

Outward foreign direct investment of publicly listed firms from China: a corporate governance perspective

Enviado por moises.arenas en Mié, 10/07/2015 - 18:00

Cita:

Wei Hu, Helen, Lui Cui [2014], "Outward foreign direct investment of publicly listed firms from China: A corporate governance perspective", *International Bussiness Review*, Melbourne, Elsevier Ltd., 23:750-760, diciembre.

Fuente:

Artículo científico

Fecha de publicación:

Miércoles, Diciembre 4, 2013

Revista descriptores:

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [1]

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital [4]

Tema:

Estructura de gobierno corporativo en empresas de economías emergentes (China): elementos para su internacionalización.

Idea principal:

Helen Wei Hu es encargada del Departamento de gestión y comercialización de la Universidad de Melbourne, Australia.

Lin Cui forma parte de la Escuela de Investigación y Gestión de la Universidad Nacional de Australia.

Dado el crecimiento continuo de grandes empresas de economías emergentes en los últimos años, su internacionalización y su participación en la economía mundial se ha visto acrecentada, debido al carácter particular de sus estructuras de gobernanza interna (internal governance structure) y al efecto que éstas tienen sobre sus estrategias corporativas. Mismas que influyen en tácticas de internacionalización empresarial, como es a través de la inversión extranjera directa (IED) en el exterior. (p. 750)

A través de la Teoría basada en los recursos y la Teoría de la agencia, la investigación analiza los efectos que existen debido a la interacción entre el propietario mayoritario de la empresa, los accionistas minoritarios que detentan ciertos derechos de propiedad y la relación con el poder encabezado por el director general de la misma. A partir de esa interacción, los enfoques teóricos intentan describir los impactos conjuntos e individuales, de los actores antes mencionados, sobre la inversión extranjera directa en las economías emergentes (p. 751).

Considerando la estructura de concentración de la propiedad de las empresas, el análisis se centra en observar las funciones desempeñadas por los grandes propietarios que controlan la empresa y los accionistas minoritarios, quienes son capaces de influir en las estrategias de internacionalización, en ocasiones individualmente u otras en conjunto con los directores generales, pues éstos son los responsables directos de las decisiones estratégicas y de la ejecución de las inversiones realizadas en el exterior.

La relevancia del papel del director general es que éste, a menudo, es nombrado por y en representación de los intereses del propietario con la mayor cantidad de derechos de propiedad de la empresa. Por ello, en empresas propiedad de grupos familiares o de personas, un director general con gran influencia puede generar conflictos entre las partes e influir en la toma de decisiones y estrategias de internacionalización (Young, 2008).

Dentro del mismo estudio, y a través del enfoque teórico de los recursos, se analiza el papel de las contribuciones que puede tener cada actor en la propensión de la inversión extranjera directa en el extranjero. Los distintos accionistas pueden contribuir con diferentes clases de recursos a las empresas para lograr inversiones productivas en el exterior (p. 752). En el caso chino, los accionistas propietarios, tales como el Estado, provee de capital, subsidios, servicios de intermediación y políticas o programas enfocados al beneficio del desarrollo de la internacionalización de las grandes firmas.

Por otra parte, accionistas minoritarios tales como inversionistas nacionales institucionales o corporaciones extranjeras asociadas, que no controlan grandes derechos de propiedad de la empresa, proveen al objetivo de la internacionalización con experiencia técnica y una gran capacidad financiera que “permite a las empresas de las economías emergentes mitigar barreras financieras e incertidumbres ambientales durante su expansión en el ámbito internacional” (Bhaumik et. al., 2010).

De tal forma, la existencia de problemas o divergencias en la estructura interna de gobierno de una empresa, puede significar un efecto negativo en el papel de los recursos que los diferentes actores, como los accionistas mayoritarios o accionistas minoritarios, pueden aportar al desarrollo de la internacionalización. En este sentido, el enfoque teórico de los recursos, así como la teoría de la agencia proveen de un marco de análisis con respecto al límite y efectos de la influencia del poder de un director general –encargado de decisiones estratégicas- sobre los derechos de propiedad de los diferentes tipos de accionistas en las empresas.

China se toma para el examen de tales planteamientos, dada la gran cantidad de empresas que cotizan en bolsa y debido a que éstas tienen distintas identidades y estructuras de propiedad que presentan conflictos como los señalados (p. 753-754). Además, la importancia de la inversión extranjera directa china en los años recientes 2005-2012 (MOFCO, 2009),

consecuencia de la reforma de apertura al sector financiero de inversión que se llevó a cabo, hace de China y su sector empresarial que cotiza en bolsa, el objeto de estudio indicado para el análisis del presente estudio.

La investigación propone un marco hipotético, en el cual se establece el efecto de la relación existente entre los actores que encabezan la estructura interna de las empresas chinas (accionistas mayoritarios y minoritarios, inversionistas nacionales, empresas extranjeras y directores generales), consideradas empresas de una economía emergente, el fruto generado de dicha interacción (p. 754-755) y su influencia en la tendencia a la inversión extranjera directa de éstas empresas en el exterior.

El contraste de las hipótesis planteadas se lleva a cabo mediante el examen de la tendencia de la inversión extranjera china de empresas cotizadas en la bolsa, en el periodo de 2005 a 2008. Se realiza el estudio de 224 empresas, tomando en cuenta los actores de la estructura de gobierno interna, la industria, el tamaño, entre otras características referentes para la validez o refutación del marco hipotético planteado.

Algunos de los resultados obtenidos a partir del contraste con recolección estadística de datos, muestran que tanto los derechos de propiedad de inversionistas nacionales institucionales como los derechos de propiedad de compañías extranjeras tienen un efecto positivo en la tendencia de la inversión extranjera directa en el exterior de las empresas chinas (p.756). De igual forma se muestra que, un grado alto de influencia de un director general reduce el efecto positivo de la participación del inversionista nacional institucional en la tendencia de la inversión extranjera directa en el exterior.

Asimismo, la interacción de una empresa extranjera poseedora de derechos de propiedad con un director general que concentra un alto poder de representación, genera un efecto positivo y significativo sobre la internacionalización de la empresa en cuestión (p. 756).

Los efectos mencionados anteriormente, confluyen con otras consideraciones que los autores realizan en el análisis general de los resultados. Primeramente, concuerdan que el creciente poder de las economías emergentes, así como el surgimiento de grandes empresas en el mercado mundial, trae consigo una mayor influencia de la IED sobre las mismas economías en vías de desarrollo. De igual forma, Helen Wei Hu y Lin Cui consideran que, a pesar de que se demuestra que los diferentes accionistas de la empresa pueden proporcionar soporte con recursos técnicos, financieros, etc., las aportaciones que tienen estos actores sobre la empresa suelen ser moderados debido al efecto que causa la interacción tanto de los inversionistas nacionales como extranjeros.

En este mismo contexto, los resultados ilustran efectos contrastantes para los diferentes efectos de propiedad pues, aunque las empresas estatales tienen el privilegio al acceso del apoyo financiero gubernamental y pueden beneficiarse de las políticas para la promoción de la IED, dicha propiedad estatal no influirá en la propensión de una empresa a realizar IED. Lo anterior debido a que la propiedad estatal genera preocupaciones en los gobiernos receptores de la IED relacionadas con la seguridad nacional y con la competencia desleal, lo que hace que sea difícil para las empresas estatales lograr una legitimidad institucional en el extranjero. El caso de las empresas de propiedad estatal en China pone de manifiesto la dificultad que existe para ganar legitimidad en los mercados extranjeros, un ejemplo de esto es el intento fallido de la China

National Offshore Oil Corp por comprar Unocal en 2005 y poder establecerse en Estados Unidos como inversión extranjera (Salidjanova, 2011).

De igual manera, otra de las conclusiones alcanzadas por los autores es que el nivel de propiedad que tengan los inversionistas nacionales institucionales, así como la cantidad de derechos de propiedad que posean las compañías extranjeras en una empresa, se asocia positivamente a la propensión de la firma por realizar IED. Dado que la gran mayoría de las empresas en una economía emergente se encuentra aún limitadas por distintos recursos de carácter técnico, financiero, de know-how, etc., los recursos que pueden aportar tanto los inversionistas nacionales como las corporaciones extranjeras son básicos para la internacionalización de una empresa en el exterior (p. 757).

En este sentido, Wei Hu y Lin Cui concluyen que, por una parte, la interacción de los distintos actores, propietarios de una empresa e inversionistas, influyen directamente en las estrategias de internacionalización de una empresa en una economía emergente, pero además, tanto el nivel de interacción de un director general con los otros propietarios de una firma como los recursos que cada dueño de determinados derechos de propiedad de la empresa pueda tener, confluyen también en las estrategias y técnicas de una empresa a la hora de su internacionalización.

Datos cruciales:

El 62% de las empresas en China tienen como socio mayoritario de los derechos de propiedad al Estado, comparado con un 38% que tienen un carácter de propiedad privada mayoritariamente. (p.755)

En el caso de China, el Estado como propietario de las empresas no afecta su tendencia de Inversión Extranjera Directa hacia el exterior. (p. 756)

El promedio de participación de inversionistas nacionales institucionales y de corporaciones extranjeras en las empresas chinas que realizan Inversión Extranjera Directa hacia el exterior es de, 6.01% y 3.10% respectivamente. (p. 755)

Trabajo de Fuentes:

Bhaumik et. al. [2010], "Does ownership structure of emerging-market firms affect their outward FDI? The case of the Indian automotive and pharmaceutical sectors", *Journal of International Business Studies*, 41(3):473-450.

MOFCO. (2009). *2008 Statical bulletin of China's outward foreign direct investment*, Beijing, Ministry of Commerce.

Salidjanova, N [2001], "Going out: an overview of China's outward foreign direct investment, *USCC Research Report*, U.S.-China Economic And Security Review Commission.

Young, M. N. [2008], "Corporate governance in emerging economies: a review of the principal-principal perspective", *Journal of Management Studies*, 45(1):196-220.

Nexo con el tema que estudiamos:

La internacionalización de las empresas es considerada por las mismas de vital importancia para su supervivencia en la economía mundial actual. Aquellas empresas en proceso de maduración en las economías emergentes, que inician su desarrollo en la transnacionalización de su capital, enfrentan diversos problemas de gobierno corporativo al interior. De tal forma, la interacción entre los socios o el socio que concentra el mayor número de derechos de propiedad de las empresas y aquellos socios minoritarios de carácter nacional o de capital extranjero, es esencial para el proceso de inversión de estas empresas en el exterior.

La relación entre el socio mayoritario, los socios con mínimos derechos de propiedad e inclusive el director general, representante directo de la corporación, se vuelve básica en el contexto de la competencia mundial entre grandes empresas, y aquellas cuales buscan lograr un desarrollo en el ámbito de la economía internacional. En el estudio de la internacionalización de las empresas se debe considerar la gobernanza interna: la interacción de los sujetos de la estructura de gobierno interna de las empresas es parte fundamental para entender el desarrollo de las corporaciones en el contexto internacional económico.

Asimismo, a partir de un enfoque teórico en el cual se alude a los beneficios obtenidos a partir de los recursos que los actores componentes de la estructura de gobierno pueden aportar, logran observarse las formas recientes de competencia que se dan en la economía mundial entre las empresas que inician su internacionalización y aquellas que son, en la actualidad, grandes y maduros corporativos.

Source URL (modified on 30 Octubre 2015 - 5:57pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/322>

Links

- [1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>