

# “El éxito de salir a cotizar en Bolsa”

Oportunidades y ventajas para las Pymes  
que quieran salir a cotizar al mercado

## Ventajas de salir a bolsa para una empresa

La decisión de una compañía en su salida a bolsa significa un antes y un después para dar un paso más en el futuro de nuestra empresa. Y puede aportar numerosas oportunidades y ventajas como las que vamos a describir:

- **Independencia económica y financiación para crecer.** Es además una de las principales razones por las que las empresas salen a bolsa. Una ampliación de capital, al inicio o con posterioridad puede aportar el capital necesario que nuestra compañía necesita para comenzar su expansión.

Recursos que pueden suponer un paso más en el afianzamiento de la empresa, con recursos financieros más elevados. La financiación, como indica BME, mediante recursos propios es fundamental y aporta a nuestra compañía solidez, fiabilidad, flexibilidad y por supuesto, una reducción del riesgo financiero a la hora de ampliar horizontes para nuestra compañía. Salir a bolsa es la forma más eficiente de hacerlo.

- **Acceso a la comunidad inversora.** El hecho de llegar al mercado posibilita tener acceso a una comunidad inversora extensa. Y no solo es un mayor potenciar inversor, también el acceso a todo tipo de ellos, de forma que se pueda establecer la composición de un accionariado, sobre todo estable, que revertirá en beneficio de nuestra empresa. A través de un OPV o una OPS (ofertas públicas de venta o de suscripción) se puede controlar los tramos a los que va dirigida la participación en nuestra compañía.
- **Notoriedad para la compañía.** El prestigio y la imagen de marca deben ser señas de identidad para nuestra empresa. Es fundamental para la expansión de nuestra imagen, ya que los valores que cotizan en el mercado son conocidos y proporciona una visibilidad, que es muy difícil conseguir de otra manera.

Destaca BME que incluso, la propia admisión a Bolsa de nuestra empresa reconoce su solvencia. Y es que esta debe demostrar su capacidad de generar beneficios. Por tanto los inversores dispuestos a aportar fondos, valorarán el esfuerzo para mejorar la gestión de la empresa, generando un incentivo constante a incrementar nuestra competitividad.

- **Liquidez para las acciones.** Es importante que las acciones de una empresa puedan cambiar de manos en un corto periodo de tiempo y con un precio, cuanto menos, adecuado. Es lo que te permite la bolsa, otorgando un nivel de liquidez significativo a nuestra participación en la empresa. Es una buena fórmula si lo que se quiere, para los accionistas fundadores, es lograr un beneficio por los años invertidos en la compañía e incluso para solventar disputas en empresas de carácter familiar. Y con un precio que marca el mercado.
- **Abrir la puerta a la internacionalización.** Según los datos de BME un 64% de los mercados de las empresas que cotizan en el Ibex son internacionales, un 63% lo son en el caso de las empresas que cotizan en el mercado Ibex de mediana capitalización y en selectivo de pequeña capitalización el porcentaje se eleva hasta el 71%. Ese es nivel al que se accede desde el mercado bursátil. Y por supuesto todo el bagaje de transparencia, información, solvencia o valoración que aporta cotizar en bolsa, es fundamental para los inversores foráneos.
- **Valoración objetiva de la compañía.** Seguro que todos estamos familiarizados con la expresión “el mercado es soberano”. Y lo es porque de inicio, su valor bursátil es objetivo, el que engloba su capitalización bursátil al multiplicar el precio de cada acción por el total de títulos de nuestra empresa que cotizan. Y ese precio lo marca la oferta y la demanda, que engloba toda una serie de recomendaciones análisis o expectativas de beneficios o crecimiento, por ejemplo. Y nos puede servir para otras operaciones, como la concesión de préstamos, por ejemplo.
- **Profesionalizar la gestión.** Entrar en el mercado con nuestra empresa, en acceder a otra división. Los requisitos necesarios para estar en bolsa obligan a la transparencia y a un elevado nivel de información sobre el estado de nuestra compañía que fomentan un mayor nivel de profesionalización.

Hablamos de personal cualificado, que sepa encauzar el presente y futuro de la compañía y exponerlo ante inversores, analistas y también a la sociedad, mediante los medios de comunicación.

- **Incentivos para los trabajadores.** Además de los niveles de dirección, el acceso al mercado para nuestra empresa puede suponer premiar a estos con la posibilidad de que participen en su capital. Y ya se sabe que este nexo de unión implica más a los empleados con la compañía en la que trabajan. Pero hay más. Si esas acciones se revalorizan, el trabajador puede venderlas en la bolsa y elevar el nivel de premio otorgado por nuestra empresa, como por ejemplo, algunas políticas de retribución.

## Qué necesita una empresa para salir a bolsa

Una compañía quiere salir a bolsa, lo ha decidido, viendo las ventajas que se le presentan y ahora quiere saber, qué necesita, de facto, para poder cotizar en el mercado, antes de ver los pasos a dar. Es un momento muy relevante en todo el proceso.

Desde Cesce, por ejemplo, nos dan algunos consejos previos, antes de poner nuestro dinero en marcha. Como paso previo, destacan que **es una buena práctica investigar cómo lo han hecho otras empresas de su sector** en este paso hacia la cotización. Y así que los casos de éxito nos abran el camino y nos sirvan a su vez, de guía para evitar pasos en falso y tomar las decisiones correctas.

Una de las vías previas, es **servirse de un informe de empresas**, que permita descubrir los aspectos relevantes a tener en cuenta sobre compañías que han iniciado su andadura bursátil. Entre otros aspectos para analizar su estructura, accionistas, participaciones de capital, etc. Y no solo a las que les ha ido bien, también, en el lado contrario, para aprender de los errores y no cometerlos.

Eso de inicio como documentación. Pero si entramos en terreno ya real, focalizándote en tu empresa **entramos en lo que necesitas:**

- **Asesores legales.** BME nos pone sobre la mesa el papel fundamental del asesoramiento jurídico. **Es el primer paso necesario en este proceso.** Son aquellos **que elaboran la documentación legal** que nuestra empresa necesita y nos requiera tanto la Bolsa como la Comisión Nacional del Mercado de Valores en el proceso. Todo en coordinación con el equipo de abogados habitual de la compañía.

Entre ello nos encontramos por ejemplo con los acuerdos sociales, los contratos con los bancos, las modificaciones de los estatutos de la compañía para adaptarse a la nueva situación, si se requiere. Y por supuesto toda la documentación necesaria que acompaña lo requerido por las dos instituciones para que la empresa entre en el mercado cotizado.

- **Coordinador global de la oferta.** Es el diseñador de la oferta y prepara todos y cada uno de los aspectos, mientras se encarga de su control, **que nuestra empresa necesita para salir a bolsa.** Ha de establecer, por ejemplo, cuáles son las entidades que participan en la oferta y elabora cómo se producirá la colocación de las acciones.
- **Auditores.** Nos señala Bolsa y Mercados Españoles que son aquellos que se encargan de auditar a nuestra compañía. Son los que deben, tras solicitarlo las entidades coordinadoras, **emitir una opinión – denominada *comfort letter*- sobre los datos contenidos en el folleto de salida a bolsa** que ellos deben analizar sobre la empresa.
- **Agente.** También denominado entidad agente. Nos cuenta BME que es **el encargado de realizar las gestiones oportunas relativas a las solicitudes de suscripción o compras de acciones.** También es el encargado de liquidar la operación. Incluso, en ocasiones, actúa como custodio de valor y gestor de pagos.
- **Entidades colocadoras y aseguradoras.** Son aquellas que **promueven la venta de acciones de nuestra empresa entre los inversores.** Y las primeras se pueden convertir en las segundas si se produce un hecho: su compromiso para comprar o suscribir las acciones de la oferta, si estas no logran colocarse en el mercado.
- **Agencia o Consultora de Comunicación.** Nada que se precie se mueve ahora mismo en el mundo corporativo sin impacto mediático, en el que se incluyen, por supuesto, los medios de comunicación, pero también las redes y canales sociales. **La agencia o consultora es la que se encarga de la distribución de los mensajes más adecuados** e incluso del **momentum** en el que nuestra empresa debe ir dando los detalles pertinentes de la operación al público objetivo al que va dirigido el mensaje.

Esto es de vital importancia: un mal paso en los medios o una declaración fuera de lugar de alguno de los directivos de la compañía en el proceso, puede frustrar toda la operación de salida a bolsa. Así que cuidar el mensaje es esencial en el proceso.

Estos son los actores necesarios para poner en marcha el proceso, pero como hemos señalado se necesita la elaboración de **un detallado estudio económico financiero y legal de nuestra compañía, la llamada due diligence**, conocida como la apertura de los libros, a las instituciones de cara a la salida al mercado.

Ya también como hemos dicho, **la adaptación de los estatutos de nuestra empresa a su condición de cotizada**. Hay que establecer nuestros requisitos de gobierno corporativo u otros factores como **el voto de los accionistas** o los derechos de información. Sin olvidarnos tampoco de **la necesidad de tener una web corporativa**.

## Proceso de salida a bolsa de una empresa

Sabemos ya cuáles son las ventajas de salir a bolsa con nuestra empresa, de qué necesitamos para hacerlo, con los asesores y coordinadores necesarios y también cuánto nos va a costar la aventura bursátil. Ahora es el momento de saber **cuál es el proceso por el que tenemos que pasar para ser una empresa cotizada**.

La información que hemos de presentar de forma previa para poder cotizar es la siguiente ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV):

- **Los documentos pertinentes** que acrediten que el emisor y los valores están **sujetos al régimen jurídico** que se les aplique de conformidad al texto de la ley del mercado de valores del 23 de octubre de 2015.
- Debemos aportar además las cuentas anuales de nuestra empresa, **las cuentas auditadas correspondientes a los últimos tres ejercicios**.
- Aportar **el folleto informativo** y publicarlo.

Además, nuestra empresa debe cumplir una serie de requisitos mínimos, tales como:

- **Ser una Sociedad Anónima**, con capital desembolsado y en el que no haya restricciones legales o estatutarias que impidan los negocios y la posibilidad de transmitir sus acciones.
- **El capital social mínimo de la SA debe ser**, en el caso de nuestra empresa, **de 1.202.025 euros**. Y aquí no se tiene en cuenta el capital de los accionistas, siempre que posea una participación igual o superior al 25%.
- El **importe de las acciones** debe ser, como mínimo de **6.000.000 euros**.
- Y cuando se admitan a negociación, con carácter previo, debe **existir una distribución suficiente de esas acciones. Al menos del 25% entre el público**.

Ya, por tanto, cumplimos con los requisitos, tras tomar la decisión, establecer el proceso de **due diligence** y diseñamos la operación ayudados por los **asesores y el coordinador global, junto con nuestra agencia de comunicación**, entre otros.

Tenemos, por tanto, diseñada la operación y **solicitamos el registro del folleto en la Comisión Nacional del Mercado de Valores**. Aportamos toda la documentación necesaria que incluya, por supuesto, **la acreditación de que cumplimos con todos los requisitos que exige el regulador bursátil español**.

Después llega el tiempo, en un **periodo que puede oscilar entre los dos y los cuatro meses de duración**, en el que **se analiza toda la información y documentación aportada**. La CNMV lo evalúa en ese periodo.

Si todo está correcto, llega el visto bueno del regulador y de la Bolsa. **Se produce todo el proceso de colocación y de listing**. Llegados a este punto, en ese **precio de colocación de las acciones** está, como nos indica BME, uno de los componentes esenciales para determinar el éxito o no de la salida a bolsa.

Es en el que **se establece una horquilla orientativa**, en muchos de los casos, **con un precio máximo y mínimo para esas acciones**. Y cuando se cierra el periodo de prospección, es decir, en el que se establece a decir de los expertos, si es un rango adecuado y se valora de esa forma, es ya, cuando **se fija el precio definitivo de la colocación de las acciones**.

En este caso incluso puede **haber distintos precios dependiendo del tipo de inversor**. Por ejemplo, para los institucionales se puede establecer uno y otro diferente para los particulares. Incluso para empleados activos y jubilados, nos cuenta BME.

Es muy importante dar a conocer, con todo lujo de detalles la operación. No solo en los medios, las redes y los canales, también entre la comunidad de inversores. Para ello, y previo a la colocación se realiza lo que se conoce como una **roadshow**.

Se trata de una especie **de gira de presentación de la salida a bolsa**, con reuniones limitadas con inversores, en las que suelen participar también para captar inversores, las entidades colocadoras. **Su duración suele oscilar entre los ocho y los doce días**. En general se realizan entre las principales plazas bursátiles, empezando por la City de Londres.

Nos habíamos quedado en la colocación que suele durar, con el acuerdo para la salida a bolsa, entre una y tres semanas y ya, solo le queda a nuestra empresa, cotizar.

En la Bolsa se realiza lo que se llama un **"toque de campana" a las 12 del mediodía para inaugurar nuestra cotización**. Un acto conmemorativo en el que los directivos de nuestra compañía invitan a accionistas individuales y de referencia para el acto protocolario, pero también a los medios de comunicación para realizar declaraciones. Estos recogerán las primeras impresiones de cotización del presidente y el CEO de nuestra empresa. También estarán invitados las entidades y personas implicadas en el proceso de salida a bolsa.

## Formas que existen para salir a bolsa

En España existen cuatro fórmulas o modalidades para salir a bolsa. Se trata de **la OPV, la OPS, el listing y la colocación privada**. En España, y aunque la CNMV se ha comprometido a estudiar las modalidades de SPAC, en español ese “propósito especial de compra de compañías”, no existe. Ya saben ese procedimiento del que no se deja de hablar desde finales del pasado año en Estados Unidos.

Pero si nos ceñimos a nuestro mercado, son como decimos cuatro formas de cotizar que vamos a detallar:

- **OPV.** Son siglas que significan una **Oferta Pública de Venta de Acciones** (en inglés corresponde a las siglas IPO). Esta oferta se realiza cuando **nuestra empresa lo que pretende es colocar en el mercado una parte muy significativa de la misma**, que un número muy elevado de sus acciones cotice en el mercado. Aquí el capital social no varía, solo cambia de manos.

En este caso, **lo que se vende en el mercado son acciones que ya existen**. Y por tanto nuestra empresa, lo que hace, es poner a la venta, de forma pública esos títulos, a través de esta modalidad de salida a bolsa.

**Se establece por un periodo determinado, a un precio establecido**, tal y como hemos visto en el proceso de salida a bolsa, todo por supuesto bajo regulación y supervisión del regulador.

En este caso la colocación no depende de su tamaño, **pueden ser grandes empresas que quieran crecer** y así colocar parte de sus acciones y obtener dinero para hacerlo. **o pequeñas y medianas empresas para hacer lo propio**. **o** que un accionista significativo quiera desprenderse de un paquete accionario.

También es la modalidad que **se ha usado tradicionalmente en las empresas públicas para privatizarse** y colocar la compañía, o parte de ella, en manos privadas. La última en hacerlo fue AENA.

- **OPS.** Sus siglas se corresponden a una **Oferta Pública de Suscripción de Acciones**. Y es que, a diferencia de la OPV, en este caso **lo que se venden son acciones emitidas específicamente para ese fin**, producto de una ampliación de capital.

Nos dice la CNMV, que **su finalidad principal es la captación de recursos** para la financiación de proyectos empresariales, por lo que el comprador de estas nuevas acciones debe analizar en qué se va a utilizar el dinero captado por la sociedad.

Nos dice BME que tanto la OPV como la OPS pueden incorporar la denominada **green shoe** o el acuerdo de suscripción en el que el colocador de la operación tiene derecho a vender más acciones a los inversores de las que originalmente tenía previsto el emisor.

De ser así, se produce habitualmente si hay lo que se llama una **sobresuscripción de la emisión**, es decir, cuando la demanda supera la oferta prevista en el inicio de la operación.

- **Listing.** La primera gran diferencia del listing frente a la OPV o la OPS es que **su salida a bolsa se produce sin que sus acciones cambien de manos hasta que la cotización efectiva, ya sea producido**. Cuando los propietarios de las acciones comienzan a vender sus acciones es el momento en el que el resto, puede empezar a comprar en el mercado.

Entonces el procedimiento de compra es exactamente el mismo que se realiza en cualquiera de las acciones ya cotizadas. Das una orden para hacerlo en el mercado.

La segunda gran diferencia con las otras Ofertas para empezar a cotizar, es que **con el listing no existe la posibilidad de que se pueda alcanzar una revalorización muy significativa en el día de estreno del valor en bolsa. Pero tampoco de pérdida significativa.**

En el caso de una OPV en los días previos ya sabes cuántas acciones tienes y las posees incluso antes de que coticen, incluso has pagado por ellas. De ahí que, al comprar ya en mercado, o la volatilidad es extrema en pocas operaciones, o el accionista en cuestión tiene margen para salirse del valor si se establecen las pérdidas.

- **Colocación privada.** Se trata de **una oferta privada de acciones**, limitada a un determinado sector de accionistas, **en el que se pretende dotar a nuestra compañía de un accionariado más estable.**

No requiere de autorizaciones previas y se realiza con registros simples. Pero en este caso se trata de un **procedimiento limitado a inversores, bien institucionales o bien en paquetes accionariales elevados.**

## Qué obligaciones tiene una empresa cotizada

Como hemos visto, una de las mejores cualidades que tiene una empresa una vez que cotiza en bolsa es su transparencia. Y eso básicamente se concreta con la puesta en marcha de la obligación que adquiere de suministrar información determinada porque los supervisores y reguladores lo requieren.

¿Cuál es el objetivo? Que el mercado tenga la información suficiente y necesaria para cuando se forme su precio en ese cruce al que hacíamos referencia entre la oferta y la demanda. Es decir, que ese valor momentáneo de la compañía se establezca con toda la transparencia informativa suficiente.

Pero antes de señalar a qué está obligada nuestra empresa, veamos a qué no lo está. Desde el pasado 3 de mayo, las compañías cotizadas, tal y como ha señalado la Comisión Nacional del Mercado de Valores, la CNMV se suprime el artículo 120 de la Ley del Mercado de Valores. En él se establecía esa obligación periódica de cada trimestre. Eso sí, se podrá hacer, de forma voluntaria. Pero entiende que, al no se información regulada, ya no será necesario hacerlo en la CNMV como "información financiera intermedia" o como "otra información relevante".

Pero como señala BME, si hay dos tipos de información que se ha de proporcionar:

- **Periódica.** Se trata de aquella que está referida, en sus tres posibilidades a los estados contables y consolidados de nuestra compañía. Se trata de las cuentas anuales en primer término. Pero también del informe de gestión de nuestra empresa. Y a esto se añade además el informe del auditor de cada ejercicio cerrado, que refrenda la veracidad de las cuentas presentadas.

Todo ello debe presentarse en los seis primeros meses, en el semestre inicial del siguiente ejercicio al referido. Como saben, esto tampoco significa un cambio esencial en el devenir de nuestra sociedad. Sobre todo, porque las compañías, desde el año 1991 tiene ya la obligación, aunque no coticen, de presentar ante el Registro Mercantil las cuentas anuales y el informe de gestión, que en muchos casos ya están auditados.

- **Puntual.** Es de obligado cumplimiento hacer públicos, tanto ante la bolsa como ante la CNMV, todos los hechos considerados relevantes, económicos, pero también de carácter jurídico que puedan incidir y afectar de cualquier forma a la cotización del valor.

Aquí nos podemos encontrar con innumerables referencias que puedan sucederle a nuestra compañía:

1. La compra o participación de una empresa
2. El pago de dividendos
3. La convocatoria de una Junta de Accionistas
4. Los cambios en el Consejo de Administración
5. Las participaciones de accionistas superiores al 3%
6. El aumento o la reducción del valor nominal
7. Si va a cotizar en otro mercado bursátil
8. Las fusiones
9. Los acuerdos de disolución
10. El concurso de acreedores
11. La escisión de la compañía...

Los folletos informativos, en el caso de que se trata de una oferta Pública a registrar en la CNMV. Se producen y publican en caso de que se produzca una OPS, con aumentos de capital o si se produce en nuestra compañía una emisión de renta fija.

También hay información que se puede comunicar a los supervisores de forma voluntaria, aunque no se requiera, como en el primer caso al que aludíamos: no hay necesidad ya de presentar cuentas trimestrales, por obligación, pero muchas compañías seguirán con esas publicaciones de sus resultados.

Todo ello se producirá para elevar, en mayor medida, la confianza de los inversores y la credibilidad de la empresa, en aras de una mayor transparencia, algo que, además, tienen muy en cuenta los analistas del mercado a la hora de valorar a una compañía y realizar sus recomendaciones pertinentes.

Los medios son diversos y dependen de cada empresa, puede tratarse de una presentación reducida con un grupo de expertos, de establecer un departamento de relaciones con los inversores o una oficina donde se atienda a los accionistas. Pero también con boletines periódicos, la comparecencia en medio económicos...

## ¿Qué significa para una empresa salir a bolsa? (La vida después de cotizar)

Como hemos visto el estreno en bolsa significa una serie de ventajas significativas que también se pueden convertir, y de hecho lo hacen, en una especie de garantía, por su transparencia para los potenciales inversores, no solo para aquellos que compran acciones en el mercado, sino también para aquellos que se plantean alcanzar una participación de importancia en nuestra compañía.

De ahí que este sea uno de los cambios que se producen entre una empresa cotizada y no cotizada: el aval de las instituciones y los reguladores, previo paso por una auditoría, que refrenda el estado financiero real de nuestras cuentas, y, por tanto, de nuestra empresa. Esa es una parte fundamental de nuestra nueva pertenencia a la bolsa, pero hay más. La importancia de las relaciones con los inversores. Es uno de los aspectos más significativos.

Ese intercambio que se produce entre lo que piensa la empresa y aquellos que adquieren sus títulos en el mercado bursátil. Muchas compañías no solo establecen una doble vía para que los accionistas hagan llegar sus inquietudes y sus sugerencias a la empresa, también mantienen encuentros directos entre los responsables de la compañía y los inversores particulares, para testar lo que opinan del valor.

También es necesario solventar todas sus dudas acerca, por ejemplo, de las retribuciones, caso de los dividendos, y la transparencia y los medios de comunicación, así como las redes sociales, son algunas de esas vías para llegar a todos ellos. Todo ello más allá de la necesidad de celebrar las Juntas de Accionistas donde los que lo deseen pueden asistir, incluso telemáticamente, para poder hacer las consideraciones que estime oportunas, participando de las mismas.

Así nuestra empresa debe elaborar una *equity story* o una propuesta de inversión enfocada. Se trata de un planteamiento que se encargue de establecer los elementos que diferencian a nuestra empresa de otras, las previsiones para el desempeño en el futuro y que desarrolle además un compromiso con la gestión de la empresa. Y que se vaya adaptando a los tiempos que corren, como ha ocurrido con la pandemia.

Cuanto más concretos sean los objetivos que establezca y más acceso y transparencia se le de a su contenido, más credibilidad aportará a la compañía. Y revertirá sin duda en la formación de precios, porque los inversores contarán con valor añadido respecto de nuestra compañía para tomar decisiones.

A algunas empresas les da miedo que esta comunicación más que fluida pueda revertir en negativo, por ejemplo, si no se cumplen los estándares o compromisos que se adquieren, pero como decimos, revertirá en su consideración como sociedad este ejercicio. Entre lo que debe cumplir está el realismo, el momento concreto que vive nuestra compañía, con claridad y actualización, ante las situaciones que se presenten.

Según BME, a modo de ejemplo, esa propuesta debe establecer, como líneas generales una perspectiva de varios puntos fundamentales.

- **Qué soy.** Presentación realista de nuestra compañía, qué hacemos y cómo lo hacemos, una breve historia sobre la trayectoria que nos ha llevado hasta aquí, cuáles son nuestros objetivos y el momentum de nuestra empresa.
- **Qué obtengo.** Aquí entramos ya en las cifras que nos distinguen y que obtenemos, los últimos resultados económico-financieros, el crecimiento orgánico que presenta la compañía y nuestra rentabilidad en datos.

- **Cómo lo consigo.** Qué desarrollos está realizando la empresa en este momento, que nos hace únicos con nuestros productos o servicios, cuáles son las oportunidades de negocio...
- **Qué voy a hacer en el futuro.** Hemos contado qué somos y cómo lo hacemos. Ahora proyectamos como todo ese desempeño desembocará en el futuro, con el detalle de nuestro crecimiento orgánico y cómo lo vamos a conseguir en el horizonte de los próximos ejercicios.
- **Dónde voy a llegar.** Tras lo que quiero conseguir, lo que consigo: el lugar en el que estaré a varios años vista. Dónde me colocaré y llegaré con mi empresa estableciendo las metas necesarias para conseguirlo.
- **Razones por las que invertir en la empresa.** Por qué nuestra compañía es una buena oportunidad de inversión para aquellos que buscan el mejor acomodo para su dinero.

También hay que establecer los parámetros exactos a dónde queremos llegar en materia de RSC, Responsabilidad Social Corporativa, una de las mejores cartas de presentación de una empresa: qué importancia le otorgamos al gobierno corporativo. Es decir, cuáles son los principios por los que se rige, a todos los niveles, nuestra compañía, que es bueno y ético, un camino del que solo podremos salir para mejorar las relaciones internas y con el resto de la sociedad.

Hay que establecer ese buen gobierno que estará presidido por las normas jurídicas que se han de seguir, adaptando nuestra compañía a la normativa vigente. Regula la clasificación de los consejeros y de la cúpula de la compañía, así como las comisiones de administración de nuestra empresa. También recoge el código de buen gobierno para establecer las prácticas adecuadas y también las internacionales.