor y comercializador de insumos & dispositivos médicos

- Dirigí los proyectos de valor agregado como estrategia para el fortalecimiento de la relación con las KCA´s -Key Corporate Accounts (Ventas > \$1MM USD) generando soluciones que impactaron positivamente sus operaciones y resultados.
- Implementé y dirigí 3 proyectos de valor agregado de alto impacto estratégico para las KCA´s: (1) Fundación Clínica Shaio: Proyecto "Corazón Saludable" (2) Clínica San Rafael: Proyecto "Eficiencia en Quirófanos" (incrementé capacidad quirúrgica en un 20%) (3) 12 instituciones de salud líderes en calidad en Colombia: Proyecto "IQIP -International Quality Indicator Project" (prolongación de contratos).
- Manejo financiero del presupuesto de proyectos de Marketing Services Latinoamérica haciendo análisis, seguimiento y control de presupuestos con medición de indicadores de gestión semanal.
- **LOGROS:** Incrementar la relación de negocios con las principales cuentas de la empresa, incrementando el flujo de negocios (trayendo facturación adicional en más de un 20%) como resultado de un proceso de construcción de confianza y el mercadeo eficaz de la marca Johnson & Johnson como aliado estratégico de los clientes y proveedor de valor agregado.

#### 06/03-05/08 **GERENTE DE BANCA DE INVERSIÓN – CONSULBANK LTDA. (CONSULTORÍA Y BANCA DE INVERSIÓN LTDA)**

Consultoría y banca de inversión

- Diseñé e implementé un modelo de planeación financiera outsourcing con control por indicadores de gestión logrando una reducción de gastos de un 20% promedio.
- Manejo del presupuesto del departamento en Latinoamérica haciendo análisis, seguimiento y control de gastos e indicadores de gestión con base semanal.
- Ofrecí y coloqué en el mercado de capital privado y deuda proyectos estructurados y alternativas de inversión consiguiendo fondeo de recursos por el orden de 10.000M.
- Desarrollé el plan de negocios y la estructuración financiera para la búsqueda de un socio estratégico para diversos clientes dentro del marco del programa PROINVEST patrocinado por el gobierno.
- Identifiqué oportunidades de mejoramiento en la cadena de valor de los clientes, implementando mejores prácticas y soluciones en procesos de negocio que incrementaron valor, ingresos y flujos de caja en 10%.
- **LOGROS:** Consolidar una base de clientes sólida que confiaban en mis calidades profesionales y personales. Incrementar el valor del portafolio de empresas a través de programas de incremento en el EBITDA. Movilizar recursos de capital hacia el sector productivo por el orden 10.000MM

**10/02-06/03 GERENTE DE NUEVOS NEGOCIOS / DIRECTOR FINANCIERO – COLVATEL S.A.**  
Operador de servicios de valor agregado en telecomunicaciones filial de ETB

- Diseñé la estrategia y conduje la ejecución de proyectos de la compañía en 4 unidades estratégicas de negocio: (1) plataforma de prepago a tarjetas de llamada (ventas 1,5 millones de USD en 1 año) (2) teléfonos públicos prepago (3) llamadas de larga distancia nacional e internacional en kioscos mundo servicios (4) Contact Call Center (socio estratégico con PUBLICAR-ETB).
- Implementé los controles, mediciones e indicadores de gestión necesarios para las 4 unidades de negocio.
- Administración financiera del presupuesto con análisis y control de gastos e indicadores semanalmente.
- **LOGROS:** Diseñar la estrategia de negocios nuevos de la compañía. Instalación de 800 teléfonos públicos en Bogotá, lanzamiento de la tarjeta prepago y puesta en marcha de una nueva línea de negocio que creó nuevos ingresos para la compañía. Diseño de estrategia de corto, mediano y largo plazo que le permitió a la empresa sobresalir en la industria de los servicios de valor agregado en telecomunicaciones.

**05/00-07/01 DIRECTOR DE PROYECTOS – INVERLINK S.A.**  
Boutique de banca de inversión en Colombia

- Conduje el desarrollo de proyectos que incrementaron el patrimonio neto a la compañía por más de 500K
- Valoré negocios en diferentes industrias (1) Salud: Salud Total EPS (2) Energía : Gas Natural ESP y EEB Empresa de Energía de Bogotá S.A. (3) Servicios Públicos: Acueducto de Zipaquirá (4) Tecnología y Telco
- Diseñé la estructura financiera del Proyecto "Siderúrgica De la Costa Atlántica", promovido por ACESCO S.A. , el Ministerio de Minas y Energía de Colombia y la CVRD(Compañía Vale Do Rio Doce) de Brasil.
- Desarrollé múltiples planes de negocio y modelos financieros para pequeños y medianos emprendimientos.
- **LOGROS:** Estructuración de proyecto de inversión Siderúrgica de la Costa Atlántica, un megaproyecto para la producción y comercialización de acero en planchón entre el Ministerio de Minas y Energía de Colombia y la CVRD de Brasil de 4.000 millones de dólares de inversión y la generación de 10.000 empleos entre directos e indirectos para la Costa Atlántica. Sindicación de crédito por 600 millones de dólares con el Banco Credit Suisse First Boston.

**08/99-05/00 ASISTENTE DE PLANEACIÓN FINANCIERA – COMCEL S.A.**  
Operador de telefonía móvil en Colombia

- Administración financiera del presupuesto con análisis y control de gastos e indicadores semanalmente. Proveí el soporte financiero al equipo de Mercadeo para evaluación de proyectos y factibilidad.
- Establecí cultura de medición por indicadores de gestión y análisis de Costo/beneficio de proyectos.
- Trabajé de cerca con el equipo de precios para desarrollar políticas y estrategias de tarifas y planes.
- Lideré la preparación de licitaciones, proveyendo la información financiera e indicadores.
- **LOGROS:** Diseño e implementación del proceso de planeación financiera de la empresa con los modelos financieros de Comcel y Ocel.

**10/97-12/98 DIRECTOR FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO- INTERTUG S.A.**  
Operador de servicios portuarios en la Región Andina y Caribe

- Administración financiera del presupuesto con análisis y control de gastos e indicadores semanalmente. Elaboré proyecciones financieras que permitieron hacer una planeación efectiva y asignar recursos.
- Preparé reportes financieros incorporando un Tablero de Indicadores estratégicos que contribuyó a guiar las decisiones de la Gerencia y la Junta Directiva.
- **LOGROS:** Estructuración del área financiera de la empresa, evaluación y recomendación de proyectos estratégicos que constituyeron la expansión internacional y el crecimiento futuro de la compañía. Disminuí los costos operacionales en un 13% por medio de gestión en los inductores de costeo ABC.

**12/95-09/97 BUSINESS ANALYST – THE MONITOR COMPANY INC. BOSTON, MA – USA**  
Firma global de consultoría

- Análisis en proyecto para diseñar la plataforma competitiva de la ciudad de Bogotá para los siguientes 20 años con la CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA.
- Evalué la entrada al mercado y diseñé la estrategia competitiva de HEINEKEN en la región andina.
- Ayudé a ISA e ISAGEN a reducir un 25% los gastos y costos utilizando costeo basado en actividades.
- **LOGROS:** Reducción de costos para ISA e ISAGEN en más del 10%, plan estratégico de Bogotá como ciudad competitiva de cara al futuro.

**EDUCACION**

- |   |  |
|---|--|
| • MBA - Magister en Administración (2005-07)<br>Joint Program | <b>Universidad de Los Andes – Bogotá , Colombia</b><br><b>A.B. Freeman School of Business Tulane University – New Orleans LA , U S A</b><br><i>Tesis de Grado: "Caracterización del Consumidor de Crédito de Sectores Populares en Bogotá"</i> |
| • Especialista en Finanzas (1998-99)                          | <b>Universidad de Los Andes – Bogotá , Colombia</b>  |
| • Ingeniero Industrial (1990-95)                              | <b>Universidad de Los Andes – Bogotá , Colombia</b>  |

**OTROS ESTUDIOS / HABILIDADES**

- Account Management Training, J&J MD&D, Bogotá-Colombia, 2009
- Negotiation Workshop, Freeman School of Business, New Orleans-LA, 2006
- ABM -Activity Based Management, New Orleans-LA, 2006
- Valoración de Empresas, Universidad de Los Andes , Bogotá-Colombia, 2006
- Curso de Banca de Inversión – Alta Gerencia, Universidad de Los Andes, Bogotá-Colombia 1997
- Programación Visual Basic en Microsoft Excel / Microsoft Project