

	PROGRAMA PARA CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y METAS SIG	Código	BGS-GC-FO-002
		Versión	01
		Fecha	4/07/2022
		Página	1 de 2

OBJETIVO SIG	Nro. 6	Aspecto de la Política
	Monitorear y evaluar la satisfacción o percepción del cliente y la seguridad de la cadena de suministros sobre los servicios de seguridad privada y minimizar los servicios no conformes..	Contamos con los recursos necesarios para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes y partes interesadas. Prevenimos o reducimos riesgos sobre: o Actividades ilícitas, como TID, LAFT, contrabando, robo, corrupción y soborno, así como todo riesgo

INDICADOR	Nombre	Formula	Responsable	Registro
	% de Clientes confiables	N° Total de Clientes evaluados aprobados / N° Total de Clientes evaluados x 100	Jefe Comercial	Evaluación previa al Asociado de negocio BGS-GC-FO-001/ Informe de visita al Cliente BGS-GC-FO-002

META DEL OBJETIVO	100% de clientes visitados y evaluados	PROTECCION ESTIMADA PARA CUMPLIMIENTO DE LA META (EN MESES)	12
--------------------------	--	--	----

JUSTIFICACIÓN DEL OBJETIVO (Aporte del Objetivo al SIG)	Garantizar la seguridad del servicio como empresa de seguridad privada y minimizar servicio no conforme
--	---

ESTRATEGIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO Y META	Capacitar al personal involucrado con el fin de crear una cultura basada en la seguridad del servicio
	Mantener infraestructura adecuada para la realización del servicio que sea segura
	Mejorar el servicio aportando a la seguridad de la cadena de suministro y de los procesos del SIG

ACTIVIDADES/CONTROLES EJECUTADOS PARA LOGRAR EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO Y META

ACTIVIDAD/CONTROL	RESPONSABLE	PERIODICIDAD EJECUCIÓN	INVERSIÓN \$ / PRESUPUESTO	INDICADOR
1. Realizar una evaluación previa al cliente	Jefe Comercial	Anual	No Aplica	No Aplica
2. Capacitar al personal sobre satisfacción al cliente, quejas y/o reclamos y servicio no conforme	Gerente de Gestión de Calidad y TI	Anual	No Aplica	No Aplica
3. Incluir en el procedimiento la definición del término clientes críticos" y su clasificación	Jefe Comercial	Anual	No aplica	No aplica
4. Establecer requisitos de seguridad antes de la selección, incluyendo la consulta de antecedentes a la composición accionaria	Jefe Comercial	Anual	No aplica	No aplica
5. Gestionar la firma de los acuerdos de seguridad a los clientes críticos	Jefe Comercial	Anual	No aplica	PROCESO: GESTION COMERCIAL Nombre: % de Acuerdos de seguridad Firmados. Fórmula: N° Total de Acuerdo Firmados / N° Total de Acuerdos Entregados x 100 Meta: 100% Frecuencia: Anual Registro: Acuerdo de Seguridad Clientes BGS-GC-DG-001 Responsable: Jefe Comercial
6. Realizar el seguimiento sobre el cumplimiento de los requisitos del acuerdo de seguridad que el cliente crítico alto se ha comprometido	Jefe Comercial	Anual	No aplica	No aplica
7. Gestionar las posibles quejas/reclamos de los clientes	Jefe Comercial	Anual	No aplica	No aplica

DOCUMENTOS DEL SIG SOPORTE DE LA GESTION DEL OBJETIVO Y META				FECHA DE FORMULACIÓN DEL	4/07/2022
Nombre del documento	Código	Nombre del Registro	Código	RESPONSABLE DEL SEGUIMIENTO	APROBADO POR:
Procedimiento de Gestión de Talento Humano	BGS-GH-PR-001	Programa anual de capacitación	BGS-GH-FO-015	Jefe Comercial Silvia Ophelan	Gerente General Ncola Mai
		Lista de asistencia	BGS-GH-FO-016		
Procedimiento de Gestión Comercial	BGS-GC-PR-001	Acuerdo de seguridad Clientes	BGS-GC-DG-001		
		Evaluación previa al Asociado de negocio	BGS-GC-FO-001		
		Informe de visita al Cliente	BGS-GC-FO-002		
-	-	Hoja del libro de reclamaciones	-		
-	-	Matriz o reporte de quejas /reclamos	-		
-	-	-	-		
-	-	-	-		
-	-	-	-		