



JORGE CARREÑO THAM

Ingeniero Civil Electricista de la Universidad de Chile con sólidos conocimientos del mercado de energía eléctrico nacional y su normativa, con trayectoria en jefatura y gerencial y solidez profesional en áreas Comerciales, Técnicas de Mantenimiento, Administración y Gerenciamiento de Proyectos Eléctricos, Administración de RRHH, Operación Comercial, Facturación y Venta en empresas de servicios y de energía, Compras de Energía a Proveedores y Eficiencia Energética.



Echeñique 8644, La Reina
Santiago



(56 – 2) 2273 00 18
(56 – 9) 7351 35 55



jorge.carreno.tham@gmail.com

Destreza en administrar procesos operacionales, gestionar proyectos, dirigir equipos de trabajo estratégico y de gestión corporativa, negociación con terceros; así como gestionar estructuras administrativas con propósitos de incrementar la eficacia operacional, calidad del servicio y el control de costos.

Habilidad en el análisis y limitación de riesgos, orientado al cumplimiento de objetivos y resultados de la empresa, capaz de establecer buenas relaciones interpersonales, diligente en la creación y participación en grupos de trabajo, con actitud coherente y disposición al cambio

EXPERIENCIA LABORAL



Consultor Independiente

2016 – actual

- Evaluación técnico – económica de proyectos PV.
- Elaboración de estrategia comercial a generadores para participar en licitación clientes regulados.
- Consultor en proceso de fijación tarifaria 2016 para la Comisión Nacional de Energía (Empresa INECON).
- ITO proyectos eléctricos en edificios en construcción (empresa Raúl del Río).



Bussines Planning Manager Empresa IVMAR

2013 – 2015

Responsable de la evaluación económica de proyectos, administración del personal y gestión financiera de la empresa que se especializa en comunicaciones digitales, eficiencia energética y nuevas líneas de negocio.

- Elaborar Plan Comercial de la empresa.
- Gestionar y controlar recurso humano, financiamiento, flujo de caja y estado de resultados.
- Desarrollar y evaluar nuevas líneas de negocio (proyectos eléctricos en baja tensión, subcontratación en el área de telefonía).
- Evaluar y controlar proyectos eléctricos en baja tensión y cotizar su ejecución.



Subgerente Servicio Técnico y Control de Pérdidas CGE DISTRIBUCION S.A.

2007 - 2013

Responsable de liderar y gestionar a nivel nacional la planificación, administración y control de proyectos comerciales para reducir pérdidas de energía, disminuir la deuda financiera por no pago de energía y gestionar el proceso comercial de venta de nuevos suministros, administrando personal propio y operacionalmente a las empresas contratistas desde la Región Metropolitana hasta la Araucanía.

- Gestionar y controlar proyectos comerciales, permitió:
 - Reducir las pérdidas de energía, aportando MU\$ 9,0 al margen como resultado.
 - Recuperar energía no facturada por consumos no registrados con ingresos por US\$ 8,0 Millones.
 - Gerenciamiento de recursos en gastos e inversión sobre US\$ 12,0 Millones.
 - Gestionar y hacer más eficiente el proceso comercial de incorporar 65.000 nuevos clientes, incluyendo las áreas de venta y atención clientes.
 - Negociación de tarifas servicios de proveedores y visar pago de facturas.
 - Gestionar y controlar empresas contratistas de planes operativos de cortes de suministro:
 - Incrementar la efectividad operacional del corte de suministro desde un 70% a un 85%.
 - Incrementar la reposición de suministro por sobre el 90%, con ingresos por US\$ 0,9 Millones.
 - Implementar proyecto social de corte de suministro para zonas vulnerables en San Bernardo.
 - Elaborar planes de pago especiales para facilitar la recuperación de deuda.
 - Gestionar la transferencia de las mejores prácticas entre los procesos comerciales.
 - Administrar recurso humano de 80 personas entre ingenieros, técnicos y administrativos.
-



**Project Management, Proyecto SDA.
CHILECTRA S.A.**

2005 - 2007

Responsable de gestionar, controlar contratista e implementar proyecto TI Sistema GOM (Gestión de Obras y Mantenimiento) en las áreas de CHILECTRA S.A., como parte del Proyecto SDA (Sistema de Distribución de América). Siendo los principales logros conseguir la automatización del proceso comercial de elaboración de presupuesto, ejecución y puesta en servicio de nuevos suministros a clientes.

- Establecer y gestionar la carta Gantt del proyecto.
- Investigación del proceso comercial de atención y ventas a clientes.
- Elaboración de especificaciones funcionales y "personalizaciones" de formatos de pantalla.
- Supervisión del avance del desarrollo del módulo respecto de carta Gantt.
- Liderar la recolección de datos técnicos en distintas áreas de la empresa.



**Project Management, Equipamiento y Materiales.
CHILECTRA S.A.**

2003 - 2005

Responsable de coordinar y especificar la adquisición de equipos de alta tensión a utilizar en proyectos de subestaciones de poder de CHILECTRA S.A. Principales logros:

- Elaborar bases y normas de compra para equipamiento de subestaciones.
- Negociación con proveedores nacionales y extranjeros.
- Mejoramiento del proceso de compra para materiales eléctricos menores para proyectos A.T.
- Coordinación de la compra de equipos principales de alta tensión y pruebas en fábrica.
- Desarrollo de sistema de elaboración de presupuestos y ejecución de las obras.
- Recepción en fábrica de equipos interruptores y desconcertadores para 110kV.



**Commercial Assistant Manager
Línea de Negocios de Distribución Regional. ENERSIS -
CHILECTRA S.A.**

2003 - 2005

Responsable de liderar equipos estratégicos y planificar, gestionar y controlar planes comerciales en las empresas del Grupo Endesa en Latinoamérica, asociados al control de pérdidas comerciales de energía y control de la deuda comercial por consumo eléctrico; principales logros obtenidos:

- Gestionar y controlar proyectos para disminuir pérdidas comerciales y deuda, en grupo Enersis.
- Elaborar plan de compra de energía eléctrica en LATAM y por cada distribuidora del grupo.
- Elaborar presupuesto de venta de energía eléctrica en LATAM y por cada distribuidora del grupo.
- Asesoramiento a la Gerencia Regional en el establecimiento de objetivos, control de costos y beneficios de planes de inversión y gastos, en las empresas del grupo (Chile, Argentina, Brasil, Perú y Colombia),

inversión + gasto de US\$ 50 millones.

- Análisis, evaluación y control de la ejecución de planes comerciales anuales por empresa y de sus objetivos asociados.
- Integración de un área de profesionales multidisciplinario y de liderazgo corporativo, orientado a la consecución de objetivos operativos técnicos y comerciales.
- Análisis de la calidad operativa de procesos comerciales (facturación, lectura, proyectos de pérdidas) coordinando el levantamiento de irregularidades para formular planes de mejoramiento.

	Jefe Área de Control de Pérdidas.	1999 – 2000
	Jefe Área Desarrollo de Media Tensión.	1997 – 1998
	Jefe Área de Distribución.	1994 – 1996
	Jefe Departamento Control Normas y Equipos.	1993 – 1994
	Ingeniero de Estudios de Distribución.	1984 - 1992

OTRAS EXPERIENCIAS



Integración de equipo estratégico técnico de la toma de control de la empresa Cerj, Río de Janeiro, Brasil.

- Reorganizar estructura de RRHH en mantenimiento de equipos y transformadores
- Elaboración de planes de inversión quinquenales - Diagnóstico de las instalaciones eléctricas.

Integración de equipo estratégico técnico encargado de la toma de control de la empresa Coelce, Fortaleza, Brasil; los principales logros fueron:

- Diagnóstico del estado de las instalaciones eléctricas de la empresa.
- Plan de inversión a cinco años - Diagnóstico del recurso humano en funciones de la distribución reestructuración administrativa - Evaluar el nivel de pérdidas por hurto de energía y plan de medidas técnicas.



Director reemplazante en el directorio de la empresa de distribución Codemsa S.A., Bogotá Colombia

ESTUDIOS



Bachiller en Ciencias de la Ingeniería
Ingeniero Civil Electricista

Conocimiento de idioma Inglés (conversación:
Medio, Lectura: Nivel Medio.)



Gestión financiera
Contabilidad para no especialistas
Evaluación de proyectos
Programa de Desarrollo Gerencial
Básico

Conocimiento de idioma Portugués
(Conversación: Avanzado, Lectura: Avanzado)



Prevención de riesgos
Técnicas y teorías aplicadas a las redes
eléctricas. Comunicaciones y
Liderazgo
Evaluación Social de Proyectos
Programación de Proyectos
Planificación Estratégica en Sistemas
de Distribución.



Dominio de software asociado a plataforma
Office, planilla Excel, procesador de texto Word,
Power Point, Project.