

# Antonio Alemán Torres

Director General de la Unidad de Negocio de Empresas de Vodafone

## “Me enganché al Cálculo Automático, que reforzó mi interés por las TIC”



Antonio Alemán Torres decidió estudiar Ciencias Exactas por vocación y a punto estuvo de entrar en la docencia, pero los teoremas y las ecuaciones no despertaron tanta pasión en él como el cálculo automático, y fue esta disciplina lo que orientó definitivamente su carrera profesional al sector TIC. El actual director general de la Unidad de Negocio de Empresas de Vodafone tiene una amplia trayectoria profesional en las empresas más importantes del sector, desde HP a Digital, Alcatel-Lucent o Siemens, hasta que recaló en el gigante británico de la telefonía móvil.

**bit** Se licenció en Ciencias Exactas por la Universidad Complutense de Madrid ¿Fue una decisión vocacional o práctica?

Fue vocacional, me gustaban mucho las matemáticas y desde muy joven empecé a dar clases, por lo que durante un tiempo pensé en dedicarme a la docencia.

**bit** ¿Cómo ha aplicado en su trayectoria profesional los conocimientos alcanzados en una carrera tan eminentemente teórica como Ciencias Exactas?

La verdad es que, según fueron transcurriendo los cinco años de la universidad, te vas dando cuenta que la carrera tiene un componente eminentemente teórico y que cada

vez dudas más de qué hacer después y cómo aplicar los conocimientos. No obstante, yo creo que el hecho de estudiar en la universidad te dota de habilidades a la hora de estructurar la información y tomar decisiones; de destacar alguna, hablaría de la capacidad de síntesis.

### El cálculo automático

**bit** Una vez finalizó sus estudios, ¿Qué fue lo que le llevó a orientar su carrera profesional al sector de las Tecnologías de la Información de las Comunicaciones?

Cuando quedé saturado de ecuaciones diferenciales y teoremas, me enganché a la especialidad que en aquel momento hacía, que era tremendamente aplicable y que ya

había despertado interés en mí: el Cálculo Automático, y era lo más parecido que en aquel momento había a estudios superiores de informática. Esto reforzó mi interés por las TIC, al que luego he dedicado mi vida profesional.

**bit** Su primer trabajo fue en Hewlett-Packard, ¿En qué año y qué cargo ocupó? ¿Cómo valora su paso por el gigante norteamericano, que está considerado como una escuela para los profesionales del sector TIC?

Empecé como vendedor, bueno como ingeniero de ventas, que era como allí se llamaba; esto fue en el año 1978 y yo venía de haber estado ya trabajando cuatro años en Gispert. Para mi HP ha sido la compañía en que me he desarrollado

profesionalmente y, por tanto, mi compañía de referencia. Su aproximación al empleado era completamente diferente a lo que entonces existía en España. Se preocupaba por el desarrollo profesional y tenía un conjunto de beneficios (coche, *stock options*, etc.) a los que no estaba acostumbrado.

**bit** Posteriormente, pasa a trabajar a Digital (DEC), luego adquirida por Compaq y, más tarde, por HP, ¿Qué motivó el cambio de empresa? ¿Estuvo presente en todo el proceso de fusiones y adquisiciones?

DEC era una compañía tremendamente atractiva, líder mundial y sin embargo muy pequeña en España. Era la época de VAX780 y en aquel momento me pareció una excelente oportunidad profesional que luego no se materializó porque creo que el estilo de compañía era muy diferente al de HP y, finalmente, DEC no



director general de SBS (Siemens Business Services) y formé parte del comité ejecutivo. Allí viví un concepto diferente de multinacional con un estilo más dirigido desde la central.

## Efectos de la burbuja

**bit** Antes de entrar en Vodafone, ocupó el puesto de Consejero Delegado en Lucent Technologies España, ac-

cent como corporación no supo competir con los nuevos competidores "tipo" Cisco, y me tocó vivir el cierre de las dos fábricas en España y una importante reducción en la plantilla comercial. En aquella época estuvo a punto de producirse la fusión con Alcatel, que ahora se ha realizado.

**bit** En agosto de 2002 fue nombrado Director General de la Unidad de Negocio de Empresas de Vodafone, ¿Qué balance hace de estos cinco años al frente de su actual puesto?

Si HP ha sido mi compañía de referencia, a partir de ahora debo decir que he tenido dos compañías de referencia: HP y Vodafone. El balance de estos cinco años es tremendamente positivo, porque hemos conseguido excelentes resultados y porque creo que hemos desarrollado la organización integrándola en Vodafone Corporación.

**bit** Vodafone España lidera el mercado de datos en movilidad ¿Qué acciones están realizando para consolidar su posición? ¿Cuál es la estrategia de actuación en el proceso de sustitución de la voz fija por el móvil?

Hay dos ejes fundamentales sobre los que se basa nuestra estrategia: Datos y la sustitución de la voz fija.

.....

**“Los servicios de telefonía móvil de las empresas son herramientas de productividad y fuente de innovación y no creo que sean los primeros candidatos a los recortes de gastos”**

.....

supo evolucionar y todo su éxito se fue diluyendo al no acertar en la estrategia de sistemas abiertos. El proceso de fusión lo viví parcialmente.

**bit** Tras desarrollar su carrera en dos empresas norteamericanas, vuelve a tomar la decisión de cambiar e ingresa en Siemens, compañía alemana ¿Notó el cambio de cultura de empresas? ¿Qué cargo ocupó allí y en qué época?

Mi llegada a Siemens se debió a un trabajo que yo había hecho como consultor externo para Siemens-Nixdorf, y, como algunas veces ocurre en estos casos, te piden que seas tú el que lo implante. En Siemens fui

.....

**tual Alcatel Lucent, orientando, hasta la fecha, su carrera al sector de la telefonía, ¿Qué motivó la decisión de cambiar el sector? ¿Qué decisiones importantes a nivel empresarial tuvo que tomar durante el tiempo que ocupó el puesto de Consejero Delegado?**

La posición de consejero delegado de Lucent me permitía incorporar la parte industrial a mi experiencia y en un sector de mercado con mayores expectativas de crecimiento que el de las tecnologías de información, y en el que parecía bastante aplicable la experiencia de aquel.

La famosa burbuja explotó y las expectativas se quedaron en eso, Lu-

Los datos han sido nuestro elemento diferencial frente a la competencia; somos los líderes y creo sinceramente que la pasada experiencia en tecnologías de la información nos permite entender perfectamente nuestra aportación a las empresas e instituciones en este campo.

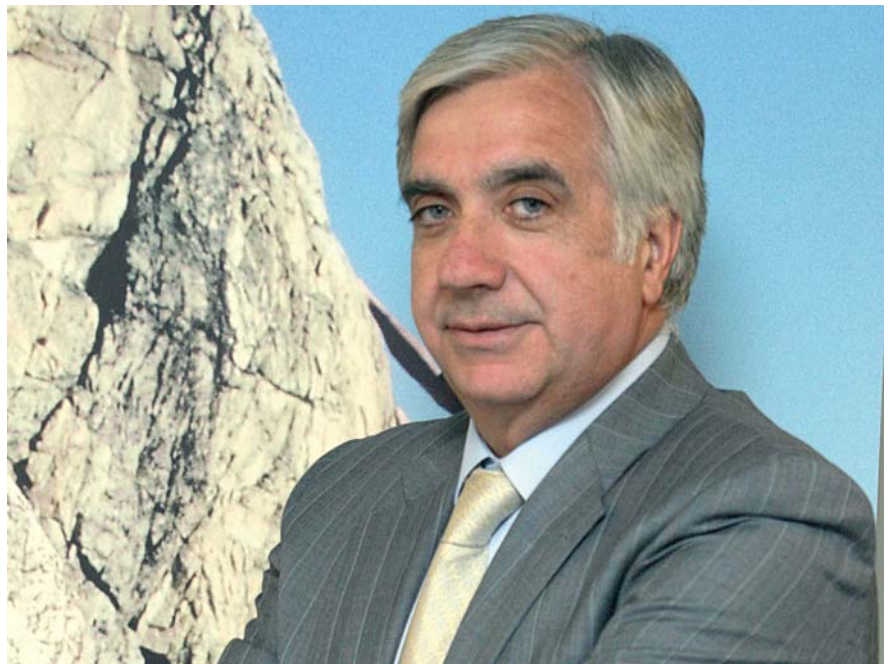
El segundo elemento es la sustitución de la voz fija. Las redes móviles tienen la capacidad de proporcionar todas las funcionalidades de una centralita y a un precio mejor que el que el abonado de Telefónica está pagando. La tendencia natural es utilizar solamente el teléfono móvil y en este sentido nosotros promovemos ese deseo del usuario mediante Oficina Vodafone.

**bit** ¿Cómo valora el mercado de los OMV?. Para las empresas, ¿pueden llegar a ser una opción?

Mi opinión personal es que no pueden llegar a ser una opción competitiva real, ya que el nivel de inversión no es igual y los productos y servicios de empresas requieren desarrollos costosos y niveles de servicio, exigentes incluso para las empresas pequeñas.

**bit** España está considerada como uno de los mercados más importantes de la telefonía móvil a nivel europeo, ¿Cree que seguirá esta tendencia alcista del mercado, independientemente de los pesimistas marcadores económicos pronosticados? En caso de ralentización económica de España, ¿Cómo cree que podrá afectar a las empresas y, por tanto, a su División?

Que duda cabe que un contexto económico favorable o desfavorable marca las tendencias de todos los mercados. Sin embargo, los servicios de telefonía móvil de las empresas son herramientas de productividad y fuente de innovación y, en este sentido, no creo que sean prescindibles ni



sean los primeros candidatos a los recortes de gastos. Nosotros no somos pesimistas en el horizonte de los próximos tres años y estamos presupuestando crecimientos importantes para la unidad de negocio.

## El papel de los Colegios Profesionales

**bit** En el año 2002, la Asociación de Ingenieros de Telecomunicación de Murcia reconoció el aporte de Vodafone con un galardón que recogió en nombre de su empresa, ¿Qué papel cree que juegan hoy en día los Colegios Profesionales, como el Colegio Oficial de Ingenieros de Telecomunicación, en el sector en España?

Como matemático no tengo la vivencia de pertenecer a una asociación de ingenieros pero sí que la tienen muchos de mis compañeros; fue una satisfacción el galardón a Vodafone, ya que creo que reconoce la importancia que damos a las asociaciones y colegios profesionales, como el acuerdo de colaboración entre Vodafone España y la Asociación de Jóvenes Empresarios de Se-

villa o el acuerdo comercial entre la Asociación de Empresarios del Mármol de Murcia y Vodafone, o el acuerdo con la asociación AEXCA de Cantabria

**bit** El pasado año, Vodafone facilitó a sus clientes un nuevo servicio, la firma electrónica móvil. En COIT/AEIT, fue uno de los pioneros en el visado electrónico de los proyectos de telecomunicación e, incluso, ha asesorado a administraciones locales y estatales. ¿Cuál es el futuro de este tipo de servicios en su opinión?

Estamos muy satisfechos de ser el único operador que puede ofrecer este servicio en España. Creo que demuestra nuestra capacidad de innovación y, desde luego, creemos que la firma electrónica en el móvil va a ser el revulsivo definitivo para que las transacciones electrónicas despeguen. El hecho de que constantemente llevemos el móvil con nosotros y que sea un elemento personal cada vez más afín a va marcar la diferencia y permitirá que cada vez que se te ocurra realizar una transacción, puedas hacerlo. ♦