



# LLORENTE & CUENCA, ALIADA DE EMPLEADOS

El modelo Partnership permite a los colaboradores de la empresa ser socios

Después del conocimiento, viene la pasión. Estos son uno de los puntos fundamentales para alcanzar el éxito en los negocios". En esta frase se resume lo que para el joven empresario español Alejandro Romero, socio y director general para América Latina de Llorente & Cuenca, son las herramientas claves para desarrollar un plan efectivo de negocios.

Romero, experto en comunicación financiera, empezó su carrera profesional casi con el nacimiento de la firma, hace 12 años, en calidad de pasante. Ahora es un alto ejecutivo.

Pero, ¿cómo lo logró? Llorente & Cuenca es una empresa de consultoría de comunicación de empresas nacionales y multinacionales, que adoptó el modelo Partnership, el cual permite a los colaboradores de la empresa convertirse en socios, en la medida en que cumplan con

un desempeño acorde a los requerimientos de la firma.

Fue de esta forma que Alejandro llegó a ser el responsable de la expansión de Llorente & Cuenca en América Latina, siendo él partícipe de la apertura de seis oficinas en los países de la región, y liderando un equipo de más de 150 profesionales en Ecuador, Perú, Argentina, Colombia, Panamá y México.

"Este modelo fue un motivante para involucrarme completamente en la firma, de acuerdo a esto pude aportar en un proceso de crecimiento continuo", sostuvo.

Llorente & Cuenca nace con un solo objetivo, ser la primera red de consultoras de comunicación en los mercados de habla hispana, por lo tanto, según indicó el ejecutivo, para viabilizar el sistema, la empresa se enfocó en la consecución de resultados positivos, innovadores y rentables en cada uno de los negocios de sus clientes. (APB)



ALEJANDRO ROMERO, SOCIO Y DIRECTOR GENERAL PARA AMÉRICA LATINA DE LA CONSULTORA DE COMUNICACIÓN LLORENTE & CUENCA

CORTESÍA