



## **¿PROPIETARIO O EMPRESARIO?** ***Hacia una Empresa de Seguridad Exitosa***

Las **empresas**, por su carácter de arquetipo de la iniciativa privada, constituyen el motor de la economía de una sociedad, tanto por ser fuentes de empleo como por la generación de riqueza. Por ello, se puede establecer que en la medida en que las empresas sean “exitosas”, se propiciará el desarrollo económico, y por ende el bienestar y la prosperidad de sus comunidades. En este contexto se tiene que cualquier persona puede tener la iniciativa de ser un emprendedor y convertirse en propietario de una empresa, pero no cualquiera puede llegar a ser un empresario y hacer “exitosa” su empresa.

En principio se puede proyectar como objetivo operativo de una empresa, independientemente de su línea de “negocio”, a la siguiente escala progresiva de niveles de desempeño y rendimiento:

- **Rentabilidad** (los ingresos superan a los egresos) como condición *indispensable* para **Sobrevivir**, es decir, mantener su existencia como fuente de ingresos.
- **Productividad** (se obtiene el mayor rendimiento de lo invertido) como una condición *necesaria* para **Permanecer**, es decir, mantener una posición estable en el mercado, que asegure razonablemente su existencia como fuente de ingresos, a pesar de la competencia.
- **Competitividad** (se iguala o supera a los competidores) como una condición *deseable* para **Prevalecer**. En este sentido, es importante recalcar que se trata de prevalecer no solo en el mediano plazo, sino que dicha competitividad esté basada en la ventaja competitiva; y esta debe de ser difícil de imitar y al mismo tiempo debe de sostenerse en el tiempo

De tal suerte que su potencial de “éxito” está determinado por su ventaja competitiva, ya que por lo regular las empresas se encuentran inmersas en un ámbito de mercado competitivo, en el cual, si no tiene tal capacidad, estarán condenadas a desaparecer.

Esta situación se presenta con mayor frecuencia en el ámbito de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipynes), en el que alrededor del 65% de estas empresas desaparecen antes de 5 años. La esperanza de vida para este sector, que forman el 99% de las empresas, representan el 80% de las fuentes de empleo en México y aportan el 36% del PIB, es de apenas 8 años. La principal causa de ello, es que el 65% de estas empresas nacen de una iniciativa de emprendimiento de un individuo o un núcleo familiar en pequeña escala, sin un plan de negocio ni un modelo de viabilidad financiera, con una óptica de “propietario”, enfocada predominantemente a “vender” con insuficiencia o de plano total carencia de “visión empresarial”, que hace posible **estructurar, ordenar, planificar** y sobre todo **despersonalizar** la organización, operación y evolución de una empresa con una **visión de largo plazo**.



## CORPORACIÓN EURO AMERICANA DE SEGURIDAD CEAS MÉXICO



Visión empresarial  
Figura 1

En la medida en que se desarrollen estos factores expuestos en la Figura 1, en conjunto con cierta capacidad de adaptación a las variaciones en la dinámica del mercado, se podría alcanzar el nivel de competitividad que conforme el potencial de “éxito” de una empresa. Para estos efectos es importante destacar que el tamaño de la empresa no es sinónimo éxito, lo importante es que el empresario sea inteligente para desarrollar estos atributos y adaptarse (*resiliencia*) o mejor aún desarrollar competencias que le permitan ser la opción número uno para el mercado en que pretende actuar. Ejemplos ilustrativos de ello, es la extinción de los dinosaurios en la prehistoria, al no ser capaces de adaptarse a un cambio dramático en su ambiente, y la desaparición de Kodak, un gigante empresarial histórico, por no adaptarse a la evolución tecnológica de su mercado. NO se necesita gastar mucho para hacer una empresa exitosa, solo se necesita saber cómo y en que invertir los esfuerzos y recursos.

En este sentido, lo que se puede considerar como el recurso sustantivo esencial, por su valor de aportación y ser prácticamente inagotable e imperecedero, es el **conocimiento**, este es un recurso difícil de imitar por la competencia, y es sostenible en el tiempo, pues se puede ir incrementando a través de los años, en especial el adquirido al generar un proceso de **profesionalización empresarial** de los directivos de una empresa, independientemente de su dimensión y línea de negocio. A través de tal proceso de profesionalización, un “propietario” se puede convertir en un “empresario” capaz de desarrollar los atributos asociados a una “visión empresarial” y convertir un “negocio” en situación de supervivencia y de cualquier dimensión, en una “empresa” competitiva.

El sector de la Seguridad Privada proyecta un reflejo agravado de este fenómeno, con un estimado del 60% de las empresas en el nivel de Mipymes, además de un panorama de incertidumbre en el número de empresas existentes. Este sector de la Economía en México representa el 1.5% del PIB Nacional con una perspectiva de crecimiento anual de 15% a 20%, y está regulada por 33 diferentes marcos normativos, uno a nivel Federal, aplicable a empresas que prestan sus servicios en dos o más Estados, y 32 correspondientes a las Entidades Federativas, de aplicación concurrente con la normativa Federal en algunos casos, ya que las empresas que prestan sus servicios en dos o más Estados deben cumplir con las normativas estatales además de la normatividad Federal. Esta situación crea una condición de incertidumbre respecto al número de empresas realmente existentes, ya que los registros oficiales reconocen entre 6 mil y 8 mil empresas, que generan alrededor de 600 mil fuentes de empleo.



## **CORPORACIÓN EURO AMERICANA DE SEGURIDAD CEAS MÉXICO**

Sin embargo, se estima que existe una “*cifra negra*” que elevaría el número real hasta **10 mil empresas**, que generan un total de **1.5 millones de empleos**, pero en condiciones de **irregularidad** e incluso de **informalidad**, así como de **inestabilidad** laboral (con una rotación promedio del 60%), las cuales, al igual que la mayoría de las empresas registradas, se ubican en el segmento de las Mipymes y en un nivel de **supervivencia**, ya que suelen originarse por iniciativas de emprendimiento personal o de grupos de profesionales, orientadas a atender el segmento de conjuntos residenciales así como empresas también en el ámbito de las Mipymes, y enfrentando una situación de **desventaja competitiva** por la **asimetría organizacional y financiera** con las grandes empresas del Sector.

Por ello se proyecta, para las empresas en estas condiciones, la conveniencia de emprender, sostener y mejorar los procesos de **profesionalización empresarial**, a fin de desarrollar las capacidades de productividad y competitividad que les empoderen para enfrentar y superar las adversidades normativas y de asimetría organizacional y financiera, y convertir sus “*negocios*” en **empresas razonablemente “exitosas”**, es decir, al menos **rentables y estables** en su nicho de mercado.

*El conocimiento es la mejor inversión porque siempre da rendimientos.*

### **David Chong Chong**

Ingeniero en Comunicaciones y Electrónica, egresado de la Escuela Superior de Ingeniería Mecánica y Eléctrica del Instituto Politécnico Nacional. Diplomado en Reingeniería de Procesos por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Master en Ciencias de la Seguridad por la Universidad Internacional de Seguridad (UNIVERIS) y CEAS Internacional. Secretario General para México de la Corporación Euro Americana de Seguridad, CEAS México. [www.ceasmexico.org.mx](http://www.ceasmexico.org.mx) Correo electrónico: [dchong@ceasmexico.org.mx](mailto:dchong@ceasmexico.org.mx)

### **Ana Mariela Quiroga Treviño**

Dra. en Ciencias Económico Empresariales, egresada de la Universidad de Deusto (País Vasco España). Master en Desarrollo Organizacional por la Universidad de Monterrey, Master en Administración por la EGADE (Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey). Licenciada en Mercadotecnia por el ITESM Campus Estado de México y Licenciatura en Economía por el ITESM Campus Monterrey. Profesora de Planta del ITESM Campus Monterrey. Correo electrónico: [mariela.quiroga@tec.mx](mailto:mariela.quiroga@tec.mx)