

## ESTRATEGIA

# Navarro consultores aboga por la calidad contra la crisis

## VALENCIA

**Extras.** La trayectoria de Navarro Consultores, consultoría especializada en el área de Alta Dirección, Ventas y Marketing, se caracteriza por el dinamismo y espíritu de crecimiento incluso en la actual situación económica de crisis. Como una PYME más, esta empresa tiene una serie de retos para sobrevivir y encontrar su espacio en un mercado cada vez más competitivo. ¿Qué acciones realiza?

## LA INTERNACIONALIZACIÓN

Las empresas españolas, y en especial las de la Comunitat Valenciana están atravesando una situación económica muy difícil. El conseguir nuevos clientes y proyectos de envergadura resulta cada vez menos rentable a consecuencia del mayor número de competidores y a la menor disponibilidad de liquidez de las empresas cliente. Navarro Consultores llevaba más de cinco años realizando colaboraciones puntuales con países de Latinoamérica. Sin embargo, en 2011 hemos tomado



Lluís Navarro. LP

la decisión clara y firme de abrir mercado de manera organizada y estable al otro lado del Atlántico». La internacionalización de una empresa, el abrir una delegación en otro país, requiere un gran esfuerzo por parte de toda la organización: prospectar el mercado de nuevos contactos, adaptar los productos y servicios a una nueva sociedad y mantener la calidad y nivel de servicios acostumbrados se convierten en objetivos ambiciosos para cualquier PYME. En estos momentos Navarro Consultores ha abierto una delegación en la ciudad de Buenos Aires (Argentina) para dar servicio a distintas regiones de ese país (Mendoza, Córdoba, Rosario), y servir de punta de lanza para seguir abriendo oficinas en el resto de países latinoamericanos. Se están consiguiendo nuevos clientes y acuerdos y alianzas estratégica.

## LA VENTAJA COMPETITIVA

El nivel de profundización y conocimiento que todo el equipo posee sobre el área de Alta Dirección, Ven-

tas y Marketing proporciona al cliente un know-how para implantar las mejores soluciones en su empresa. El ser especialista implica una gran inversión de recursos en el equipo de consultores y el crecer se convierte en un proceso lento y laborioso.

¿Por qué es importante crecer y ser de un tamaño 'mayor'? Al acceder a un nivel de clientes medianos y grandes es necesario ser una empresa proveedora fuerte, que pueda abarcar todos los servicios de consultoría que pueda necesitar. Para no perder la identidad y la ventaja competitiva de ser especialistas, Navarro Consultores está creando una serie de alianzas con distintas empresas consultoras especialistas en áreas no concurrentes entre sí: finanzas-contabilidad, comunicación, producción, jurídico-fiscal, etc.

Estas alianzas significan mucho más que una mera prescripción de servicios entre empresas consultoras: el ser aliado implica tener una calidad de servicios similar o superior a la propia, es contar con colaboradores comprometidos en diver-

sas zonas geográficas a nivel nacional e internacional, es abrir nuevos mercados a través de una empresa consolidada y conocida en una región determinada...

## APUESTA DE CALIDAD 100%

La calidad se transmite de forma inconsciente a todos los clientes en cada una de las acciones que realiza todo el equipo que forma parte de la empresa. Cuando se descuelga el teléfono y se atiende una llamada, en los logos e imagen corporativa, en las acciones comerciales, en el estilo de cerrar una venta, en cómo se proyecta el futuro de la empresa, etc.

«Gestionar la calidad de todo lo que implica nuestra empresa es prioritario para poder mantener y consolidar una relación satisfactoria y rentable con el cliente», señala. Por ello, en 2010 Navarro Consultores completó toda la implantación del sistema de calidad UNE ISO 9001 y durante los primeros meses del 2011 han renovado la certificación en todos sus servicios a través de la prestigiosa firma AENOR.

## EQUIPO HUMANO

Los consultores que forman el equipo de Navarro Consultores son especialistas. Cada uno se convierte en una inversión a largo plazo, creando así un núcleo fuerte y consolidado que asume como propio el proyecto empresarial. Esta implicación se convierte a nivel cotidiano en la mejora constante de los servicios y productos, aportando su punto de vista.

Generadores de Beneficios

## Consultores especializados en las áreas de Alta Dirección, Ventas y Marketing

Nuestra especialización nos permite conocer en profundidad el negocio, detectando así las necesidades reales de la empresa y garantizando los resultados de nuestras actuaciones.

Consultoría | Formación | Selección



**Navarro** consultores

Oficina central: Pintor Sorolla, 19 - 11º 46002 Valencia - España  
Tel. +34 963530328 www.navarroconsultores.com

