



Fecha: 20 de Octubre 2026.

Foro Interlomas.

Asistentes: 42 socios ASIS Mx y 100 IPSB Summit.

Patrocinador: Steele CSS.

La relación entre los clientes y los profesionales de seguridad requiere confianza, comunicación y claridad en las responsabilidades de cada parte. Sin embargo, mantener el equilibrio entre la cercanía y los límites profesionales también representa un desafío para quienes participan en la protección de personas, instalaciones y organizaciones.

Bajo ese contexto, ASIS Capítulo México llevó a cabo su reunión mensual previo a la inauguración de la tercera edición del IPSB Summit en el Foro Interlomas en la Ciudad de México.

La sesión fue dirigida por Wilfrido Robledo, vicepresidente del capítulo, y contó con la participación de Francisco de Lago y Patricia Fresneda como conferencistas.

Protector y protegido: confianza sin perder los límites

Durante la reunión se presentó la conferencia “Love is in the air? Relaciones entre cliente y protector: cuando los límites profesionales desaparecen”, un tema que invita a analizar la dinámica entre quienes contratan servicios de seguridad y quienes tienen la responsabilidad de proporcionarlos.

A través de su experiencia, los especialistas hablaron sobre cómo en ocasiones la relación entre ambas partes va más allá de la prestación de un servicio, y cómo han reaccionado ante estas situaciones que ponen en peligro al protegido y a la reputación de la compañía de protección ejecutiva.

Ambos empresarios coincidieron en que el establecimiento de límites claros permite mantener una relación de trabajo basada en el respeto, la objetividad y la rendición de cuentas. También contribuye a prevenir conflictos de interés y a evitar que las decisiones relacionadas con la seguridad se vean condicionadas por factores personales o por la falta de claridad en los roles de cada involucrado.

La actualización como parte del desarrollo profesional

La participación de Francisco de Lago y Patricia Fresnedo puso sobre la mesa una temática vinculada con los desafíos cotidianos de la industria: cómo construir relaciones sólidas con los clientes sin comprometer el criterio profesional.

Este tipo de reflexiones resulta relevante para responsables de Seguridad, consultores y especialistas que deben equilibrar las expectativas de las organizaciones con las necesidades operativas. Con este tipo de charlas y la participación activa del Capítulo en eventos como el IPSB Summit, mantienen a sus socios actualizados y conscientes de las necesidades actuales de los distintos rumbos de la seguridad.

