

JULIO EPIFANIO QUIÑONES ESCALANTE

Ingeniero Electricista, CIP - 46431

Urb. Martínez de Compagñon Mz. "C" Lote 14 (FONAVI).

Tarapoto, San Martín – Perú

Celular: 941 850 600

E-mail: julioeqe@gmail.com



Ingeniero con sólida formación profesional, líder, con 28 años de vasta experiencia y dominio del negocio en el sector eléctrico, actualizado y vigente en la interpretación normativa del sector, con conocimiento de los procesos de supervisión de OSINERGMIN; con amplio conocimiento de la gestión de Unidades de Negocio y Gerencia Comercial; titulado en Maestría de Administración de Negocios; egresado de la Maestría en Ingeniería Eléctrica con mención en Gestión de Sistemas de Energía Eléctrica; especialista en Desarrollo de Gerencia Ejecutiva - ESAN y especialista en Regulación y Mercado Energético de Corto Plazo de la Universidad ESAN. Perceptivo, innovador, con vocación de servicio orientado a la mejora continua y la obtención de resultados, manteniendo siempre una visión integral a corto y largo plazo de los negocios. Gestor líder de Electro Oriente S.A. en "Atención al Cliente", para la obtención del Premio Nacional "Primero los Clientes" de INDECOPI.

ESTUDIOS:

POSTGRADO:

Universidad Cesar Vallejo
Maestro en Administración de Empresas.
Tarapoto, 2007 – 2009.

Universidad Nacional del Callao.
Maestría en Ingeniería Eléctrica con mención en Gestión de Sistemas de Energía. Estudios concluidos.
Callao, 2016 – 2017.

SUPERIOR:

Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.
Ingeniero Electricista.
Cusco, 1982 – 1990.

ESPECIALIZACIONES:

Escuela de Administración de Negocios para Graduados – ESAN.
Diplomado en: "Desarrollo en Gerencia Ejecutiva"
Iquitos, 2002.

Universidad ESAN.
Diplomado en: "Especialización en Regulación y Mercado Energético de Corto Plazo".
Lima, 2019.

FORMACIONES COMPLEMENTARIAS:

Universidad ESAN.
Seminario: Especialización en Regulación y Diseño del Mercado Eléctrico (30 horas).
Lima, 2020.

Universidad Cesar Vallejo – Centro de Idiomas.
Certificado de Inglés Intermedio (360 horas).
Tarapoto, 2019.

Instituto BLAISE PASCAL.
Certificado de Ofimática Intermedio (240 horas).
Tarapoto, 2019.

Universidad Nacional de la Amazonia Peruana.
Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática.
Curso: Project 2000 (25 horas).
Iquitos, 2003.

Nacional de Actualización y Formación Profesional.
Seminario: Nuevo Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado D.S. N°344-2018-EF (40 horas).
Tarapoto, marzo 2019.

TRAINING QUESS Consultoría y Capacitación.
INTERPRETACION DE LAS NORMAS INTERNACIONALES Y FORMACION DE AUDITORES INTERNOS DEL SIG (24 horas):

- ISO 9001:2015 Gestión de la Calidad.
- ISO 14001:2015 Gestión Ambiental.
- OHSAS 18001:2007 Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional.

Tarapoto, agosto de 2018.

RECONOCIMIENTO:

ELECTRO ORIENTE S.A.:

Por el Liderazgo en la ejecución de actividades operativas de atención al cliente, para obtener el Primer Puesto del "Premio Nacional Primero los Clientes" de INDECOPI, por las buenas prácticas, de atención eficiente a los usuarios"
Iquitos, Julio 2016.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

ELECTRO ORIENTE S.A.

Cargo: Jefe de Departamento de Distribución de la Gerencia Regional de San Martín.

Periodo: Desde el 01 de agosto de 2018 hasta el 05 de abril de 2019.

Tiempo: 08 meses y 04 días.

Motivo Cese: Retiro de cargo de confianza.

Funciones:

- Asegurar y supervisar la operatividad integral del sistema de distribución en redes primarias, secundarias, alumbrado público y subestaciones de distribución.
- Coordinar el desarrollo de programas de operación, mantenimiento y plan de contingencia de las instalaciones eléctricas.
- Planificar y determinar los requerimientos de suministros y servicios, para garantizar la operatividad y mantenimiento de los sistemas de Distribución.
- Organizar, planificar y programar las interrupciones de mantenimiento preventivo, levantamiento de observaciones de distancias mínimas de seguridad.
- Monitoreo constante de los indicadores SAIFI y SAIDI del Sistema Eléctrico Regional de San Martín y mantener dentro de los márgenes permisibles.

Logros:

- Reorganizamos el Departamento de Distribución. Planificación de trabajos cronogramados, controlados con monitoreo constante y feedback, optimizando recursos (personal, materiales y maquinaria).
- Tomamos control y mitigamos las interrupciones de servicio por servidumbre y seguridad SAIFI y SAIDI, ejecutando labores de apoyo mancomunado entre todas las unidades de negocios de la Gerencia Regional de San Martín, siguiendo un cronograma de trabajos con reporte de resultados.
- Cumplimos con los compromisos técnicos pendientes (de muchos años atrás) de convenios y responsabilidades empresariales ante entidades de la Región, de esta manera aportamos con la recuperación de la imagen de Electro Oriente.
- Logramos levantar oportunamente el 100% de las observaciones de Seguridad Pública impuestas por Osinergmin para el sistema eléctrico de distribución de San Martín periodo 2018, Res. N° 228-2009 OS/CD, evitando de esta manera penalidades que directamente afectan a la empresa.
- Gestionamos proactivamente el abastecimiento de los materiales de alumbrado público (lámparas) con el proveedor externo, para toda la empresa, de esta manera se provisiono oportunamente para evitar la cuantiosa sanción económica por incumplimiento de operatividad de alumbrado público por parte de OSINERGMIN.
- Afrontamos exitosamente con todos los trabajadores la reparación de los serios estragos que nos dejó el viento "huracanado" del 11.09.2018, en las líneas de MT, BT, AP y SED de todo el sistema eléctrico de Tarapoto. Levantamos oportunamente el expediente técnico valorizado (más de 350 mil soles), lo cual entregamos oportunamente al área de Patrimonio, para su efectiva gestión ante el seguro, para recuperar dichas pérdidas.

ELECTRO ORIENTE S.A.

Cargo: Gerente Comercial.

Periodo: Desde el 28 de setiembre de 2015 hasta el 20 de enero de 2017.

Tiempo: 01 año, 03 meses y 23 días.

Motivo Cese: Retiro de cargo de confianza.

Funciones:

- Conducir, coordinar y realizar planeamiento estratégico comercial determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Analizar y negociar los contratos de compra venta de energía eléctrica considerando lograr beneficios para la empresa.
- Formular y proponer a la Alta Dirección las políticas de gestión, mejoras y cambios de los procesos comerciales, que orienten a la modernización y satisfacción del cliente.
- Evaluar la gestión comercial de acuerdo con las metas del Plan Operativo e informar a la Gerencia General para la adopción de las estrategias pertinentes.
- Difundir las disposiciones legales aplicables a la actividad comercial y proponer normas, directivas y procedimientos que permitan optimizar la gestión comercial.
- Apoyar, orientar y dirigir la participación de los jefes de departamento del ámbito de su gerencia, en el comité de normalización técnica y operativa a fin de optimizar, simplificar, innovar y estandarizar métodos y procedimientos, y aplicación de nuevas tecnologías.
- Proponer, normas y directivas a fin de realizar la mejora continua en la atención al cliente para lograr la satisfacción de los mismos.
- Gestionar y asegurar el cumplimiento de los programas de capacitación interna a fin de garantizar la competencia de los trabajadores y la mejora continua.

Logros:

- Revisión del contrato bilateral con la Generadora **San Gabán**, mejorando los beneficios económicos con la modalidad de pronto pago, **de 5% del contrato original, pasamos al 20%**, con la firma de una adenda (año 2015), generando importantes ganancias adicionales para Electro Oriente S.A.
- Gestión para la contratación de energía y potencia eléctrica, para la venta a clientes libres, con la Generadora **EGEMSA (2016)**, con una diferencia importante de **menos 46% referente al precio de barra**.
- Con el respaldo del contrato con EGEMSA, rompimos la inercia comercial y gestionamos dentro de nuestra zona de concesión logrando captar **persuasivamente 10 clientes libres**, de esta manera evitamos el éxodo de nuestros clientes importantes con otras generadoras que iniciaban su asedio, **con precios igual a barra de referencia**, dichos clientes se encuentran en la Región de San Martín.
- Propulsamos y lideramos la participación en el concurso nacional convocado por **INDECOPI (2016) denominado "PRIMERO LOS CLIENTES" Ganamos el PRIMER PUESTO**, con el modelo **RAPINERG "Rapidez en la Atención de la Falta de Servicio"**, competimos con empresas eléctricas estatales y privadas además de empresas privadas de diferente giro de negocio enfocado al cliente.

Nunca antes Electro Oriente obtuvo similar logro y premiación.

- El año 2016. Obtuvimos el **SEGUNDO PUESTO**; y el año siguiente 2017 el **PRIMER PUESTO**; resultado de la encuesta del **Índice de Satisfacción con la Calidad Percibida - ISCAL**, cuya competición es a nivel de todas las 11 empresas distribuidoras del holding de **FONAFE**, valga aclarar, que año anterior 2015, Electro Oriente ocupó el penúltimo lugar.
- Fuimos reconocidos por **OSINERGMIN**, en diferentes reuniones (2016) con menciones honorosas, como una empresa que atiende en forma oportuna los reclamos en comparación con otras distribuidoras.
- Garantizamos la vigencia de la certificación de Gestión de Calidad ISO 9001-2008, con un continuo soporte y seguimiento mediante supervisiones del cumplimiento de los procesos comerciales orientado a la satisfacción de nuestros clientes.
- El mes de **diciembre-2015**, **resolvimos los contratos de operación del programa FISE**, por ser **lesivos** para Electro Oriente, en las Regiones de Loreto, San Martín y Amazonas-Cajamarca; para ello desarrollamos un plan persuasivo de confianza y sensibilidad con cada uno de los representantes de los contratistas, lo cual se manejó con mucha sutileza, a quienes se les cursó documento notarial de fin de contrato por falta de presupuesto. Lo observado se manifiesta en: mensualmente ELOR pagaba los gastos operativos a los contratistas, pero no recibía en la misma proporción el financiamiento del FISE que administraba OSINERGMIN (**no llegaba ni al 50% de los gastos incurridos**), lo cual estaba generando una afectación económica importante a la empresa, mes tras mes.
- **Gestionamos exitosamente ante OSINERGMIN, la aprobación de forma extraordinaria de nuevas zonificaciones para el desarrollo del programa FISE, en las regiones de Loreto, San Martín y Amazonas Cajamarca**, con dicha resolución publicada en el diario oficial El Peruano, solucionamos técnicamente el desarrollo operativo del programa FISE en ELOR, evitando pérdidas económicas.

ELECTRO ORIENTE S.A.

Cargo: Jefe de Unidad de Negocio de Bellavista; Gerencia de Unidad Empresarial de San Martín.

Periodo: Desde el 20 de agosto de 2012 hasta el 27 de setiembre de 2015.

Tiempo: 03 años, 01 mes y 07 días.

Motivo Cese: Promovido a Gerente Comercial.

Funciones:

- Planificar, dirigir, coordinar, supervisar y controlar las actividades eléctricas operativas y administrativas de la Unidad de Negocio.
- Administrar eficientemente los recursos, dentro del ámbito de la unidad de Negocio acorde a las políticas, normas y procedimientos establecidos.
- Supervisar y controlar el cumplimiento de la ejecución del programa de reducción de pérdidas.
- Administrar la gestión de los recursos asignados (humanos y materiales), controlando que se apliquen para los fines que los destinaron, de acuerdo con las disposiciones y procedimientos establecidos.
- Administrar las actividades de comercialización de energía eléctrica dentro del ámbito del servicio a su cargo, incluyendo la atención de nuevos suministros,

atención de reclamos ampliación de cargas, toma de lectura de medidores, facturación, reparto de recibos, cortes y reconexiones, entre otros.

- Supervisar los programas de mantenimiento preventivo de los equipos de generación, distribución, subestaciones y alumbrado público, así como controlar su cumplimiento.
- Supervisar y controlar las operaciones económicas de la Unidad de Negocio sean reportadas oportunamente a Sede.
- Coordinar oportunamente el suministro de repuestos, lubricantes, combustibles y materiales en función de las necesidades de la Unidad de Negocio.
- Participar en la recepción y liquidación de obras en el ámbito de la Unidad de Negocio.
- Elaborar y supervisar el plan operativo y presupuesto anual del área, una vez aprobado verificar su cumplimiento.
- Presentar los informes de gestión periódicos a la Gerencia Regional San Martín, relativos a las evaluaciones del plan operativo, presupuesto de operación y de inversiones del área y otros.
- Consolidar y reportar información concerniente a la producción, consumo propio, consumo de combustibles, lubricantes horas de operación, horas de máxima demanda, interrupciones, nuevos suministros, etc. de acuerdo a los requerimientos de la Gerencia Regional de San Martín.
- Ejercer la representación de la Empresa en el ámbito de la Unidad de Negocio a su cargo.
- Mantener la certificación ISO 9001-2008, en las actividades de Distribución y Comercialización de energía eléctrica, analizando los feedback de las actividades desarrolladas.
- Análisis y Monitoreo constante de los indicadores SAIFI y SAIDI del Sistema Eléctrico de Bellavista y Sistema Eléctrico de Juanjui y mantener dentro de los márgenes permisibles.

Logros:

- Resultado de nuestra atinada gestión, comparado con las demás UUNN de la Gerencia Regional de San Martín; **es la Unidad que mayor aporte de utilidades reporta a la empresa**. Los balances financieros a nivel de la gerencia regional de San Martín, son preparados por la oficina de administración en forma trimestral y anual.
- Logro de una **cobranza sostenida en porcentajes competitivos y destacados (83%)**, gracias al trabajo en equipo multidisciplinario sólido (Comercial - Distribución – Administración) con una fuerte dosis de buena comunicación.
- **Gestión de comunicación estrecha con los clientes**, para la solución de sus observaciones (requerimientos, reclamos y otros), lo cual se logró con responsabilidad, sensibilidad y trabajo en equipo, la clave del éxito fue el seguimiento, la empatía con el cliente y la fuerte comunicación (técnico-operadora-cliente), recibimos muchos agradecimientos y reconocimientos de satisfacción de nuestros clientes vía teléfono y en forma personal. **Así nació “RAPINERG”**, para luego consagrarse en Iquitos, en el concurso nacional convocado por INDECOPI.
- Capacitamos en forma continua al personal, logrando obtener importante sensibilidad y empatía con los clientes, alcanzando un estándar favorable en los procesos de atención al cliente y trabajo en equipo.
- Favorable gestión del SAIDI y SAIFI, exenta de observaciones por parte de OSINERGMIN y FONAFE.

- Gestión de Control de Pérdidas de Energía, favorables, dentro del estándar exigido.
- En la Gestión Comercial se implementaron **las innovadoras actividades técnico comercial de “Corte en Línea” y “Reconexión en Línea”**.
- Fuimos la primera UUNN en aplicar la **lectura de medidores de clientes mayores en línea**, con lo cual controlamos en forma efectiva su consumo y efectiva facturación.
- La unidad de negocio Bellavista (2015), fue seleccionada para la verificación de la Auditoria de seguimiento de los procesos comerciales de la ISO-9001-2008, afrontando con mucho éxito dicho reto, nuestro personal demostró, plena capacidad y conocimiento de la norma y los procesos operativos comerciales.

ELECTRO ORIENTE S.A.

Cargo: Jefe de Departamento Comercial; Gerencia de Unidad Empresarial San Martín.

Periodo: Desde el 16 de enero de 2012 hasta el 19 de agosto de 2012.

Tiempo: 07 meses y 03 días.

Motivo Cese: Cambio de sede y puesto laboral.

Funciones:

- Planear, coordinar y supervisar el proceso de venta, facturación y cobranza de energía eléctrica, en el ámbito de la Unidad de Negocio de Tarapoto y en concordancia con las disposiciones de la Gerencia Comercial.
- Planear, coordinar y supervisar las actividades y/o programas orientados a reducir las pérdidas no técnicas (comerciales) de energía eléctrica en el sistema de la Unidad de Negocio de Tarapoto por acciones fraudulentas, suministros clandestinos, excesos de carga, incorrecta aplicación tarifaria y parámetros de facturación y otros.
- Establecer las facilidades de pago de los clientes con deudas importantes, según directivas vigentes.
- Proponer e implementar políticas, normas y procedimientos que permitan una eficiente gestión comercial y un servicio de calidad a los clientes, así como, velar por su aplicación.
- Presentar informes periódicos a la Gerencia Regional relativos a la evaluación de los planes operativos y gestión de la comercialización.
- Verificar la ejecución del cronograma de facturación y del cronograma de inspecciones de las actividades comerciales.
- Supervisar la atención de solicitud de dotación de suministros nuevos, aplicaciones, cortes y reconexiones y en general la atención de reclamos e información a los clientes y público en general.
- Mantener informado sobre las mejoras tecnológicas y sus posibles aplicaciones a la problemática de la comercialización para aumentar el nivel de confianza de los sistemas, la idoneidad y seguridad de los mismos, así como, establecer análisis cruzados que eviten la falsa facturación, sub facturación y sobrefacturación.

Logros:

- Anular el contrato de actividades comerciales con costos unitarios sobre valorados, perjudiciales a Electro Oriente, cuyos procesos de selección se efectuaron antes que asuma el cargo, dejando sin efecto dichos contratos antes de su inicio operativo, previa conciliación con el proveedor de servicio adjudicado, evitando de esta manera pérdidas económicas para la empresa y observaciones de OCI.
- Ordenamiento del Departamento Comercial, con constante supervisión de la labor de campo, orientado a la pronta y efectiva atención de solicitudes, tomando como premisa la empatía, sensibilidad y satisfacción del cliente.
- Los logros de una oportuna y eficiente atención de solicitudes, eran verificados en campo en forma pertinente, con lo cual se efectuaba el feedback, para la mejora continua de las actividades comerciales.
- Coadyuvamos en forma decidida con la capacitación interna al personal operativo de las actividades comerciales y de distribución, para lograr la certificación de la Gestión de Calidad ISO 9001-2008.

ELECTRO ORIENTE S.A.

Cargo: Jefe de Unidad Operativa de Yurimaguas; Gerencia Regional de San Martín.

Periodo: Desde el 01 de setiembre de 2009 hasta el 15 de enero de 2012.

Tiempo: 02 años, 04 meses y 14 días.

Motivo Cese: Cambio de sede y puesto laboral.

Funciones:

- Planificar, dirigir, coordinar, programar, supervisar y controlar las actividades operativas de comercial, distribución, generación y administrativas dentro del ámbito de la Unidad de Operativa de su responsabilidad, según las disposiciones y procedimientos establecidos.
- Analizar, planificar, programar, dirigir, supervisar, y controlar las actividades para el cumplimiento de los objetivos y metas, alineadas con el Plan Estratégico.
- Supervisar y controlar el cumplimiento de la ejecución del programa de reducción de pérdidas.
- Administrar la gestión de los recursos asignados (humanos y materiales), controlando que se apliquen para los fines que los destinaron, de acuerdo con las disposiciones y procedimientos establecidos.
- Administrar las actividades de comercialización de energía eléctrica dentro del ámbito del servicio a su cargo, incluyendo la atención de nuevos suministros, atención de reclamos ampliación de cargas, toma de lectura de medidores, facturación, reparto de recibos, cortes y reconexiones, entre otros.
- Supervisar y controlar las operaciones económicas de la Unidad de Negocio sean reportadas oportunamente a Sede.
- Ejercer la representación de la Empresa en el ámbito de la Unidad Operativa a su cargo.
- Promover el trabajo en equipo a través de la multifuncionalidad de los puestos de trabajo a su cargo.
- Monitoreo constante de los indicadores SAIFI y SAIDI del Sistema Eléctrico de Yurimaguas y Sistema Eléctrico de Pongo de Caynarachi y mantener dentro de los niveles permisibles.

Logros:

- La Unidad Operativa al inicio de mis funciones y responsabilidades, tomamos con balance económico “rojo” u **observado**, gracias a una gestión de trabajo en equipo, responsable, honesto, y una fuerte comunicación, se logró **cambiar a “azul”**, y al cabo de 02 años dejamos la Unidad de Negocio con aporte en el resultado del balance económico por UUNN, notoriamente mejor que otras unidades.
- Importante Gestión cobranza mes del 85%, resultado mensual con ocupación frecuente de los primeros lugares, en comparación con otras UUNN., gracias al seguimiento continuo y trabajo en equipo.
- Se logró bajar las pérdidas de energía en distribución de 12% a 9%, controlando en dicho margen aceptable.
- Gracias a la planificación de actividades y un mantenimiento preventivo proactivo y continuo seguimiento de resultados de Interrupciones de servicio eléctrico se lograron controlar el SAIDI y SAIFI sin observaciones, dentro de los parámetros exigidos por Osinergmin y FONAFE.
- Efectuando un seguimiento minucioso y constante se logró descubrir el hurto sistemático de combustible de la C.T. de Yurimaguas, por parte del personal responsable de la planta. Se informó a la Gerencia Regional a los implicados con todos los detalles y se separó de la empresa a dos trabajadores directos implicados en este hecho deshonesto.
- Construimos en el segundo piso: la oficina de calidad y mediciones; oficina GIS; sala de reuniones.

ELECTRO ORIENTE S.A.

Cargo: Jefe de Unidad Operativa de Moyobamba; Gerencia Regional de San Martín.

Periodo: Desde el 24 de marzo de 2008 hasta el 31 de agosto de 2009

Tiempo: 01 año, 05 meses y 07 días.

Motivo Cese: Cambio de sede laboral.

Funciones:

- Planificar, dirigir, coordinar, programar, supervisar y controlar las actividades operativas de comercialización, distribución, transmisión, subestaciones de potencia, generación térmica e hidráulica (C.H. de Gera) y administrativas dentro del ámbito del servicio eléctrico de su responsabilidad, según las disposiciones y procedimientos establecidos.
- Administrar eficientemente los recursos, dentro del ámbito de la unidad de Negocio acorde a las políticas, normas y procedimientos establecidos.
- Supervisar y controlar el cumplimiento de la ejecución del programa de reducción de pérdidas.
- Administrar la gestión de los recursos asignados (humanos y materiales), controlando que se apliquen para los fines que los destinaron, de acuerdo con las disposiciones y procedimientos establecidos.
- Administrar las actividades de comercialización de energía eléctrica dentro del ámbito del servicio a su cargo, incluyendo la atención de nuevos suministros,

atención de reclamos ampliación de cargas, toma de lectura de medidores, facturación, reparto de recibos, cortes y reconexiones, entre otros.

- Supervisar los programas de mantenimiento preventivo de los equipos de generación, líneas de transmisión, subestaciones de potencia, líneas primarias, subestaciones de distribución y alumbrado público.
- Supervisar y controlar las operaciones económicas de la Unidad de Negocio, los mismos sean reportadas oportunamente a la Sede Regional.
- Coordinar oportunamente el suministro de repuestos, lubricantes, combustibles y materiales en función de las necesidades de la Unidad de Negocio.
- Participar en la recepción y liquidación de obras en el ámbito de la Unidad de Negocio.
- Elaborar y supervisar el plan operativo y presupuesto anual de las diferentes áreas de la Unidad, una vez aprobado verificar su cumplimiento.
- Presentar los informes de gestión periódicos a la Gerencia Regional San Martín, relativos a las evaluaciones del plan operativo, presupuesto de operación y de inversiones del área y otros.
- Consolidar y reportar información concerniente a la producción de energía eléctrica de las C.H. Gera I y Gera II, de la C.T. de Moyobamba, consumo propio, consumo de combustibles, lubricantes horas de operación, horas de máxima demanda, interrupciones, nuevos suministros, etc. de acuerdo a los requerimientos de la Gerencia Regional de San Martín.
- Ejercer la representación de la Empresa en el ámbito de la Unidad de Operativa a su cargo.
- Promover el trabajo en equipo a través de la multifuncionalidad de los puestos de trabajo a su cargo.
- Análisis y Monitoreo constante de los indicadores SAIFI y SAIDI del Sistema Eléctrico de Gera; Sistema Eléctrico de Moyobamba; Sistema Eléctrico de Rioja y Sistema Eléctrico de Nueva Cajamarca y mantener dentro de los niveles permisibles.

Logros:

- Reorganizamos la Unidad Operativa logrando concatenar las coordinaciones con las áreas de Generación, Transmisión, Distribución y Comercial de la Unidad Operativa de Moyobamba, fue importante para garantizar la calidad de suministro, esta Unidad tiene todos los componentes de las actividades eléctricas activas.
- Efectuamos redistribución de personal técnico, priorizamos los puntos críticos, de esta manera habilitamos con personal técnico experimentado en la SET de Moyobamba, cumpliendo trabajos de mantenimiento de las SETs de toda la Unidad de Negocio (04 SET); valga aclarar que antes estuvieron maniobrando las SETs. los vigilantes, en adición a sus funciones; era todo un peligro para dicho personal, además del riesgo operativo de la continuidad de servicio del sistema eléctrico.
- Logramos identificar los puntos críticos del sistema de Transmisión y Subestaciones de Transformación y se efectuó la planificación de trabajos de mantenimiento (correctivo, preventivo y predictivo), priorizándose lo más importante y crítico, con lo cual se minimizó las interrupciones en las LLTT y SETs.
- Se reimplementaron y rehabilitaron las comunicaciones (estuvieron abandonadas por falta de uso y poca importancia que se les daba), conseguimos la operación con respaldo reiterativo, es decir: vía celular, teléfono fijo y radio frecuencia, entre la C.H. de Gera, SETs de Moyobamba y Rioja, lo que antes no existía, además se logró una estrecha comunicación con el único cliente libre de Electro Oriente Cementos Selva.

- En el año 2008, se presentó una inusitada avalancha, lo cual hizo colapsar la C.H. de Gera inundando completamente la casa de máquinas, afrontamos con mucho tesón dicho evento con todo el personal técnico de la U.N. de Moyobamba, y el apoyo de la Gerencia Regional y la Gerencia General, recuperamos la C.H. Gera, al octavo día estuvo reiniciando sus operaciones.
- En el sistema de distribución primaria de Moyobamba se instalaron 16 puntos nuevos de seccionamiento en línea, en los diferentes alimentadores de la ciudad, con lo que mitigamos y logramos controlar las interrupciones masivas del sistema eléctrico de Distribución de Moyobamba, de esta manera controlamos el SAIDI y SAIFI del sistema.
- Logramos ampliar los puntos de cobranza, en las zonas o poblados mas distantes de nuestro sistema, a través de los “CAC” centros autorizados de cobranza en el ámbito de nuestra área de responsabilidad; siendo un soporte para la recaudación de la facturación se mantenga en igual o mayor a 85% de cobranza mes.
- En el área comercial se implementaron equipos técnicos de atención oportuna de falta de servicio, asimismo se optimizo la labor de corte en línea y reconexión en línea a los usuarios cortados que cancelaban su deuda, como también la atención inmediata a la falta de servicio en casa.

ELECTRO ORIENTE S.A.

Cargo: Jefe de Unidad Operativa de Bellavista; Gerencia Regional de San Martín.

Periodo: Desde el 17 de enero de 2005 hasta el 23 de marzo de 2008.

Tiempo: 03 años, 02 meses y 06 días.

Motivo Cese: Cambio de sede laboral.

Funciones:

- Planificar, dirigir, coordinar, programar, supervisar y controlar las actividades operativas de Generación, Transmisión, Distribución, Comercialización y administrativas dentro del ámbito de la Unidad Operativa de su responsabilidad, según las disposiciones y procedimientos establecidos.
- Planificar, dirigir, supervisar, controlar y programar actividades para el cumplimiento de los objetivos y metas, alineadas con el Plan Estratégico de la Empresa.
- Presentar los informes de gestión periódicos a la Gerencia Regional San Martín, relativos a las evaluaciones del plan operativo, presupuesto de operación y de inversiones del área y otros.
- Consolidar y reportar información concerniente a la producción, consumo propio, consumo de combustibles, lubricantes horas de operación, horas de máxima demanda, interrupciones, nuevos suministros, etc. de acuerdo a los requerimientos de la Gerencia Regional de San Martín.
- Ejercer la representación de la Empresa en el ámbito de la Unidad de operativa a su cargo.
- Supervisar y controlar la cobranza de la Unidad de Negocio, las mismas deben ser reportadas oportunamente a Sede.
- Promover el trabajo en equipo a través de la multifuncionalidad de los puestos de trabajo a su cargo.

- Análisis y Monitoreo constante de los indicadores SAIFI y SAIDI del Sistema Eléctrico de Bellavista y mantener dentro de los niveles permisibles.

Logros:

- Reorganizamos en forma total la Unidad Operativa Bellavista, rotación de personal de acuerdo a sus aptitudes, para desarrollar las actividades de Transmisión, Distribución, Comercial y administración; con fuerte comunicación con el personal en general, fueron tomando responsabilidades en las nuevas acciones delegadas, con “mucho voluntad”, respondiendo al reto.
- Con un trabajo perseverante y en equipo, se logró **revertir a “azul” el indicador del balance financiero de la Unidad que se encontraba en “rojo” la misma venía de varios años atrás.** Al término de la gestión, deje como la UUNN. con mayor aporte de utilidades respecto a otras UUNN de la Gerencia Regional de San Martín; la información del balance financiero de la empresa, lo analiza y desarrolla la contabilidad de la sede de la Gerencia Regional.
- Logramos alcanzar y estabilizar **las pérdidas de energía en el rango de 7%**, en forma consistente y no efímero. Este resultado era lo más óptimo a nivel de toda la empresa. Se efectuaba análisis de pérdidas por alimentador, eso nos facilitaba para identificar y mitigar si había alguna variación de pérdidas.
- Logramos controlar y estabilizar las interrupciones de servicio prolongadas en la SET de Bellavista, al inicio de nuestra gestión, encontramos prácticamente **“abandonado”**, cuando se presentaba alguna emergencia de interrupción de servicio, los vigilantes de servicio (personal de seguridad), temerariamente operaban con mucha dificultad el sistema eléctrico, poniendo en riesgo su integridad física, por ello, a pesar que la unidad contaba con escaso personal técnico, dada la importancia y alta prioridad del riesgo permanente, se asignó un técnico de experiencia, con quien se planificaron, programaron y ejecutaron los mantenimientos al inicio correctivos, luego preventivos, al término de la gestión se hacía mantenimiento predictivo.
- En el área de Distribución logramos instalar más de **60 puntos nuevos con equipos de seccionadores de media tensión** en todo el sistema eléctrico de Bellavista, para mitigar las interrupciones masivas, de esta manera controlamos de forma directa el SAIFI y SAIDI.
- En Administración, implantamos la modalidad de control y reporte diario de actividades de cobranza, manejo de caja chica, gestión de reporte comercial, con ello se evitaron los errores, además logramos que la información se reporte muy puntualmente cada fin de mes.
- Planificación y visitas técnicas por alimentador de red primaria, a las poblaciones más alejadas del sistema, para atender sus requerimientos en campo, en las actividades de distribución (alumbrado público, mantenimiento de SED, otros), comercial (Suministros nuevos, corte reconexión, reclamos, y otros).
- Logramos ampliar los puntos de cobranza a través de los “CAC” centros autorizados de cobranza en el ámbito de nuestra área de responsabilidad, dando preferencia los poblados más alejados del sistema eléctrico, de esta manera garantizamos la cobranza del mes.
- Logramos un indicador de cobranza de 83% mensual, gracias al trabajo en equipo y una buena comunicación interna. Coadyuvo al logro de este objetivo la evaluación mensual de la cobranza de los CAC en gabinete, y la reunión semestral presencial de evaluación con orden de mérito de los CACs.

- En resumen, la UOB al terminar el tercer año de gestión **logro ser una Unidad modelo, con indicadores de gestión muy atractiva y personal comprometido con la empresa.**

ELECTRO ORIENTE S.A.

Cargo: **Jefe de Departamento Comercial; Gerencia de Unidad Empresarial Loreto.**

Periodo: Desde el 16 de diciembre de 2002 hasta el 16 de enero de 2005.

Tiempo: 02 años 01 mes y 00 días.

Motivo Cese: Cambio de sede y puesto laboral.

Funciones:

- Planear, coordinar y supervisar el proceso de venta, facturación y cobranza de energía eléctrica, en concordancia con las disposiciones de la Gerencia General.
- Establecer las facilidades de pago de los clientes con deudas importantes, según directivas vigentes.
- Proponer e implementar políticas, normas y procedimientos que permitan una eficiente gestión comercial y un servicio de calidad a los clientes, así como, velar por su aplicación.
- Mejorar los niveles de recaudación y una reducción consistente de la morosidad, con una oportuna y adecuada supervisión.

- Garantizar mediante un análisis y adecuada planificación de una eficiente gestión comercial mediante estrategias adecuadas para satisfacer las necesidades de los clientes, captar nuevos clientes,
- Planificar, programar la oportuna atención de los suministros nuevos, en coordinación con el Departamento de Distribución, para la ampliación de redes de distribución eléctrica de baja tensión.
- Administrar las actividades del proceso comercial según las metas propuestas, normas y disposiciones legales vigentes, alineadas al plan estratégico de la empresa.

Logros:

- Resolvimos el contrato a la contratista "Avancid", por reincidencia de incumplimiento de contrato (deficiente ejecución de ordenes, personal técnico impagos por meses) y otros que afectaban la imagen de Electro Oriente S.A.
- Logramos obtener costos unitarios de las distintas actividades comerciales de Electro Oriente, analizando tiempo, mano de obra, materiales, equipos, movilidad y record de trabajo; dicho costo unitario nos sirvió para considerar los costos referenciales en los términos de referencia de las actividades comerciales, de esta manera se "lanzo" la licitación comercial.
- **Se logró la tercerización por primera vez de toda actividad comercial**, es decir corte y reconexión del servicio eléctrico, cobranza, toma de lectura, reparto de recibos de luz, atención integral de suministros nuevos, inspecciones y otras solicitudes requeridas por nuestros clientes. Antes los propios trabajadores de Electro Oriente, efectuaban las conexiones nuevas domiciliarias, etc. lo cual no se abastecían y la demanda cada vez era alta, con la insatisfacción manifiesta de los

clientes por los prolongados tiempos de atención a sus solicitudes, esta situación era en desmedro de la imagen empresarial, lo cual termino con la tercerización.

- Logramos que el personal técnico propio del área Comercial de Electro Oriente, pasaron a efectuar **labores diarias de supervisión de campo a la empresa tercerizada, garantizando labores oportunas, eficientes y de calidad en beneficio de nuestros clientes, el área comercial de “dinamizo” con personal motivado.**
- Ante la frecuente problemática de los “carrusel”, logramos implementar la “cobranza en línea” con apoyo de informática, de esta manera se controló estos desagradables sucesos que se detectaban frecuentemente, afectando la economía de la empresa.
- Gestionamos con la evaluación y sustento que corresponde **el teléfono gratuito 0800-12340**, favoreciendo la comunicación de nuestros clientes y la atención de sus problemas y demandas en forma oportuna.
- Creamos e implementamos el área de “Fonoservicio” **donde aprovechando el teléfono gratuito**, nuestros clientes hacían llegar sus observaciones y demandas, cuando en su domicilio se presentaban “averías” o “falta de servicio” por cualquier motivo, además facilitaba la ubicación de desperfectos operativos al Departamento de Distribución, a través del cliente, acortándose los tiempos de detección y reparación de la falla, por consiguiente la disminución del tiempo de interrupción del sistema eléctrico de distribución.
- Dinamizamos la cobranza, desarrollando actividades como “Bingo”, “Raspa Gana”, **sorteo de “Canastas Navideñas”**, con resultados satisfactorios.

ELECTRO ORIENTE S.A.

Cargo: Jefe de Departamento de Control de Perdidas y Calidad de Servicio Eléctrico; Gerencia de Unidad Empresarial Iquitos.

Periodo: Desde el 01 de julio de 2002 hasta el 15 de diciembre de 2002.

Tiempo: 05 meses y 14 días.

Motivo Cese: Cambio de sede y puesto laboral.

Funciones:

- Analizar, Diseñar, planificar, programar, supervisar y controlar los programas de reducción de pérdidas técnicas y comerciales, cumpliendo con las disposiciones de la Norma Técnica de Calidad de Servicio Eléctrico y los Objetivos Empresariales, diseñadas en el plan estratégico empresarial.
- Formular el plan operativo anual y seguimiento del cumplimiento.
- Gestionar y planificar las inspecciones e intervenciones de suministros con consumo “cero”, variaciones súbitas de consumo, observaciones de lecturadores.
- Analizar y efectuar el balance de las pérdidas de energía por alimentadores en el sistema eléctrico de Iquitos.
- Proponer las directivas y sus actualizaciones para el cálculo de recupero de energía, con alternativas de transacción con clientes infractores.

Logros:

- Ante el descontrol del uso de materiales lo primero que hicimos es, lograr controlar el uso de materiales con liquidación oportuna de metrados reales y efectivos

utilizados para el saneamiento de suministros y desarrollar la labor de control de pérdidas, de esta manera se evitó la pérdida de materiales.

- Capacitación personalizada de la forma de intervención efectiva de los suministros fraudulentos y redacción de documentos amparados en la norma. Hubo casos de reversión de recuperos, por deficiente intervención y documentación.
- Se reorganizo las labores de control de pérdidas con una adecuada planificación, fortalecidos con la capacitación-taller, se garantizó la intervención de suministros fraudulentos, con resultado efectivo. Ante situaciones de flagrancia detección de hurto de energía, pero por un deficiente proceso de intervención, Osinergmin resolvió casos de recuperos, en devolución con interés, por más que la flagrancia era evidente, pero la documentación no estaba acorde a norma.

ELECTRO ORIENTE S.A.

Cargo: Jefe de Servicio Eléctrico de Yurimaguas; Gerencia de Unidad Empresarial San Martín.

Periodo: Desde el 01 de setiembre de 2000 hasta el 30 de junio de 2002.

Tiempo: 01 año, 10 meses y 00 días.

Motivo Cese: Cambio de sede y puesto laboral.

Funciones:

- Analizar, planificar, dirigir, coordinar, controlar, programar y supervisar las actividades operativas, en Generación, Distribución, Comercialización y administración del servicio eléctrico, dentro del ámbito de su responsabilidad, según las disposiciones y procedimientos establecidos y conforme al plan estratégico de la empresa.
- Administrar la gestión de los recursos asignados (humanos y materiales), controlando que se apliquen para los fines que los destinaron, de acuerdo con las disposiciones y procedimientos establecidos.
- Administrar las actividades de comercialización de energía eléctrica dentro del ámbito del servicio a su cargo, incluyendo la atención de nuevos suministros, atención de reclamos ampliación de cargas, toma de lectura de medidores, facturación, reparto de recibos, cortes y reconexiones, entre otros.
- Controlar la cobranza, las mismas deben ser reportadas oportunamente a de la Gerencia de la Unidad Empresarial de San Martín.
- Representar a la Empresa en el ámbito de responsabilidad del servicio eléctrico a su cargo.

Logros:

- Se reorganizo el Servicio Eléctrico de Yurimaguas, en las actividades de Generación, Distribución, Comercial y administración, con rotación de personal y por áreas de trabajo, de acuerdo a la aptitud del personal, lográndose resultados satisfactorios, con dosis de bastante comunicación y solidaridad y compañerismo en las labores importantes, genero identificación con la empresa y su problemática.
- En el área de distribución logramos la instalación de 28 nuevos seccionadores de línea en la red primaria de distribución, mitigando de esta forma los cortes masivos, tomando control del SAIDI y SAIDI.

- En el área comercial luego de la reorganización se dinamizó las actividades, se organizaron módulos de atención al cliente y cobranza, teniendo como resultado oportuna atención de solicitudes y reclamos.
- Propulsamos la facturación del consumo de energía eléctrica en nuestra sede de servicio Yurimaguas (antes cada mes se viajaba a Tarapoto para efectuar la facturación).
- Logramos ampliar los puntos de cobranza a través de los “CAC” centros autorizados de cobranza en el ámbito de nuestra área de responsabilidad, con lo que facilitamos a nuestros clientes que se encuentran distantes de los puntos de cobranza, pagar sin mayores dificultades sobre el servicio que se les brinda.
- Luego de efectuar mediciones de los alimentadores de media tensión (red primaria de distribución), con el fin de mitigar las pérdidas técnicas en media tensión se procedió a la instalación de dos equipos de bancos de condensadores; además se efectuó el cambio de conductores vetustos de media tensión en varios tramos.
- Ejecutamos la actividad de inspección de suministros y cambio de medidores, en lo que corresponde a las pérdidas comerciales, sumado a las acciones de mitigación de pérdidas técnicas, reducimos de 17% a 12% las pérdidas de energía.
- Mejoramos y ampliamos el sistema eléctrico Yurimaguas, por demanda de nuevas atenciones de suministros, donde antes no existía redes eléctricas; además se amplió el parque de alumbrado público compatible con la norma, en toda la ciudad de Yurimaguas; creamos una opinión positiva de los clientes.

ELECTRO ORIENTE S.A.

Cargo: Jefe de Departamento Comercial; Gerencia de Unidad Empresarial San Martín.

Periodo: Desde el 21 de diciembre de 2022 hasta la fecha en ejercicio de labor

Resumen de Experiencia Profesional.: 17 años 00 meses 04 días.

REFERENCIAS:

Ing. FRANTZ OLAZABAL IBAÑEZ
Presidente de Directorio de Electro Sur Este S.A.A.
Ex Presidente de Directorio de Electro Oriente S.A.
Celular Nro. 954710153
folazabal@else.com.pe

Ing. EDGAR VENERO PACHECO.
Gerente General de EGEMSA.
Ex Gerente General de Electro Oriente S.A.
Celular Nro. 984650148
evenero@egemsa.com.pe

Ing. JOSE JAUREGUI FLORES.
Coordinador de Operación y Mantenimiento Generación Térmica Lote 192.
Ex Gerente General de Electro Oriente S.A.
Celular Nro. 943219507.

Ing. CARLOS MENENDEZ DEZA.
Gerente Comercial de EGEMSA.
Ex Gerente de Operaciones de Electro Oriente S.A.
Celular Nro. 953619005
cmenendez@egemsa.com.pe

CURSOS / SEMINARIOS:

OSINERGMIN

Impacto del Incremento de la Generación Renovable No Convencional en la Operación del Sistema Eléctrico.

Lima, octubre 2021.

OSINERGMIN

Retos del sector eléctrico: Rol Regulatorio y Propuestas de Reforma.

Lima, octubre 2020.

Centro Nacional de Actualización y Formación Profesional.

Seminario: Nuevo Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado D.S. N°344-2018-EF (40 horas).

Tarapoto, marzo 2019.

CONCEPTA CONSULTING

SENSIBILIZACION Y TOMA DE CONCIENCIA DE LA NORMA ISO 27001:2013 SISTEMA DE GESTION DE LA SEGURIDAD DE LA INFORMACION.

Tarapoto, diciembre 2018.

OBRATEC

Uso del Software **DigSILENT Power Factory.**

Tarapoto, octubre 2018.

Corporación FONAFE – Electro Oriente S.A.

“TALLER INTERNACIONAL DE RESPONSABILIDAD EMPRESARIAL”

Iquitos, octubre de 2016.

Centro PRIME EDUCATION PARTNER.

SAP Material Manangement (MM-01).

Iquitos, octubre de 2016.

FONAFE – CEDELEF

VIII Convención de Empresas Distribuidoras Eléctricas.

Huancayo, Setiembre 2016.

Comisión de Integración Energética Regional – CIER.

“CURSO DE COMUNICACIÓN Y ATENCION AL CLIENTE”.

Asunción, Paraguay agosto 2016.

Comisión de Integración Energética Regional - CIER

“XIV SEMINARIO INTERNACIONAL CAMINOS PARA LA EXCELENCIA EN LOS SERVICIOS DE DISTRIBUCION Y RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES”.

Asunción, Paraguay agosto 2016.

Expertos en Sistemas Eléctricos de Potencia.

“ESTRATEGIAS DE CONTRATOS PARA LA COMPRA DE ENERGÍA EN EL MERCADO ELÉCTRICO NACIONAL”

Lima, febrero 2016.

Instituto de Estudios y Negocios
Finanzas para Ejecutivos No Contadores
Tarapoto, agosto 2015

Knowledge Factory, Escuela de Consultoría de Negocios.
“Curso Cerrado SAP OVERVIEW”.
Tarapoto, febrero 2014.

Escuela de Formación Continua IEN
Coaching Ejecutivo.
Tarapoto, noviembre 2013.

Global Solution.
“INDICADORES INTEGRALES DE GESTIÓN CON EL BALANCED SCORECARD”.
Tarapoto, agosto 2013

CUALITY CORPORATION Transforming Quality.
“AUDITOR INTERNO EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008”.
Tarapoto, mayo 2013.

CUALITY CORPORATION Transforming Quality.
“INTERPRETACIÓN Y FORMACIÓN DE AUDITORES INTERNOS EN SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008 Y MAPEO DE PROCESOS”.
Tarapoto, mayo 2013.

OSINERGMIN
2do. Foro Regional:
“Análisis Situacional del Servicio Eléctrico en la Región San Martín”.
Tarapoto, setiembre de 2012.

Dirección General de Electricidad – Electro Oriente S.A.
Taller “NORMA TECNICA DE CALIDAD DEL SERVICIO ELECTRICO”
Tarapoto, diciembre 2011.

Dirección General de Electricidad - Electro Oriente S.A.
“CODIGO NACIONAL DE ELECTRICIDAD: SUMINISTRO Y UTILIZACION”.
Tarapoto, marzo 2011

Universidad Cesar Vallejo.
CURSO GESTION PUBLICA.
Criterios Estratégicos para la Organización y Gestión de una Entidad.
Tarapoto, setiembre de 2008.

UNIVERSITY OF CALIFORNIA, BERKELEY.
Center for Executive Development.
Hass School of Business
“Business and Scenario Planning”
Lima, abril 2003.

Tarapoto, agosto de 2022.