

Econômico

Indicadores de Desempenho

Aspecto: Desempenho Econômico

- Essencial** EC1 Valor econômico direto gerado e distribuído, incluindo receitas, custos operacionais, remuneração de empregados, doações e outros investimentos na comunidade, lucros acumulados e pagamentos para provedores de capital e governos.
- Essencial** EC2 Implicações financeiras e outros riscos e oportunidades para as atividades da organização devido a mudanças climáticas.
- Essencial** EC3 Cobertura das obrigações do plano de pensão de benefício definido que a organização oferece.
- Essencial** EC4 Ajuda financeira significativa recebida do governo.

Aspecto: Presença no Mercado

- Adicional** EC5 Variação da proporção do salário mais baixo comparado ao salário mínimo local em unidades operacionais importantes.
- Essencial** EC6 Políticas, práticas e proporção de gastos com fornecedores locais em unidades operacionais importantes.
- Essencial** EC7 Procedimentos para contratação local e proporção de membros de alta gerência recrutados na comunidade local em unidades operacionais importantes.

Aspecto: Impactos Econômicos Indiretos

- Essencial** EC8 Desenvolvimento e impacto de investimentos em infra-estrutura e serviços oferecidos, principalmente para benefício público, por meio de engajamento comercial, em espécie ou atividades pro bono.
- Adicional** EC9 Identificação e descrição de impactos econômicos indiretos significativos, incluindo a extensão dos impactos.

Relevância

Os dados de desempenho gerados a partir dos indicadores dessa seção devem ilustrar:

- O fluxo de capital entre diferentes *stakeholders*;
- Os principais impactos econômicos da organização sobre a sociedade como um todo.

O desempenho econômico de uma organização é fundamental para que essa organização e sua base para a sustentabilidade sejam compreendidas. Entretanto, em muitos países, essas informações já são normalmente bem relatadas nas demonstrações financeiras. As demonstrações financeiras fornecem informações sobre a situação financeira, desempenho e mudanças na situação financeira de uma entidade. Indicam também os resultados atingidos na gestão do capital financeiro cedido à organização.

O que é relatado com menor frequência, mas geralmente desejado por usuários de relatórios de sustentabilidade, é a contribuição da organização à sustentabilidade dos sistemas econômicos em que a organização está inserida. Uma organização pode ser financeiramente viável, mas à custa da geração de externalidades significativas que impactam outros *stakeholders*. Os indicadores de desempenho econômico visam medir os resultados econômicos provenientes das atividades de uma organização e o impacto desses resultados em uma ampla gama de *stakeholders*.

Os indicadores nessa seção são divididos em três categorias:

1. **Desempenho Econômico:** Essa categoria de indicadores aborda os impactos econômicos diretos das atividades da organização e o valor

econômico agregado por essas atividades.

2. **Presença no Mercado:** Esses indicadores fornecem informações sobre as interações em mercados específicos.
3. **Impactos Econômicos Indiretos:** Esses indicadores medem os impactos econômicos resultantes das atividades econômicas e transações da organização.

Há vários vínculos entre indicadores econômicos diferentes. Elementos da tabela de valor agregado no indicador EC1 estão relacionados a outros indicadores econômicos, havendo também ligações entre salários e benefícios (EC1. 2.1c e EC5), transações com governos (EC1. 2.1e e EC4) e investimentos na comunidade (EC1. 2.1f e EC8). Os indicadores econômicos também estão intimamente relacionados a indicadores em outros protocolos, incluindo:

- EC1. 2.1c, EC5 e LA14, relativos a salários;
- EC1. 2.1c, EC3 e LA3, relativos a benefícios de empregados;
- EC1. 2.1f, EC6, EC8 e SO1, relacionados a interações com comunidades locais;
- EC2 (risco de mudanças climáticas), e EN3 (consumo direto de energia);
- EC10 (impactos econômicos indiretos), e SO1 (impactos socioeconômicos nas comunidades).

Referências Gerais

- O Conselho de Normas de Contabilidade Internacional (*International Accounting Standards Board* – IASB) fornece em seu website (www.iasb.org) informações sobre Normas Internacionais de Relato Financeiro relevantes (*International Financial Reporting Standards* – IFRS).
- Ao preparar as respostas aos indicadores econômicos, os dados deverão ser compilados dos valores contidos nas demonstrações financeiras auditadas da organização ou em seus relatórios de gestão auditados internamente, sempre que possível. Em todos os casos, os dados deverão ser compilados usando-se um dos seguintes critérios:
 - As Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) relevantes e Interpretações das Normas, publicadas pelo IASB (alguns protocolos de indicadores referem-se a Normas Contábeis Internacionais específicas, que deverão ser consultadas);
 - Normas nacionais ou regionais reconhecidas internacionalmente para fins de elaboração de relatórios financeiros.

A organização relatora deverá indicar claramente quais normas foram aplicadas e fornecer referências claras às fontes relevantes.

Relatório por segmento

As organizações reladoras deverão utilizar as Normas de Contabilidade Internacional 14 (IAS14) como referência para definir “local”, conforme exigido nos indicadores EC1, EC5, EC6 e EC7.

Definições

Unidades operacionais importantes

Unidades onde receitas de um único mercado, custos, pagamentos para *stakeholders*, produção ou número de empregados representam uma parcela significativa do total global da organização e são suficientes para serem especialmente importantes para os processos decisórios da organização ou de seus *stakeholders*. Combinadas, essas unidades tenderão a representar a maioria dos valores acima. As organizações reladoras deverão identificar e explicar os critérios específicos aplicados para determinar o que é significativo. As organizações reladoras deverão utilizar as Normas de Contabilidade Internacional 14 (IAS14) como referência para definir as unidades operacionais importantes.

EC1 Valor econômico direto gerado e distribuído, incluindo receitas, custos operacionais, remuneração de empregados, doações e outros investimentos na comunidade, lucros acumulados e pagamentos para provedores de capital e governos.

1. Relevância

Dados sobre a geração e distribuição de valor econômico fornecem uma indicação básica de como a organização gerou riqueza para os *stakeholders*. Vários componentes da tabela de Valor Econômico Gerado e Distribuído (EVG&D) também fornecem um perfil econômico da organização relatora que poderá ser útil para normalizar outros valores de desempenho. Se apresentada em detalhes discriminados por país, a tabela EVG&D pode fornecer um panorama útil do valor monetário direto agregado às economias locais.

2. Compilação

2.1. Apresentação

- Os dados da tabela EVG&D deverão ser compilados, sempre que possível, de dados apresentados nas demonstrações financeiras ou de lucros e perdas (L&P) auditadas da organização ou nos seus relatórios de gestão auditados internamente. Recomenda-se, também, que os dados de valor econômico sejam apresentados em um regime de competência de exercícios em uma tabela que inclua os componentes básicos das operações globais da organização mencionados na tabela abaixo. Os dados também poderão ser

apresentados em um regime de caixa, quando justificável, e divulgados em uma tabela que inclua os componentes básicos, conforme elencados abaixo:

Para melhor avaliar os impactos econômicos locais, a tabela EVG&D deverá ser apresentada separadamente, discriminada por país, região ou mercado, conforme a importância. As organizações reladoras deverão identificar e explicar os critérios para a definição do grau de importância.

2.2. Orientações para a Inserção de Dados nas Linhas da Tabela EVG&D

a) Receitas:

- As vendas líquidas correspondem às vendas brutas de produtos e serviços menos devoluções, descontos e abatimentos.
- As receitas de investimentos financeiros incluem dinheiro recebido na forma de juros sobre empréstimos financeiros, rendimentos provenientes de participações de capital, como royalties e como renda direta gerada de ativos (ex.: aluguel de propriedades).
- As receitas de venda de ativos incluem ativos físicos (propriedade, infra-estrutura, equipamentos) e intangíveis (ex.: direitos de propriedade intelectual, modelos e nomes de marcas).

Componente	Comentário
Valor econômico direto gerado	
a) Receitas	Vendas líquidas mais receitas provenientes de investimentos financeiros e venda de ativos
Valor econômico distribuído	
b) Custos operacionais	Pagamentos para fornecedores, investimentos não estratégicos, <i>royalties</i> e pagamentos de facilitação
c) Salários e benefícios de empregados	Total da folha de pagamento para empregados. (pagamentos atuais, e não as obrigações futuras)
d) Pagamentos para provedores de capital	Todos os pagamentos financeiros feitos aos provedores de capital da organização
e) Pagamentos ao governo (por país – vide observação abaixo)	Impostos brutos
f) Investimentos na comunidade	Contribuições voluntárias e investimento de fundos na comunidade como um todo. (inclui doações)
Valor econômico acumulado (calculado como Valor econômico gerado menos Valor econômico distribuído)	Investimentos, hipotecas, etc.

b) Custos operacionais:

- Pagamentos em dinheiro feitos fora da organização relatora referentes a materiais, componentes de produtos, instalações e serviços adquiridos. Isso inclui aluguel de propriedade, taxas de licença, pagamentos de facilitação (desde que tenham um claro objetivo comercial), *royalties*, pagamentos para trabalhadores terceirizados, custos de treinamento de empregados (onde forem utilizados instrutores externos), equipamentos de proteção para empregados, etc.

c) Salários e benefícios de empregados:

- Total da folha de pagamento significa os salários de empregados, incluindo valores pagos a instituições do governo (encargos e taxação de empregados, e fundos de desemprego) em nome dos empregados. Não empregados que trabalham em um cargo operacional geralmente não deverão ser incluídos aqui, mas em Custos Operacionais como um serviço adquirido.

- O total de benefícios inclui contribuições regulares (ex.: para aposentadorias, seguro, veículos da empresa e seguro saúde), assim como outros auxílios ao empregado tais como moradia, cooperativas de crédito, vale transporte, bolsas de estudo e indenizações por demissão. Eles não incluem treinamento, custos de equipamento de proteção ou outros itens de custos diretamente relacionados ao cargo do empregado.

d) Pagamentos para provedores de capital:

- Dividendos para todos os acionistas;
- Pagamentos de juros a instituições financeiras.

Isso inclui juros sobre todas as formas de dívidas e empréstimos (não só dívida de longo prazo) e também dividendos em mora devido a acionistas preferenciais.

e) Pagamentos ao governo:

- Todos os impostos da empresa (corporativos, de renda, sobre a propriedade, etc.) e respectivas multas pagas em nível internacional, nacional e local. Esses valores não

deverão incluir os impostos diferidos porque eles poderão não ser pagos. Para organizações que operam em mais de um país, relate os impostos pagos por país. A organização deverá relatar qual definição de segmentação foi utilizada.

f) Investimentos na comunidade:

- Doações voluntárias e investimento de recursos na comunidade, sendo os beneficiários externos à empresa. Estas incluem contribuições a instituições de caridade, ONGs e institutos de pesquisa (não relacionados ao departamento de Pesquisa e Desenvolvimento da empresa), recursos para apoiar projetos de infra-estrutura da comunidade (ex.: áreas de lazer) e custos diretos de programas sociais (incluindo eventos artísticos e educativos). Os valores incluídos deverão representar as despesas reais no período coberto pelo relatório e não as obrigações.
- Para investimentos em infra-estrutura, o cálculo do investimento total deverá incluir custos de material e mão-de-obra além dos custos de capital. Para patrocínio a serviços ou programas em andamento (ex.: uma organização financia as operações diárias de um serviço público), o investimento relatado deverá incluir os custos operacionais.
- Isso exclui atividades legais e comerciais, ou cujo propósito do investimento seja exclusivamente comercial. Doações para partidos políticos são incluídas, mas também

são abordadas em separado e mais detalhadamente no indicador SO6.

- Quaisquer investimentos em infra-estrutura motivados principalmente por necessidades empresariais essenciais (ex.: construção de uma estrada para uma mina ou fábrica) ou que visem facilitar as operações de negócio da organização não deverão ser incluídos. O cálculo dos investimentos poderá incluir infra-estrutura construída fora das principais atividades de negócio da organização relatora, tais como uma escola ou hospital para os empregados e seus familiares.

3. Definições

Nenhuma.

4. Documentação

O departamento financeiro, a tesouraria ou a contabilidade deverão ter as informações que esse indicador requer.

5. Referências

- As seguintes normas IAS (Normas Internacionais de Contabilidade) deverão ser consultadas: IAS 12, relativa a Imposto de Renda; IAS 14, relativa a Relatórios por Segmento; IAS 18, relativa a Receitas; e IAS 19, relativa a Benefícios de Empregados.

EC2 Implicações financeiras e outros riscos e oportunidades para as atividades da organização devido a mudanças climáticas.

1. Relevância

As mudanças climáticas trazem riscos e oportunidades para as organizações, seus investidores e seus *stakeholders*. As organizações podem enfrentar riscos físicos devido a mudanças no sistema climático e em padrões de tempo. Esses riscos podem incluir o impacto do aumento de tempestades, mudanças no nível do oceano, na temperatura ambiente e na disponibilidade de água; impactos no público interno, tais como efeitos na saúde (ex.: doenças relacionadas ao calor); ou a necessidade de mudar o local das operações.

Conforme os governos agem no sentido de regular as atividades que causam mudanças climáticas, as organizações que são direta ou indiretamente responsáveis por emissões enfrentam riscos regulatórios através do aumento nos custos ou outros fatores que impactam a competitividade. Limites para as emissões de gases causadores do efeito estufa também poderão criar oportunidades para as organizações, conforme novas tecnologias e mercados vão sendo criados. Esse é especialmente o caso das organizações que podem usar ou produzir energia e produtos energéticos mais eficientemente.

O indicador EN16 permite a divulgação do total de emissões de gases causadores do efeito estufa, enquanto que o indicador EN18 divulga o total de redução obtida e iniciativas para redução da quantidade de emissões produzidas pela organização relatora.

2. Compilação

- 2.1. Relate se a alta direção da organização considerou mudanças climáticas e os riscos e oportunidades que elas trazem à organização.
- 2.2. Relate os riscos e/ou oportunidades trazidos por mudanças climáticas que têm implicações financeiras potenciais para a organização, incluindo:
 - Riscos devido a mudanças físicas associadas a mudanças climáticas (ex.: impactos de mudanças em padrões de tempo, doenças relacionadas a calor);
 - Riscos regulatórios (ex.: o custo de atividades e sistemas para se adequar a novas regulamentações);
 - Oportunidades de fornecer novas tecnologias, produtos ou serviços para enfrentar desafios relacionados a mudanças climáticas;
 - Possíveis vantagens competitivas criadas para a organização por mudanças regulatórias ou tecnológicas relacionadas a mudanças climáticas.
- 2.3. Relate se a gestão calculou quantitativamente as implicações financeiras (ex.: custo de seguros e créditos de carbono) de mudanças climáticas para a organização. Onde possível, a quantificação será benéfica. Se forem quantificadas, divulgue as implicações financeiras e as ferramentas utilizadas para se realizar a quantificação.

3. Definições

Nenhuma.

4. Documentação

Registros ou atas dos órgãos de governança da organização, incluindo comitês de meio ambiente, poderão conter as informações que esse indicador requer.

5. Referências

Nenhuma.

EC3 Cobertura das obrigações do plano de pensão de benefício definido que a organização oferece.

1. Relevância

Quando uma organização oferece um plano de pensão para seus empregados, esses benefícios poderão se tornar compromissos que os participantes dos esquemas planejam visando seu bem-estar econômico de longo prazo. Planos de pensão de benefício definido apresentam implicações potenciais para os empregadores em termos de obrigações que devem ser cumpridas. Outros tipos de planos, como planos de contribuição definida, não garantem acesso a um plano de aposentadoria ou a qualidade dos benefícios. O tipo de plano escolhido tem implicações tanto para empregados como para empregadores. Por outro lado, um plano de pensão corretamente financiado pode ajudar a atrair e manter uma mão-de-obra estável e dar suporte ao planejamento financeiro e estratégico de longo prazo do empregador.

2. Compilação

- | | |
|---|---|
| <p>2.1 Identifique se a estrutura de planos de aposentadoria oferecida aos empregados está baseada em:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planos de pensão de benefício definido; • Outros tipos de benefícios. <p>2.2 Para os planos de pensão de benefício definido, identifique se as obrigações do empregador de pagar as pensões nos termos do plano devem ser atendidas diretamente pelos recursos gerais da organização ou através de um fundo detido e mantido separadamente dos recursos da organização.</p> | <p>2.3 Quando as obrigações do plano forem cobertas pelos recursos gerais da organização, relate o valor estimado dessas obrigações.</p> <p>2.4 Quando houver um fundo especialmente alocado para o pagamento das obrigações do plano de pensão, relate:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uma estimativa de até que ponto o passivo do esquema é coberto pelo ativo alocado para essa finalidade; • A base de cálculo para essa estimativa; • Quando a estimativa foi feita. <p>2.5 Quando um fundo criado para o pagamento das obrigações do plano de pensão não for totalmente coberto, explique a estratégia, se houver, adotada pelo empregador para atingir cobertura completa e cronograma, se houver, segundo o qual o empregador espera atingir a cobertura completa.</p> <p>2.6 Relate a porcentagem de salário contribuída pelo empregado ou empregador.</p> <p>2.7 Relate o nível de participação em planos de aposentadoria (ex.: participação em esquemas compulsórios ou voluntários, esquemas regionais ou nacionais, ou aqueles com impacto financeiro).</p> <p>2.8 Jurisdições diferentes (ex.: países) possuem interpretações e orientações diferentes no que diz respeito a cálculos utilizados para a determinação de cobertura do plano. Calcule conforme os regulamentos e métodos para as jurisdições pertinentes e relate os totais agregados. As técnicas de consolidação devem ser iguais às</p> |
|---|---|

aplicadas na preparação das demonstrações financeiras da organização. Observe que planos de pensão de benefício definido fazem parte da Norma Internacional de Contabilidade (IAS) 19. Entretanto, a IAS 19 cobre também outras questões.

3. Definições

Cobertura completa

Ativos do plano que igualam ou superam as obrigações do plano.

4. Documentação

Os departamentos financeiro ou contábil deverão ter as informações que esse indicador requer.

5. Referências

- Norma Internacional de Contabilidade (IAS) 19, relativa a Benefícios de Empregados.

EC4 Ajuda financeira significativa recebida do governo.

1. Relevância

Esse indicador fornece uma medida da contribuição de governos hospedeiros para a organização relatora. A comparação entre a ajuda financeira significativa recebida de um governo e os impostos pagos pode ser útil para obtenção de uma visão equilibrada das transações entre a organização relatora e o governo.

2. Compilação

2.1 Relate, quando significativa, uma estimativa do valor financeiro agregado apresentado em um regime de competência de exercícios do seguinte:

- Incentivos fiscais/créditos;
- Subsídios;
- Subvenções para investimento, pesquisa e desenvolvimento e outros tipos relevantes de concessões;
- Prêmios;
- Royalty holidays (incentivos que retardam o pagamento de royalties);
- Ajuda financeira de Agências de Crédito de Exportação (ECAs);
- Incentivos financeiros;
- Outros benefícios financeiros recebidos ou recebíveis de qualquer governo para qualquer operação.

3. Definições

Ajuda financeira significativa

Benefícios financeiros significativos diretos ou indiretos que não representam uma transação de bens e serviços, mas que são um incentivo ou compensação por ações empreendidas, pelo custo

de um ativo ou por despesas incorridas. O provedor de ajuda financeira não espera um retorno financeiro direto da ajuda oferecida.

4. Documentação

A contabilidade financeira inclui itens da IAS 20, mas estes não são consolidados, como esse indicador requer.

5. Referências

- Norma IAS 20, relativa a Contabilidade para Subsídios Governamentais e Divulgação da Ajuda Governamental.

EC5 Variação da proporção do salário mais baixo comparado ao salário mínimo local em unidades operacionais importantes.

1. Relevância

Bem-estar econômico é uma das formas de uma organização investir em seus empregados. Esse indicador ajuda a demonstrar como uma organização contribui para o bem-estar econômico de seus empregados em unidades operacionais importantes. O indicador também fornece indicações sobre a competitividade dos salários pagos pela organização e informações relevantes para a avaliação do efeito do salário no mercado de trabalho local. A oferta de salários acima do mínimo pode ser um fator na construção de relacionamento sólido com a comunidade, na lealdade dos empregados e no fortalecimento da licença de operação. Esse indicador é ainda mais relevante para as organizações em que uma parcela considerável de empregados é remunerada de um modo ou nível fortemente vinculado com leis e regulamentos referentes a salário mínimo.

2. Compilação

- 2.1 Identifique se uma parcela significativa dos empregados é remunerada com base em salários sujeitos às regras do salário mínimo.
- 2.2 Em termos percentuais, compare o salário mínimo local com o salário mais baixo da organização relatora em unidades operacionais importantes.
- 2.3 Identifique a variação nas proporções entre unidades operacionais importantes.

- 2.4 Relate a distribuição da proporção do salário mais baixo em relação ao salário mínimo.
- 2.5 Relate a definição usada para "unidades operacionais importantes".
- 2.6 Para as organizações que só oferecem salário mensal, o salário deverá ser convertido em uma estimativa de ganho por hora de trabalho.
- 2.7 Indique se não houver um salário mínimo local ou quando ele for variável em unidades operacionais importantes. Em circunstâncias onde mínimos diferentes poderiam ser usados como referência, explique qual salário mínimo está sendo usado.

3. Definições

Salário mínimo local

Salário mínimo refere-se à remuneração por hora ou outra unidade de tempo para emprego permitido por lei. Devido ao fato de alguns países terem vários salários mínimos (ex.: por estado/província ou por categoria funcional), identifique qual salário mínimo está sendo usado.

Salário mais baixo

Salário mais baixo deverá ser definido pelo salário de tempo integral oferecido a um empregado da categoria funcional mais baixa. Os salários de estagiários ou de aprendizes não deverão ser considerados.

4. Documentação

Possíveis fontes de informações incluem o departamento responsável pela folha de pagamentos da organização ou departamento financeiro, a tesouraria ou a contabilidade. Legislação relevante em cada país/região de

operação também poderá fornecer informações para esse indicador.

5. Referências

Nenhuma.

EC6 Políticas, práticas e proporção de gastos com fornecedores locais em unidades operacionais importantes.

1. Relevância

A influência que uma organização pode exercer sobre uma economia local vai além de empregos diretos e pagamento de salários e impostos. Ao apoiar os negócios locais na cadeia de suprimentos, uma organização pode indiretamente atrair investimentos adicionais para a economia local.

As organizações relatoras podem obter ou manter sua “licença social de operação” em parte através da demonstração de impactos econômicos locais positivos. A contratação de fornecedores locais pode ser uma estratégia para assegurar a oferta e apoiar uma economia local estável, podendo se mostrar ainda mais eficiente para regiões afastadas. A proporção de gastos locais pode ser também um fator importante na contribuição para a economia local e manutenção do relacionamento com a comunidade. Entretanto, o impacto geral da contratação de fornecedores locais também dependerá do desempenho de sustentabilidade do fornecedor no longo prazo.

2. Compilação

- 2.1 Relate a definição geográfica de “local” para a organização.
- 2.2 Para os cálculos seguintes, observe que as porcentagens deverão se basear em faturas ou obrigações assumidas durante o período coberto pelo relatório (ou seja, regime de competência de exercícios).
- 2.3 Relate se a organização tem uma política ou práticas comuns de preferência aos fornecedores locais

tanto para a organização como um todo como para locais específicos.

- 2.4 Nesse caso, declare a porcentagem do orçamento para processos de compra (procurement) de unidades operacionais importantes que é gasta com fornecedores locais (ex.: porcentagem de mercadorias e suprimentos comprados localmente). Compras locais podem ser feitas tanto de um orçamento gerido na unidade operacional ou na sede da organização.
- 2.5 Indique os fatores que influenciam a seleção de fornecedores (ex.: custos, desempenho ambiental e social), além de sua localização geográfica.

3. Definições

Fornecedores locais

Fornecedores de materiais, produtos e serviços localizados no mesmo mercado geográfico que a organização relatora (ex.: não é feito nenhum pagamento transnacional para o fornecedor). A definição geográfica de “local” poderá variar, pois, em determinadas circunstâncias, cidades, regiões dentro de um país e até pequenos países poderão ser considerados “locais”.

4. Documentação

Nenhuma.

5. Referências

Nenhuma.

EC7 Procedimentos para contratação local e proporção de membros da alta gerência recrutados na comunidade local em unidades operacionais importantes.

1. Relevância

A seleção de pessoal e da alta gerência baseia-se em uma série de considerações. Assegurar que cargos da alta gerência sejam ocupados por moradores locais pode beneficiar tanto a comunidade local como a capacidade da organização de compreender as necessidades locais. A diversidade dentro de uma equipe de gestão e a inclusão de membros locais pode fortalecer o capital humano, o benefício econômico para a comunidade local e a capacidade da organização de compreender as necessidades locais.

2. Compilação

- 2.1 Relate se a organização tem uma política global ou práticas comuns de preferência para contratação de moradores locais em unidades operacionais importantes.
- 2.2 Nesse caso, relate a proporção de membros da alta gerência em unidades operacionais importantes provenientes da comunidade local. Use dados referentes a empregados que trabalham em regime de tempo integral para calcular essa porcentagem.
- 2.3 Relate a definição de "alta gerência" utilizada.

3. Definições

Local

"Local" refere-se tanto aos indivíduos nascidos como àqueles com direito legal para residir indefinidamente (ex.: cidadãos naturalizados, estrangeiros com visto permanente) no mesmo mercado geográfico da operação. As organizações relatoras poderão escolher sua própria definição de "local", pois, em alguns casos, cidades, regiões e até mesmo pequenos países podem ser classificados como "local". Entretanto, a definição deverá ser claramente informada.

4. Documentação

Os departamentos pessoal ou de recursos humanos deverão ter as informações que esse indicador requer.

5. Referências

Nenhuma.

EC8 Desenvolvimento e impacto de investimentos em infra-estrutura e serviços oferecidos, principalmente para benefício público, por meio de engajamento comercial, em espécie ou atividades pro bono.

1. Relevância

Além de gerar e distribuir valor econômico, uma organização pode afetar uma economia através de seus investimentos em infra-estrutura. Os impactos do investimento em infra-estrutura podem ir além do escopo das próprias operações de negócio da organização e atingir uma escala de tempo maior. Isso pode incluir conexões de transporte, serviços públicos, áreas de lazer, centros esportivos, centros de saúde e bem-estar social, etc. Além do investimento em suas próprias operações, essa é uma medida da contribuição do capital de uma organização à economia.

2. Compilação

- 2.1 Explique a extensão do desenvolvimento (ex.: tamanho, custo, duração) dos principais investimentos e apoios, e dos impactos atuais ou esperados (positivos ou negativos) nas comunidades e nas economias locais. Indique se esses investimentos e serviços são um engajamento comercial, em espécie ou gratuito.
- 2.2 Relate se a organização realizou uma avaliação das necessidades da comunidade em relação a infra-estrutura e outros serviços. Em caso afirmativo, explique brevemente os resultados da avaliação.

3. Definições

Infra-estrutura

Obras (ex.: serviço de abastecimento de água, estrada, escola ou hospital) visando principalmente fornecer um serviço ou bem público, em vez de movido por um propósito comercial, do qual a organização não busca obter um benefício econômico direto.

Apoio a serviços

Fornecimento de um benefício público tanto através de pagamento direto dos custos operacionais como do fornecimento de pessoal para a instalação/serviço com os próprios empregados da organização relatora. Benefício público também poderá incluir serviços públicos.

4. Documentação

O departamento financeiro, a tesouraria ou a contabilidade deverão ter as informações que esse indicador requer.

5. Referências

Nenhuma.

EC9 Identificação e descrição de impactos econômicos indiretos significativos, incluindo a extensão dos impactos.

1. Relevância

Os impactos econômicos indiretos constituem uma parte importante da influência econômica que uma organização exerce no contexto do desenvolvimento sustentável. Se, por um lado, os impactos econômicos diretos e a influência do mercado tendem a se concentrar nas conseqüências imediatas de fluxos monetários para os *stakeholders*, os impactos econômicos indiretos incluem os impactos adicionais gerados pela circulação do dinheiro pela economia.

Os impactos econômicos diretos são geralmente medidos como o valor das transações entre a organização relatora e seus *stakeholders*, enquanto que os impactos econômicos indiretos são os resultados, às vezes não monetários, da transação. Os impactos indiretos são um aspecto importante do papel que uma organização desempenha como participante ou agente de mudança sócio-econômica, especialmente nas economias em desenvolvimento. Os impactos indiretos são particularmente importantes para serem avaliados e relatados em relação a comunidades locais e economias regionais.

Para fins de gestão, os impactos econômicos indiretos são um indicativo importante de onde podem se desenvolver riscos de reputação, ou onde podem surgir oportunidades de ampliação do acesso ao mercado ou de uma licença social de operação.

2. Compilação

2.1 Explique o trabalho realizado no sentido de se compreender os impactos econômicos indiretos que

uma organização gera em nível nacional, regional ou local.

2.2 Relate exemplos de impactos econômicos indiretos, tanto positivos quanto negativos, tais como:

- Mudanças na produtividade de organizações, setores ou da economia como um todo (ex.: através da adoção ou distribuição mais ampla de tecnologia da informação);
- Desenvolvimento econômico em áreas de alto índice de pobreza (ex.: número de dependentes sustentados pela renda de um único emprego);
- Impacto econômico da melhoria ou deterioração das condições sociais ou ambientais (ex.: mudanças no mercado de trabalho em uma área de pequenas propriedades rurais familiares convertidas em grandes plantações, ou o impacto econômico da poluição);
- Disponibilidade de produtos e serviços para pessoas de baixa renda (ex.: política de preços preferenciais para produtos farmacêuticos contribui para uma população mais saudável que possa participar mais amplamente da economia; estruturas de preços que excedem a capacidade econômica de pessoas de baixa renda);
- Fortalecimento das habilidades e conhecimento de uma comunidade profissional ou em uma região geográfica (ex.: a necessidade de uma base de fornecedores cria uma atração para empresas com trabalhadores qualificados, o que, por sua vez, estimula a criação de novas instituições de ensino);
- Empregos indiretos nas cadeias de suprimentos ou distribuição (ex.: avaliação dos impactos de

crescimento ou de retração da organização em seus fornecedores);

- Estímulo, viabilização ou restrição a investimento direto externo (ex.: a expansão ou encerramento de um serviço de infra-estrutura em um país em desenvolvimento poderá levar a um aumento ou redução no investimento direto externo);
- Impacto econômico da mudança no local das operações ou atividades (ex.: terceirização de empregos para um local no exterior);
- Impacto econômico do uso de produtos e serviços (ex.: relação entre padrões de crescimento econômico e uso de determinados produtos e serviços).

2.3 Relate o grau de importância dos impactos no contexto de benchmarking externo e prioridades dos *stakeholders*, tais como normas, protocolos e agendas de políticas nacionais e internacionais.

3. Definições

Impacto econômico indireto

Uma consequência adicional do impacto direto das transações financeiras e do fluxo monetário entre uma organização e seus *stakeholders*.

Impacto econômico

Uma mudança no potencial produtivo da economia, a qual poderá exercer uma influência no bem-estar de uma comunidade ou de *stakeholders* e em perspectivas de desenvolvimento a longo prazo.

4. Documentação

Nenhuma.

5. Referências

Nenhuma.