



DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA LATINOAMÉRICA CNB - CONSEJO NACIONAL DEL BLINDAJE RODRIGO CORNEJO MIRABAL



¿Quién es Rodrigo Cornejo Mirabal?

Rodrigo es Lic. En Economía, con un MBA y máster en Dirección Comercial, cuenta con 23 años de experiencia en desarrollo de áreas comerciales aplicando estrategias y combinándolo con KPI's financieros, para crear un diferenciador en las ventas. Siempre ha trabajado en empresas con productos técnicos. Actualmente lleva 2 años en la industria de la balística, en Carolina Ballistic, unidad de negocio de Carolina Performance, como Gerente de Desarrollo de Mercado Latinoamericano.

Dentro del CNB ha fungido como delegado de la Comisión de Fabricantes y Comercializadores de Materiales Balísticos.

Su liderazgos en temas de la industria del blindaje inician hace 2 años en comercialización de la Industria de la Balística y nos comenta que su experiencia es muy amplia en temas de comercialización, su trayectoria previa en la parte comercial se basa en la industria de los químicos y

ha trabajado mucho en Carolina Ballistic que es una empresa que fabrica materiales para salvaguardar y fabricar blindaje, donde usan materiales y materia prima con marcas como Dupont, es una empresa de textiles que teje productos de blindaje, que está muy a la vanguardia invirtiendo en investigación y desarrollo constantemente; un brindador es un profesional que se encarga de proteger a personas, generalmente de alto perfil o en situaciones de riesgo, mediante la evaluación y mitigación de amenazas, es importante porque el tema es salvar vidas y eso no permite margen de error.

El Consejo Nacional del Blindaje extiende su brazo de influencia en Latinoamérica y Estados Unidos, su objetivo en salvar vidas y mitigar riesgos para sus clientes y su labor en desarrollar el mercado mediante trabajo arduo, procesos y control de calidad muy estricto que busca proteger de amenazas.

En materia de seguridad la industria balística tiene que estar a la vanguardia en cuanto a las innovaciones constantes de acuerdo al desarrollo de normas y certificaciones de estándares globales debe siempre estudiar los desarrollos de las armas de fuego y de las nuevas municiones que cambian y varían de acuerdo a los calibres y el riesgo de las amenazas que representan.

Desde hace muchos años se han desarrollado productos más efectivos, más discretos, más ligeros y que cumplen con especificaciones más técnicamente correctas y funcionales.

Un ejemplo es que un vehículo blindado antes pesaba alrededor de 2.5 toneladas de puro blindaje y al día de hoy solamente de las capas de blindaje se adiciona un peso que puede ser de 250 a 300 kilos.

Un chaleco blindado hoy en día puede pesar desde 3 o 4 kilos hasta 10 algunos, cuando anteriormente los pesos podían empezar desde los 15 kilos, en el día a día es un tema muy cansado y lastimoso para los usuarios que lo necesitan así que intentamos siempre ser más ligeros con mayor fortaleza.

En palabras de Mirabal hoy es muy importante que las personas que se acercan a la industria del blindaje siempre lleguen a las empresas correctas, hay que acercarse con asertividad a las empresas certificadas y que los asesoren muy bien sobre las amenazas a las que están expuestos, con un análisis y evaluación de los perfiles correctos de los riesgos a los que está expuesto cada persona mediante una asesoría confidencial, que permita entender muy bien



los perfiles y permitan evaluar riesgos y amenazas individuales mediante un método y análisis de parámetros básicos de la oferta cada vez más especializada que ofrece el mercado.

Por ejemplo, se evalúa donde trabajan las personas, que tipo de empresas frecuentan constantemente, cuáles amenazas los hacen vulnerables, que lugares visitan constantemente, etc., no olvidemos que México es un país donde existen grandes riesgos para ciertos perfiles de personas que tienen vulnerabilidades específicas. Por ejemplo, el mercado de los ataques de Drones ha crecido mucho y eso exige un nuevo desarrollo de productos y estrategias efectivas constantemente.

El mercado de la delincuencia organizada se profesionaliza también y avanza de forma importante renovándose con investigación e inversión; para nuestro desarrollo como fabricantes nosotros debemos monitorear y buscar la forma de innovar sustentable para ofrecer alternativas de resguardo y protección efectiva a los riesgos y amenazas latentes de nuestros clientes. Nuestra carrera contra el crimen es interminable y la vanguardia es algo que impera para nosotros con un conocimiento técnicamente correcto que ofrezca certeza en el día a día a nuestro mercado. La profesionalización es muy importante.

¿Qué tipo de entrenamiento y habilidades se requieren para ser un blindado efectivo?

El blindaje vehicular es algo muy artesanal donde es muy importante otorgar los conocimientos y habilidades a los fabricantes, es necesario conocer los materiales y tener la información precisa de cómo se manejan y manipulan estos materiales como el hierro, acero y textiles, para que a su vez los trabajadores de la industria del blindaje puedan formarlos que es amoldar al vehículo y no dañar el mismo al tratar de amoldarlos para no dañar las piezas de fábrica, entonces es muy necesario que los operadores del blindaje conozcan muy bien las características de los vehículos que se deben trabajar o intervenir para nunca dañar los mismos y que se logre un resultado seguro de

alta calidad para los usuarios y mercado en general. Nunca debe existir la posibilidad de dañar un vehículo por lo cual se debe ser muy meticuloso y estudiar las especificaciones de fábrica de las distintas marcas que cada vez son más variadas. Un entrenamiento técnico a profundidad es muy importante

¿Qué es importante para ti como profesional del blindaje?

Minimizar riesgos, desarrollar productos de estándares muy altos de calidad, poder controlar proceso que mitiguen la inseguridad a través de los productos, me gusta mucho poder conocer la parte técnica de desarrollo de productos que aporta la necesidad de investigación y desarrollo constante donde podamos compartir experiencias y crear combinaciones de componentes de acero, textiles, y demás materiales que logran cada vez resultados más poderosos y específicos para las necesidades de nuestros clientes y la industria en Latinoamérica. Hay que conocer las municiones y amenazas contra las que se enfrenta el sector y siempre trabajar en conjunto en base a la experiencia y conocimiento de lo que se puede enfrentar. En el mercado hay mucho talento e intentamos comunicarnos entre las empresas del sector para trabajar en conjunto y aprovechar las capacidades al máximo aportando innovación constante.

La coordinación con los profesionales de la seguridad es una necesidad y aporta mucho también.

¿Qué tecnologías y herramientas utilizas para apoyar tu trabajo?

La empresa textil utiliza telares para poder mediante prensas y máquinas que unen telas con pegamento, presión o calor logrando fusionar las planchas balísticas, se crean también aramidas o polietileno, recubrimientos para chalecos balísticos, acabados inteligentes y demás para proporcionar comodidad y funcionalidad. Se debe buscar un equilibrio entre la protección y la libertad de movimiento de la persona protegida y sus insumos de protección.





¿Qué consejos darías a alguien que busca una carrera como blindador?

Es importante estar informado y escoger a qué se quiere enfocar, hay muchas áreas de especialidad dentro de nuestro mercado y se hace necesario convertirse en un especialista que conozca bien la oferta y demanda y lo que se puede hacer porque las necesidades son variadas, por ejemplo ahora se da la innovación de los autos eléctricos que se integran a la necesidad del blindaje pero implican unas dinámicas distintas y hay quien se apuesta por los blindajes parciales para tener más trabajo, pero es necesario entender las vulnerabilidades no cubiertas y buscar que sean mínimas y en la medida de lo posible eliminadas, porque luego se está sujeto a una amenaza distinta y eso es responsabilidad siempre. Lo mejor siempre serán los blindajes completos y la especialidad en un segmento que puede ser vehículos civiles, vehículos tácticos, autos pesados, para gobierno, etc.

Los materiales disponibles serán siempre un tema de análisis constante para cualquier fabricante y hay que ser muy meticulado en una correcta especialización.

¿Qué nos deseas mencionar sobre lo que está bien hecho y es motivo de orgullo?

Es muy importante la honestidad porque rompe barreras. Cuando hacemos las cosas bien dejamos siempre la puerta abierta para que venga más trabajo para la industria y eso nos permite ser mejores.

Es necesario escuchar y apoyar a las empresas que se certifican y están preocupados por hacer las cosas mejor sustentablemente, debemos preocuparnos por tener buenos productos y procesos que nos permitan apoyarnos entre especialistas y profesionales del sector. Hay que entender que nuestro trabajo salva vidas y esto no es poca cosa porque vida solo hay una.

Este sector cumple una función muy importante necesaria para una parte de la población cada vez más grande que enfrenta muchos riesgos importantes.

Hay muchas variantes en la cadena de suministro y las verticales de negocio son muchas tales como el blindaje arquitectónico, vehicular, de protección personal, insumos, películas balísticas, vidrios, insumos tácticos etc. etc.

Somos un gran equipo de profesionales que perseguimos el mejoramiento continuo y para eso nos capacitamos y nos certificamos constantemente.

USECNETWORK reconoce y valora el trabajo de la industria del blindaje en México que es un tema de excelencia y ejemplo para Latinoamérica y el mundo, felicidades y enhorabuena.

Lucia Fornelli, CEO USEC NETWORK



CONSEJO NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA BALÍSTICA
"TRANSFORMANDO LA INDUSTRIA DEL BLINDAJE"



