

Currículum Vitae de Alejandro Macarrón Larumbe

Marzo de 2018

1.- Resumen de CV

Alejandro Macarrón Larumbe, nacido en 1960 en Avilés (Asturias), es ingeniero de telecomunicación por la Universidad Politécnica de Madrid (1982 – 1988) y tiene un Executive MBA por la escuela de negocios Madrid Business School – University of Houston (1992 – 1993). En materia de idiomas, es prácticamente bilingüe en inglés, tiene muy buen nivel de francés e italiano, y cuenta además con nociones de portugués, alemán y chino.

Su carrera profesional comenzó como **ingeniero de I+D**, siendo posteriormente **consultor de estrategia** empresarial y **corporate finance, directivo y emprendedor**. Ha trabajado en un amplio **abanico de áreas de gestión empresarial** (véase Anexo 2) y **sectores** de actividad: farmacéutico, telecomunicaciones, tecnologías de la información, industrias manufactureras, audiovisual, prensa (papel y digital), aerolíneas, distribución, energía y banca, entre otros. Aparte de en España, dispone de **experiencia profesional internacional** relevante en EEUU, Alemania, Italia, Francia, Reino Unido, Portugal, Puerto Rico, Perú, Brasil, México, la India y Arabia Saudí.

Además de lo anterior, ha realizado **investigaciones y actividades de difusión** sobre diversas materias de **tipo económico y sociológico**, entre las que destacan la **baja natalidad** y el **envejecimiento** de la población, campo en el que ha puesto en marcha y dirige la fundación “Renacimiento Demográfico”. Sobre este tema, es autor de los libros “El suicidio demográfico de España” (2011) y “Suicidio demográfico en Occidente y medio mundo” (2017), (<https://www.amazon.es/Suicidio-demogr%C3%A1fico-Occidente-medio-mundo/dp/1545467587>), disponible este último en español e inglés, y ha escrito decenas de artículos.

2.- Trayectoria profesional (orden cronológico inverso)

- ✓ Desde mediados 2007 es **Socio-Director** en España de la firma internacional de consultoría estratégica y *corporate finance* Otto & Company.
- ✓ 12/2005 – 06 /2007. **Director Comercial y de Servicios** del operador de telecomunicaciones por satélite Hispasat.
- ✓ 08/1998 – 11/2005. **Socio y corresponsable de cuenta de resultados** en diversas **firmas de consultoría, sucesoras** las unas de las otras:
 - 08/1998 – 12/2000. Socio-Director en Consulting Partner –firma internacional de consultoría estratégica de la que fue co-fundador en España-, que llegó a tener unos treinta empleados, y fue **adquirida** por la compañía alemana Heyde AG en abril de 2000.
 - 01/2001 – 04/2002. Director general de Heyde España para sus negocios de consultoría estratégica, *corporate finance* e integración de sistemas IT en sectores Telecom., Medios y Tecnologías, hasta **la quiebra** de la matriz Heyde AG y de su grupo.
 - 05/2002 – 11/2005. Socio-Director de RingNet Corporate Consulting -firma de consultoría estratégica y *corporate finance* de la que fue co-fundador en mayo de 2002- y consultor

independiente de 04/2004 a 11/2005, tras disolverse Ringnet por acuerdo entre sus socios.

- ✓ 04/1996 – 08/1998. **Responsable del lanzamiento de nuevos negocios** de telecomunicaciones y sistemas de información, y de la línea de negocio de consultoría estratégica¹, en InfoGLOBAL.
- ✓ 05/1994 – 04/1996. **Consultor** de estrategia empresarial en McKinsey & Co, realizando proyectos en empresas de diversos sectores económicos.
- ✓ 04/1989 - 04/1994. **Ingeniero de investigación y desarrollo** en Telefónica I+D, incluyendo en esa etapa una estancia de dos años (07/89 a 09/91) en AT&T - Bell Labs (Murray Hill, Nueva Jersey, EEUU).

Desde **mediados de 2013**, en paralelo a su actividad profesional como socio de Otto & Company y consultor empresarial, **es director la fundación Renacimiento Demográfico – Demographic Renaissance** (www.renacimiento-demografico.org), de la que fue el fundador.

Como **actividades adicionales**, mientras cursaba los estudios de ingeniería de telecomunicación fue **profesor de programación informática** en el Centro Madrileño de Electrónica e Informática (10/1986 a 04/1987) y **profesor particular** de Matemáticas y Física (1983 a 1987). Y en 1980-1981 **puso en marcha un restaurante** (aún en funcionamiento), junto con otros socios. Asimismo, mientras realizaba su proyecto fin de carrera, del 11/1988 al 03/1989, fue **traductor** de documentación técnica de centrales telefónicas de AT&T para Telefónica, en la empresa Transtélex.

¹ De 10/1997 a 06/1999 trabajó como consultor de dirección externo en la firma internacional AT Kearney, subcontratado por ésta a InfoGLOBAL y a Consulting Partner.

Anexo 1.- Datos adicionales de interés

- ✓ Sobre el problema de la baja natalidad, envejecimiento social y la tendencia a la pérdida de población, es autor de los libros **“Suicidio demográfico en Occidente y medio mundo”** (CreateSpace – Amazon 2017), publicado en español e inglés, y **“El suicidio demográfico de España”** (ed. Homo Legens, 2011). Asimismo, en 2015 escribió la monografía **“Características demográficas fundamentales de la Cataluña y el País Vasco españoles”**, editada por el grupo parlamentario ALDE del Parlamento Europeo. También es autor del ensayo **“Coopetencia. Cooperación y competencia en cada paso de nuestras vidas”** (ed. Almuzara, 2006), sobre la cooperación entre rivales y la competencia entre socios/amigos.
- ✓ En 2013, puso en marcha la **Fundación Renacimiento Demográfico – Demographic Renaissance** (www.renacimiento-demografico.org), centro de pensamiento sobre los problemas ligados a la baja natalidad y envejecimiento de la población, de la que es Director. En esta materia, ha impartido **alrededor de un centenar de conferencias y charlas** en múltiples foros públicos y privados, en España y el extranjero, ha escrito **decenas de artículos**, y ha sido **entrevistado** en **numerosos medios de comunicación** (prensa, radio, TV, Internet), incluyendo gran parte de los más importantes de España, y algunos de referencia a nivel internacional (Forbes, AP News, Wall Street Journal, The Guardian, Sunday Times..).
- ✓ Es colaborador esporádico desde hace más de quince años sobre **temas económico-empresariales** en importantes medios de comunicación, como **“Expansión”** (artículos de opinión) o **“Radio Intereconomía”** (contertulio).
- ✓ Ha recibido varios **premios académicos y profesionales**:
 - Beca de Estudios en el colegio "Estudio" por su rendimiento escolar (1973).
 - Matrícula de Honor global en COU en el Instituto "Santamarca" (1982).
 - Premio AHCIET '92, de la Asociación Hispanoamericana de Centros de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones, por su participación en el desarrollo del Sistema Audiotex, en Telefónica I+D, en 1992.
 - Premio IBM al alumno más destacado en el área de Sistemas de Información en el Executive MBA de Madrid Business School, Class '93.
 - Premio "Actualidad Económica" al Sistema de Información sobre Empleo Público, desarrollado en Telefónica I+D con tecnologías de voz propias, como una de las "cien mejores ideas de 1993".
- ✓ Ha sido incluido en dos **solicitudes de patente** (por un sistema de información basado en tecnologías de reconocimiento y síntesis de voz, y por un sistema asimétrico de transmisión de datos en banda ancha).
- ✓ Entre sus aficiones, además de los viajes, las tertulias con amigos, el arte y la gastronomía, se cuenta la **lectura**, principalmente sobre temas de divulgación científica, historia, economía y negocios, política y viajes, así como la **investigación** sobre asuntos sociológicos y económicos. Ha sido muy aficionado al **ajedrez**, incluyendo la variedad de partidas “a la ciega”.

Anexo 2 - Áreas de experiencia en gestión de empresas como consultor externo, directivo o empresario

- ✓ Mejora de rentabilidad por incremento de ingresos y/o reducción de costes e ineficiencias, operativos y financieros.
- ✓ Crecimiento de ventas y cuota de mercado.
- ✓ Elaboración de planes de negocio.
- ✓ Lanzamiento de empresas o negocios, y gestión de proyectos complejos.
- ✓ Análisis de inversiones o desinversiones.
- ✓ Procesos de compra / venta de empresas y captación de capitales: diseño estratégico de las operaciones, valoraciones de compañías y activos, elaboración de cuadernos de venta, búsqueda de compradores / inversores, negociación, cierre y asesoría post-cierre.
- ✓ Impacto de la evolución demográfica en el negocio de empresas o sectores.
- ✓ Decisiones complejas estratégicas y de negocio.
- ✓ Proyectos de dinamización empresarial y transformación cultural “bottom-up”.
- ✓ Diseño y gestión de KPI.
- ✓ Fijación de esquemas de precios.
- ✓ Compras de alcance estratégico y preparación de ofertas en concursos públicos.
- ✓ Cumplimiento de políticas y normas (“compliance”).