

## **GERARDO FREIBERG PUENTE**

MBA, Ingeniero Industrial con más de 20 años de experiencia gerencial enfatizada en la reorganización y adecuación de la estructura orgánica al negocio. Experiencia en redefinir los negocios, revirtiendo resultados adversos y consolidando la organización aplicando métodos de mejora continua, así como a la integración organizacional y fortalecimiento de los vínculos internos y externos. Dominio de los idiomas alemán e inglés.

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

#### **Differential Transactional Vision S. A. C.**

Mega distribuidor de televisión satelital DIRECTV.

#### **Director Gerente General**

**Marzo de 2010 a febrero 2011**

Encargo enfocado al estudio de factibilidad del negocio, implementación y puesta en marcha de la organización, dirigida a acompañar a DIRECTV en la redefinición de su sistema de penetración al mercado pasando de más de 150 mini-distribuidores a la concentración de la distribución en 1 o 2 distribuidores nacionales.

- Definición de mecanismos, análisis de factibilidad y puesta en marcha del negocio.
- Negociación de condiciones del contrato de Distribución Maestra de DIRECTV.
- Redefinición conjuntamente con DIRECTV del mercado objetivo y mecanismos de penetración a través de un sistema de atención personalizada y CRM detallado.
- Diseño y exitosa implementación de estrategia de captura por reemplazo de hogares de segmentos A y B y puesta en marcha de plan piloto mediante un mecanismo personalizado de instalaciones Try & Buy.

#### **Michell y Cia. S. A.**

Empresa textil exportadora líder en procesamiento, hilado y confección en fibra de alpaca y mezclas con 1,100 empleados y obreros, que abastece el 53% del mercado mundial de fibra de alpaca y mezclas con ventas superiores a los US \$ 50 millones.

#### **Gerente General**

**Noviembre de 2007 a enero 2010**

Encargo enfocado en la reorganización de la empresa, operada sin Gerente General por 20 años, eliminar barreras entre áreas operativas e instaurar una articulación entre ellas que permita mejorar el servicio al cliente e incrementar la marginación de la empresa.

- Reorientación del negocio hacia la generación de mayores márgenes brutos, revirtiendo resultados adversos del 2008 (ROE 2010 real mayor a 30%) mediante la redefinición de nuestros mercados objetivos hacia productos con mayor valor agregado, el rediseño de sistema de Financiamiento reduciendo el índice de morosidad en más de 40%, la reestructuración administrativa con la reducción de gastos de 12% y la implementación de agresiva política de suscripción de convenios con asociaciones de productores de fibra de alpaca que ha mejorado el rendimiento de la materia prima en 11%.
- Instrumentación de comités operativos enfocados en objetivos de corto y mediano plazo para la articulación de las áreas y generación de sinergias.
- Implementación de una política de posicionamiento de la alpaca en el mercado mundial de fibras finas con la finalidad de reducir la profundidad de los ciclos de negocio, en el marco de la cual se ha logrado negociar un contrato para la provisión exclusiva al grupo Ermenegildo Zegna de fibra de vicuña y alpaca; exitosa participación en Pitti Filatti.
- Implementación parcial de un protocolo familiar y buenas prácticas de Gobierno Corporativo que permitan la profesionalización de la organización.
- Implementación de convenios de colaboración y primera opción de adquisición con comunidades productoras en Puno y Cuzco para asegurar provisión y calidad de fibra.

#### **Agrícola Las Llamozas S. A. – Campo Fe / Funeraria La Molina S. A.**

Organizaciones líderes en el Perú en brindar derechos de sepultura y servicios funerarios, respectivamente, con más de 800 empleados en conjunto y ventas superiores a los US \$ 14 millones.

#### **Gerente de Administración y Finanzas**

**Noviembre de 2004 a octubre de 2007**

Encargo enfocado en la reorganización del área, reducción de gastos y la eliminación de contingencias.

- Eliminación del sustento de las acotaciones realizadas en la primera auditoría tributaria a la que fuera sometida la empresa, mediante la preparación de sustentos de gasto, reclasificación de gastos, formalización de proveedores y adecuación de registros que redundó en la reducción en 86% del monto de la acotación.
- Eliminación del 98% de contingencias tributarias, generadas en gestiones anteriores estimadas en 67% del patrimonio, mediante la implementación de un agresivo plan de generación de sustentos de gasto y redistribución de costos.

- Reducción de 35% de la morosidad en una cartera de más de 15,000 clientes, mediante la implementación de un sistema preventivo de tele-cobranzas.
- Implementación de un sistema de actividades de integración participativa y levantamiento de sugerencias para la mejora del clima organizacional.

#### **Banco República en Liquidación**

Institución financiera en proceso de cierre.

#### **Liquidador**

**Julio de 2003 a noviembre de 2004**

Responsable de la operación del proceso de liquidación.

- Desarrollo/implementación del Plan estratégico, redundando en reducción de costos superior al 12%.
- Reingeniería de procesos, incrementando la eficiencia en la recuperación de cartera en 45%.

#### **Comisión Administradora de Carteras del Ministerio de Economía y Finanzas**

Entidad descentralizada que depende del Ministro de Economía y Finanzas. Encargada de la liquidación más de 20 entidades financieras y la recuperación de carteras de crédito deficientes propiedad del Estado.

#### **Jefe de la Supervisión de Recuperación de Créditos**

(equivalente a Gerente Central de Créditos)

**2001 a febrero de 2003**

Responsable de la implementación, puesta en operación y el manejo de la División encargada de la supervisión de la recuperación de deudas de más de 30,000 deudores y 70,000 créditos a nivel nacional.

- Análisis y redefinición de los procesos, reduciendo el costo promedio de recuperación de cartera en más de 40%.
- Diseño e implementación de la división, aumentando la cobertura geográfica de 71% a 97% e incremento de las recuperaciones en más de 50%.

#### **Coordinador de la Cartera MEF - Banco Latino**

**2000 a 2001**

Responsable de reorganizar la unidad, analizar y rediseñar los procesos, y de administrar la cartera que constaba de más de 8,000 deudores y 17,000 créditos por más de US \$ 170 millones de capital.

- Incremento de las recuperaciones en más de 100%.
- Reorganización de la unidad y reducción del costo total operativo de 17% a 8% (47%) sobre recuperaciones.

#### **Coordinador Administrativo del Banco Popular del Perú en Liquidación**

(equivalente a Liquidador)

**Diciembre de 1999 a febrero de 2003**

Responsable de la reorganización y rediseño de procesos, así como del manejo del proceso de liquidación del banco con más de 4,000 procesos judiciales de recuperación a nivel nacional.

- Se redujeron los costos operativos en más de 30%.
- Se incrementó las recuperaciones en más de 40%.

#### **OTRAS EXPERIENCIAS**

Hancor Inc.	Manufacturer's Representative	1997 a 2005
IDIESA Artículos Plásticos S. A.	Gerente de Paper Cup y Envases Flexibles	1997 a 1999
Corporación Los Incas S. A.	Gerente de Operaciones / Técnico	1994 a 1997
Fast Food Del Perú S. A. / Procesos Alimenticios S. A.	Gerente de Operaciones / Socio Fundador	1990 a 1994
INYEX S. A. / IMNSA	Gerente de Producción y Logística	1989 a 1994
Fábrica de Calzado "El Diamante" S. A.	Jefe del Departamento de Informática	1989
Sistema Nacional de Cooperación Popular / PAIT	Director de Sistemas	1987 a 1989

#### **FORMACIÓN**

ESAN, Magister en Administración de Negocios con mención en Finanzas.

Universidad de Lima, Ingeniero Industrial.

Pontificia Universidad Católica del Perú, Química.

ESEP E. W. Middendorff, Técnicas de Laboratorio con especialidad en química.

Colegio Alexander von Humboldt.