



## POLÍTICA DE CALIDAD

de MAIN TECHNICAL SOLUTIONS

Tiene como objetivo principal aportar valor a sus clientes alrededor de su proceso implementando soluciones y tecnologías provenientes de otros sectores. Las soluciones que aplica MTS a sus clientes son relacionados con las siguientes actividades: intralogística, termorefrigeración, consultoría, ultrasonidos y automatizaciones. Además de ofrecer estas soluciones a los clientes, MTS ha abierto una línea más de negocio relacionada con la desinfección de espacios, en la que produce una parte del proceso y implementa la luz ultravioleta a un robot móvil colaborativo, haciendo todo el proceso de montaje y comercialización de este.

MTS está formada por un equipo de ingenieros que cuentan con una larga experiencia en el sector y nuevas generaciones que hacen una fuerte apuesta por las nuevas tecnologías. La empresa apuesta por la calidad en garantizar los requisitos y objetivos de un producto o servicio.

MTS garantiza en todo momento la mejora continua de todos nuestros servicios, nuestros procesos, nuestro sistema de Gestión de Calidad y de su desempeño. Además del cumplimiento de los requisitos legales aplicable y otros requisitos.

MTS trabaja bajo la premisa de que la calidad no solo es de producto o servicio, también es de relaciones humanas y compromiso. La compañía hace una fuerte apuesta por la innovación colaborativa con el objetivo de crear o modificar un producto e introducirlo con éxito en el mercado y de dar soluciones específicas a cada cliente.

En la actualidad MTS cuenta con dos estaciones de montaje en un espacio de 150 m<sup>2</sup> íntegramente dedicados a la producción que dota a MTS de la capacidad tecnológica suficiente para dar respuesta al actual volumen de trabajo. MTS cuenta con la tecnología necesaria para cubrir todas las líneas de productos que han sido descritas en el apartado anterior desde su desarrollo a nivel teórico y de diseño hasta la realización de la solución final del producto. Gracias al *know-how* adquirido mediante la experiencia con los clientes como la aportada por los partners y alianzas estratégicas. En este aspecto, gracias a la formación de los trabajadores las labores de I+D y producción se ven cubiertas.

Precisamente, este apoyo a los clientes, así como el acompañamiento en las soluciones, forma parte de la ventaja competitiva que tiene MTS respecto a otras empresas. La empresa no da simplemente la solución y se la comercializa a cliente, si no que le diseña la mejor opción posible y hace un seguimiento/asesoramiento del trabajo realizado. Se trata de un servicio post-venta personalizado a cada cliente.

En Esparreguera, a 21 de diciembre de 2020.

---



Firmado: Maria Visa Boladeras  
(En representación de MAIN TECHNICAL SOLUTIONS)