

La situación en la que se encuentra GARCÍA CÁMARA ha inducido a la dirección de la empresa a plantearse una estrategia de futuro adecuada a sus expectativas. Así pues, la situación actual nos invita a establecer una estrategia basada en la apertura de nuevos mercados en busca de clientes nuevos y en el diseño de productos que se adapten a las exigencias de los mismos con la intención de alcanzar la más alta competitividad.

La política de GARCIA CAMARA sigue siendo el suministrar productos que satisfagan las necesidades de nuestros clientes tanto en calidad, precio y servicio, mejorando los productos ofertados con el fin de estar en cabeza del sector. A todos los efectos para GARCÍA CÁMARA el CLIENTE es la prolongación vital de nuestra empresa, sin ÉL no existimos, en definitiva el CLIENTE es el “jefe”, por lo que GARCÍA CÁMARA trabajará para satisfacer sus necesidades en todos los aspectos:

- **INFORMACION / ATENCION.** Dotar de los mecanismos necesarios para que nuestro CLIENTE este adecuadamente informado.
- **DOCUMENTACION.** Tanto técnica como comercial que den seguridad a nuestro CLIENTE de lo que esta adquiriendo.
- **APOYO.** Por parte de toda la empresa que de suficiente seguridad a nuestro CLIENTE.
- **WEB.** Documentación e información genérica que facilite la labor de nuestro CLIENTE.
- **CONOCER SUS NECESIDADES.** Saber que es lo que nuestro CLIENTE necesita o demanda.
- **ANTICIPARSE A LOS PROBLEMAS.** Prever los sucesos que se puedan dar y que ocasionen problemas a nuestro CLIENTE.
- **CONOCER LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.** Estar informados y preocupados por las novedades que pueden afectar a nuestro CLIENTE.
- **SER COMPETITIVOS.** Política de precios ajustados que permitan ser competitivo a nuestro CLIENTE.
- **INNOVAR.** Diseñar nuevos productos que ayuden a prosperar a nuestro CLIENTE.
- **MEJORA DE LOS PROCESOS INTERNOS.** Optimizar los procesos para dar mas y mejor productos y servicio a nuestro CLIENTE.
- **PROPORCIONAR PRODUCTOS ACORDES A SUS NECESIDADES.** La calidad del producto debe ser acorde a lo esperado por nuestro CLIENTE.

- **SATISFACCION DEL CLIENTE.** El CLIENTE debe percibir que su inversión esta bien realizada.
- **GARANTIA.** El CLIENTE tiene que sentir la seguridad de que esta amparado por nuestra compañía.

Para todo ello, la dirección pone a disposición de su personal los medios necesarios para el cumplimiento de los requisitos, el desarrollo y la mejora continua del sistema de gestión de la calidad según la norma UNE-EN-ISO 9001.

Marines, a 1 de Febrero de 2016

Gerente:

Responsable de Calidad: