

MEDIO: Infobrand Digital	FECHA: 25 de junio de 2007
SECCIÓN: 10 minutos con...	PAGINA:
NOTA: Asesoramiento sin barreras	



Asesoramiento sin barreras

Enrique D'Alessandro, Socio director de Cicmas Strategy Group, cuenta como es la alianza que realizaron con Quantumleap que le permitirá consolidarse en el mercado de la consultoría española. Efectividad publicitaria y comunicacional, desarrollo de acciones de marketing innovadoras y mobile marketing son algunas de las consultas más asiduas que reciben de las compañías en un mundo globalizado donde las tendencias se asemejan entre países.

-Como nace la idea de realizar una alianza entre CICMAS Strategy Group y Quantumleap, y que beneficios se generan a partir de la decisión?

Siempre pensamos que una alianza o sociedad con una consultora española era mas efectiva para la penetración en un mercado tan maduro en consultoría como lo es España. El aporte de QL es muy importante ya que están muy posicionados en el área de prensa y relaciones publicas y sus dos directores, Rafael Alberto Perez y Jesus Timoteo Alvarez, son dos catedráticos muy reconocidos en Iberia. Por lo que los beneficios de la alianza son muy alentadores para Cicmas.

-Uno de los estudios que se presentaron es el llamado "Nuevas demandas en servicios de consultoría" realizado entre empresas españolas, argentinas y mexicanas. Qué similitudes y que diferencias encuentran a la hora de trabajar en los tres mercados mencionados? ¿La globalización, ha influido para que cada vez más desaparezcan las diferencias?

Totalmente de acuerdo, la globalización ha hecho desaparecer casi las diferencias a nivel de las demandas de consultoría. Si bien España, se presenta como un mercado más maduro, por la cantidad de oferentes, Cicmas presenta una oferta bien diferenciada en metodologías, know how e integración de servicios que hace que nuestros servicios sean diferenciales frente a otras