



CURRICULUM VITAE

Jorge Orlando Moraga Núñez

R.U.T.: 7.324.296-7

Nacionalidad Chilena.

Celular: 73381253

Email: jmoragan@gmail.com

Dirección: Cerro Altar 6616 - D601, Las Condes,
Santiago de Chile.

Resumen

Ingeniero con MBA internacional con amplia experiencia en administración y gestión de proyectos vinculados a Empresas del Sector Energía Eléctrica, Empresas del Sector Comunicaciones, Sector Minero, Construcción y Sector Industrial.

Especialista en Desarrollo Organizacional y adecuación de sistemas operativos. Gestor de numerosos proyectos vinculados a los aspectos de eficiencia y control de costos. Impulsor de sistemas de calidad, análisis de procesos, procedimientos de trabajo, certificaciones ISO, Auditor Líder de Sistemas Integrales de Calidad, modelos de gestión, desarrollo estratégico y planes de negocios, preparación y redacción licitaciones, contratos, acuerdos de nivel de servicios, control de gestión. Evaluaciones y seguimiento de metas, personal propio y contratistas.

Su ámbito de acción, se vincula a la detección, evaluación, diseño e implementación de iniciativas orientadas a maximizar el valor de las Organizaciones. Experiencia en comercialización de materiales y equipos para proyectos eléctricos de Media y Alta Tensión. Asesorías y estudios de licitaciones de Proyectos Eléctricos, programas de ejecución de Obras, administración de compras, inspección y manejo de inventarios.

Construcción de Sitios de Radio Estación para Empresa de Telefonía. Aplicación de programas de ahorro de energía y eficiencia energética, incluyendo las tarifas eléctricas más convenientes según la operación.

En el aspecto Responsabilidad Social Empresarial, se dedica a sintetizar las acciones y progresos desarrollados por el compromiso adquirido con el desarrollo económico, social y ambiental y la adhesión al Pacto Mundial de las Naciones Unidas y a sus Principios, bajo los criterios del Global Compact, Organismo de las Naciones Unidas, que establece los criterios de informar los avances a través de los Informes anuales de Sostenibilidad.

Posee experiencia relevante en cargos gerenciales y de administración técnica que lo hacen capaz de asumir retos y cumplir metas con altas expectativas y gran liderazgo.

Antecedentes laborales

Abril 2013 - A la Fecha: INGEPREL SPA, Socio - Gerente Operaciones.

Emprendimiento que tiene por objeto dar soluciones de ingeniería, proyectos eléctricos, asesorías en climatización, iluminación, eficiencia energética, Estudios tarifarios clientes regulados y clientes libres. Responsable del Desarrollo y prospección de negocios, evaluación de proyectos y estudio de licitaciones. Administración y operación de obras. Gestión y control financiero. Ventas y gestión comercial, alianzas con proveedores. Integrador equipos de trabajo y acuerdos de operación con otras empresas de Obras Civiles, Arriendo Maquinaria y vehículos de transporte de carga.

Junio 2012 - Abril 2013: SCMEP Ltda. - Gerente de Ventas.

Responsable de la presentación de ofertas, seguimientos y aceptación de las adjudicaciones a la sociedad, en los concursos, licitaciones y adquisiciones requeridas por los clientes. Preparación de licitaciones y contratos. De contratistas. Definición de los planes estratégicos y su gestión. De la Prospección de Clientes, registros de proveedores, alianzas y representaciones. Selección de productos y verificación de cumplimiento de Normas, especialmente de Aisladores, Pararrayos, Seccionadores, Conductores y Cables OPGW, Ferretería, Medidores y Transformadores, que corresponde a las familias de productos que se representan.

Noviembre 2011 - A la Fecha: Consultor Sénior Independiente.

Consultorías en desarrollo de productos y servicios. Consultorías en desarrollo de planes de negocios, empresas de ingeniería y construcción. Consultoría permanente en prospección y desarrollo de mercado, en Ingeniería y Construcción ROMSA Ltda., empresa con soluciones de Obras Civiles y Mineras, Movimientos de tierra, Perforaciones, Pernos Autoperforantes, Tronaduras, Fortificaciones. Arriendo de maquinarias y equipos con y sin operador Acreditados.

Mayo 2010 - Noviembre 2011: CAM CHILE S.A. - Coordinador Regional.

Gestión y apoyo para la Gerencia Regional de Productos y Servicios en la ejecución de Comités de Filiales. Asimismo, se integra a los comités técnicos de cada línea de negocio, estudiando principalmente las evaluaciones económicas de las propuestas y Licitaciones, para su recomendación o abandono de las mismas. Responsable del informe de Sostenibilidad y del seguimiento de la actuación de todas las filiales en este ámbito. Asume el seguimiento de operación del Sistema CAM QUALITY, Sistema de Gestión que integra las Normas ISO 9000, 14000 y 18000 en la Región. Apoya y desarrolla la gestión Comercial de la línea de negocios de Obras Chile.

Abril 2009 - Abril 2010: Compañía Americana Multiservicios Ltda. (CAM Ltda. - ENERSIS) - Gerente Zonal Antofagasta.

Gestión de operaciones en las tres líneas de negocios de CAM, Medición, Comercialización de Materiales y Obras Eléctricas Media y Alta Tensión. Estudio Licitaciones de Líneas de Transmisión y Subestaciones, preparación de ofertas y selección de proveedores, materiales y productos, validación de certificaciones y cumplimiento de normas. Responsable de la puesta en marcha de ejecución de Obras, administración de contratos y su cumplimiento, planes de calidad, ambientales y seguridad. Suministro de materiales, equipos y personal especialista. Control de gestión y avances de Obras, Coordinador de Administradores de Obras.

Mayo 2008 - marzo 2009: CAM Ltda. - ENERSIS - Coordinador de Sucursales.

Evaluación económica de la creación de Zonales de CAM Chile. Encargándose de la apertura y Coordinación de las Sucursales de Concepción y Antofagasta.

Junio 2007 - abril 2008: CAM Ltda. - ENERSIS - Gerente de Planificación y Procesos.

Gerente en filial Argentina. Además se encarga de la evaluación económica de los principales proyectos de Obras que aplica la filial.

Febrero 2006 - mayo 2007: CAM Ltda. - ENERSIS - Jefe Regional de Administración Estratégica y de Procesos.

Responsable de seguimiento de los planes estratégicos y el seguimiento de metas a cada filial

Abril 2001 - enero 2006: CAM Ltda. - ENERSIS - Asesor de Gerencia General.

Desarrollo del Sistema de Gestión de Calidad de la Compañía, incluyendo el sistema de gestión BSC. Articulador y líder de equipos de trabajos de sistema de mejoramiento continuo. Auditor Líder.

Estudios Estratégicos y Planes de Negocios Corporativos. Principales proyectos desarrollados: Estudio y Adjudicación Servicios de Montaje para el Tendido, Canalización y Conexión de Cables de Fuerza, Instrumentación, Alumbrado y Control, Montaje de Luminarias en Interior del Túnel del Proyecto Costanera Norte. Montaje de Equipos de telecomunicación, repetidores, potenciómetros de señal, antenas telefonía celular, internet WIFI, Tendidos y fusiones de fibra óptica, Sistema cerrado de comunicación (voz, datos e imagen), Centros de monitoreo y sistema de vigilancia, Servicios tradicionales de montajes e Instalaciones Eléctricas, Líneas y SS/EE Eléctricas, Sistemas de monitoreo y control. Área de negocios orientada a la atención de necesidades de suministro y mantención de instalaciones eléctricas de la Pequeña y Mediana Empresa de la Región Metropolitana. Apoyo a Desarrollar "Chilectra Pymes". Área de Negocios orientada a la atención de emergencias eléctricas de hogares y al mantenimiento de instalaciones interiores. Apoyo a Desarrollar "Chilectra Hogar". Sistemas de Ventas de productos con alto consumo eléctrico.

Evaluación y Estudio de Licitaciones y Propuestas Técnicas de Empresas Chilectra, Smartcom, Telefónica CTC, Telefónica Móvil, Bellsouth, IBM, Codelco Div. El Teniente, Colbún, Autopista Central, Autopista Costanera Norte, Metro Gas, Gasco, Empresas Johnson's.

Enero 1999 - marzo 2001: CODENSA ENDESA - Sub Gerente Regional Colombia.

Descentralización Comercial con sistemas de gestión y operación en tres Regionales. Enfoque moderno de atención a 1.700.000 clientes de la Distribuidora Eléctrica, con racionalización de costos y personal. Proyecto que implicó la Construcción de más de 10.000 mt² de Oficinas, Salones Comerciales, bodegas y Centros de Operación. Normalización de los procesos de conexiones de empalmes, estandarización de equipos de medida y diagnósticos de familia de medidores para su reemplazo. Implementación de un nuevo sistema de información comercial en ambiente Windows encargado de la administración comercial y de facturación de la totalidad de la clientela de la Distribuidora. Tercerización de actividades comerciales y procesos de atención autónomos en zonas rurales.

Diciembre 1993 - diciembre 1998: EDESUR ENERSIS - Gerente de Proyectos Argentina.

Tercerización actividades de Operación Técnica/Comercial Sucursal Quilmes (1998). Proyecto de Modernización de la Atención Comercial y Técnica a Clientes Oficiales y Municipales del área de Concesión de la Empresa (1997). Licitaciones de Compra bloque de energía a Generadoras y Empresas de Transmisión.

Explotación del Sistema de Información Comercial de la Empresa, Coordinador Comité Informático, Optimización de procesos, Guías de Usuarios, Programas de Capacitación y Evaluación de Proyectos Asociados al Desarrollo Informático. (1996). Administración de la Gerencia de Ventas con las Áreas de Medianos Clientes, Grandes Clientes, Fono servicio y Control Cobranza Bancos (1996). Diseño, desarrollo e implementación del Proyecto de Encuadramiento Tarifario y Formación del Área de Clientes Medios de la Empresa. Coordinador Comité Informático (Junio 1994 - Octubre 1995). Diseño, Desarrollo e Implementación de Proyectos orientados a mejorar el Mix Tarifario y al Mejoramiento de Procesos Comerciales. (Diciembre 1993 - Mayo 1994)

Octubre 1992 - noviembre 1993: EDESUR ENERSIS - Gerente de Sucursal Argentina.

Administración Comercial de Sucursal Sur, con una cobertura de 350.000 clientes.

Enero 1992 - sep. 1992: Chilectra - Gerente de Sucursal Pacífico.

Creación de Sucursal Pacífico con atención a 200.000 clientes de las zonas de Pudahuel, Cerro Navia, Maipú.

Abril 1991 - diciembre 1991: Chilectra - Jefe de Administración Técnica.

Administración Técnica de la Sucursal Chacabuco, con una cobertura de 220.000 clientes. Construcción y Mantenimiento Redes de Distribución MT/BT

Febrero 1990 - marzo 1991: Chilectra - Jefe de Departamento de Oficinas Comerciales y de Pago.

Administración de Oficinas Comerciales y Centros de Pago a cargo de la recaudación de la totalidad de la facturación de Chilectra.

Noviembre 1983 - enero 1990: Chilectra - Jefe Sección Control de Pérdidas.

Administración de la actividad comercial de control de pérdidas de la empresa con más de 100 personas a su cargo, entre personales de terreno, inspectores, calculistas y cobradores. Logros: reducción de pérdidas de la empresa desde un 25% a un 10% en el periodo.

Noviembre 1983 - octubre 1984: Chilectra - Jefe de Tarifas.

Determinación de tarifas de acuerdo a contratos de compra a Generadoras y Transmisoras, para clientes libres y aplicación pliego tarifario a clientes regulados. Encuadramiento tarifario a grandes Clientes de Chilectra con cuatro Ingenieros a su cargo.

Antecedentes académicos

Nivel de estudios actual: Magister (International Máster of Business Administration)

Estudios superiores

1998 - 1999: **MBA INTERNACIONAL (International Master of Business Administration)**
UNIVERSIDAD DE DEUSTO (España) - UNIVERSIDAD DEL SALVADOR (Argentina)

1982- 1983: **ESTUDIOS DE INGENIERIA CIVIL INDUSTRIAL (Incompleto)**
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO

1976 - 1981: **INGENIERÍA DE EJECUCIÓN EN ELECTRICIDAD**
UNIVERSIDAD DEL BÍO BÍO.

Títulos, seminarios y otros:

- Evaluación Proyectos - Universidad Católica de Chile
- Desarrollo Organización - Universidad de Chile
- Liderazgo Ejecutivos Enersis
- Auditor Líder Calidad y SIG Bureau Veritas
- Diplomado Clase Ejecutiva, Pontificia Universidad Católica de Chile.

Otros Conocimientos y aptitudes

Conocimientos computacionales nivel usuario avanzado (Excel, Word, PowerPoint, Project) de forma avanzada. Uso de software y tecnologías SAP, de sistemas de materiales, compras, administración de bodegas e inventarios, workflow de autorizaciones, autocad.

Capacidades de expresión ingles escrito y hablado medio, y de portugués básico.

Ex-Presidente de Club de Leones (Organización de servicio humanitario)