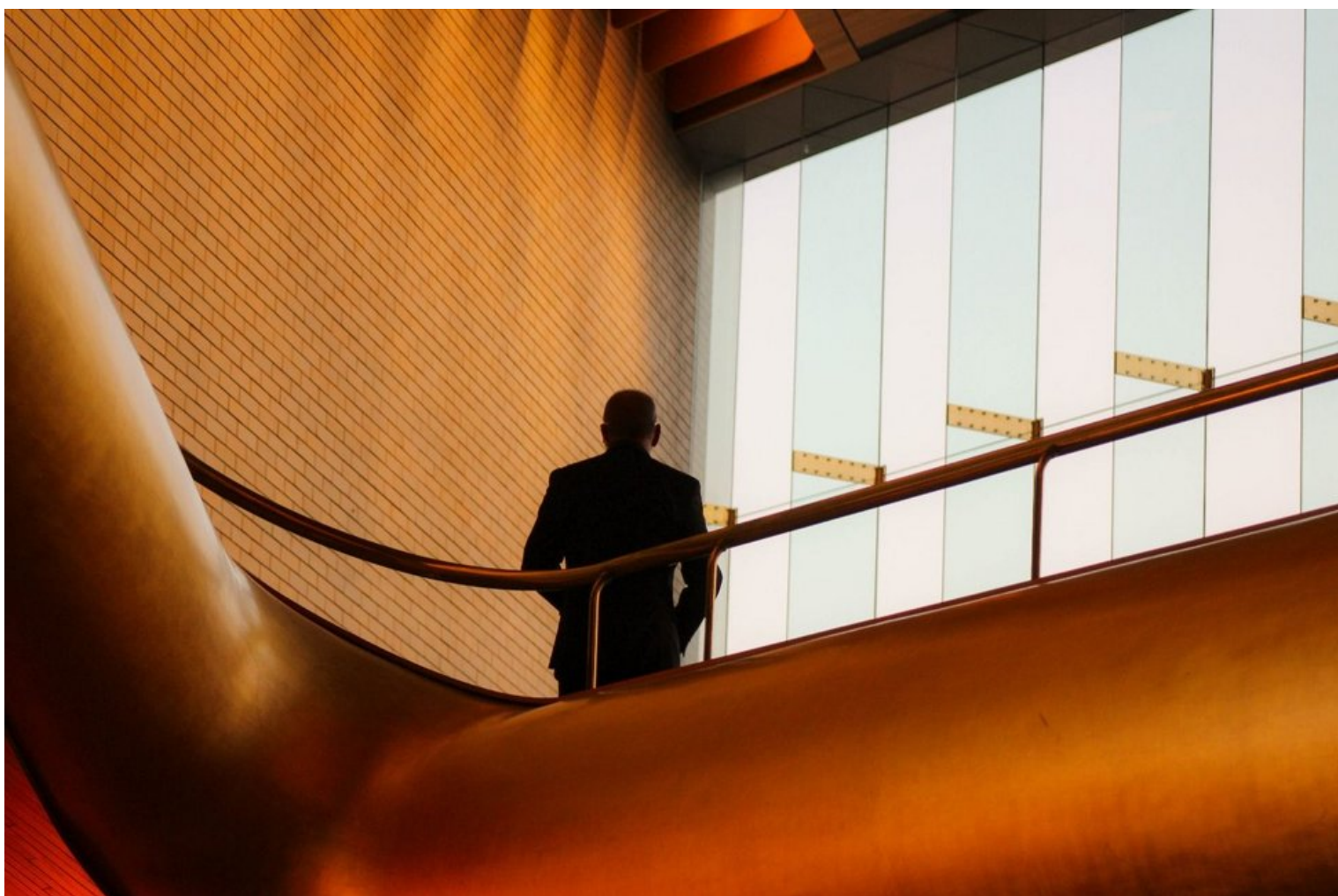


# EL OBSERVADOR

OPINIÓN > OPINIÓN

## Los directores independientes de las empresas en América Latina

Los directores independientes de las empresas deben tener la capacidad de ejercer un juicio justo, objetivo e imparcial en las decisiones



*Un director pierde su calidad de independiente si tiene más de diez años continuos*

**Por Daniel Ferrés.**

En Uruguay, aún nos resulta difícil definir y conceptualizar la figura de los directores independientes de las empresas. Sin embargo, en varios países de la región, se encuentran leyes, requerimientos de los distintos mercados de valores, regulación específica y compromisos de auto-regulación que clarifican los requerimientos de independencia de los directores de las empresas. Si bien estos requerimientos de independencia son normalmente

aplicados a los directores de las empresas abiertas (que cotizan en bolsa), también pueden ser aplicados a empresas cerradas (de capital privado).

En Chile, la Ley No 20.382 del 2009 (Nueva Ley de Gobiernos Corporativos) introdujo mejoras a la normativa que regula los gobiernos corporativos de las empresas. Dicha ley, presenta una nueva definición de la figura del “director independiente” en las sociedades abiertas, indicando que no se considerará como independiente a los directores que mantengan una vinculación económica, profesional o comercial con la sociedad o con sociedades del grupo del que ella forma parte; quienes sean directores o ejecutivos principales de organizaciones sin fines de lucro que hayan recibido aportes o donaciones de las personas vinculadas a la sociedad; los socios, accionistas, directores o ejecutivos principales de entidades que han prestado servicios jurídicos o de consultoría a la sociedad; los socios, accionistas, directores o ejecutivos principales de los principales competidores, proveedores o clientes de la sociedad; quienes mantuvieren una relación de parentesco hasta el segundo grado con las personas vinculadas a la sociedad.

En Perú, la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), emitió en 2019 los “Lineamientos para la Calificación de Directores Independientes” para las sociedades emisoras. Los principales criterios para ser director independiente son: no ser accionista de la sociedad; no ser director, miembro de la alta gerencia o empleado de la sociedad o de una empresa de su mismo grupo económico; no realizar negocios con la sociedad o cualquier otra empresa de su mismo grupo económico; no ser pariente hasta en segundo grado de algún accionista; no ser o haber sido socio o empleado de la sociedad que presta servicios de auditoría externa a la sociedad o a cualquier otra sociedad de su grupo económico.

Un director pierde su calidad de independiente si tiene más de diez años continuos (o alternados durante los últimos quince años), como director independiente de una sociedad o de alguna empresa de su grupo económico. Además, la SMV define que una persona no puede participar simultáneamente como director independiente en más de cinco sociedades que tengan al menos un valor inscrito en el Registro Público del Mercado de Valores.

En México, el Código de Mejores Prácticas Corporativas (CMPC) emitido por el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) indica que los consejeros independientes deben certificar que no se encuentran en ningún supuesto que merme su independencia, como por ejemplo: ser o haber sido empleado de la sociedad en los últimos 12 meses; tener influencia significativa en la sociedad o funcionarios relevantes; ser accionista de la sociedad; tener una relación comercial con la sociedad (proveedor, cliente); ser familiar de alguien con influencia significativa en la sociedad.

En Colombia, las juntas directivas de los emisores de valores deben tener al menos el veinticinco por ciento (25%) de miembros independientes. Los principales criterios para ser director independiente son no ser o haber sido un empleado o directivo del emisor o de alguna empresa vinculada; no ser accionista; no ser socio o empleado de asociaciones o sociedades que presten servicios de asesoría o consultoría al emisor o a las empresas que pertenezcan al mismo grupo económico; no ser empleado o directivo de una asociación que reciba donativos del emisor.

En Argentina, de acuerdo a la Resolución 730 de la Comisión Nacional de Valores (CNV) del año 2018, un director independiente no puede ser accionista o parte del órgano de administración de la controlante u otra sociedad perteneciente al mismo grupo económico de la emisora; no puede mantener un vínculo profesional con la emisora; no puede, en forma directa o indirecta, vender y/o proveer bienes y/o servicios a la emisora o a los accionistas de ésta; no puede ser director o ejecutivo principal de organizaciones sin fines de lucro que hayan recibido fondos de la sociedad; no se puede haber desempeñado como director por más de diez años; no puede ser cónyuge, conviviente reconocido legalmente o pariente de personas vinculadas a la emisora.

Los miembros independientes del directorio de una empresa aportan criterios externos para la toma de decisiones. Los directores independientes de las empresas deben tener la capacidad de ejercer un juicio justo, objetivo e imparcial en las decisiones que deben ser tomadas al nivel del directorio de una empresa. Los directores independientes no deben mantener relaciones económicas materiales ni pueden tener conflictos de interés con la empresa de la cual son directores. Estos criterios aplicables a la independencia de los directores ya son habituales en las empresas cotizadas del primer mundo y también en varias de las principales empresas de la región (multi-latinas).

Opinión Member empresas en América Latina Liderazgos líderes

Economía y Empresas organización sociedad decisiones Emprendedurismo

REPORTAR ERROR