



GOBIERNO CORPORATIVO EN LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

El concepto de gobierno corporativo surge de la necesidad de información de los accionistas minoritarios de saber qué está sucediendo dentro de la empresa, cómo están siendo invertidos los recursos y las expectativas a futuro que tiene la entidad. Los accionistas y administradores vieron indispensable crear un sistema donde la información fuera lo más transparente posible, oportuna y de fácil acceso para los interesados.

El gobierno corporativo se define como un mecanismo de los accionistas que sirve de guía y contrapeso a la administración. Requiere de un apoyo metodológico que asegure la comprensión integral, la definición de alternativas y el seguimiento de condiciones de alta contribución al negocio. Implica también un proceso a través del cual se distingue una relación profesional entre la dirección general y el consejo de administración, que representa a los accionistas y justifica su existencia, fortalece la administración de los negocios, da seguridad a los inversionistas y orienta al negocio a prácticas sanas y de alta productividad.

Por tanto, entendemos que la prioridad del gobierno corporativo es proteger los intereses de los accionistas, empleados, proveedores y demás partes relacionadas. Este método se enfoca en establecer los lineamientos que el personal administrativo debe seguir en lo referente a procesos, comunicación,



producción, toma de decisiones, líneas de mando dentro de la organización, delimitación de funciones, rendición de cuentas, transparencia en las operaciones, entre otros aspectos

En virtud de lo anterior, los Estados han dejado de ser los únicos actores dentro de las relaciones internacionales. Las empresas transnacionales que actualmente se encuentran acaparando el escenario de la economía mundial, generalmente pertenecen al sector privado.

Los recientes flujos de inversión extranjera directa se caracterizan no solo por su elevado volumen, sino por las transformaciones cualitativas que se estarían produciendo en las estrategias y modos de operación de las empresas transnacionales.

Las empresas transnacionales pueden definirse como las empresas que acumulan o reproducen su capital, en un espacio compuesto por varios países que aseguran mediante flujos de inversión extranjera directa, el control sobre las unidades reproductivas

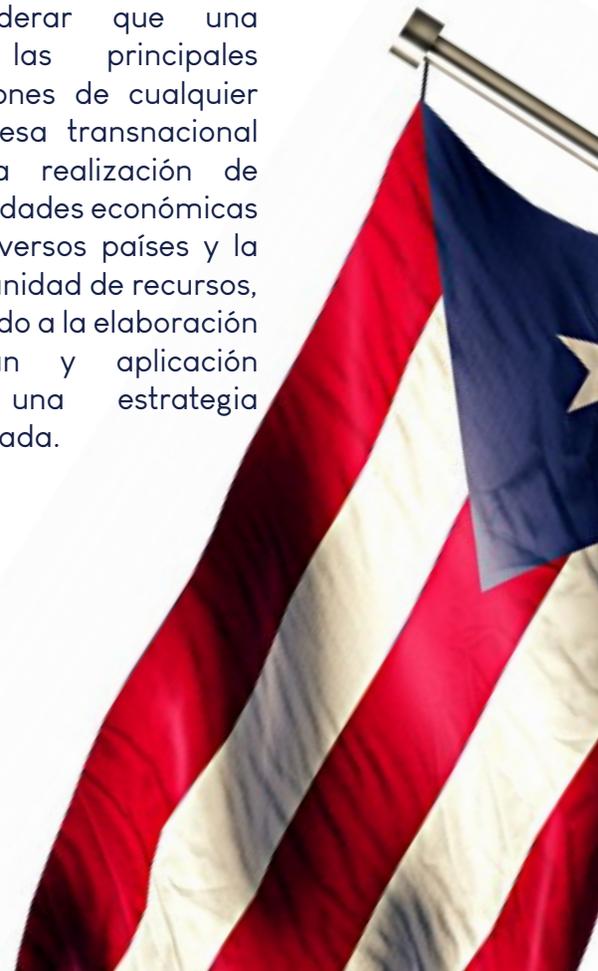
situadas en el exterior y derivando de ellas un flujo estable de ganancias.

La función de tales empresas permiten adherirse a un plus producto mundial, es decir, en la economía contemporánea las transnacionales como factor fundamental de desarrollo permiten acceder al mundo a través de su extensas vías de comunicación y poder económico-político.

Una de las particularidades básicas de sus funciones es formar una unidad indisoluble que determina la sustentabilidad y las condiciones de vida de una nación que reciba a las empresas

extranjeras con la esperanza de que se refleje en la economía del país receptor.

Asimismo, es de considerar que una de las principales funciones de cualquier empresa transnacional es la realización de actividades económicas en diversos países y la comunidad de recursos, aunado a la elaboración común y aplicación de una estrategia unificada.





Las empresas transnacionales son instituciones cuyo primordial objetivo es la rentabilidad, y para alcanzarla tienen la posibilidad de crear un ámbito de protección y promoción de los derechos humanos individuales.

Sus actividades están dominadas por un objetivo fundamental que es obtener el máximo de beneficios en el mínimo tiempo, como consecuencia de la competencia económica capitalista mundializada; así, su notable peso económico se sigue manteniendo con mayor fuerza a nivel mundial.

Estas empresas se pueden clasificar en tres ramas según su forma de operar: en la primera están integradas horizontalmente y sus plantas de producción se ubican en diversos países, que elaboran esencialmente las mismas líneas de productos.

En la segunda rama las empresas se integran verticalmente, y sus diversas plantas, repartidas en todo el mundo, fabrican productos que sirven a su vez como productos intermedios para otras plantas del mismo propietario.

La tercera rama son las diversificadas, en donde las plantas de producción, repartidas en diferentes países, no están ni horizontal ni verticalmente integradas.

La característica central de las empresas transnacionales es el fortalecimiento de una estrategia mundial a través de la combinación de sus filiales dispersas geográficamente y de sus sistemas de producción fragmentados en redes de producción y distribución regional o globalmente integrados.



Asimismo, este tipo de empresas deben seguir los lineamientos establecidos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico que a lo largo de los años ha establecido diferentes directrices que influyen en su la estructura y forma de operación.



Dentro del gobierno corporativo un mayor porcentaje de deuda está asociado a una peor protección de los derechos de los accionistas, particularmente minoritarios, tanto por los mecanismos internos de gobierno de la empresa como por las características del sistema legal e institucional existente en diversos países.

Lo anterior puede ser consecuencia de que: a) los accionistas están dispuestos a aportar menos fondos cuando tienen menos garantías de cobrar los rendimientos que correspondan a sus inversiones y/o b) la deuda puede ser útil como mecanismo alternativo de control de los accionistas mayoritarios y de los gerentes al obligar el pago periódico de intereses y a la devolución del principal

Estructura

FINANCIERA DEL GOBIERNO CORPORATIVO

Las variables de gobierno corporativo más analizadas a nivel empresarial son: a) la estructura de propiedad; b) la estructura, tamaño y funcionamiento del consejo de administración; c) el sistema de retribución y formación de los directivos y consejeros; d) la existencia de limitaciones en los órganos de gobierno, y e) la existencia de cláusulas estatutarias que dificultan las tomas de control externo.

Al respecto, Francisco González, catedrático de economía financiera y contabilidad en la Universidad de Oviedo, señala que la evidencia empírica disponible también muestra que la eficacia del consejo de administración es mayor con tamaños no elevados del consejo, cuando aumenta la presencia de consejeros externos independientes o cuando están separadas las figuras del presidente del consejo y máximo ejecutivo de la entidad.

Además, un sistema retributivo adecuado es aquel en cuyo establecimiento pueden participar los accionistas, que es públicamente conocido y que incluye un componente salarial básico y una parte variable vinculada a la rentabilidad de la empresa y a su valor en bolsa en el largo plazo y revisiones salariales en función de los beneficios de la empresa.

La existencia de cláusulas que limitan la representación de accionistas minoritarios en la junta general y en el consejo, y las cláusulas que dificultan la toma de control externo, tienen un efecto negativo en el valor de las acciones.

Las variables de gobierno corporativo empresarial y la calidad del sistema legal e institucional de diversos países están estrechamente interrelacionadas con lo antes mencionado, ello es debido

a que las empresas eligen internamente sus variables de gobierno corporativo comparando los costes y beneficios asociados a las mismas y a que éstos vienen en gran parte determinados por las características del país en donde se encuentren.

En países de bajo desarrollo económico y baja calidad legal e institucional, es costoso para las empresas proporcionar una elevada protección a sus accionistas si no existe, por ejemplo, un sistema judicial que garantice adecuadamente los derechos que las empresas deseen reconocer a los accionistas minoritarios.



También resultaría costoso para las empresas mejorar la transparencia informativa si no hay plataformas en los mercados nacionales que centralicen el acoplo y difusión de dicha información. Además, en esos países, el beneficio que pueden obtener las empresas con mejoras del gobierno corporativo en términos de mayor captación de fondos externos es menor debido al menor desarrollo de los mercados de capitales.

Sin embargo, en países desarrollados, la mayor calidad de las variables regulatorias e institucionales reducen los costes para las empresas de adoptar prácticas adecuadas de gobierno corporativo al tiempo que el mayor desarrollo de los mercados de capitales incrementa sus beneficios en términos del potencial de captación de fondos externos.

Este carácter interno del gobierno corporativo empresarial en función de los costes y los beneficios que genera permite explicar el éxito relativamente reducido de los códigos de buen gobierno: los códigos de cumplimiento voluntario no tendrán los efectos deseados

si no modifican los costes y beneficios de un buen gobierno corporativo; las regulaciones que establezcan prácticas de forma obligatoria a nivel empresarial pueden tener un efecto contraproducente si las alejan de las estructuras que por las características de la propia empresa han elegido de forma óptima.

Evidencia en este sentido la aportan recientemente al analizar los cambios regulatorios en Estados Unidos entre 2007 y 2009 consistentes en limitar las retribuciones directivas, incrementar el poder de los accionistas con participaciones en la propiedad de un 1% o superior para nombrar directivos, limitar la existencia de consejos cautivos y la

simultaneidad de cargos ejecutivos con la presidencia del consejo.

Así, se muestra cómo la introducción de estas regulaciones origina reacciones negativas o no significativas en el precio de las acciones de las empresas; tales resultados sugieren que los accionistas pueden ser mejor atendidos por regulaciones que les permitan facilitar el acceso de bloques de accionistas minoritarios para determinar las reglas de entrada de estos últimos, en lugar de definir de forma específica prácticas obligatorias para la empresa.