

Navantia, S.A., S.M.E. ("Navantia"), empresa estratégica para la defensa nacional y líder tecnológico en la construcción naval y en integración de sistemas complejos, establece **objetivos de negocio** cuyo seguimiento y consecución son de relevancia máxima en la actividad de la Compañía. Con la mirada puesta en el futuro, Navantia, junto con su accionista SEPI y el resto de partes interesadas, establecen la estrategia de la Compañía para lograr el **crecimiento económico**, aumentar la **competitividad** y contribuir a potenciar las **exportaciones españolas** y la **inversión extranjera** en España.

Para la consolidación y refuerzo del **liderazgo** en el mercado de **defensa nacional** e **internacional** y para reforzar el **posicionamiento europeo** y la apuesta de Navantia por la innovación en nuevos productos y servicios de alto **valor añadido**, tanto en el ámbito naval militar como en los mercados de diversificación y reparaciones, Navantia participa en un gran abanico de concursos o **procesos de oferta** en las distintas líneas de negocio de acuerdo a la estrategia de la Compañía.

Navantia ofrece a sus clientes **soluciones integrales** y **competitivas** desde un punto de vista tecnológico, industrial y económico. Así, adapta y evoluciona su **amplio catálogo de productos y servicios** siguiendo los requerimientos técnicos, programáticos y contractuales de clientes y mercado.

Para la consecución de los objetivos de la Compañía, ésta mantiene **acuerdos con socios** estratégicos, con la industria colaboradora, con los proveedores de equipos y servicios y demás organismos involucrados en el sector a nivel nacional, europeo e internacional.

Esta Política se fundamenta en los siguientes principios de actuación en las distintas fases del proceso de oferta:

- la **fidelización e involucración del cliente** en el proceso de oferta desde su génesis con un estudio y seguimiento cercano y continuo del mismo para adecuarse a sus necesidades y expectativas
- el trabajo en **equipos multidisciplinares**, altamente cualificados
- la contribución y **relación de largo plazo** con los distintos actores que participan en la oferta
- el **cumplimiento riguroso** de los requisitos legales, técnicos y contractuales, y
- la **excelencia tecnológica, comercial y la mejora continua**, aplicando las lecciones aprendidas en la optimización de los procesos de ofertas.

Navantia está **implicada al máximo nivel**, en el diseño y desarrollo de esta Política, así como en el seguimiento de su aplicación, proporcionando las herramientas y recursos adecuados que permitan acometer y cumplir los objetivos fijados; con ello asegura su continua adecuación a la Visión, Misión y Valores de la Compañía, teniendo en cuenta las necesidades y expectativas de las partes interesadas.