

# MUJERES EN LA SEGURIDAD: MÁS QUE UN GÉNERO, EL PERFIL CORRECTO

*En esta edición recordamos y honramos a aquellas mujeres que han trabajado por la equidad de género, a las que hoy en día, se desarrollan profesionalmente en el sector de la seguridad con las mismas oportunidades*



**Mónica Ramos / Staff Seguridad en América**

**C**omo cada año, **Seguridad en América** dedica un merecido espacio para destacar el trabajo y desarrollo profesional de las mujeres que han destacado en el sector de la Seguridad, algunas de ellas, dentro de asociaciones, al frente de empresas, o en áreas como *Marketing* y *Ventas*. Marzo, en conmemoración de aquellas mujeres que dieron su vida por la igualdad de género, es el mes perfecto para conocer, un poco más, sobre las Mujeres de la Seguridad.



## MÓNICA MOLINA, DIRECTORA COMERCIAL Y SOCIA DE SEPSISA

Abogada de profesión, egresada de la Universidad La Salle, con un Diplomado en Dirección Comercial por la Universidad Panamericana, y cursando, actualmente, el Programa de Perfeccionamiento Directivo en IPADE, Mónica Molina, siempre elegante y con sus objetivos firmes y atención personalizada con los clientes, es socia y directora comercial en SEPSISA, empresa de Seguridad Privada con más de 20 años en el mercado.

Madre de dos varones, a los que, mira orgullosa y maravillada, cómo se han convertido en dos grandes seres humanos; Mónica Molina, es una de las mujeres con una larga trayectoria en el sector, y aunque hoy en día, enfrenta los retos de la industria con habilidad, hubo un momento en donde tuvo que aprender desde cero hasta llegar a la dirección.

"Inicié en SEPSISA hace 20 años como parte de los socios fundadores con funciones en el área de Ventas. Desde marzo de 2020 soy la directora Comercial, enfrentándome a grandes retos, uno de ellos, la pandemia por COVID-19. Fue difícil tomar la dirección desde casa, aislada, sin embargo, había que estar a la altura de la situación y con la responsabilidad de tomar decisiones acertadas, estábamos ante algo nunca visto por nosotros".

La primera meta que se propuso, fue la de sostener los socios comerciales que ya tenía la empresa, traer nuevos clientes y que continuara el crecimiento. Meta que cumplió en un 200 por ciento. SEPSISA ofrece los servicios de guardias intramuros, custodia al transporte de mercancías, alarmas y CCTV, y cuenta con las certificaciones ISO 9001/2015, BASC, ESR, y está trabajando por la obtención de: Great Place to Work, Igualdad de género, y ECOVADIS.

"Mi llegada a la seguridad fue totalmente casual, la vida te pone donde debes estar sin duda. Antes nos dedicábamos al sector farmacéutico y por necesidad de servicio de seguridad, nos dimos a la tarea de empezar una empresa. Me atrevo a decir que el ser emprendedores, constantes en el trabajo diario, buscando siempre la mejora y profesionalización de nuestras actividades, nos ha llevado al sitio que hoy tenemos en el sector de la seguridad privada. Día a día, buscamos innovar, ser mejores, aprender de los errores y siempre dar lo mejor que tenemos. La seguridad te envuelve, te absorbe y se vuelve parte de ti, llegué a la seguridad por casualidad y me quedé por decisión".

La empresaria ha vivido distintas experiencias que han fortalecido sus conocimientos, ser mujer no ha sido un impedimento para lograr sus objetivos, al igual que cualquier persona, la perseverancia, profesionalización y empeño, han sido lo que la han llevado a elevar los estándares de SEPSISA y contribuir con la seguridad del país.

"Estamos viviendo una época de inseguridad muy fuerte a nivel nacional, pienso que ha sido rebasada la capacidad de control por parte de las autoridades y es momento de cerrar frentes y aportar todo lo que sabemos y hacemos para sumar en la mejora del país. Tenemos grandes cambios en las leyes que buscan proteger a los trabajadores, y considero que son acertadas: mejores jornadas, y salarios nos ayudarán a dignificar la profesión de guardia de seguridad, creando una mejor calidad de vida para todos".



## JULIETA ALVARADO ALDAMA, **MARKETING MANAGER EN MULTIPROSEG**

Licenciada en Mercadotecnia por el Centro de Estudios en Ciencias de la Comunicación (CECC), Julieta Alvarado Aldama colabora con Multiproseg, empresa enfocada en ofrecer servicios de Técnicos en Seguridad Privada y Vigilancia, Custodias de Transporte, Sistemas Electrónicos de Seguridad, Análisis de Riesgos y Monitoreo a nivel nacional. De igual manera, es fundadora de JUMI-MKT, agencia de mercadotecnia y publicidad especializada en el sector de la seguridad.

“Mi formación se ha enriquecido con diversos cursos y seminarios especializados en seguridad, tales como Active Shooter Training, Gestión de Riesgos y Seguridad en México, y Comunicaciones Hostiles y Amenazas. Estas experiencias me han permitido fortalecer mis conocimientos y habilidades en el área”.

Uno de los mayores desafíos a los que Julieta se ha enfrentado en su carrera en la seguridad, ha sido lidiar con el sentimiento de no ser lo suficientemente capaz o experta en el área. Además, que ser joven puede ser un arma de doble filo, ya que, en ocasiones, se puede enfrentar a la falta de credibilidad o a no ser tomada en cuenta.

“Considero que he tenido la fortuna de rodearme de personas excepcionales dentro del sector, quienes me han brindado su apoyo y se han convertido en mentores clave para mi desarrollo. La creación de comunidades sólidas y la construcción de amistades dentro del gremio han sido, sin duda, el mayor respaldo que he recibido. Estas conexiones no sólo me han permitido crecer profesionalmente, sino también superar retos con confianza y determinación”.

La comunicóloga tiene una participación muy activa en las asociaciones de la seguridad, una de ellas, es ASIS Internacional Capítulo México, en el que, recientemente, se integró a la Mesa Directiva como Tesorera, y forma parte del Steering Committee de Nextgen International, una comunidad global que brinda herramientas y oportunidades para las nuevas generaciones de profesionales de la seguridad (Nextgens).

“Cuando me preguntan sobre habilidades blandas que se requieren en la seguridad, siempre busco respaldar mis respuestas basándome en el estándar del *Senior Security Executive* de ASIS International. Este documento establece las competencias clave que debe poseer un *Chief Security Officer* (CSO). Además de las habilidades duras que aportan conocimiento técnico, experiencia y dominio como exper-

tos en temas de seguridad (*Subject Matter Expertise*), se destacan competencias alineadas con las habilidades blandas esenciales para un liderazgo efectivo”.

Estas habilidades incluyen: Liderazgo estratégico: enfocadas en el pensamiento crítico, la visión estratégica y la toma de decisiones alineada a los objetivos organizacionales, integridad, entendimiento y motivación de otros (una capacidad vital para inspirar y guiar equipos hacia el cumplimiento de metas comunes). Así como inteligencia emocional, incluyendo empatía, para establecer y liderar un enfoque holístico de protección de activos, posicionando al CSO como un líder estratégico e integral en el ámbito de la seguridad.

“Considero que se debe promover de manera más activa la aplicación de la equidad dentro del sector de seguridad. Esto implica asegurar la igualdad salarial para mujeres que desempeñan las mismas funciones que sus pares, así como fomentar un entorno laboral basado en el respeto mutuo y la valoración del talento sin importar el género.

Crear espacios seguros, inclusivos y libres de sesgos permitirá no sólo el desarrollo profesional de las mujeres, sino también una industria de seguridad más innovadora, equitativa y eficiente”.

## IRAZEMA GARZA BERMAN, DIRECTORA GENERAL DE GSI FABRIL

Guiada por la experiencia y consejos de su padre, Irazema Garza Berman, concluyó sus estudios profesionales e ingresó al sector de la seguridad en el reconocido Grupo GSI, actualmente dirige GSI Fabril, empresa especializada en la manufactura y blindajes de unidades de traslado de valor.

“Mi padre, Diego Garza, fue parte del corporativo Grupo GSI en el sector de seguridad muchos años. Él fue mi motivación, ya que me enseñó que era muy importante tener una profesión para alcanzar el éxito en cualquier ámbito profesional. Tuve la oportunidad de entrar a trabajar y desarrollarme en esta empresa de seguridad, siempre he tenido una familia exitosa y sobre todo unida y llena de amor, somos guerreras y ambiciosas de seguir superándonos”.

Uno de los retos a los que se enfrentó cuando se hizo cargo de GSI Fabril fue el de acomodar y ordenar la empresa, trabajando y creando nuevos proyectos para hacerla más productiva y exitosa, concentrándose en observar y entender todos los departamentos y al personal, logrando un balance entre armonía, trabajo en equipo y liderazgo.

“La resistencia al cambio por parte de los trabajadores, la competencia en el mercado, el invertir en metodologías y certificaciones que apliquen al giro de manufactura, así como la tecnología en maquinaria para optimización de procesos, fueron algunos de los desafíos que encontré en un inicio, mismos que hemos logrado afrontar con éxito”.

Dentro de esta industria, Irazema tuvo que desarrollar otras habilidades para estar a la altura de los retos de ésta, entre ellas, la capacidad de evaluar y analizar los riesgos, conocer el producto, saber sus especificaciones técnicas, para ofrecer al cliente lo que él necesita para su seguridad.

“Vender un producto de seguridad no es fácil, hay que saber ofrecer lo correcto, conociendo a detalle sus composiciones, sobre todo porque en GSI Fabril, desarrollamos todo tipo de proyectos para proteger la seguridad física de un establecimiento, así como maquinaria totalmente automatizada, corte láser, Cnc, y estamos por implementar brazos robóticos, tecnología que requiere conocimiento y entendimiento para poderla ofrecer y aplicar”.

Y aunque Irazema Garza tuvo el apoyo y la *expertise* de su papá, está consciente de las necesidades que las nuevas generaciones tienen para per-

tenecer a esta industria, sobre todo, el buscar que sea equitativa como cualquier otra. La empresaria recomienda implementar acciones que promuevan la igualdad de oportunidades, eliminen los prejuicios y fomenten la diversidad. Y, desde la dirección, contratar de manera equitativa, sin importar el género, sino que cumplan con perfiles, eso ayudará a la diversidad. Así como promover a las mujeres en puestos de liderazgo, dar voz a éstas y apoyarlas con capacitación profesional en este sector.

“La seguridad privada en México tiene mucho potencial, estar seguros es importante y todos queremos sentirnos protegidos, entre más personas formen parte de este medio, podremos fortalecer y mejorar la seguridad de nuestro país”.





## KARLA ÁVILA ANAYA, DIRECTORA GENERAL DE BLINDAJES URBANOS

En busca de un cambio en su vida, y con apoyo de su padre, Karla Ávila Anaya, encontró en la Seguridad, un reto que estaría dispuesta a enfrentar y que con los años se convertiría en una pasión. "Fue mi padre, Arturo Ávila Rosas, quien me abrió las puertas de la blindadora, en la que tuve mi primer contacto con el mundo de la seguridad. A medida que comencé a relacionarme con los clientes y ganar su confianza, me di cuenta de que mi conocimiento en el área era limitado. Por lo tanto, decidí invertir en mi educación y capacitación en seguridad".

Lo primero que hizo, fue viajar a Israel, donde se especializó en Análisis de Voz (LVA), posteriormente, continuó sus estudios con el Certificado de Profesional de Seguridad (CPP), aunque aún tiene pendiente realizar el examen. También ha completado cursos en Dirección de Seguridad de Empresas (DSE), tiro, defensa personal y, hace algunos años, finalizó el Diplomado en Defensa y Seguridad Nacional por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

"Estos estudios y experiencias han sentado las bases para mi carrera en el área de seguridad, y estoy comprometida con seguir aprendiendo

y creciendo en este campo". A lo largo de su trayectoria en esta industria, Karla Ávila se ha enfrentado a diferentes retos, el primero de ellos es la rápida evolución de los sistemas tecnológicos aplicados a la seguridad, de ahí su empeño en estar siempre actualizada.

Otro desafío importante es el crecimiento de la inseguridad y la evolución de la delincuencia. "Los criminales están cada vez más organizados y utilizan tecnologías avanzadas para cometer delitos. Por lo tanto, es primordial estar alerta y actualizada sobre sus métodos y tácticas para poder estar al menos un paso adelante y prevenir sus acciones".

Pese a que, en un principio, no era tomada en serio por no pertenecer al sector, "la chef", como fue conocida en algunas instituciones del gobierno por ser justo eso, una chef, no desistió y, por el contrario, sus conocimientos y habilidades la ayudaron a ganarse un lugar entre los altos mandos.

"Dos instituciones que marcaron mi trayectoria fueron la Procuraduría del Estado de México y la Policía Federal. Cada vez que visitaba estas instituciones aprendía algo nuevo y escuchaba historias de éxito gracias a la aplicación de la seguridad, el compromiso y el esfuerzo de sus miembros. Esas experiencias me enseñaron la importancia de la seguridad en la sociedad y me motiva-

ron a seguir trabajando en este campo, buscando hacer una diferencia positiva en la vida de las personas".

Karla Ávila se ha convertido en especialista en el área de Inteligencia y Seguridad, específicamente en la investigación y análisis de información, así como en Blindajes Urbanos, y en el uso de herramientas diseñadas para recopilar información, redes de vínculos que le permiten analizar y visualizar las relaciones entre personas, organizaciones y objetos. De igual manera el OSINT (Inteligencia de Fuentes Abiertas), que son técnicas y herramientas para recopilar y analizar información pública disponible en Internet y otros medios, entre otras.

"La seguridad es un campo en constante evolución, y las amenazas también cambian rápidamente, si alguien quiere adentrarse en esta industria, yo les recomiendo profesionalizarse, buscar a los profesionales y aprender de ellos, apoyarse en la práctica tanto en empresas de seguridad como agencias de seguridad. Crear redes de contactos, aquí siempre estamos dispuestos a ayudarnos entre nosotros; mantente actualizado, trabaja con ética y aprende de los errores. Aprovecha la tecnología, y muy importante: NUNCA TE RINDAS".

## MÓNICA PELAYO CANALES, DEPUTY DIRECTOR DE MOPEC SECURITY

La trayectoria profesional de Mónica Pelayo Canales, ha sido toda una aventura llena de aprendizajes y momentos que la han transformado. Todo comenzó en una pequeña empresa de logística de transporte internacional.; aunque era una compañía chica, la hoy subdirectora de Mopec Security, tuvo la fortuna de involucrarse en distintas áreas, lo que le permitió aprender de todo un poco y ver cómo funciona una empresa desde adentro y no tener miedo a trabajar en cualquier área.

Después ingresó a Telefónica, en el área comercial para atender Cuentas y durante seis años y medio aprendió sobre líneas móviles y fijas, logrando objetivos de venta ambiciosos. "Trabajar ahí me dio una perspectiva completamente diferente sobre mí, hablando de que me encantan los retos y aparte sobre los negocios y los proyectos de gran escala. Pero como la vida siempre tiene sorpresas, un día recibí una llamada que cambió mi rumbo, Universal Music México me invitó a unirme a su equipo de Brands. Básicamente, mi trabajo era buscar que las marcas quisieran llevar a cabo campañas con los artistas de Universal Music".

Fueron 14 años llenos de experiencias únicas, creatividad y mucho aprendizaje, a la par de su trayectoria, su hermano, Luis Javier Pelayo, fundó su empresa, Mopec Security, nombre, que hoy sabemos, es por su hermana. "Durante mucho tiempo me insistió en que me uniera a él, y hace cuatro años decidí dar el salto y decirle que sí. Nos asociamos y juntos hemos emprendido esta increíble aventura. Trabajar con alguien a quien admiro tanto ha sido una de las mejores decisiones de mi vida. Cuando llegué, Mopec ya estaba muy bien posicionada en la industria de la seguridad, gracias a su visión y liderazgo. Hoy seguimos creciendo y retándonos cada día, y eso es algo que me llena de orgullo".

Pero para Mónica Pelayo no todo es seguridad, hace algunos años descubrió "Inferno Hot Pilates", una práctica que la conquistó completamente. "Me certifiqué como *trainer* y ahora doy clases en un estudio Hot Room. Es mi escape perfecto del día a día, lo que me ayuda a mantenerme en equilibrio y en paz conmigo misma. He tenido la suerte de vivir varias facetas profesionales y personales, cada una de ellas llena de retos y sa-

tisfacciones que me han llevado hasta donde estoy hoy. Pero más que nada el aprendizaje de haber estado en compañías grandes, de saber la importancia y el por qué de muchas áreas de la empresa que se tienen que cuidar".

Una de las barreras a las que se ha enfrentado dentro de Mopec y la seguridad electrónica, es la mentalidad de muchas empresas mexicanas hacia este tipo de soluciones, ya que existe la percepción de que los sistemas de seguridad son un gasto en lugar de una inversión estratégica, lo que lleva a muchas compañías a optar por marcas más económicas o equipos de menor calidad, sin embargo, en su experiencia, estas decisiones han traído consecuencias negativas como tecnología rezagada que no cumple con los estándares.

"Otro desafío que he enfrentado está relacionado con la falta de valoración y mantenimiento de los equipos una vez instalados. En muchos casos, las empresas no comprenden la importancia de realizar mantenimientos preventivos ni de cuidar los sistemas para garantizar su óptimo funcionamiento

a lo largo del tiempo. Lo veo como algo similar a tener un coche: si no le haces mantenimiento constante o actualizaciones, eventualmente empezará a fallar y, en el peor de los casos, puede quedar inutilizable".

La empresaria es un claro ejemplo de dinamismo, adaptación y profesionalización, pues a pesar de que se ha desarrollado en distintas áreas, en todas lo hizo con éxito. Mopec ofrece servicios y consultoría, seguridad electrónica que, es un reto, pero no de género, sino para cualquier persona que la quiere desarrollar.

"Un día nos dijo una amiga muy querida 'las ganas, ganan', así que si quieres estar ahí hay que enfocarse en aprender y capacitarse constantemente, tener muy claro el impacto de la seguridad y la importancia de estar alineados a una cultura de servicio que permita siempre entregar los perfectos resultados. Desarrolla habilidades de comunicación y escucha activa para entender las necesidades de los clientes y explicar el valor de las soluciones que ofreces".



## CAROLINA PRADO, GERENTE DE SOPORTE TÉCNICO EN RESSER TECNOLOGÍAS

La industria de la seguridad se nutre de especialistas que no necesariamente se formaron en el área, por el contrario, llegaron sin saber que en ella encontrarían un propósito de vida y una pasión. Hay quienes son administradores, ingenieros mecánicos, comunicólogas y hasta periodistas. Cada empresa requiere de distintas áreas para funcionar, y cada una contribuye, como la propia Seguridad, para el beneficio de los clientes. Tal es el caso de Carolina Prado, una joven que inició su carrera profesional hace 15 años en el Periódico Mural (Grupo Reforma) en Guadalajara, donde se desempeñaba como encuestador del departamento de Opinión Pública.

Dado que el perfil requería viajar constantemente y hablar con personas desconocidas, Carolina fue desarrollando confianza y seguridad personal para desenvolverse fuera de su círculo cercano. Años después ingresó a lusacell/ATT en el área de Servicio al Cliente, donde la escucha activa, manejo de conflictos y la resolución de problemas eran el día a día.

Actualmente se desempeña como gerente del departamento Soporte Técnico en la empresa RESSER TECNOLOGÍAS, la cual se dedica al Rastreo Satelital, con la misión de que sus clientes vivan y duerman tranquilos.

“Hace siete años entré a Resser Tecnologías, nuestro enfoque es la Innovación y el Rastreo Satelital, descubrí que esta área contribuye a la protección de las personas y empresas desde sus vehículos mediante un GPS. Lo que me ha motivado a permanecer, es saber estamos ayudando a mejorar la logística de alguna empresa, dar seguridad en situaciones de emergencia o incluso llegar a prevenir robos”.

Algunos de los desafíos a los que se ha enfrentado en este sector, son el incremento de robos vehiculares, la falsificación de señales de GPS, o bloqueadores de señal, lo cual incentiva a que Resser desarrolle soluciones a la vanguardia y las adapte a nuevas tecnologías y tácticas utilizadas por los delincuentes.

Dado que la delincuencia se adapta rápidamente a las nuevas tecnologías, la innovación en el rastreo satelital y sistemas de prevención es crucial para contrarrestar estos desafíos. “Algo

que puedo recomendar desde mi experiencia en este sector, es que, para lograr una operatividad de negocio segura, exista la participación en iniciativas de seguridad pública mediante campañas de concientización donde se pueda promocionar el uso del GPS para el Rastreo Satelital. En Resser hemos establecido colaboraciones con fuerzas de seguridad locales para proporcionar acceso en tiempo real a la ubicación de vehículos y activos robados, lo que ha resultado en una recuperación más rápida”.

Proveniente de un medio impreso, adaptarse al mercado de la seguridad, sus retos y demandas, no le costó trabajo, Carolina Prado tiene presente que, desde el área que esté, en la industria que sea, el aprendizaje constante y la resolución de problemas, son herramientas para continuar creciendo profesionalmente.

“Yo aprendí a desarrollar habilidades como la resolución de problemas, la escucha activa y la adaptabilidad, ya que son esenciales en este sector. Además de mantenerse actualizados con las nuevas tecnologías y considerar certificaciones en áreas como ciberseguridad, tecnologías satelitales y análisis de datos”.





**CINTHIA BAUTISTA LEON, COORDINADORA DE MERCADOTECNIA Y COMUNICACIÓN DE LA DIVISIÓN DE ENERGÍA Y TECNOLOGÍA PARA LAS EDIFICACIONES EN BOSCH**

Con más de 20 años de trayectoria profesional, Cinthia Bautista, comenzó a trabajar antes de terminar la licenciatura en Mercadotecnia, área en la que se ha desempeñado durante ese tiempo en distintas compañías, varias de ellas, globales.

“Los primeros años estuve participando en el mercado de la publicidad en agencias dedicadas a la promoción, investigación de mercados y *marketing* para marcas B2C. Los últimos 12 años he tenido la fortuna de participar en el sector de la seguridad, primero con un distribuidor y posteriormente en el área de Mercadotecnia dentro de la división de Sistemas de Seguridad y Comunicación como responsable de Mercadotecnia y Comunicación para México”.

Cinthia es madre de una pequeña de ocho años, quien es su motor y motivación para trabajar en ser mejor persona y profesional cada día. El primer acercamiento que tuvo al sector de la seguri-

dad, fue participando dentro del equipo de Marketing de Inalarm, reconocido distribuidor, y que precisamente era liderada por una gran mujer, la señora Lucy Rivero a quien admira mucho.

“Considero que la señora Lucy y mi jefa, en su momento, Claudia García; fueron punto de referencia para mi carrera en este sector. Parte de mi trabajo en ese rol era desarrollar en conjunto con las marcas, acciones y promoción de éstas y a partir de este relacionamiento surgió una oportunidad en Bosch, una gran empresa y marca dentro del mercado de la seguridad, a lo largo de este tiempo he tenido que aprender y entender todo el ecosistema y cómo se mueve este mundo tan peculiar”.

Cinthia adaptó su profesión a la demanda de un sector de gran relevancia, sin seguridad no existiría ningún negocio, a lo largo de los años se ha dado cuenta que las habilidades que se requieren para desarrollarse en esta industria son las mismas que cualquier sector requiere, sin embargo, ha observado que, la mayoría de ellas son predominantes en las mujeres: respeto, determinación, empatía, disciplina, pasión, escucha activa, empoderamiento, enfoque en la excelencia y resiliencia.

“Considero que por naturaleza buscamos siempre encontrar mejores oportunidades y formas de resolver los desafíos que se nos presentan y buscamos más que competir, sumar y trabajar en equipo por un proyecto u objetivo. Me encantaría ver cada vez más a mujeres en posiciones de liderazgo y estratégicas, que conformen equipos con más mujeres, en general una participación más activa en diferentes roles y posiciones. Hay visiones muy enriquecedoras que sin duda pueden sumar a este gran sector”.

Formar parte de este sector puede ser una decisión muy gratificante llena de retos y desafíos, “pero también de muchos aprendizajes. Recomendaría, familiarizarse con las diferentes áreas y elementos del ecosistema de seguridad, mantenerse actualizado y al tanto de las innovaciones tecnológicas y tendencias. Trabajar y desarrollar el *networking*, desarrollar una comunicación efectiva y trabajo en equipo. La carrera en este sector puede ser desafiante, pero la perseverancia es clave. No te desanimas ante los obstáculos y sigue aprendiendo y creciendo”.

## KENIA NAVARRO ROMO, GERENTE DE CALL CENTER EN RESSER

Las oportunidades en la seguridad se han abierto para las nuevas generaciones, las cuales se ven cada vez más interesadas en conocer los desafíos de este sector y se involucran de manera directa para contribuir con la mejora de la seguridad desde el área que sea.

Kenia Navarro, se unió al equipo de Resser en el año 2019 como ejecutiva de atención y monitoreo, un área que se encarga de coordinar operativos para la recuperación de vehículos, lo cual le interesó y se desarrolló con facilidad por lo que su desempeño y productividad le abrieron más oportunidades laborales. "Sin esperarlo, la dirección de Resser me dio la oportunidad de tomar la gerencia donde el panorama y responsabilidad es diferente y siempre apoyando al equipo, por lo que no dudé en aceptarla".

Kenia comentó que los principales retos a los que se enfrenta desde su área, son la protección de datos per-

sonales, el uso indebido de datos, y el incremento al robo de vehículos. "Desde mi perspectiva, considero que el panorama de la seguridad en este año, probablemente se verá influenciado por el rápido avance de las tecnologías y el surgimiento de nuevas amenazas".

Resser es una empresa de seguridad privada, que utiliza tecnologías de posicionamiento global, tecnologías de computación en la nube y desarrollo de software, todo el personal, en cualquier área que se encuentre, debe conocer sobre esta tecnología y los beneficios que brinda a sus clientes, así como los riesgos de no contar con ella, para poder ofrecer la solución que cada uno requiere, además de contar con certificaciones que avalen su profesionalismo.

"Para poder brindar un servicio eficiente relacionado a la seguridad, se tiene que garantizar, primero, la seguridad de la propia empresa. Es importante contar con certificaciones que garanticen la protección de los datos y la privacidad de nuestros clientes, seguido de cero exposición a riesgos de nuestros

colaboradores. Nosotros coordinamos los operativos de recuperación y las autoridades son quien, en campo, los ejecutan. Nuestro giro de negocio se reinventa a sí mismo con nuevas tecnologías y herramientas que hacen nuestra labor de brindar seguridad cada día más eficiente".

Kenia comentó que el 2025 tendrá más avances e innovaciones tecnológicas en seguridad, pero también visualiza una situación compleja en materia económica y social, con inseguridad presente, por lo que recomienda que, si es de su interés formar parte de este gremio, mantener una constante actualización. "Es importante que te formes bien tanto en conocimientos técnicos como en habilidades interpersonales. Aprovechar las oportunidades de práctica y la experiencia en el campo, mantenerte actualizada con las últimas tendencias y normativas, y seguir aprendiendo para avanzar en tu carrera".





## PILAR AGUERREBERE, GERENTE DE MARKETING PARA MÉXICO, CENTROAMÉRICA Y CARIBE EN GENETEC

Diseñadora Industrial egresada de la Universidad Iberoamericana, con un diplomado en Marketing Digital por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Pilar Aguerreberere cuenta con 10 años de experiencia en la industria de la seguridad, donde ha desarrollado una sólida trayectoria en el área de Marketing. "Inicié mi camino en la industria de la seguridad en HID Global en 2015, liderando la organización de eventos para Latinoamérica y, posteriormente, asumí la gerencia de Marketing para la región. Desde hace casi 4 años, formo parte de Genetec como gerente regional de Marketing, gestionando estrategias para México, Centroamérica y el Caribe".

Además de toda la actividad que realiza en el ámbito laboral dentro de esta industria, Pilar lleva 15 años de casada, es madre de una niña de 11 años y un niño de siete, por lo que es un claro ejemplo de que, la profesionalización con la maternidad y la familia, no están peleadas. "En mis tiempos libres, disfruto estar en contacto con la naturaleza y aprovecho para salir en familia, lo que nos permite desconectar y recargar energías, el famoso *reset*".

Su *expetise* en *marketing* y organización de eventos, la ayudó a forma una carrera sólida en este sector, el dinamismo y la práctica que adquirió en trabajos previos como en Televisa y Pfizer, le permitieron adaptarse y superar cualquier barrera que se pudo encontrar en el camino, ya que la seguridad tiene sus propias particularidades y no cualquiera entiende la presión y las situaciones que se presentan en ella".

"Este sector me atrapó por su dinamismo constante: siempre hay novedades, tecnologías innovadoras y retos que enfrentar. Además, es un campo que impacta directamente en la protección de personas y empresas, lo que me motiva a seguir contribuyendo con estrategias que generan valor y marcan la diferencia".

Genetec es una empresa global de *software* que desarrolla soluciones para la industria de la seguridad física, incluyendo videovigilancia, control de acceso, reconocimiento automático de matrículas (ALPR), intercomunicadores, detección de intrusiones y más. Es el mayor desarrollador de *software*



de gestión de video (VMS) y el segundo más grande en control de acceso. También ofrece soluciones para detección de intrusiones, sistemas de intercomunicación y gestión de evidencias digitales.

"Uno de los mayores desafíos en un inicio, fue familiarizarme con las tecnologías y soluciones avanzadas en el sector de la seguridad, que inicialmente eran muy técnicas para alguien con un trasfondo en *marketing* en la industria farmacéutica y de entretenimiento. Aprender a traducir conceptos complejos en mensajes claros y atractivos para los clientes fue clave".

Otro desafío que encontró Pilar, fue el alinear las estrategias de *marketing* en regiones con contextos culturales y económicos tan diversos como México, Centroamérica y el Caribe, y que cada iniciativa sea relevante para su mercado sin perder cohesión a nivel regional.

Aunque pertenece al área de *Marketing*, quien se adentra en esta industria aprende no sólo de los servicios y tecnología que la rodean, sino también, del contexto social, económico y en materia de seguridad que cada país o región presente en el día a día. Pilar considera que, este año, el panorama de la seguridad en México estará marcado por el aumento de la comple-

jidad de los ciberataques, impulsados por tecnologías como la inteligencia artificial y la automatización. Esto pondrá a prueba las soluciones tradicionales y exigirá una mayor inversión en ciberseguridad avanzada.

"A medida que la digitalización y el Internet de las Cosas (IoT) continúen expandiéndose, también aumentarán los puntos vulnerables, por lo que será esencial contar con soluciones integradas que protejan tanto infraestructuras físicas como digitales. En Genetec, trabajamos para ofrecer sistemas de seguridad convergente que integren videovigilancia, control de acceso y protección cibernética".

Pilar ha encontrado en Genetec, una plataforma, no sólo para ofrecer tecnología en seguridad, sino también para dialogar y entender los riesgos que hay en cada industria. "En Genetec valoramos el enfoque integral de la seguridad, donde no sólo se usan soluciones tecnológicas avanzadas, sino que también se comprende a fondo el contexto y los riesgos de cada cliente. Si tienes pasión por la tecnología y un interés en proteger tanto a las personas como a las empresas, la seguridad electrónica es un campo lleno de oportunidades y crecimiento profesional".

## TATIANA OLIVEIRA, DIRECTORA DE PREVENTAS EN CONVERGINT MÉXICO

Ingeniera eléctrica de formación, natal de Brasil, Tatiana Oliveira, comenzó su carrera trabajando en obras, manejando todo lo relacionado con civil, eléctrica, aire acondicionado, seguridad, automatización y sistemas contra incendios. Posteriormente, pasó al área de Presupuestos. Durante 15 años trabajó en una constructora en Brasil y en 2020 ingresó a Convergint. Por tres años fue directora de Preventas para toda LATAM y hace un año se mudó a México, donde actualmente maneja toda el área de Preventas para el país.

“Convergint, es el integrador de seguridad más grande del mundo, cuando ingresé me enamoré de la empresa y del mercado. El mercado en México es increíble y lleno de oportunidades”. Pero no todo es ingeniería y seguridad, Tatiana es casada y tiene una hija de seis años, Sophia.

Cuando comenzó en la industria de la ingeniería, tenía tan sólo 23 años. Era una industria dominada por hombres y ser tan joven era un desafío, ya que, al parecer, siempre le lanzaban preguntas sólo para ella, para validar sus conocimientos técnicos antes de abordar el tema principal. Hoy en día, esto ha cambiado y poco a poco, las mujeres tienen mayor presencia y respeto en industrias donde hace unas décadas no eran tomadas en cuenta.

“En el sector de la seguridad física, es crucial desarrollar una combinación de habilidades técnicas, blandas y personales. Es importante conocer los equipos y sistemas, y cómo integrarlos. Observar las necesidades del cliente, proponer nuevas tecnologías y estar cerca de los fabricantes para aprender sobre nuevas tecnologías todos los días. Esto no tiene que ver con el género, sino con tus habilidades y conocimientos, tu interés por profesionalizarte y aplicar lo que sabes”.

Tatiana considera que, para aumentar el interés y la participación de las mujeres en todas las industrias, es necesario empezar desde la raíz. “Creo que debemos iniciar con la formación en las escuelas, explicando a las niñas qué es la ingeniería, cómo se aplican las tecnologías y cómo todo está interconectado. Romper la idea de que ciertos roles, como la seguridad física, son ‘más adecuados’ para hombres. Las mujeres pue-

den desempeñar cualquier función si se les da acceso a la misma formación y herramientas”.

Agregó que también es importante implementar políticas de reclutamiento que incluyan más mujeres y promover su ascenso a roles de liderazgo. Así como facilitar horarios más flexibles para quienes asumen responsabilidades familiares, sea hombre o mujer, ofrecer formación en habilidades técnicas, liderazgo y gestión de riesgos, y establecer programas de mentoría. Además, destacar públicamente los logros de mujeres en la seguridad para inspirar y atraer a más al sector, como ya se está haciendo notorio en distintas asociaciones de seguridad.

Algunas de las habilidades que se adquieren, por necesidad, en esta industria son la respuesta inmediata, pero planeada, a situaciones de riesgo críticas. “Gestionar la presión en situaciones de seguridad críticas es fundamental para tomar decisiones acertadas y mantener el control. Saber trabajar en equipo, proponer

reuniones para discutir problemas y escuchar otras opiniones es importante. Una vez resuelta la situación, es crucial regresar al equipo con buenas prácticas para utilizarlas en situaciones similares, así es cómo aprendimos a desempeñarnos en esta industria”.

Que existan nuevas generaciones interesadas en formar parte del sector, le parece extraordinario, y a ellas les recomienda: tener una formación técnica y luego investigar sobre las diferentes áreas de la seguridad: física, ciberseguridad, corporativa y pública; buscar capacitaciones técnicas con los fabricantes, ya que siempre hay nuevas tecnologías. Trabajar en habilidades blandas como comunicación efectiva, resolución de conflictos, atención al detalle, liderazgo y trabajo en equipo; buscar mentores y redes de apoyo, y aprender sobre normativas y leyes.

“La seguridad es un campo lleno de oportunidades y, con la preparación adecuada, puedes desarrollar una carrera sólida y gratificante”.



## KENIA CABALLERO, DIRECTOR MEXICO EN SECURITY INDUSTRY ASSOCIATION (SIA)

Recientemente la Security Industry Association (SIA) reforzó su compromiso con el sector de la seguridad en México al nombrar a Kenia Caballero como la directora del Capítulo en México; SIA nació en Estados Unidos como la principal asociación comercial para proveedores de soluciones de seguridad a nivel global, y busca proteger los intereses de sus agremiados, así como brindarles información, educación y mentorías para su profesionalización.

“Uno de los mayores desafíos que he enfrentado en mi carrera en la industria de la seguridad ha sido la constante evolución de las amenazas y la necesidad de adaptarnos rápidamente a nuevas tecnologías y regulaciones. Como directora, es fundamental estar al tanto de estos cambios y apoyar a los miembros de la asociación a contar con las herramientas y conocimientos necesarios para enfrentarlos”.

Licenciada en Comunicación, con una trayectoria profesional profundamente enfocada en el *marketing B2B* desde su primera experiencia laboral, Kenia Caballero ha tenido la oportunidad de trabajar en diversas industrias, como seguros, tecnología de la información (TI), manufactura y ciencias de la salud; cada una de estas experiencias le ha permitido ampliar su visión y habilidades.

“Actualmente, tengo el gusto de regresar a la industria de la seguridad, lo cual me entusiasma porque me permite seguir creciendo profesionalmente en un entorno desafiante y también porque me reencuentro con colegas, amigos y amigas de la industria”.

En 2023, SIA tuvo su primer acercamiento al mercado mexicano a través de una alianza con Reed Exhibitions (RX), el organizador de Expo Seguridad México, SIA participó como Premier Sponsor, con el objetivo de incrementar la satisfacción de los asistentes a través de un programa de educación integrado por 12 conferencias con especialistas del sector, estar al frente de una asociación internacional, dentro de una industria con gran relevancia en México, requiere de una preparación constante y un interés por mejorar y contribuir con ésta.

“Para lograr buenos resultados en la seguridad, considero que la escucha activa es esencial, ya que permite entender a fondo las necesidades y preocupacio-



nes de la industria. Además, el interés por la tecnología es clave, dado que el sector está en constante cambio y evolución. Por último, siempre es importante formular preguntas, incluso cuando creas conocer la respuesta, pregunta siempre y escucha con una mente abierta”.

La comunicación es básica y necesaria en cualquier ámbito de la humanidad, de ahí que Kenia comprenda las necesidades de sus agremiados y escuche cómo puede mejorar el sector, incluyendo el ambiente laboral.

“Hoy en día, es de suma importancia que se continúen creando y/o actualizando políticas corporativas que promuevan un ambiente de respeto, reconocimiento e igualdad para las mujeres en la industria de la seguridad. Es fundamental que se garantice la equidad en las oportunidades de desarrollo profesional, promoviendo la capacitación y el acceso a roles de liderazgo”.

Los programas de educación en SIA, son la base de su existencia, el compartir información, incentivar el *networking* y, sobre todo, motivar con mentorías a que cada vez más, se interesen e ingresen más jóvenes a la industria. Kenia nos compartió algunos consejos para aquellas personas acaban de ingresar a la seguridad:

Inicia un programa de mentoría, siempre lo he recomendado porque creo fielmente en los beneficios que tiene. “Estoy segura de que la mentoría te puede brindar claridad para diseñar tu plan de carrera, enfrentar retos laborales, fortalecer tus habilidades, identificar aspectos de tu perfil en los que debes trabajar y siempre, con la tranquilidad de saber que estás en un espacio seguro y confidencial. En el aspecto más personal, les diría: da voz a tus ideas, no te quedes callada. Esta industria necesita escuchar a las nuevas generaciones”.

**NATALIA MAHECHA,  
BUSINESS DEVELOPMENT  
& MARKETING DIRECTOR  
EN ALLIED UNIVERSAL**

Con más de 15 años de experiencia liderando estrategias comerciales, desarrollando equipos de alto rendimiento y gestionando operaciones a nivel local y regional, Natalia Mahecha, ha enfocado su *expertise* en la optimización de negocios, la negociación con clientes estratégicos y la implementación de soluciones innovadoras para el crecimiento sostenible de las organizaciones.

El sector de la seguridad ha sido un espacio donde ha podido integrar su experiencia en desarrollo de negocios con la importancia de la protección de personas y activos. Este ámbito le ha brindado la oportunidad de fortalecer la gestión de riesgos y colaborar con diversas industrias para garantizar la continuidad operativa.

“Lo que más disfruto de mi trabajo es el impacto que genera en las empresas y en la sociedad, contribuyendo a entornos más seguros y eficientes. Soy colombiana y desde hace casi cinco años vivo en México, un país que me ha permitido crecer, tanto personal, como profesionalmente. Estoy felizmente casada y provengo de una familia amorosa, con padres que siempre me han apoyado y tres hermanas que me han enseñado el verdadero valor de la amistad”.

Lo que comenzó como una oportunidad temporal que llegó casi por “casualidad”, rápidamente se convirtió en una pasión. Natalia se dio cuenta de que esta industria no sólo se trata de proteger activos y personas, sino también de generar confianza, construir relaciones sólidas y desarrollar estrategias que impactan directamente en la estabilidad y continuidad de los negocios.

“Lo que realmente me ha motivado a quedarme es el reto constante que implica este sector. Cada cliente, proyecto

y situación presentan nuevos desafíos que requieren análisis, planeación y liderazgo. La seguridad es mucho más que reaccionar ante riesgos, es adelantarse a ellos, diseñar soluciones que hagan la diferencia y trabajar con equipos comprometidos en ofrecer lo mejor. Esta industria me ha permitido crecer, aprender y aportar valor, y eso es lo que me impulsa a seguir aquí, buscando siempre nuevas formas de mejorar y contribuir”.

Natalia se ha especializado en seguridad privada integral, un enfoque que combina seguridad física, soluciones tecnológicas y gestión de riesgos para ofrecer soluciones efectivas y adaptadas a las necesidades de cada industria, considera que el panorama para este 2025 estará marcado por una combinación de desafíos y oportunidades, ya que la inseguridad seguirá siendo una de las principales preocupaciones para empresas y ciudadanos, lo que impulsará la demanda de servicios de seguridad privada.

Uno de los consejos que puede darle a las empresas de seguridad privada, es evolucionar con base en las necesidades de los clientes, ya que estos no buscan sólo un servicio de seguridad, sino una solución integral que combinen seguridad física, gestión de riesgos y tecnología avanzada, por lo que será fundamental invertir en innovación y en la capacitación de su personal para responder a necesidades más complejas.

“A las nuevas generaciones les diría firmemente: no tengan miedo. La seguridad es un sector en constante evolución que requiere personas con iniciativa, capacidad de adaptación y resiliencia. Cada desafío es una oportunidad para aprender y demostrar tu valor. Si te apasiona este campo, mantente firme en tu camino, aprovecha cada oportunidad de crecimiento y conviértete en un agente de cambio dentro de la industria”.





## PAMELA MAYÉN HERNÁNDEZ, **MARKETING** **HISPÁNICOS EN CONVERGINT**

Egresada de la licenciatura en Ciencias de la Comunicación, Pamela Mayén Hernández comenzó su carrera en el área de Comunicación y Relaciones Públicas en distintos medios de comunicación. Después, se especializó en comunicación social, relaciones públicas y *marketing* en el sector automotriz, enfrentando retos como la gestión de comunicación durante negociaciones ambientales y la actualización del NAFTA.

Unos años más tarde, tuvo la oportunidad de unirse a Convergint, una multinacional de ingeniería de soluciones tecnológicas para seguridad, audio y video, la cual le ofreció un amplio camino para explorar y desarrollar sus actividades. Además, es una empresa multicultural que conlleva una gran responsabilidad de mantenerse a la vanguardia en temas de seguridad.

"Después de mi paso por los medios de comunicación y la industria automotriz, llegar a la seguridad me trajo varios retos. La adaptación a la tecnología en constante evolución es crucial para nuestra industria. Debemos mantenernos

a la vanguardia de las últimas tendencias y diferenciar nuestras soluciones de las de la competencia. Además, es esencial educar a los clientes sobre el valor de las soluciones tecnológicas como una inversión que previene amenazas de seguridad. Mostrar cómo nuestros servicios pueden ayudar es un desafío continuo, pero esencial para el éxito".

Conocer y comprender las herramientas tecnológicas que contribuyen con la seguridad, es fundamental para destacar y desarrollarse en esta industria, la capacitación constante, en cualquier área, contribuye a tener conocimientos actualizados y estar listos para cualquier pregunta. Pamela Mayén ha ido aprendiendo cada vez más, no sólo sobre las necesidades y objetivos de la empresa que representa sino también de su entorno, y principalmente de cómo llegar a los clientes con la solución adecuada.

"Si has decidido formar parte de esta industria, como en cualquier carrera, lo importante es la pasión por lo que haces. El sector de la seguridad tiene muchas vertientes y es una carrera enriquecedora con numerosos retos, especialmente debido al constante avance tecnológico. Estar a la vanguardia, innovar continuamente y obtener certifica-

ciones son aspectos clave".

La comunicóloga reconoce que la carrera en seguridad puede abordarse desde diferentes perspectivas. Desde la parte técnica y operativa, que incluye a todos los involucrados en la implementación de proyectos, hasta aquellos encargados de generar el plan y plasmarlo en papel para su posterior ejecución. También están las áreas comerciales y de *marketing*, que son responsables de atraer clientes y proyectos. "Es una carrera en la que difícilmente te aburrirás".

Convergint es una multinacional líder en la integración de soluciones de seguridad tecnológica, que se apoya en sus fabricantes para abordar una amplia gama de tecnologías, incluyendo control de acceso, CCTV, sistemas contra incendios y automatización (BMS), y también está consciente de las adecuaciones a las políticas laborales para generar un mejor clima de trabajo, competitivo e inclusivo.

"Actualmente, en Convergint contamos con un comité denominado Women Connect, del cual me enorgullezco de ser vicepresidenta (LATAM). Este proyecto global tiene como objetivo apoyar la inclusión de las mujeres dentro de la compañía. Women Connect se dedica a destacar el trabajo de las mujeres en el sector de la seguridad tecnológica, generar comunidad y fomentar un entorno de apoyo y crecimiento profesional. Organizamos diversas actividades, como talleres, seminarios y eventos de *networking*, que permiten a las mujeres compartir experiencias, adquirir nuevas habilidades y fortalecer su presencia en la industria".

Pamela Mayén considera que, además, de la capacitación constante, para mantener la seguridad, es esencial: la actualización de las normas con las últimas regulaciones y estándares; el uso correcto de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial y el *Big Data*, reforzando continuamente las medidas de ciberseguridad así como la capacitación continua de sus colegas en el uso e instalación de soluciones tecnológicas, porque "para promover una marca, hay que conocerla en su totalidad, y más si se trata de la seguridad en beneficio de todos".



### JAQUELIN LEÓN, GERENTE DE MARKETING Y COMUNICACIÓN PARA CAME EN MÉXICO

Recientemente, Jaquelin León fue nombrada presidente del Comité Nacional México de la Asociación Latinoamericana de Seguridad (ALAS), representando a distintos responsables, proveedores y fabricantes de seguridad electrónica en el continente americano. Jaquelin es egresada de la licenciatura en Ciencias de la Comunicación por la UNITEC, cuenta con un Diplomado en Comunicación Corporativa por el TEC Monterrey, y se ha especializado en Relaciones Públicas y Publicidad por la Universidad Panamericana. A principios del año 2016, tuvo la oportunidad de ingresar al sector de la seguridad como responsable de Comunicación Corporativa y Cultura para la Operación de Tyco Integrate Fire and Security, ADT sistemas de alarmas y Sensormatic.

Al año siguiente, las empresas se integraron a Johnson Controls. Con esa fusión, fue responsable de transformar los programas internos de cara a la nueva cultura "one team our time" así como el rol adicional como responsable de las marcas del portafolio de aire acondicionado, refrigeración y automatización de edificios; administrando el *budget* de *marketing* para las estrategias de posicionamiento de marca establecidas desde HQ.

Para finales de 2019, decidió explorar otras verticales pasando por construcción y *retail*, los cuales le dieron la oportunidad de coordinar a equipos de trabajo que, pese a la pandemia por COVID-19, lograron buenos resultados con campañas digitales con presupuesto cero.

"En 2021 tomo el rol de Gerente de Marketing y Comunicación para CAME en México, dejándome claro que el sector ya me había adoptado. En mi regreso, descubro a la Asociación Latinoamericana de Seguridad (ALAS), y como CAME es socio corporativo, decido tomar la aventura simultánea de colaborar profesionalmente en el desarrollo de actividades de *networking* y alianzas para impulsar la profesionalización de la industria de la seguridad electrónica".

Tras dos años de trabajar con grandes expertos, recibe el cargo de Presidenta de Comité Nacional México 2025 para continuar ejerciendo actividades que fomenten la capacitación constante, la interacción y conocimiento del ecosistema que conforma el sector, así como las buenas prácticas que allanarán el camino para nuevas generaciones. Jaquelin es, además, madre de una adolescente de 15 años y disfruta de los festivales de música y pasar tiempo con su perro, el cual fue adoptado.

CAME, es uno de los fabricantes de equipos para la automatización en el control de accesos de origen italiano que se destacan por su calidad, estética e innovación tanto en los materiales de fabricación como en la tecnología que utiliza, dentro de la promesa del portafolio es que todos los equipos de control de acceso vehicular o peatonal como las barreras vehiculares, motores para portones y torniquetes cuentan con los protocolos de conectividad con cualquier solución de acceso e inclusive con dispositivos móviles y de accionamiento mediante asistentes de voz.

Ahora que está al frente de una asociación, Jaquelin busca continuar fomentando el *networking* y las relaciones entre los diferentes integrantes de la seguridad, así como atraer a más jóvenes para integrarse a esta industria, por lo que hace las siguientes recomendaciones a las nuevas generaciones.

"Yo les recomiendo conocer diferentes enfoques de quienes conforman la cadena de valor de la seguridad; un común denominador que tenemos todos, es la sensibilidad sobre diseñar soluciones desde la genuina postura de salvaguardar la integridad de las personas como prioridad, el inmueble y la continuidad del negocio como parte intrínseca del desarrollo y crecimiento económico. Es decir que, no importando el rol (ventas, integrador, fabricante, consultor, responsable de seguridad, etc.), debes hacerlo de manera responsable, profesional y empático al momento de diseñar una solución".

## CAROLINA RESTELLI, MARKETING MANAGER PARA AMÉRICA LATINA EN HID

Licenciada en Comunicación por la Universidad Austral de Argentina, con una especialización en *Marketing*, Carolina Restelli ha trabajado y liderado proyectos de *marketing* para empresas de distintos rubros desde hace 16 años. También es embajadora del Women in Security Forum de la Security Industry Association (SIA).

“Tenía un año residiendo en la Ciudad de México, trabajando con una empresa de construcción, una pyme local, pero quería volver a trabajar en una multinacional, con estructuras más grandes, y cuando me llegó la oportunidad de HID me interesó mucho, sobre todo por los recursos y el respaldo que dan a todo lo que es la modernización. HID es una empresa muy innovadora, donde todo el tiempo trabaja en el *upgrade* de sus productos, y constantemente nos impulsan a innovar, o sea, nos empujan a dar algo nuevo, algo distinto, a diferenciarnos de nuestros competidores”.

HID es fabricante líder en control de acceso, lo que incentiva a los colaboradores, como Carolina, a estar a la altura en innovación, creatividad, excelencia. “Yo quiero aspirar a ser lo máximo de lo máximo, dando lo mejor de mí como profesional en mis campañas de *marketing*, con mi equipo, con los proveedores que tenemos, y contamos con el respaldo y todo el empuje de la organización y de los líderes para lograr eso. Entonces por eso estoy muy motivada”.

Uno de los desafíos a los que se enfrentó Carolina Restelli dentro del *marketing* de este tipo de industrias, es romper aquellas barreras tradicionalistas provenientes de empresas que llevan más de 20 años en el sector y no se atreven a cambiar su tecnología, herramientas y hasta el servicio.

“La gente a veces es renuente al cambio, y nos encontramos en una industria donde todavía existe cierta tendencia a la resistencia. Eso es algo con lo que las grandes corporaciones como HID, encuentran una oportunidad para cambiar las cosas, porque el hecho de que siempre se hicieran así y funcionaron no significa que nos van a seguir funcionando para el futuro. Entonces creo que los tradicionalismos que algunas industrias

tienen pueden jugarlos en contra, especialmente en el área de *marketing*”.

La curiosidad es algo que, dentro de su área y al ser extranjera (argentina), le ayudó a desenvolverse mejor en el sector, a crear y estar a la altura de las exigencias innovadoras de la empresa. “Soy una persona muy curiosa y ansiosa por aprender. Disfruto mucho aprender cosas nuevas. Entonces, cada vez que hay un producto nuevo se me prenden las antenas me pongo a investigar, pregunto a los expertos, y me capacito. Creo que la vida se trata de eso, de un aprendizaje constante. Y si no estamos en la búsqueda de nuevos conocimientos, nunca vamos a evolucionar, no vamos a poder implementar proyectos exitosos”.

Su participación activa en asociaciones como SIA, ALAS, contribuye no sólo a tener presencia en el sector, sino a conocer las tendencias en tecnología, riesgos, innovaciones, necesidades del mercado y a crear nuevas rela-

ciones de negocio. “Estas asociaciones, que son transversales en todo el mundo y en toda la industria, te dan visibilidad y hoy en día, trabajamos para que esta industria tenga más presencia femenina; que haya diversidad, no sólo hacia las mujeres, sino de cualquier tipo, sobre todo en países de América Latina donde tenemos que avanzar en algunos puntos, como en este caso el machismo. Entonces, para mí es clave lo que están haciendo los medios de comunicación y las asociaciones, el periodismo en general y la comunicación corporativa”.

A las nuevas generaciones de la seguridad, les recomienda mantener un aprendizaje constante, ser perseverantes y hablar con los especialistas, aquellos que tienen más de 20 o 30 años en el sector. “La seguridad, es una industria muy interesante, hay mucho por recorrer y nunca te aburres, de eso estoy segura”.



## FABIOLA VILLAGÓMEZ, MARKETING SPECIALIST LATAM EN MILESTONE

Egresada de la licenciatura en Comunicación por la Universidad Iberoamericana, Fabiola Villagómez, comenzó a trabajar, después de graduarse, en la industria de la seguridad, en la que cuenta con 11 años de experiencia. La primera compañía en la que colaboró fue en Axis Communications, donde durante nueve años estuvo a cargo de diversas estrategias de *marketing*; actualmente se desempeña como especialista de *marketing* en Milestone para Latinoamérica.

“Realmente llevo ejerciendo mi profesión desde un inicio en la seguridad, con el tiempo, fui creciendo profesionalmente dentro de esta industria. Me motiva la cultura organizacional de las empresas en las que he laborado y la sólida comunidad del sector. Además, la equidad de género, la diversidad y la inclusión han cobrado mayor relevancia, y cada vez hay más mujeres interesadas en esta industria, lo que ha permitido la creación de una valiosa red de apoyo femenino”.

Milestone se especializa en seguridad física y trabaja con tecnologías como el *software* de gestión de video (VMS) Milestone XProtect®, la plataforma de analítica avanzada BriefCam y la videovigilancia como servicio (VSaaS) de Arcules.

“Las empresas proveedoras de soluciones de seguridad en México enfrentan múltiples desafíos, desde un contexto de inseguridad y violencia hasta la constante evolución tecnológica y la complejidad regulatoria. Sin embargo, aquellas que logren adaptarse a las nuevas demandas del mercado, inviertan en innovación y fortalezcan la confianza con sus clientes, tendrán mayores oportunidades de destacar”.

Fabiola Villagómez hace las siguientes recomendaciones para profesionalizarse en el sector. “Es esencial participar en cursos y obtener certificaciones que te permitan conocer los beneficios de productos, tecnologías y soluciones. Asimismo, es fundamental actualizarse sobre las últimas tendencias y su aplicación en el sector de la seguridad”.

Y agregó que, la clave está en comprender cómo instalar los productos correctamente, puesto que, una buena instalación puede evitar gastos adicionales innecesarios. Además, formarse sobre la operación del sistema es igualmente



importante para prevenir posibles inconvenientes. Por último, mantenerse al día con las nuevas tendencias, innovaciones y nuevos productos en el mercado, es imperativo.

“Para empezar una carrera en seguridad, es fundamental la preparación continua, la adquisición de habilidades técnicas, la formación de una red de apoyo y la capacidad de adaptarse a los cambios constantes, debido a que las oportunidades para las jóvenes en este sector continúan creciendo”.

No importa el área en la que te desarrolles, estar en seguridad implica conocer tecnologías, innovaciones, estrategias, y las necesidades de los usuarios de acuerdo a su industria y región. Algo que, la comunicóloga recomienda a las nuevas generaciones del sector, es investigar sobre las diferentes especialidades en el campo de la seguridad y descubrir cuál es la que más le interesa y se alinea con sus habilidades.

“Dependiendo el área que elija, es importante adquirir habilidades técnicas, por lo que es necesario buscar programas, cursos o certificaciones relacionadas en el área de interés. La seguridad está en constante cambio, principalmente la ciberseguridad, por lo que es importante mantenerse actualizada sobre las nuevas tendencias, innovaciones y tecnologías”.

También considera relevante construir la marca personal a medida que avanza en su carrera, así como una red de contactos y buscar un mentoría para acelerar el desarrollo profesional. Y, sobre todo, confiar en tus habilidades y capacidades.



## MONTSERRAT LARRAGUIBEL PIÑA, **REGIONAL DIRECTOR OF MARKETING EN OMNICLOUD**

Proveniente de un núcleo familiar consciente de la autoprotección y el cuidado de las personas y sus bienes, Montserrat Larraguibel se fue acercando a la seguridad por esa curiosidad que lo ocasiona la constante evolución en las tecnologías y la necesaria digitalización de las empresas, combinando sus conocimientos en *Marketing* con la seguridad.

“Mi camino en la seguridad empezó porque siempre me llamó la atención cómo la tecnología puede ayudar a proteger lo que más valoramos: datos, personas, negocios. A lo largo de los años, he trabajado con empresas que buscan estar un paso adelante en la protección de su información y activos. Y en seguridad siempre están surgiendo nuevas amenazas y tecnologías, lo que la convierte en un reto constante, pero también muy gratificante”.

Uno de los mayores desafíos a los que se enfrentó Montserrat en la industria, es el educar a las empresas sobre la importancia de invertir en seguridad antes de que ocurra un problema. Ya que, como lo comentó, a veces, la gente no la ve como una prioridad hasta que es demasiado tarde. “La clave está en mostrarles que la seguridad no es sólo un gasto, sino una inversión que les ahorrará dolores de cabeza y protegerá su reputación”.

Desde el área que representa, tiene que visualizar el panorama del sector, no sólo para identificar las piezas clave para el posicionamiento de la marca, sino también para generar confianza entre sus clientes con base en sus necesidades de seguridad.

“Para 2025, la seguridad en México estará más enfocada en la ciberseguridad. Las empresas van a estar más conscientes de los riesgos digitales y por eso se van a invertir más en soluciones que garanticen la protección de datos y activos *online*. En *marketing*, será clave comunicar cómo las soluciones de seguridad son una inversión necesaria para las empresas que buscan ser competitivas y confiables. ¡Las amenazas no van a parar, y las empresas tendrán que estar preparadas!”.

Omnicond, provee y distribuye servicios especializados en la nube, de ahí que tenga presente a la ciberseguridad para proteger la información y los datos de las empresas. Utiliza tecnologías como *firewalls*, sistemas de detección de intrusiones y *software* de inteligencia artificial para anticipar y mitigar riesgos. “En términos de *marketing*, es importante mostrarle al cliente cómo estas tecnologías no sólo mantienen su información segura, sino que también le permiten operar de manera más fluida y con menos interrupciones”.

Montserrat explicó que, uno de los principales retos para las empresas proveedoras de seguridad o ciberseguridad, es convencer a las compañías de que la seguridad es un tema urgente y no algo que se puede dejar para después. “Las empresas que proveen soluciones de seguridad tienen que ser muy claras en su comunicación, mostrar casos de éxito, y demostrar el valor que sus productos ofrecen, no sólo en términos de protección, sino también en la tranquilidad y confianza que brindan a sus clientes. Además, la competencia es fuerte, por lo que es clave diferenciarse con un servicio al cliente excepcional”.

Respecto a los consejos que le daría a las nuevas generaciones que se están integrando a esta industria, Montserrat, recomendó enfocarse en aprender sobre las nuevas tecnologías y cómo estas pueden ayudar a proteger lo que más importa. “La seguridad no es sólo un tema técnico, también es un tema de confianza. Además, que no tenga miedo de dar el primer paso: hoy en día hay muchas oportunidades de aprender *online*, certificarse y empezar a trabajar en proyectos prácticos. La seguridad es un campo en constante crecimiento y siempre habrá espacio para nuevos talentos”. ■

Fotos: Mónica Ramos / SEA

Agradecemos las facilidades otorgadas por Hacienda de Los Morales para la realización de este reportaje.