

IP

**Protocolos de los Indicadores G3:
Economía (EC)**

Economía

Indicadores de desempeño

Aspecto: Desempeño Económico

- PRIN** **EC1** Valor económico directo generado y distribuido, incluyendo ingresos, costes de explotación, retribución a empleados, donaciones y otras inversiones en la comunidad, beneficios no distribuidos y pagos a proveedores de capital y a gobiernos.
- PRIN** **EC2** Consecuencias financieras y otros riesgos y oportunidades para las actividades de la organización debido al cambio climático.
- PRIN** **EC3** Cobertura de las obligaciones de la organización debidas a programas de beneficios sociales.
- PRIN** **EC4** Ayudas financieras significativas recibidas de gobiernos.

Aspecto: Presencia en el Mercado

- ADIC** **EC5** Rango de las relaciones entre el salario inicial estándar y el salario mínimo local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas.
- PRIN** **EC6** Política, prácticas y proporción de gasto correspondiente a proveedores locales en lugares donde se desarrollen operaciones significativas.
- PRIN** **EC7** Procedimientos para la contratación local y proporción de altos directivos procedentes de la comunidad local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas.

Aspecto: Impactos Económicos Indirectos

- PRIN** **EC8** Desarrollo e impacto de las inversiones en infraestructuras y los servicios prestados principalmente para el beneficio público mediante compromisos comerciales, pro bono, o en especie.
- ADIC** **EC9** Entendimiento y descripción de los impactos económicos indirectos significativos, incluyendo el alcance de dichos impactos.



Relevancia

Los datos de desempeño generados a partir de los indicadores de esta sección deben proporcionar información sobre:

- Los flujos de capitales entre los distintos grupos de interés, y
- Los principales impactos económicos de la organización sobre la sociedad en su conjunto.

El desempeño económico de una organización es fundamental para entender la organización y los fundamentos de su sostenibilidad. Sin embargo, los informes financieros anuales ya divulgan suficientemente bien este tipo de información, proporcionando datos sobre la situación, el desempeño y los cambios en la situación financiera de una entidad. También reflejan los resultados obtenidos en la gestión del capital financiero puesto a disposición de la organización.

No se incluye con frecuencia en estos documentos la contribución de la organización a la sostenibilidad de los sistemas económicos en los que se inserta, aunque sea generalmente lo deseado por los lectores de informes de sostenibilidad. Una organización puede ser viable financieramente, pero a costa de la generación de externalidades significativas que afectan a otros grupos de interés. El objetivo de los Indicadores de Desempeño Económico es medir los resultados económicos originados por las actividades de la organización y su impacto sobre una amplia gama de grupos de interés.

Los indicadores de esta sección se dividen en tres categorías:

1. **Desempeño Económico.** Abordan los impactos económicos directos de la organización y el valor añadido económico generado por sus actividades.
2. **Presencia en el Mercado.** Proporcionan información sobre las interacciones existentes en mercados específicos.
3. **Impactos Económicos Indirectos.** Miden los impactos económicos resultantes de las actividades económicas y las transacciones comerciales de la organización.

Existen varios vínculos entre los diferentes indicadores económicos. Algunos elementos de la tabla de valor añadido de EC1 están relacionados con otros indicadores económicos y también existen relaciones entre salarios y retribuciones (EC1.2.1c y EC5), transacciones con gobiernos (EC1. 2.1e y EC4) e inversiones en la comunidad (EC1. 2.1f y EC8). Los indicadores económicos también están estrechamente relacionados con indicadores encuadrados en otros protocolos, entre ellos los siguientes:

- EC1. 2.1c, EC5, y LA14, relativo a los salarios;
- EC1. 2.1c, EC3, y LA3, relativo a los beneficios sociales para los empleados;
- EC1. 2.1f, EC6, EC8 y SO1, relativo a las interacciones con las comunidades locales;
- EC2 (riesgo de cambio climático) y EN3 (consumo directo de energía); y
- EC10 (impactos económicos indirectos) y SO1 (impactos socioeconómicos sobre las comunidades).

Definiciones

Lugares donde se desarrollan operaciones significativas

Aquellos cuyas cifras de ingresos, costes, pagos a partes interesadas, producción o empleo suponen una proporción significativa del total global de la organización, y son suficientes para ser especialmente importantes en los procesos de decisión de la organización o de sus partes interesadas. En conjunto, dichas ubicaciones deben representar una alta proporción de las cifras totales. Las organizaciones informantes deben identificar y explicar los criterios concretos para determinar qué consideran "significativo". Asimismo, deberán utilizar las Normas Internacionales de Contabilidad 14 (NIC 14) como referencia a la hora de determinar los lugares donde se desarrollan operaciones significativas.



Referencias Generales

- El Consejo Internacional de Normas Contables (CINC/IASB) ofrece información sobre las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF/IFRS) relevantes en su página web (www.iasb.org).
- Siempre que sea posible, los datos utilizados para responder a los indicadores económicos deberán proceder de las cuentas financieras auditadas o de las cuentas de gestión auditadas internamente. En cualquier caso los datos deberán ser recogidos utilizando:
- Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF/IFRS) y la Interpretación de las Normas publicada por el IASB (algunos protocolos de indicadores hacen referencia específica a ciertas Normas Internacionales de Contabilidad que deberían ser consultadas).
- Normas nacionales o regionales para la elaboración de informes financieros, reconocidas internacionalmente.

La organización informante debe indicar con claridad qué normas se han aplicado, así como las referencias a las fuentes correspondientes.

Informes por segmentos

Las organizaciones informantes deberán utilizar las Normas Internacionales de Contabilidad 14 (NIC 14) como referente para la definición de "local" utilizada en los indicadores EC1, EC5, EC6 y EC7.



EC1 Valor económico directo generado y distribuido, incluyendo ingresos, costes de explotación, retribución a empleados, donaciones y otras inversiones en la comunidad, beneficios no distribuidos y pagos a proveedores de capital y a gobiernos.

1. Relevancia

Los datos sobre creación y distribución de valor económico proporcionan indicaciones básicas sobre la forma en que la organización ha creado riqueza para sus grupos de interés. Varios elementos de la tabla de Valor Económico Generado y Distribuido (VEG+D) también proporcionan un perfil de la organización informante, que puede resultar útil para normalizar otras cifras de desempeño. Si se desagrega por países, el VEG+D también ofrece un útil cuadro del valor añadido directo para las economías locales.

2. Recogida de datos

2.1 Presentación:

- Los datos de VEG+D deberán ser tomados, cuando sea posible, del balance de pérdidas y ganancias auditado de la organización, o bien de sus cuentas de gestión auditadas internamente. Se recomienda también que los datos económicos se presenten con criterio de devengo y se reflejen en una tabla que incluya los componentes básicos de las operaciones de la organización, tal como la que se muestra a continuación. También se puede utilizar el criterio de caja cuando sea justificable, exponiendo los datos en una tabla similar.

Nota: Para facilitar una mejor evaluación de los impactos económicos el VEG+D debería ser presentado de forma desagregada a nivel nacional, regional o de mercado cuando ello resulte significativo. En este caso, la organización informante debe identificar y explicar los criterios que ha utilizado para determinar dicha significación.

2.2. Orientaciones para la construcción de la tabla de VEG+D

a) Ingresos:

- Las ventas netas equivalen a las ventas brutas de bienes y servicios menos las devoluciones, descuentos y bonificaciones.
- Los ingresos procedentes de inversiones financieras incluyen las cantidades obtenidas en concepto de intereses sobre préstamos financieros, dividendos por tenencia de acciones, royalties recibidos, e ingresos directos procedentes de activos (p. ej. alquiler de propiedades).

- Los ingresos procedentes de la venta de activos tanto físicos (propiedades, infraestructuras, equipos) como intangibles (p. ej. derechos de propiedad intelectual, diseños y marcas).

b) Costes operativos:

- Pagos realizados a terceros por las materias primas, componentes de productos, instalaciones y servicios adquiridos. Se incluyen también los alquileres de propiedades, tasas de licencias, pagos

Componente	Comentario
Valor económico directo creado (VEC)	
a) Ingresos	Ventas netas más ingresos procedentes de inversiones financieras y venta de activos
Valor económico distribuido (VED)	
b) Costes operativos	Pagos a proveedores, royalties y pagos de facilitación u obsequios dinerarios
c) Salarios y beneficios sociales para los empleados	Pagos totales realizados a los empleados y contribuciones sociales. No incluye compromisos de pago futuros
e) Pagos a gobiernos (por país, ver nota a continuación)	Tasas e impuestos brutos
f) Inversiones en la comunidad	Aportaciones voluntarias e inversión de fondos en la comunidad en el sentido amplio de la palabra (incluye donaciones)
Valor económico retenido (VER) (calculado como Valor económico generado menos Valor económico distribuido)	Reservas, amortizaciones y depreciaciones, etc.



de facilitación (ya que tienen un claro objetivo mercantil), royalties, pagos por trabajadores subcontratados, costes de formación de los empleados (cuando se empleen formadores externos), equipos de protección para empleados, etc.

c) Salarios y beneficios sociales:

- La nómina de personal comprende los salarios de los empleados, incluyendo las cantidades abonadas a instituciones gubernamentales (impuestos, exacciones y fondos para desempleo) por cuenta de los empleados. Las personas que realizan tareas en la organización pero no son empleados suyos no se deben incluir aquí, sino dentro de la categoría Costes operativos en concepto de servicios adquiridos.
- Los beneficios sociales totales incluyen las aportaciones periódicas (cotizaciones sociales, vehículos de empresa y seguros médicos privados), así como otros beneficios sociales en forma de vivienda, créditos bonificados, ayudas de transporte, subvenciones para formación e indemnizaciones por despido. No incluyen formación, coste de equipos de protección u otras partidas de gasto directamente relacionadas con la tarea realizada por el empleado.

d) Pagos a proveedores de fondos:

- Dividendos abonados a todo tipo de accionistas;
- Pagos de intereses a proveedores de préstamos.
- Aquí se incluyen los intereses de cualesquiera formas de deuda y préstamos (no sólo deuda a largo plazo) y también pagos vencidos de dividendos adeudados a accionistas preferentes.

e) Pagos al gobierno:

- Todos los impuestos de la empresa (de sociedades, sobre beneficios, bienes inmuebles, etc.) y sanciones correspondientes abonados a nivel internacional, nacional y local. Esta cifra no debe incluir los impuestos diferidos, ya que podrían no llegar a producirse. Las organizaciones que operan en varios países deben informar de los impuestos pagados en cada uno de ellos, mencionando la definición de segmentación territorial que se haya

empleado.

f) Inversiones en la comunidad:

- Donaciones voluntarias e inversión de fondos en la comunidad en el sentido amplio del término y cuyos beneficiarios son externos a la empresa. Entre ellas se incluyen las donaciones a instituciones de beneficencia, ONG y centros de investigación (no relacionados con la I+D con objetivos mercantiles de la empresa), fondos para la dotación de infraestructuras de la comunidad (p. ej. instalaciones de ocio) y costes directos de programas sociales (incluyendo eventos artísticos y educativos). La cantidad indicada debe incluir sólo los gastos reales efectuados, no los compromisos futuros.
- Respecto a las inversiones en infraestructuras el cálculo de la inversión total debe incluir los costes de los materiales adquiridos y de la mano de obra, además de los costes de capital. En cuanto al patrocinio de servicios o programas ya en funcionamiento (p. ej. una organización que financie el funcionamiento de una instalación abierta al público) la cifra de inversión debe incluir los costes operativos.
- Se excluyen de aquí todas las actividades jurídicas y mercantiles en las que el propósito de la inversión sea exclusivamente mercantil. Si se incluyen las donaciones a partidos políticos, aunque se aborden por separado y con mayor detalle en SO6.
- No se deben incluir las inversiones en infraestructuras destinadas a cubrir necesidades propias de la organización (p. ej. la construcción de una carretera a una mina o fábrica) o a facilitar su operativa empresarial. Sin embargo, el cálculo de las inversiones puede incluir la construcción de infraestructuras ajenas a la actividad mercantil de la organización, tales como escuelas u hospitales para los empleados y sus familias.

3. Definiciones

Ninguna.



4. Documentación

Los departamentos de fianzas, tesorería o contabilidad pueden ofrecer la información necesaria para este Indicador.

5. Referencias

Pueden ser consultadas las Normas Internacionales de Contabilidad 12 (NIC 12) relativa al Impuesto sobre los Beneficios, NIC 14 relativa a la Información Financiera por Segmentos y NIC 19 relativa a las Retribuciones a Empleados.



EC2 Consecuencias financieras y otros riesgos y oportunidades para las actividades de la organización derivadas del cambio climático.

1. Relevancia

El cambio climático supone tanto riesgos como oportunidades para las organizaciones, sus inversores y sus grupos de interés. Las organizaciones pueden enfrentarse a riesgos físicos debidos a cambios en el sistema climático o en los patrones meteorológicos. Estos riesgos incluyen el impacto de una mayor frecuencia de fenómenos tormentosos; cambios en el nivel del mar, temperatura ambiente y disponibilidad de agua; impactos sobre la mano de obra tales como efectos sobre la salud (p. ej. trastornos o enfermedades relacionadas con el calor); o la necesidad de reubicar las operaciones.

A medida que los gobiernos avanzan en la regulación de las actividades que contribuyen al cambio climático, las organizaciones responsables directa o indirectamente de emisiones de gases de efecto invernadero se enfrentan a un riesgo regulatorio a través de un aumento de costes u otros factores que pueden afectar a su competitividad. La limitación de estas emisiones también puede ofrecer oportunidades para las organizaciones con la creación de nuevas tecnologías y mercados. Especialmente, este es el caso de aquellas organizaciones que pueden utilizar o producir eficientemente energía o productos energéticos.

El indicador EN16 aborda la información sobre las emisiones totales de gases de efecto invernadero, mientras que EN18 se centra en las reducciones totales alcanzadas y en las iniciativas para la reducción de las emisiones causadas por la organización informante.

2. Recogida de datos

2.1 Informe si el órgano de gobierno de la organización ha tomado en consideración el cambio climático y los riesgos y oportunidades que supone para la organización.

2.2 Informe sobre los riesgos y/o oportunidades que plantea el cambio climático y que pudieran tener implicaciones financieras potenciales para la organización, entre ellos:

- Riesgos debidos a cambios asociados con el cambio climático (p. ej. impactos de la modificación de los patrones meteorológicos y de las enfermeda-

des relacionadas con el calor).

- Riesgos regulatorios (p. ej. coste de las actuaciones y de los sistemas necesarios para cumplir con nuevas normativas).
- Oportunidades para ofrecer nuevas tecnologías, productos y servicios destinados a abordar los retos relacionados con el cambio climático; y
- Ventajas competitivas potenciales para la organización derivadas de cambios regulatorios o tecnológicos relacionados con el cambio climático.

2.3 Informe si la dirección ha realizado una estimación cuantitativa de las implicaciones financieras del cambio climático para la organización (p. ej. costes de seguros y adquisición de créditos de carbono). Si se han cuantificado, lo que sería útil si es factible, indique las implicaciones financieras y las herramientas empleadas para realizar los cálculos.

3. Definiciones

Ninguna.

4. Documentación

Las actas de las reuniones de los órganos rectores de la organización, incluyendo los comités medioambientales, pueden incluir la información requerida por este indicador.

5. Referencias

Ninguna.



EC3 Cobertura de las obligaciones de la organización debidas a programas de beneficios sociales.

1. Relevancia

Un plan de jubilación proporcionado por una organización a sus empleados podría convertirse en compromisos que los beneficiarios tengan en cuenta para planificar su bienestar económico a largo plazo. Los planes de beneficios sociales con prestación definida tienen implicaciones potenciales para la empresa, dadas las obligaciones que ha de cumplir en el futuro. Otros tipos de planes, como los de aportación definida, no garantizan el acceso a un plan de jubilación o la calidad de los beneficios sociales. El tipo de plan seleccionado tiene implicaciones tanto para la empresa como para los empleados. A la inversa, un plan de pensiones adecuadamente financiado puede ayudar a atraer y mantener a personal estable y contribuir a la planificación financiera y estratégica a largo plazo de la empresa.

2. Recopilación

- 2.1** Identifique si la estructura de los planes de jubilación ofrecidos a los empleados se basan en:
- Planes de beneficios sociales con prestación definida, u
 - Otros tipos de beneficios.
- 2.2** En el caso de planes con prestación definida, indique si las obligaciones de pago de pensiones resultantes se deben asumir empleando directamente los recursos ordinarios de la organización, o bien mediante un fondo constituido y gestionado por separado (externalizado).
- 2.3** Cuando las obligaciones generadas por el plan se cubran empleando los recursos ordinarios de la organización, indique el importe estimado de dichas obligaciones.
- 2.4** Cuando exista un fondo externalizado para atender las obligaciones, informe sobre:
- El grado de cobertura de los activos reservados para cubrir el plan respecto al pasivo generado por el mismo,
 - Los fundamentos empleados para obtener esta estimación, y
 - La fecha de realización de dicha estimación.

- 2.5** Si el fondo externalizado no ofrece una cobertura total de las obligaciones, explique la estrategia, si existiera, adoptada por la empresa para avanzar hacia la cobertura total, y el marco temporal, si existiera, en el que la empresa espera alcanzarla.
- 2.6** Informe de los porcentajes aportados por el trabajador y por la empresa en relación al salario.
- 2.7** Indique el nivel de participación en los planes de jubilación (p. ej. participación en planes obligatorios o voluntarios, programas regionales o nacionales, o aquellos con impacto financiero).
- 2.8** Las distintas jurisdicciones (p. ej. países) tienen interpretaciones y orientaciones diversas a la hora de calcular la cobertura de los planes, de modo que los cálculos deben ser realizados de acuerdo con la normativa y los métodos correspondientes en cada jurisdicción, indicando las cantidades agregadas totales. Se deben utilizar las mismas técnicas de consolidación que en la contabilidad financiera de la organización. Se debe tener en cuenta que los planes de beneficios sociales forman parte de las Normas Internacionales de Contabilidad 19 (NIC 19), aunque en este documento se abordan también otras cuestiones.

3. Definiciones

Cobertura completa

Activos vinculados al plan que cubren o exceden sus obligaciones.

4. Documentación

Los departamentos financiero o de contabilidad pueden proporcionar la información necesaria para este indicador.

5. Referencias

- Normas Internacionales de Contabilidad 19 (NIC 19) sobre Retribuciones a los Empleados.



EC4 Ayudas financieras significativas recibidas de gobiernose.

1. Relevancia

Este indicador proporciona datos sobre las aportaciones de los gobiernos de los lugares donde opera la organización informante. La exposición de la ayuda financiera significativa proporcionada por una administración pública y su comparación con los impuestos pagados puede resultar útil para presentar un cuadro equilibrado de las transacciones entre la organización informante y las administraciones públicas.

2. Recogida de datos

2.1 Informe, si fuera significativo, del importe financiero acumulado y calculado con criterio de devengo de:

- Incentivos / bonificaciones fiscales,
- Subsidios,
- Subvenciones a la inversión o para investigación y desarrollo, y otro tipo de ayudas financieras relevantes,
- Premios con dotación económica,
- Exención temporal del pago de licencias,
- Asistencia financiera recibida de Agencias de Crédito a la Exportación,
- Incentivos financieros,
- Otros beneficios financieros recibidos o por recibir de cualquier administración por cualquier operación.

2.2 Informe si el gobierno participa en la estructura accionarial de la organización.

3. Definiciones

Ayuda financiera significativa

Beneficios financieros significativos directos o indirectos que no representan una transacción de bienes o servicios, sino que suponen un incentivo o compensación por acciones emprendidas, costes de adquisición de activos o gastos incurridos. El proveedor de la ayuda

financiera no espera un retorno económico directo por la ayuda concedida.

4. Documentación

La contabilidad financiera recoge elementos de la NIC 20, aunque la misma no está consolidada tal como requiere este indicador.

5. Referencias

- Norma Internacional de Contabilidad 20 (NIC 20) sobre Contabilización de las Subvenciones del Gobierno e Información a Revelar sobre Ayudas Gubernamentales.



EC5 Rango de las relaciones entre el salario inicial estándar y el salario mínimo local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas.

1. Relevancia

El bienestar económico es una de las vías que utiliza una organización para invertir en sus empleados. Este indicador ayuda a demostrar cómo contribuye una organización al bienestar de sus empleados en los lugares donde realiza una actividad significativa. También proporciona una indicación sobre la competitividad de los salarios de la organización e información relevante para evaluar su repercusión sobre el mercado laboral local. El ofrecimiento de salarios superiores al mínimo legal puede ser un factor para establecer sólidos vínculos con la comunidad, ganar la lealtad de los empleados y fortalecer la licencia social para operar. Este indicador es de la máxima relevancia para las organizaciones donde la retribución de una proporción sustancial de la plantilla se vincula estrechamente con la normativa sobre salario mínimo.

2. Recogida de datos

- 2.1** Indique si una proporción significativa de la plantilla es retribuida mediante salarios sujetos a la normativa sobre salario mínimo.
- 2.2** Compare, en términos porcentuales, el salario mínimo local con los salarios iniciales estándar de la organización en los lugares con operaciones significativas.
- 2.3** Indique como varía esta proporción entre los diferentes lugares con operaciones significativas.
- 2.4** Informe sobre la distribución de la proporción entre el salario inicial estándar de la organización y el salario mínimo.
- 2.5** Indique la definición empleada para establecer los "lugares con operaciones significativas".
- 2.6** Las organizaciones que sólo ofrecen salarios de carácter mensual deben convertir su importe en una estimación de salario por hora trabajada.

- 2.7** Indique si en algún lugar con operaciones significativas no existe un salario mínimo local o si éste no es único. Si se pudieran tomar diferentes salarios mínimos como referencia, explique cuál ha sido el utilizado.

3. Definiciones

Salario mínimo local

El salario mínimo se refiere a la retribución mínima por hora u otra unidad de tiempo legalmente estipulada. Dado que muchos países cuentan con numerosos salarios mínimos (p. ej. por estado/provincia o por categoría de empleo) indique cuál ha sido el utilizado.

Salario inicial estándar

El salario inicial estándar o salario de entrada debe definirse como el salario a tiempo completo ofrecido a un empleado en la categoría de empleo más baja, sin tener en cuenta los salarios de los becarios o aprendices.

4. Documentación

Entre las fuentes potenciales de información se encuentran los departamentos de nóminas de la organización, finanzas, tesorería o contabilidad. La legislación correspondiente de cada país o región también puede proporcionar información para este indicador.

5. Referencias

Ninguna.



EC6 Política, prácticas y proporción de gasto correspondiente a proveedores locales en lugares donde se desarrollen operaciones significativas.

1. Relevancia

La influencia que una organización puede tener sobre la economía local se extiende más allá de los empleos directos y el pago de salarios e impuestos. Una organización puede atraer inversiones adicionales en la economía local de forma indirecta, si apoya a las empresas locales a través de su cadena de proveedores.

Las organizaciones informantes pueden obtener o mantener su "licencia social para operar", al menos en parte, demostrando sus impactos económicos positivos a nivel local. La búsqueda de proveedores locales puede ser una estrategia para contribuir a asegurar el suministro o apoyar una economía local estable y puede resultar más eficiente para localidades remotas. La proporción de gasto local también puede ser un factor importante para contribuir a la economía local y mantener buenas relaciones con la comunidad. Sin embargo, el impacto general de la contratación de proveedores locales dependerá de su comportamiento en relación con la sostenibilidad.

2. Recogida de datos

- 2.1** Informe sobre la definición del término "local" utilizada por la organización.
- 2.2** Tenga en cuenta al realizar los cálculos que los porcentajes deben basarse en las facturas emitidas o en compromisos establecidos durante el período objeto del informe (contabilidad con criterio de devengo).
- 2.3** Informe si la organización cuenta con una política o prácticas habituales de preferencia hacia proveedores locales, ya sea para toda la organización o en ubicaciones concretas.
- 2.4** Si este fuera el caso, indique el porcentaje del presupuesto de compras de las unidades operativas importantes que se gasta en sus proveedores locales (p. ej. porcentaje de bienes y servicios adquiridos localmente). Las compras locales pueden surgir del presupuesto gestionado por el centro operativo o bien desde la sede de la organización.

2.5 Indique los factores que influyen en la selección de proveedores (p. ej. costes, desempeño medioambiental y social), además de su ubicación geográfica.

3. Definiciones

Proveedores locales

Son proveedores de materiales, productos y servicios localizados en el mismo mercado geográfico en el que actúa la organización informante (es decir, no se realiza un pago internacional al proveedor). La definición geográfica del término "local" puede variar, ya que en algunas circunstancias las ciudades y regiones de un país, o incluso países de pequeño tamaño pueden considerarse razonablemente "locales".

4. Documentación

Ninguna.

5. Referencias

Ninguna.



EC7 Procedimientos para la contratación local y proporción de altos directivos procedentes de la comunidad local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas.

1. Relevancia

La selección del personal y de los directivos se basa en una amplia gama de consideraciones. Asegurarse de que los residentes locales ocupen puestos de dirección puede beneficiar a la comunidad local y a la capacidad de la organización para comprender las necesidades locales. La diversidad dentro de un equipo directivo y la inclusión de directivos locales puede fortalecer el capital humano, incrementar los beneficios económicos para la comunidad local y mejorar la capacidad de comprensión de la organización hacia las necesidades locales.

2. Recogida de datos

- 2.1** Informe si la organización cuenta con una política global o prácticas comunes de preferencia hacia la contratación de residentes locales en unidades operativas significativas.
- 2.2** Si este es el caso, informe de la proporción de altos directivos provenientes de la comunidad local en unidades operativas significativas. Utilice los datos de empleados a tiempo completo para calcular este porcentaje.
- 2.3** Indique la definición de "alta dirección" que haya empleado.s.

3. Definiciones

Local

El término "local" se refiere a personas nacidas o con derecho a residencia indefinida (p. ej. ciudadanos naturalizados o titulares de visados indefinidos) en el mismo mercado geográfico de la operación. Las organizaciones informantes pueden elegir su propia definición de "local", ya que en algunos casos, ciudades, regiones e incluso países de pequeño tamaño pueden considerarse razonablemente locales. En cualquier caso, la definición utilizada debe indicarse claramente

4. Documentación

Los departamentos de personal o recursos humanos pueden proporcionar la información necesaria para este indicador.

5. Referencias

Ninguna.



EC8 Desarrollo e impacto de las inversiones en infraestructuras y los servicios prestados principalmente para el beneficio público mediante compromisos comerciales, pro bono, o en especie.

1. Relevancia

Además de generar y distribuir valor económico, una organización puede influir en la economía a través de sus inversiones en infraestructuras, con un impacto que puede ir más allá del ámbito de las operaciones de negocio propias de la organización y puede extenderse en una escala temporal mayor. Aquí se podrían incluir conexiones de transporte, suministro de agua y electricidad, equipamientos sociales comunitarios, centros deportivos, centros de salud y asistencia social, etc. Además de las inversiones en sus propias operaciones, este indicador es una medida de las aportaciones sustanciales de una organización a la economía.

2. Recogida de datos

- 2.1** Explique el grado de desarrollo (p. ej. tamaño, coste o duración) de estas inversiones o de los apoyos significativos a las mismas, así como los impactos actuales o esperados (positivos o negativos) sobre las comunidades y economías locales. Indique si dichas inversiones o servicios son compromisos comerciales, pro bono, o en especie.
- 2.2** Informe si la organización ha realizado una evaluación de las necesidades de la comunidad para determinar qué infraestructuras y otros servicios son necesarios.

3. Definiciones

Infraestructuras

Instalaciones construidas principalmente para prestar un servicio o bien público (p. ej. suministro de agua, carreteras, escuelas u hospitales), antes que con propósitos comerciales y de las que la organización no pretende obtener beneficios económicos directos.

Servicios apoyados

Proporcionar un beneficio público, ya sea sufragando los costes operativos o dotando de personal propio de la organización informante a la instalación o servicio. Estos beneficios públicos pueden incluir también servicios públicos.

4. Documentación

Los departamentos financiero, de tesorería o de contabilidad pueden proporcionar la información requerida por este indicador.

5. Referencias

Ninguna.



EC7 Entendimiento y descripción de los impactos económicos indirectos significativos, incluyendo el alcance de dichos impactos.

1. Relevancia

Los impactos económicos indirectos constituyen una parte importante de la influencia económica que ejerce una organización en el contexto del desarrollo sostenible. Mientras que los impactos económicos directos y la influencia del mercado tienden a centrarse en las consecuencias inmediatas de los flujos monetarios hacia los grupos de interés, los impactos económicos indirectos incluyen los efectos adicionales generados por la circulación de dinero en la economía.

Los impactos económicos directos se suelen medir como el valor de las transacciones entre la organización y sus grupos de interés, en tanto que los impactos indirectos son el resultado -a menudo no monetario- de la transacción. Los impactos indirectos suponen un aspecto importante del papel de la organización como partícipe o agente del cambio socioeconómico, especialmente en los países en desarrollo. Los impactos indirectos resultan especialmente importantes para evaluar e informar sobre la relación con las comunidades locales y las economías regionales.

Con fines de gestión, los impactos económicos indirectos suponen una indicación útil para identificar dónde pueden desarrollarse riesgos para la reputación, o dónde pueden surgir oportunidades para ampliar el acceso al mercado o para obtener una licencia social para operar.

2. Recogida de datos

2.1 Explique el trabajo desarrollado para entender los impactos económicos indirectos de la organización a nivel nacional, regional o local.

2.2 Proporcione ejemplos de impactos económicos indirectos, tanto positivos como negativos. Por ejemplo:

- Cambios en la productividad de empresas, sectores o de la economía en su conjunto (p. ej. la ampliación de la adopción o distribución de las tecnologías de la información);

- Desarrollo económico en zonas con elevada incidencia de pobreza (p. ej. número de personas dependientes de los ingresos de un único puesto de trabajo);
- Impacto económico de la mejora o deterioro de las condiciones sociales o medioambientales (p. ej. cambios en el mercado laboral en una zona de pequeñas explotaciones familiares transformada en grandes plantaciones, o el impacto económico de la contaminación);
- Disponibilidad de productos y servicios para personas con bajos ingresos (p. ej. la política de precios preferentes de medicamentos contribuye a mejorar la salud de una población que puede participar más ampliamente en la economía, o las estructuras de precios que exceden la capacidad económica de las personas con bajos ingresos);
- Mejora de la cualificación y los conocimientos de una comunidad profesional o en una región geográfica (p. ej. la necesidad de disponer de una base de proveedores puede atraer a empresas con trabajadores cualificados, lo que a su vez genera nuevas instituciones de formación);
- Empleos dependientes de las cadenas de proveedores o de distribución (p. ej. evaluando los impactos del crecimiento o de la contracción de la dimensión de la organización sobre sus proveedores);
- Estimular, facilitar o limitar las inversiones extranjeras directas (p. ej. la ampliación o cierre de una infraestructura o servicio en un país en desarrollo puede llevar a un incremento o reducción de la inversión extranjera directa);
- Impacto económico del cambio de localización de operaciones o actividades (p. ej. externalización de empleos a un país extranjero); e
- Impacto económico de la utilización de bienes y servicios (p. ej. vínculos entre los patrones de crecimiento económico y la utilización de productos y servicios concretos).



2.3 Informe sobre la significación de los impactos en el contexto de los *benchmarks* externos y las prioridades de los grupos de interés; por ejemplo normas, protocolos y agendas políticas nacionales e internacionales.

3. Definiciones

Impacto económico indirecto

Es una consecuencia adicional del impacto directo de las transacciones financieras y flujos monetarios entre la organización y sus grupos de interés.

Impacto económico

Cambio en el potencial productivo de la economía, que puede influir en el bienestar de la comunidad o de los grupos de interés y en las perspectivas de desarrollo a largo plazo.

4. Documentación

Ninguna.

5. Referencias

Ninguna.

