



## 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.

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

## 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.