

JORNADA DE WEBINARS

21,22,23 y 24 de Abril de 2020

ACCESO LIBRE
Zoom

Editorial

ASIS PERÚ, ante la pandemia COVID-19 promueve el cuidado de toda nuestra comunidad.

#QuédateEnCasa

Asimismo, durante este mes compartimos artículos que abordan temas consultoría de Seguridad, Jornadas de Webinars y como con buenas prácticas podemos mitigar riesgos.

ASIS International

SOMOS UNA COMUNIDAD GLOBAL Y DIVERSA

Fundada en 1955, ASIS International es una comunidad global de profesionales de la seguridad, cada uno de los cuales tiene un papel en la protección de los activos: personas, propiedades y / o información.

Nuestros miembros representan prácticamente todas las industrias en los sectores público y privado, y organizaciones de todos los tamaños. Desde los gerentes de nivel de entrada hasta los CSOs y CEOs, desde los veteranos de seguridad hasta los consultores y aquellos en transición de las fuerzas de la ley o el ejército, la comunidad ASIS es global y diversa.

“La mayor organización de promoción de la profesión de seguridad en todo el mundo”.

INDICE

- **Negociando en Seguridad** 02
- **Jornada de Webinars** 03
- **Buenas prácticas de seguridad que reducen el riesgo en tiempo de pandemia** 04

Negociando en Seguridad



José Barone, PSP

Consultor en seguridad, certificado como Profesional de Seguridad Física (PSP) y miembro del Capítulo 215 Buenos Aires de ASIS International. Cuenta con más de 15 años de experiencia al frente de empresas de seguridad privada. Actualmente se desempeña como consultor independiente, asesorando a clientes sobre riesgos, seguridad e investigaciones.

Saber es poder

El primer punto es seguramente el más obvio, pero no por ello el menos importante: conocer absolutamente todo lo que concierne al producto o servicio que se ofrece. Además de la cuestión ética de no vender algo porque sí, la importancia de conocer el servicio que se está vendiendo es poder resolver inmediatamente cualquier consulta que el potencial cliente pueda tener. Se trata de tener los detalles de la propuesta que hacemos para proteger todos los bienes y personas.

Conoce a tu "enemigo"

Muchas veces se compara a la gestión comercial con una "guerra". A los efectos de la metáfora, podemos decir que durante el trabajo previo de preparación, es imprescindible "conocer al enemigo". Es decir, recabar toda la información que se pueda sobre el prospecto. ¿Qué lo motiva? ¿El costo? ¿La calidad de servicio? ¿Por qué está evaluando cambiar de proveedor? ¿Qué prioriza en una relación comercial? Preguntas como estas pueden orientar el discurso comercial hacia una gestión exitosa. Puede ser útil incluso conocer cuáles son los antecedentes profesionales de las personas que van a estar en la reunión y de los que toman decisiones.

Planificar

En las negociaciones comerciales de un servicio intangible como es el de la seguridad, muchas veces es difícil valorizar y cuantificar algo tan volátil como "horas" de vigilancia. Por eso, una buena forma de comenzar es plantear un precio de "base", aquel punto debajo del cual un servicio es deficitario y deja de ser negocio. A partir de ahí, podemos plantear por lo menos dos escenarios más: un escenario "ideal" y luego lo que en teoría de negociación se llama "ZOPA" o Zona Óptima de Posibilidad de Acuerdo. Se trata de aquel rango de valor económico que haga que vender el servicio "sea negocio".

En este punto es importante que la motivación de quien lleva adelante la gestión siga los objetivos de la compañía y no los propios. Es decir, poner la misión por arriba de las aspiraciones personales.

No temer perder

En mi experiencia al frente de negociaciones comerciales, los mejores acuerdos surgieron cuando me senté en la mesa de negociación sin preocuparme por perder. Por supuesto que a nadie le gusta perder clientes ni dinero. Pero me refiero aquí a una actitud que permite enfocarse en el objetivo de maximizar una rentabilidad, obtener una ganancia o ganar un negocio sin pensar en las consecuencias negativas de perder. Claro que se trata de una situación muy particular ya que todos tenemos metas comerciales, cuotas, objetivos de ventas o simplemente una familia que proveer. Pero si uno está confiado del producto que brinda, de su calidad y de su valor, el "pitch" (discurso comercial) será mucho más fluido, sonará más seguro y tendrá más posibilidades de persuadir al cliente.

Aprender

Hay un refrán conocido que dice "a veces gano, a veces aprendo". Los grandes líderes aprenden más de sus derrotas que de sus victorias. Por eso es importante asumir las derrotas como parte del proceso y, con calma, hacer un repaso de por qué no se lograron los objetivos deseados. De esta forma podremos, por ejemplo, pulir mejor la presentación comercial, mejorar la oferta inicial, revisar qué se hizo mal en la reunión, etc. Y todo esto suma experiencia y conocimiento imprescindible para crecer como profesional.

Hay cuestiones que son más difíciles de catalogar como por ejemplo, el estado emocional de los involucrados, pero este es un breve resumen de mi experiencia liderando negociaciones tarifarias y operativas con varios clientes a lo largo de los años. Desde ya que es una lista que no se agota en si misma y siempre va a ser enriquecida por el intercambio de opiniones con otros profesionales.



**MAR
21**
10:00am
Lima

Organizado por el
Comité de Ciberseguridad de ASIS PERÚ

CIBERCRIMEN

Expositor
Adrian Acosta
Digital Crime Officer
INTERPOL



Participación Especial
Pablo Colombres, CPP
Investigation & Security Professional
Member of the Global Board of Director
ASIS International



**MIE
22**
10:00am
Lima



En colaboración
con el Comité de
WIS LATAM

**COVID-19 y Continuidad de Negocio:
Estrategias y Mejores Prácticas
para Reajustar el Rumbo.**

Inscripciones:
WWW.ASISONLINE.LAT

MODERADORA

Maria Teresa Septien, DSE
ASIS Foundation Board Of Trustees,
Comité Global WIS

PANELISTAS

Andrea Padilla
Directora para Hispanoamérica
del Global Reporting Initiative.
Colombia

Juan Muñoz, CPP
CEO Associated Projects International.
España

Eduardo Jiménez, PSP
Director de Seguridad FEDEX.
México

Sonia Andrade, CPP
WIS Latinoamérica.
Colombia

**JUE
23**
10:00am
Lima

Organizado por el
Comité WIS de ASIS PERÚ

INVESTIGACIÓN Y BIENESTAR DEL EMPLEADO COMO ESTRATEGIA PARA LA PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS

Milagros Céspedes Álvarez
Directora General de CES
Miembro del Consejo Fundador WIS LATAM &
WIS Liaison Chapter 222 Perú



Josefina Borghi, PCI
Investigaciones Corporativas América Latina en GIF International
ASIS Women In Security Rio de Janeiro - Brasil



Claudia Martinez
Seguridad Patrimonial en Pampa Energía
ASIS Women In Security Buenos Aires - Argentina



**VIE
24**
10:00am
Lima

SEGURIDAD EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS

PANELISTAS

José Luis Orejas
Gerente de Seguridad Protección y Medio Ambiente
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)



Guillermo Pareja
Jefe del Área de Gestión de Riesgos
Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP)



Walter Dean
Jefe de Prevención de Riesgos Laborales
Universidad ESAN



MODERADOR

Herbert Calderón, CPP, PCI, PSP
Director de Seguridad Patrimonial CCM2L
Senior Regional Vice President - Región 8 ASIS International



BUENAS PRÁCTICAS DE SEGURIDAD QUE REDUCEN EL RIESGO EN TIEMPO DE PANDEMIA



Luis Emilio Gonzales Saponara, CPP, PSP

Consultor y Asesor especializado en Protección de Activos y Prevención de Pérdidas con más de 30 años de trayectoria profesional en Seguridad Patrimonial, Seguridad Física y Manejo de Crisis, certificado en CPP – ASIS (Certified Protection Professional) reconocido globalmente como el estándar de excelencia para profesionales de administración de seguridad en siete dominios clave de gestión.

El periodo que vivimos de aislamiento social, crisis laboral, enfermedad y muerte a nivel mundial nadie lo vio venir, sin embargo, para los que conocemos algo de seguridad y trabajamos en ella nos reafirmó que el riesgo, por más improbable que parezca, siempre se debe considerar. Estoy seguro que nuestros futuros análisis del riesgo y las medidas de mitigación que se apliquen van a ser de contenido profundo acompañadas de creativas e ingeniosas herramientas que articuladas juntas nos permitirán reducir el impacto de pérdida, sea cual fuera este (monetario, personal, social, laboral, legal, etc).

No es mi interés en este artículo analizar lo sucedido o como fue causado, que podemos hacer para reducir las pérdidas fatales o describir estrategias económicas para sobrevivir, de eso ya hemos leído cantidad de información falsa y fidedigna de diversas fuentes, algunas serias y otras alarmistas y poco orientadas a dar paz emocional a cada habitante del planeta, Creo que de eso ya hemos tenido bastante y aun esperemos recibir más información de todo tipo por lo que recomiendo prudencia y análisis al leerla antes de colaborar en su difusión.

En esta oportunidad deseo compartir algunas buenas prácticas de seguridad de uso diario esenciales que salen a flote en este tiempo de crisis, preocupación, sacrificio y desesperación (*atención: nunca es tarde para empezar su aplicación*). No todo lo que nos afecta es total y ciertamente perjudicial, también conlleva enseñanza y resiliencia acompañada de grandes dosis de optimismo pues a pesar de lo que estamos viviendo, nuestra disposición mental y espiritual no debe de dejar de ser positiva y aguardar lo mejor porque somos nosotros los responsables de seguridad ver siempre el vaso medio lleno y nunca medio vacío.

Conocer a cada miembro del equipo de seguridad y comprometerlo con su organización, es esencial que el encargado de seguridad de la organización conozca y comparta experiencias, ideas, capacitación y conocimiento con los agentes de vigilancia, supervisores y coordinadores.

Saber cómo piensan y que criterio usaran en la respuesta a eventos fuera de horario normal y emergencias nos da una luz de que tan bien preparados se encuentran, cual es el grado de profesionalismo en la ejecución de sus tareas y cuál es su nivel de compromiso con la organización. El éxito de la gestión de seguridad depende en gran medida de la eficiencia de cada uno de sus miembros, es por ello que estrechar vínculos se vuelve trascendental en la mitigación del riesgo.

Estrechar lazos con los directivos y gerentes encargados de tercerizar el servicio de seguridad, el personal que cubre funciones de vigilancia, como todos nosotros, también tienen problemas personales y familiares, problemas con sus boletas de pago, gestión de sus licencias de permiso con goce de haber y en algunas oportunidades solo recibe el silencio administrativo propio de la empresa cuando ésta minimiza los inconvenientes de su personal. Por ello, nosotros debemos conocer a sus funcionarios y apoyar de manera equitativa en la gestión no atendida de su personal, facilitar y agilizar sus trámites administrativos y sobre todo que ambas partes nos conozcan como encargados de seguridad preocupados por el trato igualitario. Esta actitud dinamiza la confianza y compromiso reforzando lo mencionado en el párrafo anterior.

El contrato de seguridad y vigilancia debe reflejar estándares claros de Protección de Activos, Es sumamente importante que en cada contrato donde se vea involucrado el área de seguridad se intervenga y, claramente, se especifique que esperamos de cada servicio contratado, que tiempos de respuestas son permisibles, cuales con las condiciones fortuitas que deben tomarse en cuenta y que acciones se tomaran en caso de su incumplimiento, entre otras. Resumiendo: nuestros estándares de seguridad en el trabajo deben ser cumplidos por cada uno de los stakeholders vinculados con nuestra organización, esta es otra herramienta de mitigación del riesgo efectiva y aceptada en la industria.

El conocimiento y control de las operaciones de seguridad es integral y no tiene límites de espacio o tiempo, esto significa que sin importar el estado de la operación (horario normal, horario nocturno, para temporal, para forzada e indeterminada como actualmente se encuentra el sector empresarial en el mundo), nuestra labor continua, ya sea en modo presencial o remoto, la coordinación y comunicación es básica en la solución de problemas a distancia y el conocimiento y la explotación de medios informáticos nos pone a la vanguardia en la toma de decisiones para prevenir eventos no deseados e inconvenientes no mapeados propios del servicio de vigilancia humana y electrónica.

BUENAS PRÁCTICAS DE SEGURIDAD QUE REDUCEN EL RIESGO EN TIEMPO DE PANDEMIA

La seguridad electrónica va más allá de contar con cámaras de CCTV y/o sensores, debemos desarrollar el concienzudo análisis de riesgo antes de la colocación de cualquier elemento de seguridad física, en especial en lo que se refiere a equipos electrónicos, debemos determinar si realmente se hace imprescindible su instalación y si su empleo permitirá dar la alerta temprana que deseamos para el tiempo estimado de reacción de la fuerza de respuesta. En este punto reconocemos que tan bien dominamos los principios de diseño e implementación de sistemas de seguridad electrónica así como nuestra capacidad de cumplir objetivos operacionales al menor costo posible.

Desarrollar métricas en beneficio del área de Producción nos permite compartir el riesgo, esta buena práctica no solo informa de las potenciales áreas vulnerables, también alerta acerca de bienes y activos con potencial riesgo de pérdida por lo que esta información, bien aprovechada por el área de Producción, es de suma utilidad en materia de prevención sobre todo cuando se labora con gran número de contratistas. Trazar curvas que demuestren la tendencia de pérdida potencial vs real nos permite ajustar significativamente nuestro sistema de seguridad haciéndolo más eficiente pero sobre todo, tener a nuestro cliente interno (área de Producción) informado lo compromete como actor responsable dentro de la estrategia de gestión del riesgo.

Eliminar barreras de comunicación con otras áreas y colaborar en todo lo que asegure/beneficie a la organización, como dijo Henry Ford: *“Juntarse es un comienzo. Seguir juntos es un progreso. Trabajar juntos es un éxito”*, hoy más que nunca el área de seguridad se pone al servicio de todos y cada uno de los departamentos de su organización y participa activamente en la solución de impases y conflictos producto del caos y el estrés ocasionados por la condición en que vivimos. Nuestro apoyo y consejo va desde transportar equipos esenciales durante la restricción de movimiento social hasta asesorar en el desarrollo de documentos y contratos con terceros pendientes de elevación y firma por la alta gerencia y que comprometan de alguna manera la seguridad de nuestra organización. Proyectar la sensación de seguridad a nuestros directivos y pares jamás fue tan bien ponderada como ahora.

Como se puede apreciar, hoy en día nuestras actividades de rutina se vuelven sumamente importantes y relevantes, nuestras recomendaciones y propuestas de protección a la organización son críticas para la continuidad del negocio y manejo de la crisis a consecuencia de la pandemia originada por el COVID-19. La trascendencia y efectividad de nuestra participación en cada proceso de la empresa, por pequeño que este sea, dependerá de nuestra actitud de servicio y de la capacidad de cambio que tengamos para enfrentar las nuevas amenazas que emergerán durante y después de esta etapa mundial de riesgo, sin embargo queda demostrado que los principios básicos de seguridad expresados en términos de liderazgo, trabajo de equipo, control y proactividad nunca pasaran de moda y se han vuelto variables fundamentales en el manejo del trance que atraviesa cada empresa a nivel mundial.



NEWSLETTER

Perú Edición 04/2020

DIRECTIVA

Percy Quispe MBA, CIP
Presidente

Martín Gálvez
Vicepresidente

Luis González CPP, PSP
Secretario

Carlos Prado
Tesorero

CERTIFICACIONES ASIS INTERNACIONAL



Certificado en Protección Profesional (CPP)

Es la certificación que proporciona pruebas demostrables de los conocimientos que posee el profesional de seguridad en las ocho áreas estratégicas que define ASIS. La certificación CPP es acreditada y respaldada por la Junta de Certificaciones de ASIS en Gestión de Seguridad.



Certificado de Investigador (PCI)

Es la certificación que proporciona pruebas demostrables de los conocimientos y la experiencia que se posee en el manejo de los casos, recolección de evidencias, así como en la elaboración de informes y testimonios para respaldar los hallazgos. Los profesionales que obtienen el PCI son acreditados por la Junta de Certificación de ASIS en Investigaciones.



Certificado de Profesional en Seguridad Física (PSP)

Es la certificación que proporciona pruebas demostrables de los conocimientos y la experiencia que se posee en evaluación de la amenaza y análisis del riesgo, en los sistemas integrados de seguridad física, y en la adecuada identificación, implementación y permanente evaluación de las medidas de seguridad. Los profesionales que obtienen la certificación PSP son acreditados por la Junta de Certificación de ASIS en Seguridad Física.



Profesional de Protección Asociado (APP)

Es la certificación que proporciona el primer "peldaño" en la escala de carrera de gerente de seguridad. Al obtener la aplicación, sus colegas y supervisor le mostrarán que ha dominado los cuatro dominios de esta aplicación.



+51 953 387 766
informes@asis.org.pe
www.asis.org.pe

Síguenos en:

