

Toppling the tycoons. Undue reverence for company founders harms Indian firms. The wider economy suffers, too

Enviado por cristobalrn en Vie, 09/08/2017 - 18:28

Cita:

The Economist [2017], "Toppling the tycoons. Undue reverence for company founders harms Indian firms. The wider economy suffers, too", *The Economist*, London, 26 de agosto, <https://www.economist.com/news/leaders/21727070-wider-economy-suffers-to...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Agosto 26, 2017

Revista descriptores:

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Estudios de caso: actividades - empresas [3]

Formas de la competencia entre grandes empresas [4]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital [5]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [6]

Tema:

Los daños que provocan a las corporaciones y a la economía de India el trato reverencial que reciben los fundadores de las empresas

Idea principal:

“El presidente de Microsoft, John Thompson, ocasionalmente le recuerda a uno de sus directores, un sujeto llamado Bill Gates, que su voto en las reuniones del consejo de administración no es ni más ni menos importante que el de cualquiera de los otros miembros”. Este no es el caso en las corporaciones de India. En ese país, los fundadores de las corporaciones son tratados como en otros tiempos lo eran los maharajahs (que en sánscrito significa “gran rey”).

Aunque en otros aspectos las corporaciones indias pueden semejar mucho la gobernanza de sus pares occidentales, algo que las diferencia de forma clara es la “excesiva condescendencia” que aquellas tienen hacia los “promotores”, como se llama en India a los accionistas fundadores de una empresa. “La posición glorificada que se concede a los promotores es una característica generalizada del paisaje corporativo en India”. De hecho, de las 500 empresas indias más grandes que cotizan en bolsa, 344 son controladas en la práctica no por consejos de administración que responden a los intereses de todos los accionistas, sino directamente por los promotores.

Ciertamente, en Occidente los fundadores también pueden ejercer una influencia perniciosa sobre las empresas. La diferencia radica en que, mientras en Occidente estas prácticas son impulsadas por los fundadores mediante su participación accionaria, en India tienen su raíz en una mezcla muy peculiar de persuasión moral, ventajas regulatorias y la forma mañosa y corrupta de hacer negocios en India. Por ejemplo, en India el “promotor” es el único que sabe a qué funcionario gubernamental recurrir para obtener ciertas concesiones, a qué dirigente sindical cooptar para evitar las huelgas, etcétera. Esta situación hace que el promotor sea central para el funcionamiento de la empresa, aun cuando la participación mayoritaria de ésta corresponda a otros accionistas.

Su posición privilegiada permite a los promotores exprimir al máximo a las empresas e incluso estafarlas por medio de jugosos contratos para sus familias, pagos desmesurados e incluso la compra de yates o apartamentos en zonas lujosas.

La condición de los promotores no sólo es negativa para los accionistas —que ven disminuidas sus utilidades por los desmesurados pagos a los promotores—, sino para todas las empresas, que ven reducida su hoja de balance y deben endeudarse para poder invertir. Y afecta también al conjunto de la economía. La creciente tendencia al endeudamiento de las corporaciones indias provoca grandes daños a los bancos y también a las finanzas del gobierno, que es el dueño de algunos de estos.

Es poco probable que los promotores quieran renunciar a sus privilegios. Sin embargo, algunas situaciones apuntan a limitarlos. Por ejemplo, próximamente los dueños originales de las empresas tendrán menos de la mitad de las acciones de las empresas más grandes de India, respecto de 59% hace una década. Una buena parte de este cambio se debe a la compra de acciones por parte de algunos inversionistas institucionales internos (compañías de seguros, fondos mutuos, entre otros). Estos inversionistas deben hacer frente a los promotores y frenar sus privilegios, sin importar cuán ricos son o cuánta influencia política tienen. Asimismo, deben dar centralidad a las juntas directivas que representan a todos los accionistas y deben exigir mayores retornos para las empresas.

La corriente está comenzando a cambiar en contra de los promotores. Algunas medidas regulatorias están cambiando para asegurar que los accionistas tengan una mayor participación en la toma de decisiones. De igual forma, algunos promotores magnates están renunciando a sus privilegios y a vender de sus acciones para mantener a flote a la empresa, algo que antes hubiera sido impensable en épocas anteriores. Los promotores deben entender que su lugar al interior de las empresas está en las juntas de administración, no en un pedestal.

Datos cruciales:

De las 500 empresas indias más grandes que cotizan en bolsa, 344 son controladas en la práctica no por consejos de administración que responden a los intereses de todos los accionistas, sino directamente por los promotores.

Nexo con el tema que estudiamos:

A la par que el imperio de las grandes corporaciones transnacionales se vuelve cada vez más amplio geográficamente y más denso en la vida social, las prácticas corporativas tienden a homogeneizarse en todas las latitudes, haciendo a un lado las diferencias culturales. Es necesario prestar atención al desenvolvimiento de esta occidentalización de la gestión empresarial, así como a las resistencias que encuentra.

Las grandes empresas con sede en India tienen un peso significativo en la economía mundial y la evolución hacia formas de gestión más ligadas al mercado redundará en mejores desempeños y quizá en cierta modernización de sus élites.

Source URL (modified on 19 Septiembre 2017 - 12:08am): <http://let.iiec.unam.mx/node/1483>

Links

- [1] <https://www.economist.com/news/leaders/21727070-wider-economy-suffers-too-undue-reverence-company-founders-harms-indian-firms>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [5] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>
- [6] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>