



VNIVERSITAT
DE VALÈNCIA

FACULTAT D'ECONOMÍA
DEPARTAMENT DE COMPTABILITAT
DOCTORADO EN CONTABILIDAD
Real Decreto 1393/2007

**Evolución de la Información Integrada en el Mundo:
Análisis de sus primeras etapas de formulación**

Tesis Doctoral

Presentada por:

Yaismir Adriana Rivera Arrubla
Universidad del Valle, Colombia

Directoras:

Dra. María Antonia García Benau
Dra. Ana Zorio Grima
Universidad de Valencia, España

Valencia, España, Mayo de 2017

**The Evolution of Integrated Reporting:
Analysis of its early stages**

PhD Thesis

*El sol esparce una luz teatral de apoteosis sobre la inmensa vega;
el verde extiende su escala de tonos por el jardín de las Hespérides;
en los bosques de naranjos asoman las doradas esferas.
Entre ramilletes de hojas, sacuden sus cabelleras los arrozales,
estremeciendo con hilos de sombra el terso espejo de los campos inundados;
bogan, como cisnes del infinito, los vellones sueltos del vapor en el lago azul del cielo*

Alma Valenciana, Vicente Blasco Ibáñez

*A mi Familia,
hoy y siempre el mejor soporte emocional y moral,
la más válida razón para emprender mi propia búsqueda.*

*A mi Esposo,
mi tesoro y mi refugio
el más hermoso regalo de la vida.*

Agradecimientos

La experiencia de visitar Valencia, tras la invitación del profesor Vicente Ripoll a participar del Congreso de Contabilidad de Gestión en 2010, fue definitiva para decidirme a regresar. Ésta vez, para vivir la que sería una etapa inolvidable de mi vida. La Universidad de Valencia, sus instalaciones y su localización en una ciudad llena de historia y belleza, han hecho de ésta una experiencia invaluable, a pesar de la distancia de mi natal Colombia y de la ausencia de los míos.

Quiero iniciar estos agradecimientos, reconociendo de manera muy especial la labor de mis directoras de tesis, la Catedrática María Antonia García Benau y la Profesora Ana Zorio Grima por su apoyo y sus valiosas orientaciones. Su trato cercano y afectuoso y su acompañamiento, permitieron que mi trabajo de investigación haya sido un afortunado derrotero para concentrar mis esfuerzos.

Gracias a los profesores del Departamento de Contabilidad, especialmente al Profesor Vicente Montesinos Julve por sus observaciones en distintas etapas de la tesis y a los Profesores Begoña Giner Inchausti y José López Gracia, por su trabajo desde la Coordinación del Programa de Doctorado. Agradezco la labor de Tercer Ciclo y de los funcionarios de la Secretaria del Departamento. A José Manuel Camus, gracias por su carácter alegre y su disposición al ayudarme en asuntos administrativos. Gracias también a Beatriz Paniagua por tener siempre una sonrisa amable y la mejor actitud.

La amistad de José Villanueva es algo que llevaré conmigo a donde esté. Allí, él lo sabe, será siempre bienvenido. A él y a Ricardo Fuster muchas gracias por los buenos recuerdos y anécdotas. A Julieth Ospina, los mejores recuerdos tras tantas horas de trabajo compartidas y a Josefina Novejarque, gracias por los buenos momentos. A Javier Ayuso y Nasim Barhemat, por su valiosa amistad y su cariño. Gracias a Mauricio Gómez por su afectuoso recibimiento y compañía durante mi primer año en Valencia, por el honor de su amistad y por ser un referente para los colombianos que hacemos el doctorado en esta Universidad. A Juan Diego Guaydía y su familia, gracias por su generosidad, por los bellos recuerdos y por hacer de su casa, la mía.

Deseo también expresar mi especial agradecimiento a quienes apoyaron de distintas maneras mis estudios en el exterior.

A la Universidad del Valle por su apuesta al programa de formación de “Semilleros Docentes” y por apoyarme a través de una comisión de estudios. El compromiso de la que considero mi alma máter fue decisivo para concentrarme durante cuatro años y medio en trabajar en esta tesis. Especialmente doy las gracias a Omar Javier Solano y Edilberto Montaña, Jefes del Departamento en los últimos años, por su gentil colaboración, y a Diana Sánchez por su valiosa ayuda que siempre hace sencillas mis gestiones, lo que se aprecia especialmente desde la distancia.

Agradecimientos

A Colciencias, Departamento Administrativo de Ciencia y Tecnología de Colombia y a Colfuturo, operador financiero del programa Becas para Doctorados en el Exterior.

Desde mi corazón doy las gracias a los profesores William Rojas Rojas y Jorge Lemus, por señalarme desde sus clases, la senda de la investigación.

A William especialmente, gracias por su amistad.

A Claudia Barrios Álvarez, mi gran amiga y compañera, gracias por los años de trabajo y por las experiencias que hacen nuestra historia.

A Ana María Gómez, Jenny Peláez, Víctor Jiménez y Juan David Peláez, profesores la Universidad del Valle, por los magníficos recuerdos durante estos años, cada uno dedicado a su proyecto doctoral.

Gracias al Profesor Per Forsberg, de Örebro University, por su invitación a realizar una estancia de investigación en abril de 2015, y a Tobias Johansson por sus observaciones a los resultados preliminares de uno de los trabajos que compone esta tesis. Al profesor Salvador Carmona, mi gratitud por sus valiosos comentarios, tras revisar uno de los capítulos empíricos. A The Essex Business School, por las gratuitas vivencias de los últimos meses durante mi estancia como profesora visitante. Especialmente agradezco al Profesor Shahzad Uddin por el honor de trabajar a su lado.

La última parte de estos agradecimientos, la primera en mi corazón, quiero dedicarla a mi familia.

Gracias a Mis padres, Saúl y Fany, de quienes sólo he recibido amor y dedicación. La receta con la que me han formado, hecha a la vez de libertad y abrigo, me ha permitido hacerme a mis propias alas, siempre queriendo regresar a su lado.

A mis hermanas, Alexandra, Diana y Anyela, sin quienes no estaría completa. Tengo la suerte de haber crecido gozando de la dicha de que sean parte de mi vida.

A mis amados sobrinos, a quienes he tenido que privarme de tener conmigo estos años, y quienes se han multiplicado desde mi partida. Johan Manuel y Santiago, apenas unos niños cuando me fui, ahora me superan en estatura y me contestan al teléfono con voz de adolescentes. Marcelo, mi pequeño gigante que nació durante estos años fuera, y los mellizos Juan Sebastián y María Camila, recién llegados al hogar. Mi anhelado propósito es estar pronto allí para no perderme más de verlos crecer.

Gracias al amor de mi esposo, Jose Antonio García y a la fortuna de conocerlo en estos últimos años. Su apoyo de todos los días, su compañía que tanto valoro, las discusiones alrededor de mi trabajo, y su genialidad ante lo simple y lo complejo, son fundamentales para mi vida. A él, quien hace de mis días una oda a la alegría, la promesa de una vida juntos. A su familia que es ahora también parte de la mía. A Paqui y José, pilares del hogar García Mecinas. Edgar, Raquel, Baruc y las pequeñas África y Celia, gracias por acogerme con tanta calidez y por permitirme una experiencia que supera a la de haber vivido en España, pertenecer a ella a través de lazos fraternos.

¡A todos, Muchas Gracias!

Contenido

Thesis Summary	1
Primera Parte 	19
FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y CONTEXTO INSTITUCIONAL DE LA INFORMACIÓN INTEGRADA	19
Capítulo 1 	21
1. PLANTEAMIENTO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	23
1.1 Introducción	23
1.2 Antecedentes y Evolución de la Información Integrada.....	24
1.3 Marco Teórico	32
1.3.1 La Teoría Institucional en el análisis de la evolución de la Información Integrada	33
1.3.2 La Teoría de la Legitimidad y la Teoría <i>Stakeholder</i>	35
1.3.3 La Teoría de la Estructuración: saber experto y conducta estratégica en la emisión de estándares internacionales.....	37
1.3.4 Aplicación de las teorías analizadas en la presente investigación	39
1.4 Revisión de la Literatura	43
1.4.1 La investigación sobre la actividad de <i>Lobbying</i> en el establecimiento de estándares financieros y no financieros	43
1.4.2 Estudios previos sobre la Información Integrada	48
1.5 Objetivos de Investigación.....	51
1.5.1 Objetivo General.....	51
1.5.2 Objetivos Específicos	52
1.6 Estructura de la Tesis.....	53
1.7 Diseño Metodológico	56
Capítulo 2 	61
2. EL INFORME INTEGRADO COMO INNOVACIÓN EN <i>REPORTING</i> CORPORATIVO.....	63
2.1 Introducción	63
2.2 Primeros casos de Información Integrada en el mundo	64
2.3 Hitos en la evolución del <i>reporting</i> que conducen al concepto de Información Integrada	73
2.4 El Concepto de Información Integrada y sus características.....	85
2.5 Conclusiones	90

Capítulo 3 	93
3. LA INFLUENCIA DE LOS ORGANISMOS NO ESTATALES EN LA FORMULACIÓN DEL MARCO INTERNACIONAL PARA LA INFORMACIÓN INTEGRADA	95
3.1 Introducción	95
3.2 La influencia de los organismos no estatales en el desarrollo de estándares para la presentación de información no financiera	97
3.3 La institución del IIRC y su Marco Internacional para la Información Integrada.....	106
3.4 El papel de los organismos no estatales en la definición del Marco Internacional para la Información Integrada.....	110
3.5 Algunos cambios introducidos al Marco Internacional para la Información Integrada a través de las cartas de comentarios enviadas por organismos no estatales	112
3.5.1 Un marco conceptual basado en Principios	112
3.5.2 El Informe Integrado como informe independiente	116
3.5.3 El Informe Integrado como proceso.....	121
3.5.4 El público destinatario de la Información Integrada.....	123
3.5.5 El concepto de Materialidad bajo la Información Integrada.....	124
3.6 Respaldo Institucional a la Información Integrada	126
3.7 Conclusiones y Reflexiones	130
Segunda Parte 	133
INVESTIGACIÓN EMPÍRICA.....	133
Capítulo 4 	135
4. EXPERT KNOWLEDGE BEHIND THE INTERNATIONAL INTEGRATED REPORTING FRAMEWORK: THE ROLE OF PROFESSIONALS, REGULATORS AND ACADEMICS	137
4.1 Introduction.....	137
4.2 Lobbying in financial and non-financial standard-setting processes	141
4.3 Expert knowledge and strategic conduct of lobbying groups.....	142
4.4 The due process of the International Integrated Reporting Framework	145
4.5 Research Issues	146
4.5.1 Participation of lobbying groups	146
4.5.2 <i>Lobbying</i> strategies used by expert lobbyists	147
4.5.3 Strength and nature of the supporting arguments.....	149
4.6 Empirical Study	150

4.6.1 Unit of Analysis and Methodology.....	150
4.6.2 Content Analysis	151
4.7 Results and Discussion.....	153
4.7.1 Lobbying participation.....	156
4.7.2 Lobbying strategies.....	159
4.7.3 Strength and nature of Positions	163
4.8 Conclusions	168
Capítulo 5 	173
5. INTEGRATED REPORTS: DISCLOSURE LEVEL AND EXPLANATORY FACTORS.....	175
5.1 Introduction.....	175
5.2 Sustainable development and Integrated Reporting.....	176
5.3 The IIRC pilot program.....	177
5.3.1 Connectivity of information	178
5.3.2 Materiality and Conciseness	179
5.3.3 Business Model	180
5.3.4 Governance	180
5.4 Sample and Methodology	181
5.5 Hypotheses development.....	183
5.6 Analysis of results.....	188
5.6.1 Descriptive analysis.....	188
5.6.2 Hypotheses Testing Results	194
5.7 Conclusions	197
Capítulo 6 	201
6. INTEGRATED REPORTING, CONNECTIVITY AND SOCIAL MEDIA	203
6.1 Introduction.....	203
6.2 Theoretical Framework and Literature Review.....	205
6.3 Sample and Methodology	208
6.4 Discussion of Results.....	210
6.5 Conclusions	214
7. CONCLUSIONES.....	219
8. BIBLIOGRAFÍA	243

Lista de Tablas

Tabla 1. Evolución del <i>reporting</i> sobre información financiera y no financiera.....	29
Tabla 2. La vinculación de compañías españolas al movimiento de Información Integrada.....	69
Tabla 3. El marco IIRF y otros estándares de información no financiera	83
Table 4. Breakdown of comment letters by Consultation Period and Geographic Region	154
Table 5. Comment letters and Lobbying Groups.....	157
Table 6. Number of Responses per Question by Professionals, Regulators, and Academics in the 2013 Consultation.....	160
Table 7. Positions of the Expert Lobbyists regarding the 2013 Consultation.....	162
Table 8. Strength of the 2013 comment letters.....	164
Table 9. Length of 2013 Comment letters.....	166
Table 10. Nature of the arguments.....	168
Table 11. Independent Variables	189
Table 12. Descriptive statistics for Disclosure Indices and continuous independent variables	191
Table 13. Top 10 of the best companies in terms of the index DIIR.....	192
Table 14. Top 10 of the worst performances in terms of the index DIIR	192
Table 15. Results of the model	194
Table 16. Descriptive Statistics and Correlations	211
Table 17. Necessary Analysis Results.....	211
Table 18. Sufficiency Analysis Results	212

Lista de Figuras, Cuadros y Apéndices

Figuras

Figura 1. Estructura de la Tesis por Capítulos	55
Figura 2. <i>Stakeholders</i> del Informe Integrado	66
Figura 3. El proceso de creación de valor	86
Figura 4. El debido proceso IIRC	109

Cuadros

Cuadro 1. La influencia de organismos privados sobre la definición del enfoque basado en principios del marco conceptual	114
Cuadro 2. La influencia de organismos privados sobre el concepto del Informe Integrado como informe independiente	117
Cuadro 3. La influencia de organismos privados sobre el concepto del Informe Integrado como comunicación diferenciada de otros informes	120
Cuadro 4. La influencia de organismos privados sobre el concepto del Informe Integrado como proceso	122
Cuadro 5. La influencia de organismos privados sobre el objetivo del Informe Integrado como proceso	123

Apéndices

Appendix 1. Questions analyzed and Descriptive statistics: Consultation Draft responses	283
Appendix 2. Components of the disclosure index DIIR	285
Apéndice 3. Resumen de la Tesis	289

Siglas y Acrónimos

A4S	The Prince's Accounting for Sustainability Project
AA1000	AccountAbility Principles Standard1000
ACCA	Association of Chartered Certified Accountants
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
ASB	Accounting Standards Board
B20	Business 20
BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
Big4	The 4 largest auditing firms: KPMG, PWC, EY and Deloitte
CD	Consultation Draft
CDP	Carbon Disclosure Project
CDSB	Climate Disclosure Standards Board
CE	Content Element
CEO	Chief Executive Officer
CI	Capital Intelectual
CIG	The Coalition and Influence Group
CIMA	Chartered Institute of Management Accountants
CPA	Certified Practising Accountants of Australia
CRF	Connected Reporting Framework
CRD	Corporate Reporting Dialog
CSR	Corporate Social Responsibility
DBM	Disclosure Index of Business Model

Siglas y Acrónimos

DCN	Disclosure Index of Connectivity
DCR	Disclosure Index of the Content of a Report
DGV	Disclosure Index of Governance
DIIR	Disclosure Index of Integrated Reporting
DMT	Disclosure Index of Materiality
DP	Discussion Paper
EBR	Enhanced Business Reporting
EDGAR	Electronic Data Gathering, Analysis and Retrieval system
ESG	Environmental, Social and Governance
ETD	Economic Theory of Democracy
FASB	Financial Accounting Standards Board
FC	Fundamental Concept
FsQCA	fuzzy-set Qualitative Comparative Analysis
GP	Guiding Principle
GISR	Global Initiative for Sustainability Ratings
GRI	Global Reporting Initiative
HSBC	The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
ICGN	International Corporate Governance Network
IFAC	International Federation of Accountants
IFRS	International Financial Reporting Standards
IIRC	International Integrated Reporting Council
IIRF	International Integrated Reporting Framework

Siglas y Acrónimos

IoDSA	Institute of Directors in Southern Africa
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
IPSASB	International Public Sector Accounting Standards Board
IR	Integrated Reporting / Integrated Report
IRI	The Initiative for Responsible Investment
ISEA	Institute for Social and Ethical AccountAbility
ISO	International Organization for Standardization
JSE	Johannesburg Stock Exchange
KPI	Key Performance Indicator
MoU	Memorandum of Understanding
NASDAQ	National Association of Securities Dealers Automated Quotation
NGO	Non-Governmental Organizations
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
NPO	Non-Profit Organizations
ONG	Organizaciones No Gubernamentales
PAT	Positive Accounting Theory
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
QR	Quick Response
ROA	Return on Assets
SAICA	South African Institute of Chartered Accountants
SASB	Sustainability Accounting Standards Board
SCEBR	Special Committee on Enhanced Business Reporting
SEC	Securities and Exchange Commission
SSE's	Sustainable Stock Exchanges

Siglas y Acrónimos

TBL	Triple Bottom Line
UNCTAD	The United Nations Conference on Trade and Development
US-GAAP	Generally Accepted Accounting Principles
VAS	Value Added Statement
WBCSD	World Business Council for Sustainable Development
WFE	World Federation of Exchanges
WICI	World Intellectual Capital Initiative
XBRL	eXtensible Business Reporting Language

Thesis Summary

This summary of the Thesis in English provides a general overview of each Chapter of the Thesis, paying especial attention to the first Chapter, because it is the one setting the presentation of the research and is written in Spanish. Note that the second part of the Thesis is written in English, as it is an “International Thesis” in accordance with the Regulation on deposit, evaluation and defense of the Doctoral Thesis, ACGUV 172/2016.

1. Introduction

Ecological disasters, social imbalances and recent financial crises have highlighted the fragility of the global market (Crittenden *et al.*, 2011). These facts lead to new paradigms and innovations for companies to transform their business practices and models, through long-term sustainable behaviors that recognize the changing nature of the environment. In line with these transformations, business information evolves and expands, while gaining immediacy and complexity. However, gaps and asymmetries in reporting continue to exist, as well as disconnected and disordered information, which is not useful in terms of accountability processes. The recent phenomenon of Integrated Reporting (IR), which studies this doctoral thesis, emerges as a coordinated action at the international level to address these questions.

The IR is the most recent form of reporting aimed at meeting the growing demands for transparency and inclusiveness by all stakeholders of organizations. Under the concept of IR, it is proposed that financial and non-financial information previously deployed in different corporate reports, now, are presented together, thought and produced in an integrated way (Jensen & Berg, 2012; Stubbs & Higgins, 2014; Rivera-Arrubla *et al.*, 2016), while managing to connect the different needs of stakeholders (Rivera-Arrubla & Zorio-Grima, 2016).

1.1 Research Problem

This reporting trend is presented in our days as a natural and necessary step. Nevertheless, we propose as an important task to analyze from different perspectives this global phenomenon. The understanding of the current globalized world whose different forces originate from different sources has a great relevance to review not only current disclosure practices, but their possible consequences on organizations and society. Disseminating external information today involves a set of various forms of instantaneous communication that affect economic activities, while transforming society, the environment, quality of life and human health.

This doctoral thesis deals with this highly topical phenomenon from a dual perspective: that of normative development and its practical application by the IIRC pilot program companies.

1.2 Theoretical Framework

Given the social and political nature of the analyzed phenomenon, both institutional theory (DiMaggio & Powell, 1983, 1991) and structuration theory (Giddens, 1984, 1990) can help us in understanding what motivations assist a legitimacy process related to non-financial standards such as IR. These theories, like legitimacy theory (Suchman, 1995) and stakeholder theory (Donaldson & Preston, 1995; Gray *et al.*, 1995a; Bebbington *et al.*, 2008) are used in this research to study the IR evolution from different levels of understanding.

In addition, as discussed above, Suchman's ideas (1995) provide an adequate conceptual framework for understanding the IIRC due process followed between 2011 and 2013. For this same purpose, the concepts of strategic behavior (Giddens, 1984) and expert knowledge (Giddens, 1990) are used in the analysis as to contribute to the study of the role of the agents analyzed and their behavior patterns.

The International Integrated Reporting Council (IIRC)'s constituents participated in these early stages contributing to the foundations of the International Integrated Reporting Framework (IIRF). Some of these groups (non-state bodies and experts in standardization processes) have a particular power of influence, which resides on the one hand in their expert knowledge, and on the other, on their strategic position in the context of corporate reporting. This highlights the importance of studying their lobbying behaviors and their influence on the content of the IR framework issued by the IIRC.

1.3 Objectives

1.3.1 General Objective

The general objective of the thesis is to analyze the evolution of Integrated Reporting, its foundations and its future prospects.

To do this, we first study the lobbying behaviors observed by the IIRC's expert constituents during the early stages of the International Integrated Reporting Framework formulation. Next, we look into the IR disclosure level and Connectivity in annual reports of pioneering companies who made up the IIRC pilot program.

1.3.2 Specific Objectives

The specific objectives set for achieving the general objective are as follows:

- 1.** To characterize the evolution of the Integrated Reporting concept based on its first practices of application around the world and the antecedents of the International Integrated Reporting Framework.

- 2.** To analyze the institutional context of the IR and the political nature of the due process followed by the IIRC during the establishment

of the IIRF. The particular approach is to study the influence of non-state actors such as private agencies and standardization bodies in defining the final content of the IIRF.

3. To analyze lobbying behaviors by a sub-set of expert participants who have a strategic position before the IIRC: Professionals, Regulators and Academics. This perspective also allows to contribute to the academic literature, by documenting new patterns of behavior by the groups analyzed.

4. To analyze this new corporate reporting phenomenon, IR, by proposing a disclosure index to assess the application level of some of its principles and content elements and examining its possible determinants, applied to a specific case: the IIRC pilot program made up of leading companies from different sectors and with a global presence.

5. To provide a qualitative analysis of the factors explaining the IR connectivity of the annual reports published by IIRC pilot program companies using the fuzzy-set Qualitative Comparative Analysis (fsQCA) methodology.

1.4 Methodology and Layout of the Thesis

To address the purpose of analyzing the IR evolution, this research combines different methodologies, so as to capture the evolution of this phenomenon from different approaches. Consequently, we have used qualitative and quantitative research techniques that offer a comprehensive vision of the problem studied, so allowing a broader understanding.

We have applied a narrative-descriptive methodology to analyze the academic literature and the formal IIRC documents (Chapters 1 to 3). Accordingly, we reviewed the Background papers (IIRC, 2013d, 2013e, 2013f) which define some fundamental principles and concepts to

establish the basis for IR reports, as well as the IIRC due process (IIRC, 2012b) containing the stages and guidelines for the consultation process. Other revised materials are the Discussion Paper (DP) published in 2011 (IIRC, 2011a), and the draft framework submitted in 2013 (Consultation Draft, CD) (IIRC, 2013a). Both, DP and CD, were drafts submitted for public consultation by the IIRC to formulate the IIRF. In addition to studying these documents that gave rise to public debate, we analyzed the comment letters sent between 2011 and 2013 (IIRC, 2011b, 2013g), and studied the first version of the IIRF as well (IIRC, 2013b). Likewise, we studied the "Technical Agenda Papers" (2013h), documents in which the Working Group and the IIRC Council synthesize the results of the consultation. Also included in the study are the Government document (IIRC, 2012a) and the IIRC's Future Strategy (2013i), which defines the IIRC structure and purposes. We have also reviewed the MoUs signed by the IIRC and other international organizations (IIRC & IFAC, 2012; IIRC & GRI, 2013; IIRC & IFRS, 2013; IIRC & CDP/CDSB, 2013; IIRC & UNCTAD, 2013; IIRC & SASB, 2013; IIRC & GISR, 2013; IIRC & WICI, 2013; IIRC & WBCSD, 2013).

During the different phases of this research, we used content analysis (Tutticci *et al.*, 1994; Berg, 2004; Demaria *et al.*, 2012). Among the issues studied, we identified the main phases of the IIRC and IIRF evolution, as well as the main actors involved and their role regarding IR. In addition, we analyzed the textual meaning and then, the latent content (Berg, 2004) of both the annual reports and the comment letters studied. In order to do so, we read each document using computer-assisted content analysis -which consisted essentially of a series of keyword searches related to the core subjects of research. These included documentary searches using guiding themes such as materiality, connectivity, business model, government, assurance, among others.

In Chapter 3, we study comment letters sent by non-state agencies who participated in the 2013 consultation on the IIRF. Specifically, our research interests focus on understanding the influence of comment

letters from some non-state agencies on the IIRF content published by the IIRC in 2013. We aim to identify the impact of their stances and opinions on the definition and objectives of the framework, its intended audiences and the IR concept of materiality.

In Chapter 4, we apply statistical methodologies to perform the hypothesis test. In fact, this Chapter looks at the 571 comment letters received during the IIRF consultation period and available on the IIRC website (212 of 2011 and 359 of 2013). The classification used for the analysis follows the definition of interest groups originally proposed by the IIRC, also assigning a categorical variable to the period. The second phase of the study aims to analyze lobbying behaviors by professionals, regulators and academics (the experts) who sent 152 comment letters in total in 2013. To test our research hypotheses, we conduct a content analysis, examining strategies and positions taken by the experts. This analysis consists of measuring the agreement levels for the aspects consulted, the emphasis and the extension of the letters, and the conceptual or economic nature of the arguments given to the analyzed questions, which refer to principles and fundamental concepts on IR, in which the present study is concentrated.

For the empirical analysis of the IR disclosure levels in Chapters 5 and 6, we looked at the content of the annual reports of IIRC pilot program companies. The methodologies used in Chapter 5 consisted of a proposed index to measure IR disclosure levels and a multiple linear regression analysis for the hypothesis test.

In Chapter 6 we use a novel methodology such as fuzzy set- Qualitative Comparative Analysis (fsQCA) to study the combination of factors that lead to greater connectivity of integrated reports.

2. Integrated Reporting as an innovation in corporate reporting

Integrated reporting (IR) is one of the latest innovations regarding sustainability reporting and non-financial information in the world. Although some companies began IR practices in the 2000s (Eccles & Krzus, 2010), IR has only been recognized since 2010 as the best way to get a complete picture of the value of organizations, overcoming the limitations of traditional reports (Eccles & Krzus, 2010; GRI, 2011; Jensen & Berg, 2012; Abeysekera, 2013).

Our research aims to analyze this innovative reporting trend. To do this, we first review some practices in the annual reports published by the pioneering companies in IR, then, we present some fundamental principles that underpin the IR concept. Later, we revise the antecedents for the current IR framework. Finally, we look into the process that the IIRC has followed to develop the framework, pointing out some milestones for the widespread adoption of integrated reporting.

Our findings suggest that reporting practices have been ahead, from both theoretical developments and institutional efforts. However, private regulators continue to have a major influence on the theoretical definition of standards that are intended to guide integrated reporting and the development of accountability practices to stakeholders.

This Chapter has a twofold objective: first, to point out the importance of Integrated Reporting in the evolution of corporate reporting, and secondly, to review the evolution and current theoretical development of the IIRF, led by the IIRC and supported by different stakeholder groups - IR constituencies - that have been actively linked to its foundations from previous CSR and non-financial frameworks. The final part of this Chapter is devoted to defining what is understood up to now by IR and its main characteristics.

3. The influence of non-state actors in the formulation of the International Integrated Reporting Framework

The IIRC is an institution socially constructed by a network of significant agents in the field of private standardization. To contribute in the analysis on IR, we analyze some antecedents regarding political conditions that allowed the existence of precedents frameworks on CSR and non-financial information, -i.e., the globalization of private regulation and the interests of a worldwide network of actors, including standard setters and professional bodies.

Through a literature review we establish the background on the development of the IIRF. In this case, we are interested in the analysis of the particular role of non-state actors, such as the AICPA, the GRI, A4S, IFAC, and SASB, in shaping the IIRC and the consequent influence of private regulation on the IIRF content.

Regarding our empirical research, it focuses on reviewing the content of the responses sent by standard setters and professional bodies participants in the consultation draft (CD), issued by the IIRC in 2013. Thus, we analyze their positions regarding the current framework definition as principles-based, the IR objective and audience and the materiality approach of the IIRF. From this perspective, we aim to contribute in order to draw some conclusions about possible consequences of a global framework based on non-state standards for the future of IR around the world.

4. Expert Knowledge behind the International Integrated Reporting Framework: The role of Professionals, Regulators and Academics

The IIRC launched the version 1.0 of the IIRF in 2013. The IIRC reinforces its legitimacy by means of its constituents' participation and support through a "due process" (Suchman, 1995). Therefore, today the

IIRC aims to gain traction and build an image of transparency and neutrality, drawing upon a public interest standardization process. To achieve this goal, the role of some strategic participants would guarantee the IIRC success more than the other groups. By strategic participants, we refer to professional bodies and firms, regulators and academics, whose position as experts in standardization could make a difference and receive more attention from the IIRC.

Since lobbying behaviors can be explained from a sociological perspective (Sutton, 1984), our analysis draws on legitimacy and structuration theories to broaden the understanding of the political nature of the IIRF standard setting process. Thus, in addition to recourse to Suchman's typology of legitimacy (1995) to comprehend the characteristics of a due process, our perspective is based on the Giddens's structuration theory (1984), mainly in concepts such as strategic conduct (1984) and expert knowledge (1990).

In this Chapter, we study the lobbying activity by "the experts". The purpose of this research is to study the patterns of behavior of comment letters sent by the expert lobbyists. For this purpose, the first objective is to carry out a quantitative analysis of all comment letters received by the IIRC between 2011 and 2013. Next, we analyze the content of the responses regarding the 2013 Consultation Draft (CD) sent by those lobbyist considered as experts.

5. Integrated Reports: Disclosure Level and Explanatory Factors

This study looks into the IR disclosure level of the annual reports published by 91 companies in the IIRC's pilot program. Our empirical research focuses on four areas: the guiding principles of connectivity and materiality, as well as on two content elements: the business model and governance.

Following extant research on voluntary disclosure, a disclosure index is proposed and some hypotheses are put forward on its connection with some corporate variables. The formula used to calculate the DIIR index is as follows:

$$PI = \frac{\text{Score obtained in the sub-index}}{\text{Maximum achievable Score}} \times 10$$

$$DIIR = \sum_{i=1}^n (PI_i \times P_i); \text{ where:}$$

P_i = Proportion of partial index score “ PI_i ” on the total index

Our results point out that the IR disclosure level of the annual reports published by IIRC’s pilot program members reach medium levels of disclosure. According to our index, the DIIR level is significantly associated with the specific environment of organizations (i.e., region and industry), assurance of the report and publication in the IIRC website.

6. Integrated Reporting, Connectivity and Social Media

This Chapter presents the IR phenomenon and pays special attention to the key concept of “connectivity,” according to the IIRC. Within the framework of the Legitimacy Theory, Reputation Risk Management, and Stakeholder Theory, this Chapter argues that the new possibilities brought by social media can be most valuable for IR purposes as they are useful to increase transparency and stakeholder engagement.

Having looked into 78 integrated reports for the year 2012 of the companies included in the IIRC pilot program, our study posits that the level of IR connectivity (or its absence) can be due to the combination of three types of factors: information quality, corporate characteristics, and communication. After using fuzzy-set qualitative comparative analysis, our findings confirm the equifinality tenet and the causal asymmetry principle. Very interestingly, in the sufficiency analysis, some factors

always appear present in the model for IR connectivity (big size, long reports, and many channels of social media used), whereas in the model for non-IR connectivity size and report length are always absent, though the listing status is always present. This pioneering study opens up a new line of research on IR and social media use, two of the latest trends in company reporting.

7. Main Results and Conclusions

The transformations in organizational practices and reporting standards have been possible thanks to the interest of different stakeholders, who in recent decades demand more transparent and comprehensive accountability processes. In response to the demands for broader and more inclusive information, the IR could be that piece needed to ensure that the most important financial, economic and social issues are present in the heart of processes and strategies of organizations.

In this doctoral research, we analyzed the first stages of evolution of IR around the world, its foundations and its future prospects. For this purpose, we review the process of founding the IIRC, the formulation of IIRF conceptual framework, and the first practices of reporting under IR principles and criteria.

Here we present the main findings and conclusions that summarize the central approaches, considerations and reflections, reviewed throughout this doctoral thesis:

Socially responsible practices and attitudes are now essential paths in the organizational culture, and consequently, in processes of public accountability.

The observance of sustainable behaviors is one of the main concerns of the public opinion and it is also part of the agendas of states and of global public and private bodies responsible for policies on

Sustainable development. The magnitude and relevance of this phenomenon and its repercussions at a global level has brought together different political, social and economic actors in an attempt to standardize and certify socially responsible practices, based on universally accepted principles.

Communication is a crucial resource that shapes and connects businesses and markets with their stakeholders, so contributing to the order of the global economic exchange. Therefore, current trends in corporate reporting evolve around a multi-stakeholder approach based on accountability.

IR can contribute to fulfill the social contract signed by organizations and society. From this perspective, social media provide effective platforms for disseminating a wide variety of IR content or announcements. In fact, IR can even serve to provide feedback to the company about its audience's opinion. Therefore, companies could see the use of social media as a way to institutionalize their "feeds" and "post", thus linking the business strategy to the knowledge provided by stakeholders.

Integrated Reporting is a process of public accountability, which in its original approach seeks to balance economic and financial factors together with those of a social and environmental nature. Therefore, IR is surely the point of greatest conceptual development achieved in terms of disclosure of material information on sustainability. The IR was proposed as a way of thinking, planning and narrating the value creation process of organizations. Thinking in terms of IR means considering sustainable development.

The objective set in the IIRF for an IR proposes that this report should be a clear and concise communication on how an organization's business model, strategy, government, performance and future plans lead to value creation in the short, medium and long term. Although financial

capital providers are the main audience of IR (IIRC, 2013b), it originally aimed to benefit all stakeholders.

While it is true that the denomination of IR is situated in the year 2010, its ideas and concepts already were present in some companies located in different countries. Therefore, we can say that IR is not a new concept from the practical point of view, although the IR definition was formally established from its conceptual framework.

As with all regulatory processes related to accounting and auditing, the IIRC has received a strong institutional support that legitimizes it as the agency in charge of promoting the emergence and evolution of IR.

This initiative represents the crystallization of multiple efforts to integrate previous developments on corporate reporting, so that the strategy adopted to achieve future mandatory compliance and widespread support of the IIRF is to centralize the processes around CSR standards under the institutional impulse of a single agency, the IIRC.

Several agencies and entities have endorsed the IIRC's mission. Such institutional support can be seen, for example, in the inclusion of IR in the official agendas of prominent standard-setters such as AICPA, GRI, A4S, SASB, IASB, World Bank and B20. The European Union's 2014 Directive, which calls on listed companies to publish non-financial information aimed at IR, as well as legislative initiatives adopted or adapted over the last ten years by countries such as the United Kingdom, Sweden, Denmark and France, or the backing of JSE and other stock exchanges, including NASDAQ, Sao Paulo, Kuala Lumpur and Copenhagen. Finally, it is worth noting the composition of the IIRC Board, whose outstanding global representativeness is superior to any other body responsible for promoting non-financial standards.

Although IR may seem to be a product of the natural evolution of transparency and public accountability processes, we argue that IR came to the world of organizations as a strategy designed to globalize a single set of corporate reporting standards. Consequently, its effects on society and the environment must be analyzed as a phenomenon of institutional and political nature.

IR aims to be perceived as a new form of reporting that facilitates a comprehensive understanding of value creation and sustainable behavior. However, we consider it important to analyze the causes that have led to IR, since although its presence is relatively recent; its origins are rooted in previous practices and standardization movements, which make IR a novel initiative, while based on less recent resources and interests (Rowbottom & Locke, 2016).

The purpose of the IIRC is for IR to be, in the first instance, the new de facto global standard at the corporate reporting level. To this end, the IIRC has decided to formulate its international framework through a due process, which follows the policy of communicating the results to the public in a transparent way.

The IIRF has been developed in a standardization context in which transnational private agencies, not only set the trends of standardization, but can somehow replace the state in its task as regulator.

In this regard, standards issued by private organizations now have relevance comparable to those legally endorsed norms or regulations (Fortanier *et al.*, 2011). At present, the growing use of international financial reporting standards, as well as the establishment of non-financial reporting standards are mainly carried out by private bodies.

The IIRC adopted a standardization process based on the public interest, in order to achieve legitimacy in the regulatory space.

During the public consultations on the discussion paper (DP) and consultation draft (CD) of the IIRF, the IIRC called for the participation of different actors such as preparers, capital providers, the accounting profession, the academia, standard-setters and civil society.

Private bodies supporting the IIRC are actively involved in their governance and were active task forces in the drafting of the framework. In fact, they participated in answering the public consultations of the IIRF, thus increasing their possibilities of influencing its final version. The changes made in the IIRF content coincide with several of the aspects indicated in the comment letters analyzed, such as those from AICPA, SASB, GRI and IFAC.

Our empirical study allows us to conclude that the experts' participation in consultation processes present particular patterns of behavior. The knowledge, experience and global perspective of professionals, regulators and academics, place these groups in a strategic position before the IIRC. From that position, they are not only conceived as lobbyist, but also as experts in the standards to be set and therefore, a necessary source to legitimize the process.

In general terms, expert groups used comment letters not only as voting mechanisms, but also, and perhaps mainly, to intervene in the content and orientation of the IIRF from different views; for example, drawing attention to the current IR purpose and definition, suggesting drafting changes, indicating conceptual and technical weaknesses, highlighting the economic consequences related to the costs of its application, requesting additional guidelines or questioning the coexistence of IR with other standards and regulations.

According to our empirical study made up by 91 companies in the IIRC pilot program, the region and industry in which these companies are located have a significant association with the IR disclosure index (DIIR). Specifically, the highest DIIR scores are

located in companies from South Africa, Brazil and the Netherlands, as well as in companies operating in industries with greater environmental impact such as Manufacturing, Oil and Gas and Utilities.

As regards external assurance, it has a positive and significant impact on the disclosure level of IR in the reports analyzed. Finally, our results show a significantly positive association between the DIIR index and the decision to publish an annual report on the IIRC website. The Big4 analyzed in the sample (Deloitte, PriceWaterhouseCoopers and Ernst & Young) reached the same disclosure levels (7.2) and are essentially devoted to presenting their services in each reported area, rather than providing information about their own financial, social and environmental performance.

This study contributes to prior academic knowledge on voluntary disclosure by proposing an index to measure the disclosure level regarding IR. The definitions we use to build the index are drawn from the background papers and the first version of the IIRF, so that the methodology we apply is based on some corporate reporting principles and content elements within the IR concept. Moreover, this study is focused on an especial and interesting case, the pioneer companies of the IIRC pilot program, whose first practices show the path for the future success or failure (Flower, 2015) of IR.

Our study on the connectivity of an IR (or its absence) indicate that according to the qualitative comparative analysis undertaken, the connectivity levels of the annual reports published by pilot program companies are explained by the combination of three types of factors: information quality, corporate characteristics and communication strategy.

Some factors are always present in the model for IR connectivity - size in terms of employees, long reports with many pages, and many

channels of social media used-. Nonetheless, as regards the model for non-IR connectivity, only the number of employees and the number of pages are identified as being absent in several solutions, whereas the listing status of the company is present in some combinations.

This study is pioneering and valuable as it opens up a new line of research combining IR and the use of social media, two of the latest trends in corporate reporting. Likewise, the results obtained contribute to increase the visibility of the use of social media in IR-related accountability processes, both among report preparers and among researchers interested in this field. In addition, our findings suggest the potential interest for the IIRC to include more explicit references to these channels in future guidance regarding connectivity, as they can be a complement for the IR impact in the future.

Finally, some thoughts are put forward to rethink business practices and sustainable development:

With regard to the global character sought by international standards, attention must be drawn to the distinctive features of different geographical environments. Local culture, traditions and values from each region cannot be forgotten in order to level processes and actions. Otherwise, uniformity may endanger the richness of a world plagued by differences, in which, however, it is legitimate to aspire to higher levels of equality and equity.

Regarding the implications of IR for organizations and in general for the planet, the standards set in this field should contribute to the maintenance of a long-term balance between economic prosperity and sustainable business behavior. This should be reflected in disclosure practices aimed at all stakeholders and not just at a small group of investors and providers of financial capital, even if the latter are defined as a priority audience for the disclosure of corporate reports, from which,

it is intended to benefit the other users of information and society as a whole.

The IIRF was raised on a principles-based approach. In its first phase, it does not develop a set of specific requirements or standards of mandatory compliance. For this reason, and because the IR philosophy remains open, IR will require further research and reflection. Its maturity is just limited to a first conceptual basis, the IIRF, which provides a number of initial definitions, without containing specific guidelines. However, some concepts already defined are fundamental for the future of IR and the public responsibility of organizations. Thus, this Thesis opens up new avenues for research, for example, to look into the behavior of various IR-related agents, as well as to track the changes that some definitions experienced during the formulation of the framework or the transformations that they may experience in future IR standards.

| Primera Parte |

**FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y CONTEXTO INSTITUCIONAL DE LA
INFORMACIÓN INTEGRADA**

| Capítulo 1 |

PLANTEAMIENTO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

1. PLANTEAMIENTO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

Los desastres ecológicos, los desequilibrios sociales y las recientes crisis financieras, han dejado en evidencia la “fragilidad del mercado global” (Crittenden *et al.*, 2011). Estos hechos llevan a plantearse nuevos paradigmas e innovaciones para que las compañías transformen sus prácticas y modelos de negocio, a través de comportamientos sostenibles a largo plazo que reconozcan la naturaleza cambiante del entorno. En consonancia con estas transformaciones, la información empresarial evoluciona y se expande, mientras gana inmediatez y complejidad. No obstante, continúan habiendo brechas y asimetrías de contenido, además de información desconectada y con frecuencia desordenada, que no resulta útil para rendir cuentas a las distintas partes interesadas. El reciente fenómeno de la Información Integrada (IR¹, por sus siglas en inglés), que estudia esta tesis doctoral, surge como una acción coordinada a nivel internacional para dar respuesta a estas cuestiones.

La IR se presenta en nuestros días como un paso natural y necesario para los procesos de transparencia y rendición de cuentas. No obstante, planteamos como una tarea necesaria el analizar con detenimiento y desde distintas perspectivas, esta tendencia, cuyos objetivos la ubican como fenómeno global con importantes implicaciones en distintas dimensiones, entre ellas, el mercado, la economía y sus principios, los cambios tecnológicos y las transformaciones sociales. La comprensión del actual mundo globalizado desde distintas fuerzas

¹ El acrónimo IR es usado a lo largo de este documento para referirse tanto a la Información Integrada como concepto o tendencia de presentación de informes, como a los informes integrados presentados por las compañías bajo sus principios de divulgación.

originadas en diversas fuentes, tiene una enorme relevancia para revisar no sólo las prácticas actuales de información, sino sus posibles consecuencias sobre las organizaciones y la sociedad. Divulgar información externa, hoy implica un conjunto de diversas formas de comunicación instantánea que afectan las actividades económicas, mientras transforman el entorno social, el medio ambiente, la calidad de vida y la salud humana.

Esta tesis doctoral aborda este fenómeno de suma actualidad, bajo una doble perspectiva: la del desarrollo normativo y la de su aplicación práctica por parte de algunas empresas pioneras en este tipo de *reporting* corporativo. Además de abordar una temática de interés global y revisar la evolución de la IR a nivel mundial, la presente es una tesis internacional de acuerdo con el Reglamento sobre depósito, evaluación y defensa de tesis doctoral, ACGUV 172/2016, de la Universidad de Valencia. Motivo por el cual, presenta contenidos en inglés y en español.

En este primer capítulo presentamos el planteamiento general de la investigación. A lo largo del segundo epígrafe se describen sus antecedentes y su historia. A continuación, se presenta el marco teórico y la revisión de la literatura. En los apartados cinco y seis se presentan los objetivos de investigación y se describe la estructura de la tesis, la cual está dividida en dos partes con tres capítulos cada una. La primera parte enmarca teóricamente la investigación y el contexto institucional de la Información Integrada, en tanto la segunda parte engloba tres estudios empíricos. El primero de ellos estudia la participación del saber experto en el proceso de emisión del Marco para la Información Integrada. Los otros dos trabajos empíricos estudian las prácticas de las empresas que realizan informes integrados -concretamente, las características que determinan el nivel de desglose informativo en los informes integrados o las combinaciones de factores corporativos que propician un mayor nivel de conectividad de los informes. El último epígrafe de este capítulo describe sucintamente las metodologías empleadas en el desarrollo de

esta tesis, las cuales se desarrollarán en detalle en cada uno de los capítulos posteriores.

1.2 Antecedentes y Evolución de la Información Integrada

La información corporativa ha experimentado una importante evolución en las últimas décadas, que además de procurar el desarrollo de la información financiera útil a los inversionistas, se caracteriza principalmente por una amplia acogida de la información social y ambiental (Gray *et al.*, 2001; Owen, 2006; Kolk, 2003, 2010; Mio & Venturelli, 2013). Esto ha sido posible gracias a diversas iniciativas de divulgación voluntaria y a las exigencias propias de las legislaciones locales de carácter obligatorio (Trombetta, 2002; Bonsón & Escobar, 2004; Hahn & Kühnen, 2013). No obstante, cabe afirmar que los cambios en las prácticas y formas de *reporting*, son principalmente el resultado de la creciente vinculación y de la evolución gradual de los intereses y exigencias de las partes interesadas en la información, que en los últimos años han ampliado su composición hacia diversas audiencias y grupos de la sociedad.

De esta evolución dan cuenta los importantes cambios experimentados en la divulgación de información corporativa y en los estándares de contabilidad y rendición de cuentas en materia social y ambiental. Así, en los años 70, el informe tradicional consistente en la memoria financiera, estuvo acompañado de información adicional acerca del impacto social y medioambiental de las organizaciones, lo que significó una primera oleada de responsabilidad social, visible a través de los llamados informes sociales publicados por multinacionales estadounidenses y de Europa Occidental (Larrinaga, 1997; Kolk, 2010). No obstante, en la década de 1980 y tras la recesión económica, la emisión de información social perdió impulso, al no llegar a institucionalizarse. En consecuencia, el interés por este tipo de información sale de la agenda pública, mientras que conceptos como contabilidad social se desvanecen de la práctica organizacional, siendo

recibidos incluso con hostilidad (Gray, 2001; Kolk, 2010; Makiwane & Padia, 2013). A finales de esta misma década, se recuperaría el punto de enfoque no financiero en los reportes, esta vez con un núcleo consistente en aspectos medioambientales, centrados esencialmente en los niveles de emisión y generación de residuos (Larrinaga *et al.*, 2002; Archel *et al.*, 2008; Kolk, 2010; Hahn & Kühnen, 2013; Makiwane & Padia, 2013). Esta segunda oleada se consolidaría a mitad de los años 90, cuando además del resurgimiento de la contabilidad medioambiental, una vuelta a los informes con contenido social fue posible en gran medida, gracias a la presión de Organizaciones no Gubernamentales (ONG's) (Gray, 2001; Kolk, 2010; Makiwane & Padia, 2013).

De este modo, a partir de los años 70 y 80, algunas primeras iniciativas de información sobre asuntos de sostenibilidad, formaron parte de la memoria financiera o encontraron un lugar propio para su desarrollo en informes y suplementos separados (Kolk, 2010; de Villiers *et al.*, 2014). Paralelamente a esta evolución, durante estos años, la literatura académica relacionada tanto con la contabilidad social y medioambiental, como con las formas de información empresarial sobre información no financiera, experimentó un importante desarrollo.

No obstante, es sólo en la década de 1990, que la investigación y las prácticas de información acogerían simultáneamente, tanto temas que abarcan una dimensión social, como ambiental –incluyendo de manera incremental, algunos aspectos económicos– (Kolk, 2010; Hahn y Kühnen, 2013). La década de los 90 sería decisiva para el desarrollo de la información corporativa de carácter no financiero, principalmente tras el movimiento de rendición de cuentas suscitado por la Cumbre de Río de 1992 (Nadvi & Wältring, 2004; Bendell *et al.*, 2011).

Como consecuencia de tales transformaciones, los informes entregados al público ganaron en extensión y complejidad, tras intentar cubrir un amplio espectro de asuntos de interés dirigidos a distintos *stakeholders* (Gray *et al.*, 2001; de Villiers *et al.*, 2014). Este hecho, junto

a que las prácticas de divulgación relativas a sostenibilidad, sean principalmente de naturaleza voluntaria, ha ocasionado que en las etiquetas utilizadas desde entonces para presentar la información empresarial, predominen títulos tan diversos como: informes de sostenibilidad, informes de desarrollo sostenible, informes de valor sostenible, informes de responsabilidad social corporativa e informes de ciudadanía corporativa (Kolk, 2010; Hahn & Kühnen, 2013).

Así pues, la evolución en este tipo de prácticas de rendición de cuentas se ha caracterizado principalmente por adaptar voluntariamente, tanto la forma como el contenido de los informes- fenómeno que amplía las fronteras de la información pública, extendiendo y profundizando los elementos y enfoques adoptados. Como consecuencia, con el paso del tiempo, el espacio e importancia otorgados al contenido no financiero, ha ganado cada vez mayor terreno en la presentación de los informes anuales.

Pero los cambios no sólo proceden de las organizaciones y tendencias de divulgación, también los grupos de interés vienen evolucionando en sus exigencias, realimentando así el ciclo de demandas. El que ésta sea una era en la que las noticias se propagan a una velocidad exponencial a través de la Internet y las redes sociales, facilita que la sociedad y algunos organismos reguladores exijan con un gran interés la rendición de cuentas ante todas las partes interesadas, y no solamente, ante los accionistas (Abeysekera, 2013). Como respuesta, las organizaciones buscan continuamente alternativas para su adaptación eficiente a tales cambios.

Además de la orientación hacia la integración del informe corporativo, los canales para su divulgación y sus formas de comunicación, también se han transformado. Los informes impresos en papel y con contenidos fijos, toman ahora formas cada vez más interactivas a través de las páginas web y las redes sociales, permitiendo importantes desarrollos y un *feed-back* permanente con los destinatarios

de la información (Rensburg & Botha, 2014; Rivera-Arrubla & Zorio-Grima, 2016). Estos avances, no sólo han conseguido revolucionar las prácticas de divulgación, sino lo que podríamos denominar “la cultura de comunicación corporativa”, que hoy está determinada por las expectativas de una sociedad cada vez más informada y exigente, o al menos, mucho más mediatizada de lo que fue posible años atrás.

La tabla 1 sintetiza la evolución en la presentación de informes en las últimas décadas. Como se ilustra, la transformación en los tipos y contenidos ha ido desde la emisión de información exclusivamente financiera, pasando por distintas iniciativas que informan sobre el desempeño no financiero de las organizaciones mediante la publicación de distintos informes separados, hasta llegar a lo que hoy se conoce como Información Integrada (Kolk, 2010).

Tabla 1. Evolución del *reporting* sobre información financiera y no financiera

Cronología	Tipos de Informe	Dimensiones incluidas en el contenido de los informes
Antes de los años 70	Informes con contenido financiero.	Dimensión exclusivamente financiera.
Década de los años 70 y 80	Informes aislados de información financiera	Una dimensión financiera aislada de la información social y ambiental.
	Informes aislados de información social o ambiental.	Una dimensión de sostenibilidad (social o ambiental).
Década de los 90	Informes aislados de información financiera	Dimensión financiera
	Informes especializados en sostenibilidad que conjugan información social y ambiental.	Dos dimensiones de sostenibilidad que ganan vigor: ecológica y social.
Década del 2000	Algunas iniciativas de combinar información de sostenibilidad e información financiera bajo el Informe anual	Recuperación de la importancia de la dimensión financiera de los Informes y auge de la información con contenido no financiero.
Tendencia actual	Informes Integrados	Tres dimensiones de sostenibilidad en equilibrio
	(visión holística de la organización)	(financiera, ecológica y social)

Fuente: Adaptado de Hahn y Kühnen, 2013, p. 7.

La IR plantea la más reciente forma de rendición de cuentas, cuyo objetivo es cubrir las crecientes demandas de transparencia e inclusión, por parte de todos los *stakeholders* de las organizaciones. Bajo el concepto de IR se propone que los contenidos antes desplegados en distintos informes corporativos, ahora, no sólo se presenten juntos, sino que además sean pensados y producidos de manera integrada (Jensen & Berg, 2012; Stubbs & Higgins, 2014; Rivera-Arrubla *et al.*, 2016), mientras consiguen conectar las distintas necesidades de los *stakeholders* (Rivera-Arrubla & Zorio-Grima, 2016).

El concepto de IR fue formulado inicialmente como la unión de distintos esfuerzos precedentes por incorporar toda la información cualitativa y cuantitativa de las organizaciones. Dado que diversos tipos de informes corporativos coexisten y hasta ahora han estado dispersos y han sido gestionados por diferentes organismos normalizadores, la actual estrategia para centralizar la información corporativa apuesta por que el IIRC sea la única institución al frente de esta tarea, orientada a conseguir el apoyo generalizado del Marco Internacional para la Información Integrada (IIRF).

Tras este objetivo, el *International Integrated Reporting Council* (IIRC) tiene la misión de trabajar en la evolución de la IR, a partir del desarrollo de un marco globalmente aceptado para la divulgación de informes integrados que aporte una base para el futuro (IIRC, 2013a, 2013b). A pesar de su relativa novedad y aunque tanto la madurez del concepto, como el desarrollo del marco conceptual formulado para su aplicación, continúan en sus primeras etapas y son incluso objeto de crítica por parte de algunos académicos (e.g., Brown & Dillard, 2014; Flower, 2015; Thomson, 2015; Tweedie & Martinov-Bennie, 2015; Rowbottom & Locke, 2016), el objetivo del IIRC es ganar un lugar destacado en el espacio regulador (IIRC, 2012a, 2013a, 2013i; GRI, 2011).

En el presente, la IR es un movimiento encabezado por agencias de regulación de carácter no estatal y actores privados, que trabajan con el

objetivo de integrar los marcos y estándares previos de información financiera, junto con contenidos narrativos o de Responsabilidad Social Corporativa (CSR).

En consecuencia, se pone de manifiesto la necesidad de que las iniciativas del IIRC sean legitimadas por todos los grupos que representan los intereses de la sociedad en su conjunto. Esto significa conseguir la implicación de las organizaciones en su papel de preparadores de informes, incluir en el proceso a sus distintos grupos de interés (*stakeholders*), y finalmente, contar con el apoyo de la comunidad de formulación de políticas de estandarización (los constituyentes de la IR). Además de la importancia de conseguir este múltiple respaldo, la inserción de la IR en el mundo de las organizaciones depende de que el IIRC siga a conformidad, los procedimientos correctos para alcanzar dicha legitimidad (Suchman, 1995; Peters *et al.*, 2009a). No obstante, con posterioridad a la etapa de introducción de esta tendencia de estandarización, el éxito real del marco internacional y de los futuros estándares sobre IR, sólo podrá ser alcanzable si los informes integrados son llevados con éxito a la práctica, a nivel global.

Para garantizar la legitimidad de sus estándares internacionales, el IIRC se acogió entre los años 2011 y 2013, a la realización de dos consultas públicas elaboradas bajo una política de debido proceso (*due process*)² y calificadas como de interés público (IIRC, 2011a, 2013a).

La primera versión del IIRF, junto a los *Background papers* publicados por el IIRC (IIRC, 2013d, 2013e, 2013f), constituyen a la vez parte importante tanto del marco de referencia, como de la unidad de análisis de esta tesis. A partir de estos documentos se formula buena parte del diseño metodológico empleado en el trabajo empírico. El análisis

² El *due process* es la práctica por medio de la cual, un *standard-setter* somete al escrutinio público sus proyectos de norma, solicitando a las partes interesadas (sus constituyentes), el envío de sus opiniones a través de una carta abierta sobre los aspectos consultados.

del período en que el IIRF fue planteado y sometido a consulta (2011 a 2013) permite estudiar de una parte, las primeras prácticas formales de divulgación de IRs (capítulos 5 y 6), y de otra, el *due process* seguido para la emisión del marco internacional (abordado en detalle en el capítulo 3). En este último caso, nos hemos propuesto analizar, tanto el papel que algunos organismos no estatales tuvieron en el trabajo de fijar las bases para la IR, como el *lobbying*³ ejercido por parte de los constituyentes o grupos de presión del IIRC, durante la definición de la primera versión del marco (en los capítulos 3 y 4 se estudia este proceso).

1.3 Marco Teórico

La presente tesis está enmarcada en la teoría institucional (DiMaggio & Powell, 1983, 1991). Su correlato con las teorías de la legitimidad y *stakeholder* son pieza fundamental para sentar las bases de la investigación relacionada, tanto con el estudio de los primeros IR producidos bajo el programa piloto del IIRC, como con el análisis del *due process*, a partir del cual se formuló el marco conceptual. Además, la teoría de la estructuración de Anthony Giddens (1984, 1990) asiste el análisis de un *due process* como proceso social, en el que los constituyentes tienen la oportunidad de usar su poder para influir los resultados. Consideramos que la teoría de la estructuración es útil para estudiar los comportamientos de *lobbying* de aquellos grupos de interés considerados como expertos, por su conocimiento y su papel destacado en el proceso de formulación del IIRF.

A continuación, explicamos el papel de las teorías que fundamentan la presente investigación.

³ *Lobbying* es el conjunto de acciones que las "partes interesadas" llevan a cabo para influir en las decisiones del organismo normalizador y se refiere tanto a los esfuerzos de individuos y organizaciones para promover un estándar, como a sus acciones para obstruir su emisión (Sutton, 1984).

1.3.1 La Teoría Institucional en el análisis de la evolución de la Información Integrada

La teoría institucional plantea que las organizaciones modelan sus retóricas discursivas y sus comportamientos visibles para presentarse ante la sociedad como entidades que se adecúan a los sistemas de creencias y a las reglas de juego que definen el entorno social. Este fenómeno puede darse a partir de distintos comportamientos de isomorfismo (DiMaggio & Powell, 1983).

DiMaggio y Powell (1983, 1991) analizan las razones por las cuales las organizaciones en general presentan una forma isomórfica debido a su interacción en ambientes similares. Su teoría ampliamente estudiada por la literatura académica, presenta tres formas posibles de isomorfismo institucional: isomorfismo coactivo, normativo y mimético (DiMaggio & Powell, 1983). El isomorfismo coactivo hace referencia a las presiones externas a las que están sujetas las organizaciones, y que son ejercidas por otras de las cuales dependen. El isomorfismo de tipo normativo, concibe el conocimiento experto y especializado proveniente de la formación y la participación en las redes profesionales, como el portador de las normas y los modos de organización emprendidos por los mismos profesionales. Por último, el isomorfismo mimético, en esencia es aquél proveniente de ambientes de incertidumbre, ante los cuales las organizaciones deciden emular lo que las otras afines hacen en similares circunstancias. Según el concepto de isomorfismo mimético, las compañías adoptan comportamientos que imitan las pautas de otras organizaciones con sus mismos patrones de estructura, tamaño, sector, actividad y contexto cultural (DiMaggio & Powell, 1983).

En el marco de la teoría institucional, específicamente del concepto de isomorfismo mimético, en esta investigación recurrimos a los planteamientos de Shinkle y Spencer (2012) para estudiar los comportamientos de divulgación de información externa. Shinkle y Spencer (2012) sugieren que aquellas organizaciones con recursos y

capacidades similares, y expuestas a un entorno industrial común, suelen converger en sus comportamientos de divulgación externa, observando normas comunes y socialmente compartidas. Las organizaciones además, tienen la capacidad de usar las estructuras y reglas provistas por el sistema social, para elaborar un discurso que favorezca su aceptación social. Este fenómeno es posible, a partir de una estrategia de alineación, que consiste en imitar casos exitosos que reduzcan la incertidumbre, y le permitan a las organizaciones adecuarse a los sistemas de creencias y normas vigentes en su entorno de actividad (Scott, 1987; Suchman, 1995; Shinkle & Spencer, 2012).

La IR como marco de referencia, e incluso como concepto, sigue siendo aún “demasiado reciente” tras sus primeros años de adopción. Al tiempo, el número de organizaciones que incursionaron inicialmente en aplicarla, es relativamente bajo, como para que sus iniciativas puedan ser calificadas de casos exitosos que pudiesen atraer una adopción generalizada (Jensen & Berg, 2012). No obstante, su carácter de obligatoriedad en el caso sudafricano permite hablar de isomorfismo coercitivo, cuyo alcance no se limita al terreno local, sino que además, tiene seguramente una influencia previsible en otros países, al tratarse de compañías con presencia global.

De otra parte, el respaldo ofrecido al proyecto IR por destacados organismos como el GRI, A4S y el IFAC, junto a la experiencia y acogida de sus estándares en el terreno organizativo y profesional, avalan en cierto modo los esfuerzos de las primeras compañías en adoptar este tipo de informe. Es más, ser una empresa pionera en la presentación de un informe como el IR, que pretende ser aplicado en todo el mundo, significa en este caso marcar las tendencias para su producción, incluso a nivel internacional.

1.3.2 La Teoría de la Legitimidad y la Teoría Stakeholder

La teoría de la legitimidad se basa en la noción de la existencia de un contrato social entre la empresa y la sociedad, y en el supuesto de que la empresa llevará a cabo estrategias de divulgación para demostrar el cumplimiento de las expectativas de la sociedad (Deegan *et al.*, 2002). Esta teoría es tal vez la más utilizada en la literatura sobre divulgación de información social corporativa (Hooghiemstra, 2000) y junto a la teoría *stakeholder* ha asistido gran parte de los análisis más profundos sobre CSR, a partir de los años 80 (Gray *et al.*, 1995a).

Los autores que recurren a la teoría de la legitimidad, sugieren que las divulgaciones sobre temas sociales y medioambientales son una respuesta de las organizaciones a la presión pública, al interés de los medios de comunicación, e incluso a la creciente atención por parte de la academia (Hooghiemstra, 2000). En esta investigación empleamos la teoría de la legitimidad desde la concepción de Suchman (1995), perspectiva útil para analizar la naturaleza política tanto del IIRC, como del *due process* adelantado entre los años 2011 y 2013, período de formulación del IIRF.

Por su parte, la teoría *stakeholder* establece que estas revelaciones están dirigidas a ciertas partes interesadas, personas o grupos, que proporcionan ciertos recursos a la organización y que tienen intereses legítimos sobre su actividad (Donaldson & Preston, 1995; Bebbington *et al.*, 2008). De hecho, la existencia y continuidad de las organizaciones dependen de la aprobación de sus grupos de interés (Gray *et al.*, 1995a). Un *stakeholder* es cualquiera que pueda influir o ser influenciado por la organización, y que ostente ciertos derechos de propiedad, y en consecuencia, derechos de información sobre la misma. El reconocimiento de tales derechos dependerá en cada caso, de las bases éticas y filosóficas (Donaldson & Preston, 1995), así como de las normativas legales y valores corporativos de cada organización (Gray, 2001). La idea de que grupos de interés distintos a los accionistas tengan derechos sobre la organización,

descansa en que el concepto de propiedad privada no implica que los propietarios tengan derechos ilimitados e irrestrictos. Por ello, en lugar de responder exclusivamente ante los inversores, las compañías deben rendir cuentas ante un amplio grupo de partes interesadas (Donaldson & Preston, 1995).

Para responder ante estos grupos, las organizaciones deben divulgar de manera transparente cómo se han priorizado los derechos de ciertos grupos sobre otros y qué información no ha sido publicada. Así mismo, la organización debe informar sobre todo su espectro de actividad y reconocer los conflictos de interés existentes (Gray, 2001).

De este modo, para obtener el respaldo de sus *stakeholders*, la corporación deberá tomar distintas acciones, que van desde adaptar y ajustar sus actividades, hasta adoptar distintas formas y canales de rendición de cuentas. Estas actividades habrán de variar en la medida en que sus grupos de interés sean más o menos poderosos (Gray *et al.*, 1995a). Por lo tanto, como informes de divulgación externa, los IR pueden ser utilizados como una estrategia organizacional para responder y adaptarse al contrato social, influyendo además en el cambio global.

Según el IIRF, “un informe integrado beneficia a los grupos de interés preocupados por la habilidad de la organización para crear valor a lo largo del tiempo” (IIRC, 2013j, 5), pues los IR además informan sobre la reputación y la gestión de riesgos de las organizaciones y están dirigidos a diversos grupos de interés, especialmente a los proveedores de capital (IIRC, 2013b). La teoría de co-creación *multistakeholder* (Killian & O'Regan, 2016; Singaraju *et al.*, 2016) también proporciona un marco adecuado para este estudio. Esta teoría explica, cómo la contabilidad social produce una narrativa que otorga legitimidad y poder, mientras reestructura las relaciones sociales de la comunidad, la identidad de la organización y los patrones de rendición de cuentas (Killian & O'Regan, 2016; Singaraju *et al.*, 2016).

En el marco de la teoría de la legitimidad, la teoría *stakeholder* y el enfoque de co-creación *multistakeholder*, esta tesis argumenta que organismos de estandarización como el IIRC y la red de *standard-setters* que le apoyan, pretenden que, en adelante, las organizaciones alcancen los principios de transparencia y compromiso con sus distintos grupos de interés a través de estándares de divulgación de información IR. Ello es posible porque los informes producidos bajo estos principios permiten a la empresa comunicarse con sus *stakeholders*, mediante una narrativa que le confiere la legitimidad necesaria para operar (Killian & O'Regan, 2016; Singaraju *et al.*, 2016), y que al tiempo, actualiza y transforma las estructuras y patrones de rendición de cuentas (Giddens, 1984).

Las corporaciones buscan legitimarse ante una amplia variedad de audiencias. En la búsqueda de este objetivo, las revelaciones de las organizaciones son moldeadas a la vez, por las normas institucionales, las presiones de las partes interesadas, los valores culturales y la estrategia corporativa (Shinkle & Spencer, 2012). En consecuencia, se espera que las organizaciones usen sus divulgaciones financieras y no financieras para persuadir a distintos grupos de *stakeholders*. Esta concepción resulta básica para explicar los comportamientos de rendición de cuentas bajo formas IR, aun tratándose de los primeros casos de divulgación oficial de estos informes bajo el programa piloto del IIRC.

1.3.3 La Teoría de la Estructuración: saber experto y conducta estratégica en la emisión de estándares internacionales

La acción colectiva puede ser explicada más allá del análisis institucional centrado en los arquetipos organizativos dominantes (Hensmans, 2003). La forma de las instituciones y su transformación puede ser examinada a través del concepto de dualidad de estructura y de la idea de una agencia estratégica ejercida por distintos actores de la sociedad (Giddens, 1984). Esta perspectiva es conocida como la teoría de la estructuración, y permite comprender, cómo los actores son capaces no

sólo de reproducir las estructuras existentes, sino de recrearlas y en cierto modo, de transformarlas (Giddens, 1984; Álvarez & Rivera-Arrubla, 2011).

La teoría de la estructuración se centra básicamente en el concepto de dualidad de estructura, que a continuación se sintetiza:

Giddens aboga por una teoría en la que dialoguen agencia y estructura, entendiendo que si bien es necesario superar en teoría social la visión subjetivista, tal propósito no puede redundar en que se pierda el significado del sujeto “en un vacío universo de signos” (Giddens, 1998, p. 23), en pro de la preeminencia de las estructuras defendidas por una ciencia social objetivista. La teoría de la estructuración, concibe y reconceptualiza el lugar que ocupan tanto estructura como agencia, situando las prácticas sociales inmersas en un espacio-tiempo, en la raíz misma de la constitución de la sociedad (Álvarez & Rivera-Arrubla, 2011, 57).

Siguiendo este concepto, si bien, las estructuras configuran la vida social, todo agente social es capaz de influir a su vez, las estructuras sociales que le rodean. Además, todos los seres humanos, como actores sociales, son “expertos” en la medida en que poseen una conciencia práctica sobre sus acciones cotidianas (Giddens, 1990). No obstante, los profesionales poseen un saber experto que les caracteriza por su capacidad para conceptualizar las situaciones que tienen lugar en sistemas expertos, como lo son las organizaciones. Las organizaciones modernas son sistemas sociales, donde las rutinas establecidas sufren actualizaciones relativamente fluctuantes, que requieren de un dominio técnico y teórico especializado, dada la complejidad y el carácter cambiante del entorno medioambiental, social, tecnológico, político, económico y legal en el que operan (Giddens, 1984, 1990; Álvarez & Rivera-Arrubla, 2011).

En este sentido, se considera que tanto la teoría institucional, como la teoría de la estructuración son marcos adecuados para ampliar la comprensión de la naturaleza política de los procesos de estandarización. La teoría de la estructuración es un enfoque teórico que permite

comprender cómo los constituyentes involucrados en el establecimiento del IIRF, tienen una capacidad de influencia que reside de una parte, en su saber experto en el contexto de normalización de estándares corporativos, y de otra, en su posición estratégica frente al organismo estandarizador. En consecuencia, en esta tesis nos dedicamos a revisar el papel de conceptos como conducta estratégica (Giddens, 1984, 1990) y saber experto (Giddens, 1990), como fuentes indispensables de legitimidad en los procesos de normalización (*due process*).

Desde este enfoque puede analizarse cómo los organismos no estatales tienen una posición estratégica en los procesos de consulta, gracias a su conocimiento y experiencia en el campo. Al tiempo, esta perspectiva teórica permite comprender cómo algunos grupos de presión con características particulares, como es el caso de profesionales, reguladores y académicos, al tomar parte de un proceso de normalización, representan además de a su grupo particular, a un sub-conjunto valioso con una ubicación estratégica en la sociedad: los expertos.

En esta tesis, planteamos entonces que, además de proveer legitimidad, los expertos pueden ser considerados por el organismo normalizador, como portadores de un enfoque más amplio y más profundo, que contribuye a fijar las bases conceptuales y técnicas del estándar. No obstante, a pesar de la capacidad y experiencia reconocida a los expertos, sus puntos de vista no son siempre infalibles, por el contrario, sus intervenciones son en ocasiones fuente de riesgos (Beck, 1992), sin perder de vista además, que sus intereses pueden ser puestos por encima del interés público (Wyatt, 2004; Cooper & Robson, 2006; Moore *et al.*, 2006; Sikka, 2008; Malsch & Gendron, 2011).

1.3.4 Aplicación de las teorías analizadas en la presente investigación

El campo relacionado con las revelaciones de tipo económico-financiero, tanto como a aquellas divulgaciones relativas a la rendición de

información social y medioambiental, por parte de las corporaciones, no puede ser comprendido adecuadamente, si se le estudia aislado del marco político, social e institucional en el que tiene lugar (Gray *et al.*, 1995a). En esencia, ya que el reconocimiento de los hechos económicos es sólo un elemento de la vida organizacional, se entiende que su análisis debe estar necesariamente acompañado y entretejido por el reconocimiento de otras realidades y fenómenos.

Dada la naturaleza social y política del fenómeno a analizar, se considera, que tanto la teoría institucional (DiMaggio & Powell, 1983, 1991), como la teoría de la estructuración (Giddens, 1984, 1990), pueden ayudarnos en la comprensión de las motivaciones que asisten la búsqueda de legitimidad por parte de las organizaciones y agencias de regulación, involucradas en el establecimiento de estándares de rendición de cuentas. Estas teorías, al igual que la teoría de la legitimidad (Suchman, 1995) y la teoría *stakeholder* (Donaldson & Preston, 1995; Gray *et al.*, 1995a; Bebbington *et al.*, 2008), son acogidas por esta investigación, no como enfoques en competencia, sino por el contrario, como fuentes complementarias para la interpretación (Gray *et al.*, 1995a) de los factores aquí analizados, desde distintos niveles de comprensión.

Además, como hemos hecho referencia anteriormente, las ideas de Suchman (1995) ofrecen un marco conceptual adecuado para comprender procesos de legitimación como el *due process* adelantado alrededor de la institución del IIRC y del marco conceptual para la Información Integrada. Para este mismo propósito, los conceptos de conducta estratégica (Giddens, 1984) y saber experto (Giddens, 1990) son empleados en el análisis, buscando contribuir en la comprensión del papel de los agentes analizados y sus patrones de comportamiento frente al establecimiento del marco IIRF.

Así, La presente tesis combina las teorías de la legitimidad y *stakeholder* con el objetivo de analizar dos facetas institucionales relacionadas con la Información Integrada, a saber: (1) el período de

consulta pública adelantado por el IIRC para la emisión del marco internacional, y (2) las prácticas pioneras y oficialmente reconocidas como informes integrados. En consecuencia, la unidad de análisis de esta investigación se compone, en primera instancia, por el proceso de legitimación del IIRC como organismo estandarizador, y en segundo lugar, por el estudio de los comportamientos de divulgación de las organizaciones preparadoras del informe.

Mientras los organismos estandarizadores trabajan para asegurar su legitimidad, en el sentido de satisfacer las expectativas de la sociedad acerca de sus estructuras, prácticas y procesos (Suchman, 1995; Peters *et al.*, 2009a), las organizaciones presentan una mayor tendencia a buscar su legitimidad, en la medida en que perciben que están localizadas en ambientes inestables que dificultan la consecución de recursos y amenazan su supervivencia (DiMaggio & Powell, 1991). Ambas formaciones sociales, organismos de estandarización y organizaciones, necesitan tanto de obtener legitimidad interna ante sus miembros, como de legitimarse frente a agentes externos (Boswell, 2008). En el caso de las compañías privadas, dicha legitimidad se obtiene a partir de ganar y mantener una imagen favorable ante los *stakeholders* (Gray *et al.*, 1995a; Hooghiemstra, 2000). Los reguladores por su parte, persiguen que su afirmación social sea conferida por sus constituyentes, esto es, los distintos actores de la sociedad que conforman su propia comunidad de formulación de políticas (Suchman, 1995; Boswell, 2008). En ambos casos, tanto organismos como organizaciones, entendidos como agentes de la sociedad, tienen la capacidad de influir sobre la construcción de los sistemas sociales que definen su campo de acción (Giddens, 1984; Suchman, 1995; Shinkle & Spencer, 2012). Así mismo, planteamos que tanto los grupos constituyentes del IIRC, como los *stakeholders* de la IR, son actores sociales o agentes, que al tiempo que están determinados por las estructuras de la sociedad, tienen la capacidad y el poder de influir, en distinto grado, sobre esas mismas estructuras (Giddens, 1984). En este caso, sobre los comportamientos y decisiones de organismos y organizaciones.

En su conjunto, este marco de referencia es útil para analizar cómo los grupos más activamente involucrados en las fases fundacionales del IIRC y el IIRF, han jugado un papel fundamental para definir los primeros principios y conceptos alrededor de la IR, y establecer las bases de sus primeras prácticas de divulgación.

Los constituyentes de la IR participaron de estas primeras etapas, contribuyendo al establecimiento de las bases del marco general. Algunos de estos grupos (los organismos no estatales de estandarización y los expertos en procesos de estandarización) tienen un poder de influencia particular, dado su saber experto y su posición estratégica en el contexto de presentación de informes corporativos. Esto destaca la importancia de estudiar sus comportamientos de *lobbying* y su influencia sobre el contenido del marco emitido por el IIRC.

La naturaleza política de organismos como las agencias de regulación hace que estos utilicen sus conocimientos especializados y su posición en la sociedad, para señalar públicamente su legitimidad. Esta estrategia puede ser considerada como una forma de isomorfismo mimético (DiMaggio & Powell, 1983), que consiste en la imitación de estilos de utilización del conocimiento, observados en el entorno de este tipo de organizaciones (Boswell, 2008). Al tiempo, en el caso de la producción de estándares de rendición de cuentas bajo IR, el saber experto presente en la red profesional e institucional que soporta al IIRC como fuente de legitimidad, es una forma de isomorfismo normativo (DiMaggio & Powell, 1983) que garantiza la reproducción de estructuras previamente aceptadas y probadas en el contexto.

Por su parte, el programa piloto permitió desarrollar y compartir las 'mejores prácticas' en la elaboración de informes integrados, bajo los primeros fundamentos del IIRF (de Villiers *et al.*, 2014). El respaldo de los miembros del programa, no sólo permite al IIRC experimentar en el terreno de aplicación práctica, sino que además legitima la inserción de la IR en el mundo organizacional. En este sentido, conseguir que estos

primeros informes sean imitados (isomorfismo mimético) (DiMaggio & Powell, 1983) por otras compañías alrededor del mundo minimizaría las barreras de adopción del marco, reforzando las posibilidades de éxito del IR como el nuevo informe corporativo a nivel global.

1.4 Revisión de la Literatura

1.4.1 La investigación sobre la actividad de *Lobbying* en el establecimiento de estándares financieros y no financieros

La literatura previa relativa a la participación en procesos de estandarización, ha estado dedicada principalmente a analizar las motivaciones de distintos grupos de presión para participar en la consulta de estándares. En términos generales unas y otras vertientes convergen en explicar tanto la decisión de hacer *lobbying*, como los comportamientos de los participantes frente al proceso, en términos de sus intereses particulares.

Según la clasificación aportada por Durocher *et al.*, (2007), la literatura sobre la actividad de *lobbying* puede dividirse en tres corrientes de investigación: en primer lugar, tenemos a los seguidores de la Teoría Positiva de la Contabilidad (PAT), quienes estudian la decisión del grupo de preparadores de informes, de formar parte del proceso, en términos de la utilidad que esperan obtener a partir de la norma. En segunda instancia, están los autores interesados en estudiar las motivaciones explicables a partir de la Teoría Económica de la Democracia (ETD) y por último, un grupo de autores dedicado a estudiar la influencia de potenciales coaliciones entre grupos, sobre las decisiones del organismo estandarizador (*the Coalition and Influence Group*, CIG).

En la corriente PAT, hoy son clásicos estudios como el de Watts y Zimmerman (1978), quienes desarrollan una teoría positiva que describe los incentivos de la administración para participar en procesos de *lobbying*. Este grupo de autores, se orienta a explicar y predecir los

factores que determinarían el respaldo u oposición a determinados estándares. La hipótesis inicial de esta teoría, es que los individuos actúan para maximizar su propia utilidad (Watts & Zimmerman, 1978), por lo que se considera que los preparadores de informes son individuos interesados en su propio beneficio, quienes participan en pos de favorecer sus intereses particulares (sean éstos de tipo fiscal, regulatorio, político, o estén asociados a los costos de divulgar información o a los planes de compensación de los directivos).

Desde esta línea de investigación se ha incorporado gradualmente a otros grupos de presión, estudiando además la incidencia de distintas variables explicativas. Así, mientras algunos trabajos se proponen medir los efectos de una variable en particular, estudiando por ejemplo, algunas características corporativas, como el tamaño de la firma (Watts & Zimmerman, 1978) o la estructura de capital (Dhaliwal, 1982); otros, estudian simultáneamente dos variables en sus indagaciones, como la confluencia entre el nivel de propiedad de la administración y la existencia de acuerdos de compensación (Deakin, 1989; Dechow *et al.*, 1996; Hill, *et al.*, 2002), o la incidencia de la propiedad de la administración sobre el respaldo u oposición a un estándar (Kelly, 1985; Deakin, 1989).

Por su parte, el modelo de votación de Downs (1957), marco de referencia del modelo de elección racional de Sutton (1984), ha dado lugar a la Teoría Económica de la Democracia (ETD), desde la que se asume que la decisión de hacer *lobby*, sigue en principio, el mismo cálculo racional que la decisión de votar. Esto es, que los preparadores y usuarios participarán del proceso, sólo si los beneficios que esperan obtener tras su participación, computados por la probabilidad de influir el resultado, exceden el costo de *lobby*. La atención en exclusiva a las motivaciones económicas, y el único interés por estudiar la participación de preparadores y usuarios en términos de su menor o mayor exposición a los efectos de la regulación, hace que esta línea de investigación se considere también una vertiente de la teoría positiva.

A esta corriente se asocian trabajos como el de Lindahl (1987), quien sostiene que los individuos participantes en la actividad de *lobbying*, no están dispuestos a colaborar para obtener un bien público, como un estándar favorable a un grupo, aun incluso, si el resultado del proceso pudiera beneficiar sus propios intereses. Destaca además, la investigación de Georgiou (2004), cuyo propósito es aportar evidencia empírica respecto de las formas no observables de *lobbying* acogidas por los gerentes de empresa, durante el proceso encabezado por el *Accounting Standards Board* (ASB) entre 1991 y 1996.

Aunque este grupo de autores se interesan principalmente por las respuestas de los preparadores, Weetman *et al.* (1996) estudian el porqué de la baja participación de los usuarios; mientras Chee Chiu Kwok y Sharp (2005) revisan la influencia de preparadores, usuarios, contables y reguladores, analizando su poder de persuasión; es decir, su capacidad para usar argumentos que convencieran al *International Accounting Standards Committee* (IASC) de actuar a su favor. Si bien, este último trabajo, considera el *lobbying* como un fenómeno político, sus autores afirman que sus análisis siguen un enfoque positivista.

Entre las investigaciones más sobresalientes en la ETD, encontramos algunas que combinan en cierto modo, el modelo de elección racional de Sutton y la teoría positiva de Watts y Zimmerman, mediante un análisis multifactorial y multiperíodo que incorpora distintas variables (Georgiou, 2005; Jorissen *et al.*, 2012), y que incluso considera el estudio del comportamiento de todos los participantes (Jorissen *et al.*, 2012). En esta línea, Giner y Arce (2012) recurren a la vez, a las teorías institucional y económica para explorar el tipo de argumentos presentados en las cartas de comentarios, con el objetivo de determinar la posible influencia de los grupos de presión.

Sin que pueda negarse que la vertiente positiva ha dado lugar a un importante número de investigaciones, que de hecho, continúa recibiendo el respaldo de un importante sector de la academia, desde nuestro

planteamiento, la corriente PAT aporta una perspectiva muy estrecha para el análisis (Chua, 1986; Sterling, 1990; Milne, 2002). Por su parte, la atención exclusiva a las motivaciones económicas hacen que la ETD se considere aún un enfoque reducido, que al igual que la corriente PAT no satisface suficiente o adecuadamente la necesidad de comprender el *lobbying* como fenómeno político y/o sociológico (Chua, 1986). De hecho, se considera que el enfoque sociológico, es una perspectiva fundamental cuando se trata de analizar los procesos de normalización en materia social y medioambiental.

Finalmente, una tercera corriente de investigación: *the Coalition and Influence Group* (CIG) estudia la existencia de potenciales coaliciones entre los grupos constituyentes y su influencia sobre las decisiones del organismo normalizador. Esta línea de trabajos se origina en el informe Metcalf de 1976, producido por el Subcomité del Senado Estadounidense sobre Informes, Contabilidad y Gestión, según el cual, el proceso de establecimiento de normas contables en los Estados Unidos, encabezado por *the Financial Accounting Standards Board* (FASB), podía adolecer de falta de independencia y objetividad, al estar determinado principalmente por las ocho grandes firmas de contabilidad y algunos cuerpos profesionales, como *the American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA), organizaciones que atendían a su vez a los intereses de sus clientes: las grandes corporaciones (Haring, 1979; Durocher *et al.*, 2007).

En términos generales, esta última vertiente señala que los grupos de *lobbying* tienden a ser conformados en respuesta a los efectos políticos y económicos potencialmente significativos, que los estándares propuestos puedan tener sobre las partes, lo que las llevaría a alinear su posición frente a la consulta (Tutticci *et al.*, 1994).

Como puede verse, existe un número importante de investigaciones alrededor del *lobbying* sostenido en los procesos de estandarización de información financiera, mientras que el actual desarrollo en la investigación de *lobbying* asociada a estándares no financieros es mucho

menor (e.g., Mobus, 2011, 2013; Simnett, 2012; Oprisor, 2014; Reuter & Messner, 2015; Simnett & Huggins, 2015). A pesar de esto, el naciente interés académico por el *due process* del marco IIRF, promete ampliar esta área de investigación al análisis de las cartas de comentarios y otras actividades de *lobbying* que se adelanten para la estandarización de la IR.

Revisado el panorama que ofrece la literatura acerca de las corrientes de investigación más utilizadas en el estudio de procesos de estandarización, fundamentalmente de información financiera, en esta tesis adoptamos una perspectiva sociológica para analizar el desarrollo del *due process* seguido por el IIRC para legitimar la puesta en práctica de su marco internacional. Particularmente, nuestro interés es analizar cómo organismos de regulación, académicos y organismos y firmas profesionales, participaron desde una posición estratégica como expertos.

El análisis del papel del saber experto, en términos de sus posibles impactos sobre las organizaciones y la sociedad, es una preocupación significativa en la literatura (e.g., Chua, 1986; Tinker, 1991; Kaidonis, 2008). Sin embargo, hasta ahora, relativamente pocas investigaciones han puesto de relieve la importancia de este concepto en un proceso de estandarización (e.g., Hines, 1989, Cooper & Robson, 2006; Kaidonis, 2008; O'Regan & Killian, 2014), analizando sus posibles consecuencias sobre campos situados más allá del dominio financiero⁴ (Gendron *et al.*, 2007; Malsch, 2013). De otra parte, la literatura previa no se ha encargado hasta ahora, de comprender el papel del saber experto en procesos de regulación relacionados a la vez con los ámbitos financiero y no financiero.

⁴ Por dominio financiero nos referimos a las áreas de contabilidad, auditoría y finanzas, relacionadas con el mundo corporativo. En este trabajo consideramos que la ampliación inadecuada de este ámbito por parte de la profesión contable hacia el tratamiento de las cuestiones sociales y ambientales puede conducir a externalidades negativas como son los efectos en la salud humana, los impactos en el medioambiente, la huella ecológica y, en general, el desarrollo sostenible.

Para contribuir al análisis de este asunto directamente implicado con el estudio de la Información Integrada, se estudian los comportamientos de *lobbying* por parte de grupos de presión expertos en estandarización. Partir de este marco analítico, posibilita por ejemplo, entender cómo algunos grupos involucrados en el establecimiento de estándares, tienen un poder que reside en una doble fuente propicia para legitimar al *standard-setter* a cargo del proceso: su conocimiento experto y su posición estratégica.

1.4.2 Estudios previos sobre la Información Integrada

Aunque IR es sin duda uno de los temas más debatidos actualmente en la literatura académica sobre CSR, la investigación en esta materia se encuentra aún en una fase incipiente. No obstante, a la fecha, el número de trabajos centrados en analizar este fenómeno de rendición de cuentas, desde distintas perspectivas, comienza a mostrar un prometedor panorama y un importante recorrido en materia de investigación.

Los primeros trabajos publicados sobre IR, consisten básicamente en aproximaciones teóricas y estudios de casos aislados sobre este concepto. Entre estos trabajos destaca, el libro '*One Report*' publicado por Eccles y Krzus (2010), el cual, según sus autores, es una guía sobre los primeros casos de aplicación y las tendencias emergentes para la presentación de estos informes. Otros investigadores revisan las primeras prácticas de divulgación bajo IR, examinando en primer lugar, las diferencias entre el contenido de los informes publicados y los principios del proyecto de marco planteado por el IIRC en el año 2011 (Lizcano *et al.*, 2012), o cómo las actividades de los primeros adoptantes contribuyen a un compromiso institucional con la IR (Higgins *et al.*, 2014). van Bommel (2014) por su parte, analiza el IR en los Países Bajos, a partir de una combinación de métodos empíricos (entrevistas y análisis documental) que buscan reconocer la multiplicidad de puntos de vista ("dominios dispares") sobre el IR existentes entre el mercado y las racionalidades

ecológicas, así como las posibilidades e impedimentos para conciliar estas diferentes lógicas de valoración para una práctica legítima de IR. Mientras Haller y van Staden (2014) proponen la denominada "declaración de valor agregado" (VAS) como un instrumento de información práctica y eficaz, que tiene como objetivo incorporar el concepto de capitales bajo IR, en las prácticas de rendición de cuentas. Finalmente, Ballou *et al.*, (2012) analizan el papel de la contabilidad y la experiencia de los contables en la integración estratégica de las iniciativas de sostenibilidad en las prácticas de información.

Buena parte de esta ola de investigación, gira alrededor de estudios empíricos que analizan por ejemplo, los patrones de comportamiento en ambientes favorables para la presentación de estos informes (e.g., Jensen & Berg, 2012; Lizcano *et al.*, 2012; Solomon & Maroun, 2012; Makiwane & Padia, 2013; Frías-Aceituno *et al.*, 2013; García-Sánchez *et al.*, 2013; Sierra-García *et al.*, 2015). Algunas de estas publicaciones de corte empírico, estudian los factores institucionales y corporativos comunes a las empresas que publican informes integrados en lugar de los ya tradicionales informes de sostenibilidad, analizando por ejemplo, algunas variables ampliamente contrastadas por la literatura como país y sistema jurídico (Jensen & Berg, 2012; Frías-Aceituno *et al.*, 2013), las características del consejo de administración (Rodríguez-Ariza *et al.*, 2012) y la incidencia del sistema cultural nacional sobre el grado de integración y desarrollo de los IR (García-Sánchez *et al.*, 2013). Por su parte, Sierra-García *et al.*, (2015) aportan evidencia pionera sobre las razones por las que las empresas elaboran informes integrados, prestando especial atención a los vínculos entre su divulgación y el aseguramiento externo de los contenidos de CSR. Ninguno de estos trabajos se propone, como hacemos aquí, diseñar una metodología para medir el nivel de divulgación de los primeros informes producidos bajo principios de IR (ver capítulo 5).

No obstante, quizá la mayor parte de la literatura publicada sobre la aplicación de IR, se concentra hasta ahora en estudiar la utilización de

sus conceptos en los informes anuales de las empresas sudafricanas, para las que la Información Integrada es un requisito obligatorio. Los numerosos casos de aplicación y los diversos intereses de investigación sobre el caso sudafricano, han incidido en la destacada proliferación de artículos sobre el tema (e.g., Salomon & Maroun, 2012; Hindley & Buys, 2012; Makiwane & Padia, 2013; Kosovic & Patel, 2013; Steyn, 2014; Stubbs & Higgins, 2014).

En cuanto a la investigación relacionada con las redes sociales y la información corporativa, el número de trabajos sigue siendo escaso (e.g., Zhou *et al.*, 2015; Rensburg & Botha, 2014; Marley & Snow, 2015; Perdana *et al.*, 2015). De hecho, en el área de informes corporativos, esta tesis incluye el primer estudio acerca de la relación existente entre una serie de factores (entre los que se incluye la publicación de información en distintas redes sociales) y la conectividad del IR (capítulo 6).

Por otra parte, una destacada corriente de investigación en materia de IR, se caracteriza por el planteamiento de posiciones y perspectivas críticas alrededor de la IR. Este grupo de trabajos empíricos y teóricos evidencian la necesidad de un mayor desarrollo académico en la materia, de manera que sea posible que esta forma de *reporting* esté al servicio de guiar las mejoras relacionadas con la formulación de políticas y su desarrollo práctico (de Villiers *et al.*, 2014; Adams, 2015; Cheng *et al.*, 2014; Rowbottom & Locke, 2016). En este grupo de trabajos, algunas investigaciones plantean las posibles consecuencias de un enfoque ideológico, que de hecho puede contribuir a reforzar las prácticas comerciales habituales, en lugar de promover verdaderos comportamientos sostenibles (Brown & Dillard, 2014; Flower, 2015). Estos trabajos de corte crítico denuncian que la IR habría abandonado su enfoque inicial de sostenibilidad para impulsar formas de creación de valor favorables a los intereses privados de los proveedores de capital financiero, contrapuestas al desarrollo sostenible (Flower, 2015; Thomson, 2015; Tweedie & Martinov-Bennie, 2015).

Finalmente, encontramos que hasta ahora, muy pocas investigaciones han asistido sus análisis sobre IR desde una vertiente sociológica (e.g., Rowbottom & Lock, 2016), o han revisado las características del período de formulación y consulta del marco IIRF (Oprisor, 2014, Simnett & Huggins, 2015, Reuter & Messner, 2015). Ninguno de éstos, además, introduce los conceptos de saber experto y conducta estratégica como perspectiva teórica para comprender el proceso. Todo ello, pone de manifiesto el interés y oportunidad de la presente investigación doctoral.

1.5 Objetivos de Investigación

A continuación se definen el objetivo general y los objetivos específicos de esta tesis doctoral:

1.5.1 Objetivo General

El objetivo general de la tesis es analizar la evolución del fenómeno de Información Integrada en el mundo, sus fundamentos y sus perspectivas de futuro.

Para ello, estudiamos en primer lugar, los comportamientos de *lobbying* observados por los constituyentes expertos del IIRC, durante las primeras etapas de formulación del Marco Internacional para la Información Integrada. A continuación, analizamos los comportamientos de divulgación de compañías pioneras en publicar Informes Integrados, durante la emergencia de las primeras prácticas de aplicación de principios y conceptos de rendición de cuentas bajo el programa piloto del IIRC.

1.5.2 Objetivos Específicos

Los objetivos específicos planteados para el alcance del objetivo general, se detallan a continuación:

1. Caracterizar la evolución del concepto de Información Integrada, a partir de sus primeras prácticas de aplicación alrededor del mundo y de los antecedentes del Marco Internacional para la Información Integrada.
2. Analizar el contexto institucional de la IR y la naturaleza política del *due process* seguido por el IIRC durante el establecimiento del marco IIRF. El enfoque particular es estudiar la influencia de los actores no estatales, como los organismos privados y las agencias de estandarización en la definición del contenido final del IIRF.
3. Analizar los comportamientos de *lobbying* por parte de un subconjunto de participantes expertos que cuentan con una posición estratégica ante el IIRC: Profesionales, Reguladores y Académicos. Esta perspectiva también permite contribuir a la literatura académica, al documentar nuevos patrones de comportamiento por parte de los grupos de presión analizados.
4. Analizar este nuevo fenómeno de información corporativa, la IR, proponiendo un índice de divulgación para evaluar el nivel de aplicación de algunos de sus principios y elementos de contenido y examinando sus factores determinantes, aplicados a un caso específico: el programa piloto del IIRC, formado por compañías líderes en distintos sectores y con presencia a nivel global.
5. Proporcionar un análisis cualitativo de los factores que explican la conectividad de los IR publicados por las compañías miembro del programa piloto del IIRC, utilizando la metodología *fuzzy set Qualitative Comparative Analysis* (fsQCA).

1.6 Estructura de la Tesis

La presente tesis doctoral consta de dos partes desarrolladas a lo largo de seis capítulos.

En la primera parte, además de presentar la investigación y plantear los objetivos y metodología, nos ocupamos de estudiar la IR como fenómeno de naturaleza institucional, liderado por el IIRC.

La segunda parte de la tesis tiene por objetivo presentar el trabajo empírico desarrollado. Una primera fase consiste en analizar los comportamientos y estrategias de *lobbying* de algunos grupos de interés considerados como expertos en materia de estandarización. La segunda fase por su parte, se concentra en estudiar las primeras prácticas de aplicación de los principios y elementos de contenido IR, presentes en los informes anuales de las compañías miembro del programa piloto del IIRC.

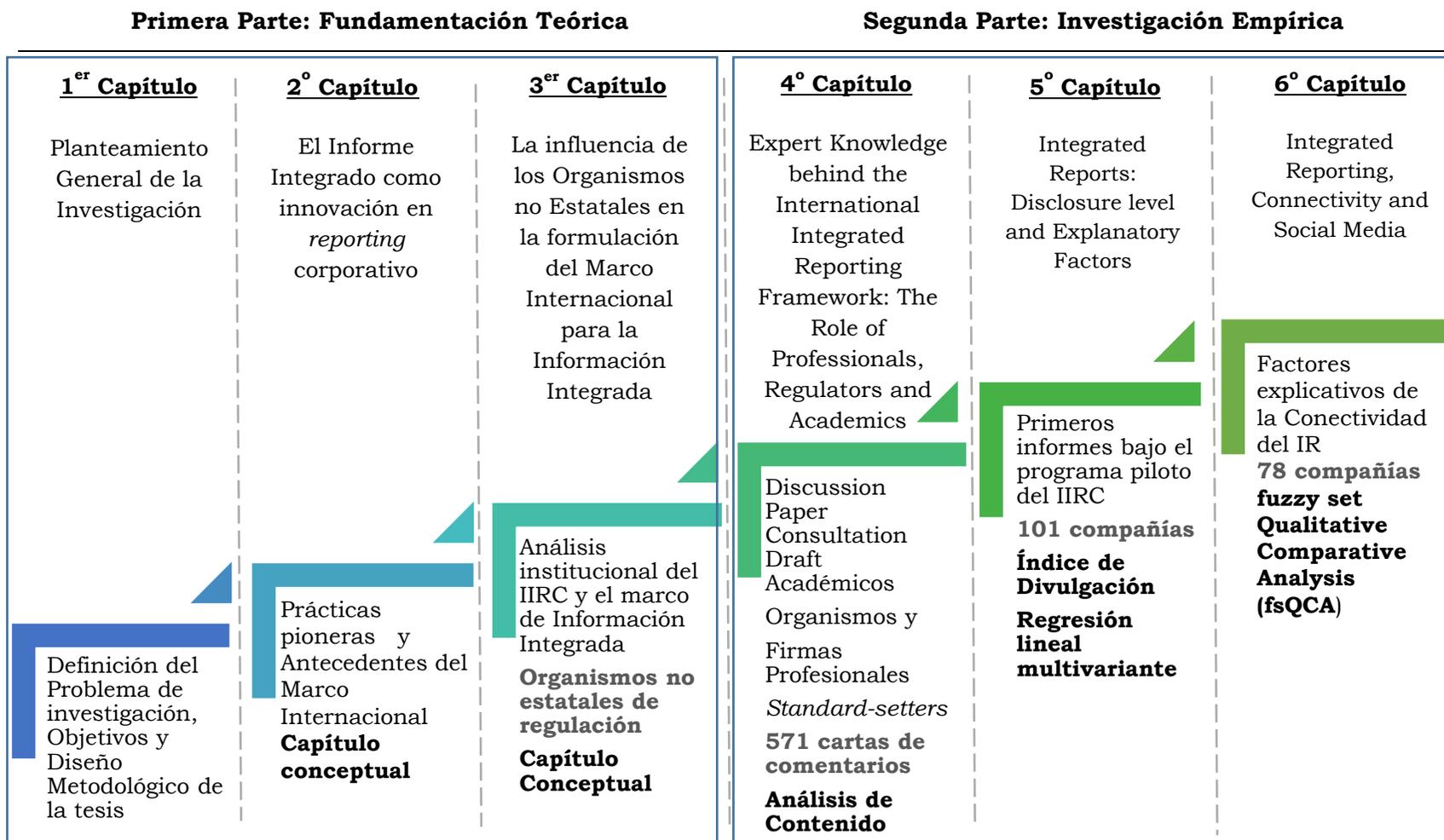
Así, a continuación de este capítulo inicial sobre el planteamiento de la tesis, los capítulos 2 y 3 constituyen los fundamentos teóricos que asisten el trabajo empírico. El capítulo 2 nos ofrece un panorama acerca de los primeros casos de aplicación de IR alrededor del mundo, y de las primeras iniciativas institucionales que respaldan este movimiento de estandarización y que han contribuido a la llegada de la IR. El capítulo 3 sienta las bases tanto para el estudio de las cartas de comentarios analizadas en ese mismo capítulo, como para el análisis empírico que se desarrolla posteriormente en el capítulo 4. De hecho, estos dos capítulos (3 y 4), estudian el *due process* propio de la formulación del IIRF, revisando en el primer caso, la influencia de algunos organismos no estatales sobre el contenido del marco, en cuanto al impacto en su narrativa, y en el segundo, analizando los comportamientos de *lobbying* observados por los grupos expertos, desde un enfoque más cuantitativo.

Posteriormente, los capítulos 5 y 6 presentan el trabajo empírico relacionado con las primeras prácticas de divulgación formal de IRs. En el

capítulo 5 destacamos el nivel de integración de los informes y su relación con determinadas variables corporativas. En el capítulo 6 analizamos el nivel de conectividad de los IR y su relación con la presencia o ausencia de ciertas condiciones como calidad de la información, características corporativas y factores de comunicación.

La figura 1, a continuación, ilustra la estructura y principales elementos a desarrollar en los capítulos siguientes:

Figura 1. Estructura de la Tesis por Capítulos



1.7 Diseño Metodológico

Para abordar nuestro objetivo principal, de analizar la evolución de la Información Integrada a nivel global, en esta investigación se recurre a combinar distintas metodologías, de modo que sea posible capturar la evolución del fenómeno de IR desde distintos enfoques o aproximaciones. En consecuencia, nos hemos valido de técnicas de investigación tanto cualitativas, como cuantitativas, que ofrecen una visión del problema estudiado desde diversos ángulos, permitiendo ampliar la comprensión del fenómeno analizado.

Hemos aplicado una metodología de tipo narrativo-descriptivo para analizar la literatura académica y los documentos formales del IIRC (capítulos 1 al 3), que constituyen una base importante para el análisis y el posterior trabajo empírico planteado en las distintas fases de la investigación. En primer lugar, hemos revisado los *Background papers* (IIRC, 2013d, 2013e, 2013f) en los que se definen algunos principios y conceptos fundamentales para sentar las bases sobre informes presentados bajo IR, así como el “*IIRC due process*” (IIRC, 2012b) que contiene las etapas y pautas para el proceso de consulta. Otros materiales revisados son el documento de discusión (*Discussion Paper, DP*) publicado en 2011 (IIRC, 2011a), y el borrador del marco presentado en 2013 (*Consultation Draft, CD*) (IIRC, 2013a). Ambos, DP y CD, fueron los borradores sometidos a consulta pública por parte del IIRC, para la posterior formulación del marco conceptual. Además de estudiar estos documentos que dieron lugar al debate público, analizamos las cartas de comentarios enviadas en respuesta a las consultas desarrolladas durante 2011 y 2013 (IIRC, 2011b, 2013g), y estudiamos el contenido del documento final que constituye la primera versión del marco internacional para la presentación de informes integrados (IIRF) (IIRC, 2013b). Así mismo, hemos estudiado los “*Technical agenda papers*” (2013h), documentos en los que el Equipo de Trabajo (*Working Group*) y el Consejo del IIRC sintetizan los resultados de la consulta, y que sirvieron como base de apoyo para el trabajo de definición del contenido del marco

a publicar. Se incluyen además en el estudio, el documento de Gobierno (IIRC, 2012a) y la Estrategia de futuro del IIRC (2013i), en los que se definen su estructura y propósitos. También, hemos revisado los Memorandos de Entendimiento (MoU) firmados por el IIRC y otros organismos internacionales (IIRC & IFAC, 2012; IIRC & GRI, 2013; IIRC & IFRS, 2013; IIRC & CDP/CDSB, 2013; IIRC & UNCTAD, 2013; IIRC & SASB, 2013; IIRC & GISR, 2013; IIRC & WICI, 2013; IIRC & WBCSD, 2013).

Durante las distintas fases de esta investigación, recurrimos al análisis de contenido (Tutticci *et al.*, 1994; Berg, 2004; Demaria *et al.*, 2012) para explorar las fuentes estudiadas. Con este propósito, identificamos las principales fases de evolución del IIRC y el IIRF, así como los principales actores involucrados y su papel frente a la IR. Además, analizamos el significado manifiesto y luego, el contenido latente (Berg, 2004) tanto de los informes anuales, como de las cartas de comentarios estudiados, a partir de una lectura en profundidad de cada documento, y posteriormente, de un análisis de contenido asistido por ordenador, que consistió básicamente en una serie de búsquedas por palabras clave relacionados con los temas centrales que fueron objeto de investigación. Para la definición de los temas a estudiar, realizamos en primer lugar, un análisis temático que consiste en identificar, analizar y reconocer patrones (temas) en la información analizada (Braun & Clarke, 2006; Fereday & Muir-Cochrance, 2006), los cuales proveen a su vez, categorías analíticas para abordar el objeto de estudio (Fereday & Muir-Cochrance, 2006). Entre los temas rectores definidos a partir de las búsquedas documentales, están conceptos como materialidad, conectividad, modelo de negocio, gobierno y aseguramiento de la información, entre otros.

En el capítulo 3, estudiamos las cartas de comentarios dirigidas por organismos no estatales, quienes participaron en 2013 de la consulta pública del borrador del marco. Concretamente, nuestro interés de investigación se centra en comprender la influencia de las cartas de

algunos organismos no estatales, sobre el contenido del marco publicado por el IIRC en 2013, identificando el impacto de sus posiciones frente a la definición y los objetivos del marco, el público de un informe integrado y el concepto de materialidad.

En el capítulo 4, de corte empírico, aplicamos metodologías estadísticas al análisis de contenidos para realizar el contraste de hipótesis. De hecho, en este capítulo analizamos las 571 cartas de comentarios recibidas durante el período de consulta del IIRF y disponibles en la página web del IIRC (212 de 2011 y 359 de 2013). La clasificación utilizada para el análisis, sigue la definición de grupos de interés originalmente propuesta por el IIRC, asignando además una variable categórica al período. La segunda fase del estudio dentro de ese mismo capítulo, para el propósito específico de estudiar los comportamientos de *lobbying* por parte de los expertos: profesionales, reguladores y académicos, se concentra en analizar las 152 cartas enviadas en 2013 por dichos grupos. Para probar nuestras hipótesis de investigación, realizamos un análisis de contenido, examinando las estrategias y posiciones adoptadas por los expertos. Dicho análisis consiste en este caso, en medir los niveles de acuerdo con los aspectos consultados, el énfasis y la extensión de las cartas, y la naturaleza conceptual o económica de las respuestas dadas a aquellas preguntas del cuestionario, que hacen referencia a los principios y elementos fundamentales sobre IR, en los que se concentra el presente estudio.

Por su parte, para el análisis empírico realizado en los capítulos 5 y 6 acerca de los niveles de divulgación, estudiamos el contenido de los informes anuales de las compañías del programa piloto del IIRC, así como los anuarios (*Yearbooks*) (IIRC, 2013c) en los que se sintetizan los resultados alcanzados por dicho programa. Además, a lo largo del período de elaboración de esta tesis, se revisó de manera permanente la información publicada en la página oficial del IIRC y en el grupo de LinkedIn de la *IIRC Academic Network*, red a la que la autora de esta tesis, ha estado vinculada a partir de diciembre de 2015. Un detalle importante

a tener en cuenta, es que tanto el IIRC como organismo, como el contenido del IIRF y los informes integrados como práctica de *reporting* corporativo, estuvieron en plena evolución y debate, a medida que nuestro trabajo de recopilación de datos y análisis avanzaba.

Las metodologías empleadas en el capítulo 5 consistieron en un análisis descriptivo del índice propuesto para medir el desglose informativo y un análisis de regresión lineal múltiple para el contraste de hipótesis. En el capítulo 6 empleamos una metodología novedosa como es el *fuzzy set- Qualitative Comparative Analysis* (fsQCA) para estudiar la combinación de factores que conducen a una mayor conectividad de la información integrada.

| Capítulo 2 |

**EL INFORME INTEGRADO COMO INNOVACIÓN
EN *REPORTING* CORPORATIVO**

2. EL INFORME INTEGRADO COMO INNOVACIÓN EN *REPORTING* CORPORATIVO

2.1 Introducción

Como veíamos en el capítulo 1, la complejidad del mundo de los negocios ha cuestionado en las últimas décadas la divulgación tradicional de información por parte de las empresas, centrada en la revelación de datos de carácter financiero. Además del entorno cambiante que caracteriza a las organizaciones, la consideración de las expectativas de grupos de interés (*stakeholders*) distintos a los accionistas (*shareholders*), ha llevado a que muchas empresas presentaran informes de CSR (*Corporate Social Responsibility*), confirmando a través de su compromiso con comportamientos sostenibles, el derecho concedido por la sociedad para operar (Yongvanich & Guthrie, 2006; Kolk, 2010).

Es en este entorno en el que debemos situar la presentación de los denominados Informes Integrados (IR), los cuales deben ser preparados desde una perspectiva de sostenibilidad, y cuyo objetivo debe orientarse a informar acerca de la creación de valor por parte de las organizaciones. Los IR deben combinar por tanto, los aspectos más relevantes de la información corporativa, proporcionando información sobre la estrategia y perspectivas empresariales dentro de un contexto económico, social y medioambiental. En este sentido, destacan los esfuerzos realizados hasta ahora por algunos países para implantarlos, como es el caso de Sudáfrica y de los países nórdicos a la vanguardia de su adopción (Eccles & Saltzman, 2011; Solomon & Maroun, 2012; Hindley & Buys, 2012; Makiwane & Padia, 2013; Kosovic & Patel, 2013; Stubbs & Higgins, 2014).

Este capítulo tiene un doble propósito: en primer lugar, señalar la importancia de la IR en la evolución del concepto de divulgación de información corporativa, destacando algunos hechos importantes en sus primeras prácticas de aplicación y definir qué se entiende hasta ahora por IR. Y en segundo lugar, revisar la evolución y el desarrollo actual del Marco Internacional para la Información Integrada (IIRF, por sus siglas en inglés), dirigido por el IIRC y respaldado por distintos organismos que han colaborado activamente en erigir sus fundamentos a partir de marcos previos sobre CSR e información no financiera.

Con este objetivo, este capítulo se estructura de la siguiente manera. Tras esta introducción, se presenta la Información Integrada, como la nueva tendencia que se propone tomar el liderazgo de las prácticas más recientes de presentación de informes en todo el mundo. En el tercer apartado del capítulo, identificamos el papel que tanto algunos organismos de estandarización, como marcos precedentes sobre información no financiera, han tenido en la definición de los principios contemplados para guiar la IR. En el cuarto apartado, se define el concepto de IR y sus principales características. Finalmente, presentamos las principales conclusiones acerca del papel que la evolución en las prácticas de *reporting* tiene hoy, en la definición del contenido y orientación actuales del IIRF.

2.2 Primeros casos de Información Integrada en el mundo

La activa vinculación de distintas partes interesadas, hace que hoy, clientes, consumidores, empleados, proveedores, organizaciones no gubernamentales y organismos privados y profesionales, entre otros, formen parte del público destinatario de la información, y se encarguen de presionar activamente y cada vez con mayor efectividad para que los procesos de rendición de cuentas vayan más allá de las necesidades de los proveedores de capital financiero, a quienes los informes tradicionales atendían de manera prioritaria y casi en exclusiva.

Además de la presión ejercida por los directos interesados en la información corporativa, algunos académicos e instituciones de estandarización no estatal, se han vinculado a este reclamo por informes más completos e incluyentes, con llamamientos que ratifican la necesidad creciente de una integración de los informes a distintos niveles: procesos organizacionales, toma de decisiones y rendición pública de cuentas (Haller & van Staden, 2014).

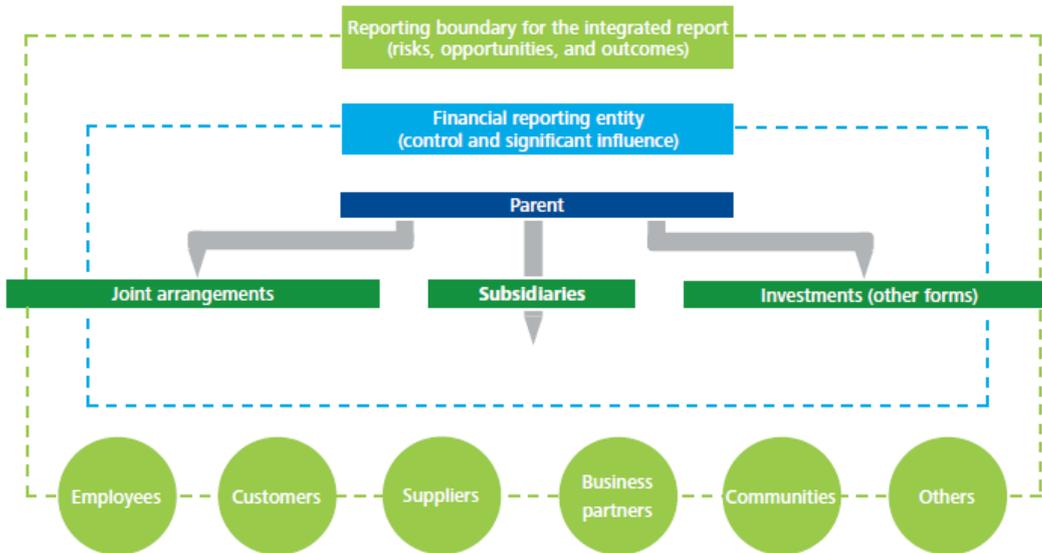
A consecuencia del impulso de estos y otros fenómenos de transición en la información corporativa, se ha pasado de incluir sólo datos contables y de gestión sobre los recursos económicos, al tratamiento progresivo de contenidos sobre el comportamiento ético en los negocios y el desempeño no financiero de las compañías (García-Ayuso & Larrinaga, 2003; Kaya & Türegün, 2014).

Estas transformaciones en la presentación de informes y en los modelos de negocio vigentes, significan una adaptación a los nuevos tiempos. Reflejan los cambios en las actitudes de las organizaciones frente a la sociedad y la preservación del medio ambiente, considerados ahora como aspectos vitales a revelar en los informes de negocios. No obstante, en algunos casos, las compañías que adoptan prácticas de CSR logran tomar ventaja ante los nuevos desafíos del contexto. Esto quiere decir que, a partir por ejemplo, de la entrega de información de sostenibilidad, las empresas abren canales de comunicación para ser percibidas como más transparentes, lo que legitima sus procesos ante los terceros interesados (Adams & Larrinaga-González, 2007; Hahn & Kühnen, 2013)

En este escenario, hoy algunas empresas que lideran la puesta en práctica de IR, presentan en sus páginas web un informe integrado, que pretende ser una respuesta a distintas exigencias que convergen en la búsqueda de una visión integral de las organizaciones. Así, además de cubrir la demanda tradicional de facilitar la toma de decisiones a partir de los datos financieros, este informe es de gran interés para diversos actores

(ver figura 2) interesados en la información corporativa (*stakeholders*) y no sólo para los proveedores de capital financiero (*shareholders*).

Figura 2. *Stakeholders* del Informe Integrado



Fuente: *Figure 3: Entities/stakeholders considered in determining the reporting boundary* (IIRC, 2013b, 20).

No obstante, la misión de la IR no debería limitarse a un cambio en la presentación del contenido de la información que se divulga. Su propósito esencial debe ir más allá, al promover un cambio en los procesos internos y en la estructura de las organizaciones (IIRC, 2011a). De hecho, una característica bastante innovadora es la promoción del “pensamiento integrado”, idea que busca una mayor cohesión y eficacia en los procesos evitando la duplicación de procedimientos, el aislamiento interno de funciones y la desconexión entre departamentos (*the silo thinking*) (Soyka, 2013).

Como ya se dijo en el capítulo 1, puede decirse que la IR no es un concepto nuevo, ya que a pesar de su institución formal relativamente reciente, algunas prácticas pioneras de divulgación ya señalaban ciertas características de integración en los informes presentados desde los primeros años de la década del 2000.

Como ejemplos concretos, tenemos a Natura de Brasil, compañía dedicada a los cosméticos e higiene personal, que presentó su primer IR en 2002, y que formó parte del programa piloto desarrollado por el IIRC a partir de 2011, y a dos compañías ubicadas en Dinamarca. Una de ellas es Novozymes, dedicada al sector de la biotecnología, que en 2002 publicó el primer IR del que se tenga noticia hasta ahora (Eccles & Krzus, 2010, Eccles *et al.*, 2014). Este informe anual fue auto-declarado como “informe financiero, ambiental y social integrado”, y dice tener una amplia visión que cubre las demandas de todos sus *stakeholders*. Esta compañía fue además, la primera en incluir el principio de conectividad concebido para la IR, al presentar un informe relativamente corto, acompañado de información más detallada en su página web. La otra empresa danesa pionera en este campo, es Novo Nordisk, compañía líder en el cuidado de la salud, que además de formar parte del programa piloto del IIRC, desde el 2004 publica su informe anual bajo el enfoque de “*triple bottom line*” de Elkington (1997). Cabe resaltar, que en los contenidos no financieros de este informe, se incluye el principio de materialidad, a partir de la aplicación de los estándares de aseguramiento externo *AccountAbility 1000* (AA1000), elaboradas por *the Institute for Social and Ethical AccountAbility* (ISEA) (Eccles & Krzus, 2010; Eccles *et al.*, 2014), que pretende dotar la información financiera de mayor credibilidad (Zorio *et al.*, 2013; Sierra-García *et al.*, 2014).

Otro caso de temprana aplicación de IR, lo tenemos en la compañía holandesa Philips, cuyo primer IR fue publicado en 2008. Mientras, entre las compañías estadounidenses destacan *United Technologies* en 2008, seguida por *American Electric Power*, *PepsiCo* y *Southwest Airlines* en 2009 (Eccles & Saltzman, 2011).

Además de estos primeros casos de *reporting* integrado, desde el 2010 y tras la conformación del IIRC como organismo que lidera la generación de guías para la elaboración del marco internacional, a los esfuerzos aislados por parte de empresas pioneras en su aplicación, se ha sumado el trabajo sistemático y el interés global por producir informes

integrados, esta vez bajo el impulso del programa institucional dirigido por el IIRC. A partir de la fundación del IIRC, la puesta en práctica de la IR está pautada principalmente, a partir de las prácticas emergentes de las compañías que conformaron su programa piloto (de Villiers *et al.*, 2014).

El programa piloto del IIRC fue desarrollado entre octubre de 2011 y septiembre de 2014, y contó con la participación de más de 100 organizaciones escogidas por su liderazgo mundial, procedentes de distintos sectores y regiones del mundo. La creación de este programa tuvo el propósito de desarrollar y compartir las “mejores prácticas” emergentes en la elaboración de informes integrados (de Villiers *et al.*, 2014), con el objetivo de asegurar que la definición del marco conceptual, tuviese como principal referencia el entorno real de las organizaciones y las necesidades de los proveedores de capital financiero (IIRC, 2013c). Entre las compañías pertenecientes a este programa, destaca la presencia de importantes firmas de auditoría (las *Big4* principalmente), algunos bancos de relevancia internacional como *The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation* (HSBC) y Deutsche Bank, y grandes corporaciones multinacionales como Coca-Cola, Clorox y Microsoft. Las experiencias resultantes de las prácticas emergentes de las compañías vinculadas al programa, fueron publicadas en los *Yearbooks* editados por el IIRC (IIRC, 2013c; Humphrey *et al.*, 2016), cuyo foco principal fue el estudio de conceptos centrales, tales como modelo de negocio, capitales, conectividad, materialidad y creación de valor.

Destacamos la presencia de siete compañías españolas en este programa: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Enagás, Indra, Inditex, Meliá Hoteles, Repsol y Telefónica. Los informes de estas empresas han mostrado avances importantes en la suscripción de los principios y contenidos del IR, aún antes de la publicación oficial del marco. Durante la vigencia del programa, las compañías vinculadas incursionaron en prácticas innovadoras que permiten la interacción de los usuarios con el informe, al tiempo que hacen posible conectar

internamente sus contenidos o acceder a información adicional mediante el uso de distintas herramientas. En el capítulo 5, analizaremos los niveles medios de divulgación de los informes presentados al cierre del año 2011 bajo el programa piloto, explicando los niveles de aplicación a partir de algunos factores institucionales y corporativos.

La tabla 2 presenta a continuación, algunos datos interesantes acerca del primer año de publicación de un IR por parte de las compañías españolas participantes: el año de vinculación al programa del IIRC, el seguimiento de estándares de sostenibilidad del GRI y la firma proveedora del aseguramiento de la información no financiera.

Tabla 2. La vinculación de compañías españolas al movimiento de Información Integrada

Empresa	Sector	1 ^{er} IR	Año de inclusión en programa piloto del IIRC	GRI	Aseguramiento
Enagás S.A	Servicios Públicos	2012	2011	G4	KPMG
Indra	Tecnología	2011	2011	G4	KPMG
Inditex	Bienes de Consumo	2011	2011	G4	SGS ICS Ibérica S.A
Meliá Hoteles	Servicios	2013	2012	G4	PWC
Repsol, S.A	Hidrocarburos	-	2012	G3	Deloitte
Telefónica S.A.	Telecomunicaciones	2012	2011	G3	Ernst & Young

Además de la suscripción formal de prácticas oficiales de IR, muchas empresas no pertenecientes al programa del IIRC se han comprometido en divulgar reportes auto-declarados como informes integrados, que incluyen a la vez, información social y medioambiental (Abhayawansa, 2014; Haller & van Staden, 2014). Este hecho se confirma en el creciente número de informes de sostenibilidad basados en las directrices del GRI y auto-declarados como "integrados", cuya cifra en 2013 ascendía a cerca del 20% (GRI, 2013).

En cuanto a las tendencias de aplicación por regiones geográficas, según la Comisión Europea, menos del 10% de las grandes empresas europeas revelan información no financiera (*European Commission, 2014*), entre ellas, la compañía francesa de seguros AXA, la compañía química alemana BASF, la compañía farmacéutica suiza Novartis, así como la empresa holandesa de tratamiento de residuos, Van Gansewinkel Group (*Eccles & Armbrester, 2011*). En Europa, destaca además la temprana adopción del IR en los países nórdicos (Dinamarca, Noruega y Suecia), con una amplia tradición en el desarrollo de códigos de buen gobierno y en los que desde hace algunos años, se exigen informes de sostenibilidad que detallen determinados aspectos ambientales, sociales y de gobierno. En Australia y Brasil existe ya una tradición ampliamente extendida relacionada con la publicación de informes de desempeño no financiero (*Eccles & Saltzman, 2011*).

La Unión Europea, en su Directiva 2014/95/UE, exige que las grandes compañías y entidades de interés público revelen en su informe de gestión, además de los aspectos sociales y ambientales que regularmente son tratados, información sobre el respeto de los derechos humanos, la lucha contra la corrupción y la diversidad de género de sus juntas directivas. Esta normativa, en principio no impone la obligación de presentar un informe integrado, el cual, a juicio de la Comisión, está un paso por delante de sus actuales demandas de cumplimiento. Las medidas contempladas hasta ahora, permiten pues una gran flexibilidad (*European Union, 2014*).

Por otra parte, al estudiar las tendencias de normalización en torno a la demanda de contenidos no financieros en los informes anuales, vemos cómo algunos estados miembros de la UE han introducido requisitos de información que van más allá de los alcances actuales de la directiva europea. Por ejemplo: Reino Unido introdujo una legislación en 2006, actualizada en 2013; Suecia adoptó una legislación en 2007; Dinamarca modificó su legislación en 2011 y Francia dio el paso en 2012 (*European Commission, 2014*). En el caso francés, cabe destacar la

legislación *Grenelle II* que requiere a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de mayor tamaño, incluir progresivamente, avances en su información ambiental y social, consistentes con el enfoque IR. El objetivo de esta legislación es evolucionar en los próximos años hasta la completa adopción obligatoria de información no financiera (Eccles & Saltzman, 2011; *European Commission*, 2014).

Actualmente es Sudáfrica el país más exigente en este tipo de divulgación, ya que a partir de marzo de 2010, la presentación de informes integrados se exige a las compañías cotizadas en la Bolsa de Valores de Johannesburgo (JSE) (IoDSA, 2009; Solomon & Maroun, 2012; Hindley & Buys, 2012; Kosovic & Patel, 2013; Abeysekera, 2013; Abhayawansa, 2014). De hecho, esta medida se explica por la intensidad de su industria extractiva y su recorrido en medidas de gobierno corporativo (Solomon & Maroun, 2012; Hindley & Buys, 2012; Kosovic & Patel, 2013).

Además del respaldo de JSE, otras bolsas de valores, entre ellas la de Sao Paulo, Kuala Lumpur y Copenhague, están en la tarea de implementar su adopción. Como ejemplos de la implicación de estas instituciones, la bolsa de valores de Alemania “*the Deutsche Börse Group*” se vinculó al programa piloto en 2013 (IIRC, 2013c) y la bolsa de Singapur publicó en 2011 una guía de carácter voluntario para los informes de sostenibilidad de sus sociedades cotizadas.

Adicionalmente, se vienen sumando esfuerzos conjuntos bajo la coordinación de *the World Federation of Exchanges* (WFE), para que las bolsas de Johannesburgo, Brasil, Estambul, El Cairo y *the National Association of Securities Dealers Automated Quotation* (NASDAQ) en los Estados Unidos, insten a sus compañías cotizadas a que participen en la medición y presentación de información sobre aspectos ambientales y sociales (Ernst & Young, 2012; Eccles *et al.*, 2014). De hecho, a través de *the Sustainable Stock Exchanges* (SSE’s), se convocó en 2014 a las 30 mejores bolsas del mundo, a trabajar en la mejora de las memorias de

sostenibilidad y en la presentación de informes integrados entre sus sociedades cotizadas (Eccles *et al.*, 2014).

Por otra parte, la conformación del Consejo del IIRC, es otro asunto que llama la atención acerca del amplio respaldo recibido por esta institución. De acuerdo con el documento de gobierno del IIRC (2012a), entre los grupos que lo componen están representadas las *Big4* (Deloitte, KPMG, PriceWaterhouseCoopers y Ernst & Young) y otras firmas destacadas de auditoría y contabilidad en el mundo (e.g., Grand Thornton y BDO), organismos nacionales y supranacionales y las principales asociaciones de contadores profesionales (e.g., IFAC, *the Association of Chartered Certified Accountants*, 'ACCA' y *Certified Practising Accountants of Australia*, CPA Australia), la academia (Universidad de São Paulo y *the Harvard Business School*), los presidentes de destacados organismos de armonización (e.g., *the International Accounting Standards Board* (IASB), FASB y *the International Organization of Securities Commissions*, IOSCO), instituciones internacionales reconocidas en materia de sostenibilidad (e.g., GRI y *Carbon Disclosure Project*, CDP) y organismos multilaterales como el Banco Mundial, los directores financieros de algunos miembros del programa piloto IIRC (Tata Group, Natura y HSBC), y representantes de los gobiernos (Francia y China) y las bolsas de valores (*Tokyo Stock Exchange Group, Inc.*) (IIRC, 2012a; Cheng *et al.*, 2014). Organizaciones que dada su relevancia y representatividad, superan ampliamente la composición de otras instituciones a cargo de promover estándares en materia social y medioambiental (Flower, 2015).

La adopción del IR por ahora es mayoritariamente voluntaria. No obstante, los resultados de iniciativas anteriores a su inceptión oficial, se ven fortalecidos por la labor del IIRC, organismo que ayudado por varias instituciones nacionales y supranacionales y por un grupo de empresas e instituciones líderes en su campo, se ha propuesto avanzar hacia la adopción generalizada del IR (IIRC, 2012a; Rowbottom & Locke, 2016). Puede decirse en consecuencia, que el IR es producto de un enorme esfuerzo institucional adelantado en los últimos años para conseguir la

aplicación de un único conjunto de principios y elementos de contenido, desarrollados bajo un marco conceptual.

En la siguiente sección, hacemos una revisión de la literatura sobre la historia reciente acerca de algunos antecedentes y procesos que permitieron la emisión de marcos precedentes sobre CSR e información no financiera, que posteriormente desembocaron en la evolución de los principios y elementos de contenido del marco IIRF.

2.3 Hitos en la evolución del *reporting* que conducen al concepto de Información Integrada

Para superar las deficiencias de la información financiera, en las últimas décadas se ha producido un número creciente de iniciativas destinadas a medir e informar sobre distintos asuntos sociales y ambientales (Gray *et al.*, 2001; Owen, 2006; Kolk 2003, 2010). De este modo, de una parte se han desarrollado estándares voluntarios y obligatorios sobre gobierno corporativo, en términos de buenas prácticas y estructuras de los consejos, y por otra, el movimiento de capital intelectual (CI) y activos intangibles, que busca tanto reducir la brecha entre el valor de mercado y el valor en libros, como reconocer otras formas de creación de valor (Ballow *et al.*, 2004, Anderson *et al.*, 2005).

A pesar de la consolidación de distintos marcos de responsabilidad corporativa global (Haack *et al.*, 2012), tanto los marcos guía como las prácticas de CSR, CI, activos intangibles y buen gobierno, han sido producto de iniciativas aisladas y diferentes enfoques. Esto significa, que los avances en la información no financiera, provienen en términos generales, de distintas perspectivas, no siempre convergentes (Ballow *et al.*, 2004; Anderson *et al.*, 2005), por lo que la evolución en cada tipo de informe se había centrado en unos cuantos aspectos vinculados a los agentes (*stakeholders*) implicados en su producción. Si bien este contexto de desarrollo amplió las posibilidades de evolución de los informes al facilitar mayores oportunidades de experimentación, también trajo

consigo la visión fragmentada que hoy redundante en la generación de información duplicada y que dificulta entregar contenidos conectados y relevantes a las partes interesadas (Boedker *et al.*, 2008; Bendell *et al.*, 2011; Jensen & Berg, 2012; Abeysekera, 2013).

A diferencia de lo que ocurriera con la lenta evolución en temas, como CI, o con la gestión de recursos de conocimiento, cuyas directrices fueron obtenidas de forma no sistemática (Abhayawansa, 2014; Ricceri & Guthrie, 2009), la puesta en práctica de la IR no ha sido dejada a discreción de los preparadores de informes o a proyectos aislados de desarrollo. En lugar de esto, y a pesar de la aún limitada existencia de regulaciones obligatorias sobre esta materia, las iniciativas en IR se llevan a cabo con una orientación institucional y centralizada. A tal centralización se debe el que la IR hoy en día haga parte de las agendas oficiales de importantes responsables políticos y organismos estandarizadores de todo el mundo, como el AICPA, el GRI, A4S, *the Sustainability Accounting Standards Board* (SASB), IASB, *World Bank* y la Cumbre de Negocios Business 20 (B20)⁵, organismos sin los cuales, la tarea de extender la aplicación de sus principios, no sería fácil, o incluso viable, y que han suscrito su colaboración oficial con el IIRC.

De este modo, el trabajo conjunto de varias instituciones en la emisión de directrices sobre IR y en el desarrollo del marco internacional, bajo la coordinación del IIRC, tiene por objetivo promover su acogida como una nueva forma de presentación de informes que facilitaría que las organizaciones adopten una comprensión integral acerca de la creación de valor y el comportamiento sostenible. Sin embargo, es importante no perder de vista que aunque la IR haya sido instituida en la última década, sus orígenes son producto de evoluciones previas tanto en la práctica, como en los movimientos de estandarización. Es, pues, una nueva

⁵ El B20 es un grupo de líderes y organizaciones empresariales que trabaja en influir sobre los gobiernos que conforman el G-20. Su objetivo principal consiste en hacer recomendaciones y publicar los compromisos que la comunidad de negocios considere cruciales.

iniciativa basada en fundamentos menos recientes, y cuyo marco es en consecuencia receptor de desarrollos e intereses que le preceden (Rowbottom & Locke, 2016).

De hecho, un primer antecedente directo de la IR, es el informe más tradicional de todos: el informe financiero regulado por estándares contables y en muchos países, demandado bajo requerimientos legales. Así, actualmente, y en algunas ocasiones combinado con estándares contables nacionales, las compañías presentan su desempeño financiero de acuerdo con los Estándares Internacionales de Información Financiera (IFRS) desarrollados por el IASB, o en el caso de las firmas estadounidenses, con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (US-GAAP, por sus siglas en inglés) del *Financial Accounting Standards Board* (FASB) (Abeysekera, 2013). No obstante, los desarrollos sobre IR están más directamente conectados con la evolución en conceptos propios del campo relacionado con la información de CSR y ESG (*Environmental, Social and Governance*) que además, completan la base de seis capitales en la que se propone sustentarse (IIRC, 2013a; IIRC, 2013b).

Así, encontramos que en 1975, el *Accounting Standards Steering Committee* del Reino Unido, publica el informe "*The Corporate Report*", que cuestionaba desde entonces, la perspectiva de "*stewardship and shareholder role*" adoptada por la dirección de las organizaciones (Owen, 2013). Este informe, propone que en lugar de esta visión estrecha, las organizaciones actúen como agentes responsables ante una gama más amplia de interesados, rindiendo cuentas a prestamistas, empleados, clientes, proveedores, la comunidad local e incluso, el público en general, en su calidad de poseedores de derechos legítimos sobre la información publicada (Owen, 2013). Pero tal vez, la iniciativa más importante que condujo al movimiento actual es el informe resultante de la Comisión Especial sobre Información Financiera, formada en 1991 por el AICPA y encabezada por Edmund Jenkins (Barth *et al.*, 2012; Abhayawansa, 2014). Esta comisión, publicaría el informe "*Improving Business Reporting*

- *A Costumer Focus: Meeting the Information Needs of Investors and Creditors*" -conocido como el informe Jenkins-, que a pesar de no tener el peso de una recomendación emitida por un organismo regulador, fue pionero al aportar elementos centrales que tienen aún un papel vigente en el aporte de importantes fundamentos para la divulgación de información no financiera.

El informe Jenkins anticipó desde su publicación en 1994 (AICPA, 1994) la importancia de ofrecer, en un formato completo e integrado, tanto la información financiera (estados financieros y revelaciones relacionadas) como no financiera (datos operacionales y medidas de desempeño). Información que debería en adelante orientarse hacia una perspectiva de futuro, centrada en la creación de valor a largo plazo. Además, este informe fue pionero en ofrecer varios fundamentos de la actual Información Integrada, entre ellos, la recomendación de mejorar el valor y la confianza pública de los informes de negocios, y de incorporar una visión a más largo plazo acerca de las necesidades de los usuarios.

El informe Jenkins es una propuesta visionaria que puso de relieve la necesidad de que las organizaciones establezcan una comunicación más efectiva y eficiente con sus destinatarios. Entre sus características, destaca el contemplar la importancia de que la información pueda ser localizada rápidamente y entregada de manera integrada, eliminando la redundancia, a través de formas impresas o electrónicas, dependiendo de lo que fuese más útil para los usuarios y considerando los costes involucrados (AICPA, 1994). Esta misma idea hoy se recoge en el principio de conectividad bajo el concepto de IR (IIRC, 2013e).

Como resultado de este Comité, en 1999, FASB patrocinó dos proyectos de investigación. El primero de ellos, el proyecto *Business Reporting* adelantado en 1999, y que estudió en ocho industrias, el tipo de información voluntaria que las empresas reportaban fuera de sus estados financieros. El informe resultante, describe un marco básico para proporcionar información útil a los inversores y decidir el tipo de

divulgaciones a revelar (FASB, 2001). A continuación, un nuevo trabajo fue desarrollado por FASB en 2001, bajo la dirección de Wayne S. Upton. Sus objetivos consistían en proporcionar una base para decidir los proyectos potenciales a añadir en la agenda del FASB, y en examinar los proyectos que los organismos de normalización podrían emprender (Upton, 2001; Abhayawansa, 2014). Entre las conclusiones de este trabajo, se destaca el reconocimiento de la necesidad de definir un nuevo paradigma de información que consiguiera capturar e informar el proceso de creación de valor de la entidad. Este paradigma complementaria o podría remplazar a los estados financieros (Upton, 2001).

Otro antecedente de la IR, es la idea de *triple bottom line* (TBL), consistente en la propuesta de una triple línea para el desarrollo sostenible, con la que se supere la fase de “canibalismo empresarial” dando lugar a un capitalismo sostenible que conjugue a la vez: (1) prosperidad económica, (2) calidad ambiental y (3) justicia social (Elkington, 1997). Bajo este concepto de capitalismo sostenible, se proponía que las empresas individuales y la economía en general operaran y rindieran cuentas a un muy amplio grupo de partes interesadas (Elkington, 1997; Adams & Narayanan, 2007). Los informes TBL y el concepto en sí mismo, gozaron de una gran popularidad entre finales de los 90 y principios de la década del 2000, y en la actualidad, la noción de gestionar, medir e informar alrededor de los impactos sociales, ambientales y económicos de una organización, permanece intacta (Milne & Gray, 2013). No obstante, y aunque TBL continúe siendo el núcleo subyacente y el concepto dominante para muchos informes no financieros, es muy poco probable que su uso sea una condición suficiente para hablar de sostenibilidad (Milne & Gray, 2013).

Desde finales de los 90, el *Sustainability Reporting Framework* del GRI, constituye el conjunto de estándares de mayor prominencia internacional en materia de presentación de informes con contenidos sociales y ambientales (Brown *et al.*, 2009; Kolk, 2010; Skouloudis *et al.*, 2010; Bebbington *et al.*, 2012). Esta organización tiene un papel central

en la ordenación de la información de sostenibilidad a nivel internacional, a pesar de que sus estándares no sean de obligatorio cumplimiento (Kolk, 2010; Skouloudis *et al.*, 2010). De hecho, las guías del GRI son consideradas como el estándar global “*de facto*” (KPMG, 2011a), ya que constituyen el marco más conocido para guiar la presentación de información sobre el desempeño medioambiental y social de las organizaciones (Brown *et al.*, 2009), y han alcanzado una innegable influencia entre las compañías más grandes del mundo (Bebbington *et al.*, 2012).

De las directrices generales del GRI se han publicado ya varias versiones desde 1999, acompañadas por Suplementos Sectoriales y anexos específicos para cada país (Brown *et al.*, 2009). Las directrices del GRI son un antecesor directo del marco IIRF, salvo que las primeras, no se proponen cubrir la tarea de estandarización en materia de información financiera. Tarea que se ha dejado a otras agencias como IASB y FASB (Hahn & Kühnen, 2013) o a la regulación contable de cada país.

Una de las promesas del GRI, fue la de armonizar el confuso campo de informes de sostenibilidad, reuniendo la participación de múltiples partes interesadas. Sin embargo, este organismo no ha conseguido movilizar a la sociedad civil, perdiendo en consecuencia, buena parte de su valor instrumental para la regulación privada (Brown *et al.*, 2009). Algunos académicos, además, afirman que el GRI ha cedido en los últimos años hacia una visión estrecha que representa sólo a algunos de sus constituyentes iniciales, y que le habría llevado a operar como una organización de servicios que concentra sus recursos principalmente en atender a sus clientes: multinacionales, instituciones financieras y consultoras empresariales y contables (Brown *et al.*, 2009; Sarfaty, 2013).

En cuanto a la cercanía entre los estándares del GRI y el informe integrado, ambos parten del mismo concepto de sostenibilidad extraído del informe Bruntland (Flower, 2015), además de poder afirmarse que el término “condiciones” de este marco, guarda bastante similitud con la

definición inicial de “capitales” del IIRC (Flower, 2015). En la presente década, el GRI trabaja en promover la presentación de informes integrados (GRI, 2011; IIRC & GRI, 2013), para lo que se propone construir un marco sólido en colaboración de otros organismos, entre estos, algunos de estandarización financiera (Wallace, 2010).

Siguiendo este recorrido por los marcos que preceden al IIRF, encontramos al *Enhanced Business Reporting (EBR) Framework*, formulado a partir de los materiales utilizados para la elaboración del modelo “*ValueReporting*” -propuesto por PriceWaterhouseCoopers (Saitua, 2008)-. El marco EBR fue presentado en 2006 por el Comité Especial sobre *Enhanced Business Reporting* (SCEBR), dirigido por el AICPA y Grant Thornton (Anderson *et al.*, 2005). Sus objetivos fueron proporcionar una estructura para la presentación de los componentes no financieros de los informes de negocios (principalmente los indicadores clave de rendimiento, KPIs) y facilitar la integración de la información sobre una base común, voluntaria y global (Boedker *et al.*, 2008; AICPA, 2011).

En cuanto a la continuidad que IR ofrece para desarrollar el trabajo iniciado por el EBR, el AICPA (2011) en su carta de comentarios dirigida al IIRC durante la consulta de 2011, señala que varias de sus categorías coinciden muy de cerca, por lo que considera que el EBR constituye una base sólida para construir un marco que haga posible la preparación de un informe integrado.

No obstante, tal vez no existe un precedente más cercano y, de hecho, fundador del IR, como el proyecto A4S. Con una tarea similar a la confiada al IIRC, A4S fue establecido por el Príncipe de Gales en 2004, para integrar en la corriente principal de presentación de informes, datos financieros e información narrativa (Druckman & Fries, 2010; A4S, 2014a; Humphrey *et al.*, 2016). Este esfuerzo dio lugar al Marco de Información Conectado (*The Connected Reporting Framework –CRF-*), que comparte algunas características con los principios y elementos de contenido del IR, entre éstos: la conexión entre la industria, el mercado y

el contexto social en el que opera la organización, la conexión entre el desempeño financiero y no financiero, la identificación de riesgos y oportunidades, la concisión del informe, la identificación de las estructuras de gobierno y de remuneración, y la coherencia y comparabilidad entre períodos y organizaciones (Adams & Simnett, 2011; A4S, 2014b). El CRF lanzado en 2007 por A4S, pretendía conectar los informes de sostenibilidad hasta entonces desvinculados de los objetivos estratégicos de las organizaciones y asegurar la inclusión de prácticas sostenibles en el tiempo, tanto en los procesos diarios, como en la estrategia organizacional (Humphrey *et al.*, 2016)

Aunque este marco no tuvo éxito en su propósito de alcanzar la prominencia internacional que se proponía inicialmente, A4S recurrió al interés conseguido por varias iniciativas de regulación originadas entre 2009 y 2010 para rebautizar su Informe Conectado bajo el concepto de IR (Rowbottom & Locke, 2016).

En diciembre de 2009, durante el Foro Anual de A4S en Londres, el Príncipe de Gales en nombre de A4S, el GRI e IFAC, convocó la formación de un organismo internacional a cargo de supervisar el desarrollo de la Información Integrada (Abhayawansa, 2014; de Villiers *et al.*, 2014; Sierra-García *et al.*, 2015; Flower, 2015; Humphrey *et al.*, 2016). Finalmente, en agosto de 2010 se conformó el Comité Internacional para la Información Integrada, hoy conocido como *the International Integrated Reporting Council* (IIRC) (Druckman & Fries, 2010; Rowbottom & Locke, 2016).

Si bien, en términos de la introducción de la IR, Sudáfrica se convirtió en el primer país en imponer su adopción, a partir del cumplimiento del código King, los requerimientos sobre IR demandados en este país son anteriores a la introducción del IIRC y se remontan al código King III de septiembre de 2009, e incluso, a algunas primeras recomendaciones sobre IR presentes en el código King II de 2002 (Owen, 2013; Humphrey *et al.*, 2016). Las distintas series publicadas del código

King, tienen el ánimo de mantener el liderazgo de Sudáfrica en el desarrollo de reglas y prácticas de gobierno, y reflejan la intención de dicho país en mantenerse a la vanguardia del gobierno corporativo internacional. Cabe señalar además que los avances en este país en materia de estándares de sostenibilidad, están directamente relacionados con la intensidad e importancia de su industria minera y extractiva (Hindley & Buys, 2012).

El código King exige a partir de marzo de 2010, que tanto compañías públicas como privadas, listadas en la Bolsa de Valores de Johannesburgo (IoDSA, 2009; Abeysekera, 2013; Eccles *et al.*, 2014), presenten un informe anual integrado que combine información de las esferas económica, ambiental y social (Druckman & Fries, 2010). El King III es un ejemplo de “aplicar o explicar”, donde la junta directiva responsable del informe, debe declarar explícitamente, cuando se haya tomado la decisión de no aplicar cualquiera de las guías, entendiendo que esto sólo debe hacerse preservando los intereses de la compañía (IoDSA, 2009; Kosovic & Patel, 2013).

Paralelo a la creación del IIRC, *The Sustainability Accounting Standards Board* (SASB) fue concebido a raíz de la investigación llevada a cabo por *the Initiative for Responsible Investment* (IRI) de la Universidad de Harvard sobre la determinación de cuestiones materiales e indicadores clave de desempeño (KPI) correspondientes a seis industrias (Gilman & Schulschenk, 2012). SASB fue lanzado oficialmente el 4 de octubre de 2012 con la misión es establecer estándares de sostenibilidad basados en la industria, para el reconocimiento y la divulgación de las preocupaciones y las iniciativas relevantes entre aquellas empresas que reportan asuntos ambientales, sociales y de gobierno (ESG) (Serafeim, 2015).

Aunque los estándares SASB fueron pensados para presentaciones estándar como el formulario 10-K y 20-F en el contexto estadounidense (Eccles, *et al.*, 2012), éstos pretenden, no obstante, extender su

aplicabilidad y relevancia a nivel mundial (Gilman & Schulschenk, 2012). Además del hecho que esta organización haya sido creada tras la fundación del IIRC, según su presidente Robert Eccles, profesor de *Harvard Business School* y académico ampliamente citado en la literatura sobre IR, tanto el SASB como el IIRC se basan en el mismo concepto de materialidad y tienen el mismo público objetivo: los inversionistas, por lo que el SASB está dedicado a proporcionar estándares para la información no financiera a incluir en el IR, bien sea bajo normas de información financiera IFRS o US-GAAP (Gilman & Schulschenk, 2012). Este enfoque integrador facilitaría el acceso de los inversores y el público a información comparable, completa y material (Eccles *et al.*, 2012). El SASB por tanto tendría la misión de tender puentes entre los estándares financieros y no financieros, asegurando la presencia de un conjunto mínimo de contenidos de ESG entre los informes anuales obligatorios, lo que de paso garantizaría el vínculo entre el IIRC, IASB y FASB, favoreciendo en consecuencia, los intereses de los inversores.

Este recuento por los orígenes del IIRC, permite ver cómo esta institución y el IIRF, son el resultado de interacciones previas y aún vigentes, entre actores y redes que han liderado el contexto de la información corporativa en los últimos años; de modo que su propia estructura y propósitos son producto de las relaciones de poder que subyacen entre sus miembros (Rowbottom & Locke, 2016).

Como puede verse, hasta la llegada de la IR, el desarrollo disperso de distintos marcos y estándares para la presentación de informes narrativos, de contenido no financiero, o de CSR, había dado lugar a innumerables modelos en disputa. Una de las principales diferencias entre las formas desarrolladas anteriormente y el IIRF, es la ambición de este último, de extender su aplicación tanto en organizaciones públicas como privadas, y su pretendido alcance global. La tabla 3 presenta una comparación entre los marcos y directrices más notables, comentados anteriormente y vigentes en la actualidad en el ámbito de la información no financiera.

Tabla 3. El marco IIRF y otros estándares de información no financiera

Nombre del Estándar	<i>Sustainability Accounting Standards de SASB (SASB)</i>	<i>The GRI Sustainability Reporting Guidelines</i>	<i>Enhanced Business Report (EBR)</i>	<i>The Connected Reporting Framework (CRF)</i>	<i>The International <IR> Framework</i>
Institución a cargo	<i>Sustainability Accounting Standards Board (SASB)</i>	<i>Global Reporting Initiative (GRI)</i>	<i>Enhanced Business Reporting Consortium (EBRC) AICPA</i>	<i>Accounting for Sustainability (A4S)</i>	<i>International Integrated Reporting Council (IIRC)</i>
Contenido	El capital no financiero asociado con asuntos de sostenibilidad -medio ambientales, humanos y sociales- y de gobierno corporativo.	Desempeño e impactos de gobierno, medioambiental, social y económico.	Generadores de valor, medidas de desempeño no financiero e información cualitativa.	Factores de sostenibilidad ambiental y social, e indicadores clave de rendimiento (KPI).	Rendición de cuentas y administración de capitales: financiero, industrial, intelectual, humano, social, relacional y natural.
Cumplimiento	Obligatorio	Voluntario	Voluntario	Voluntario	Voluntario
Alcance geográfico	Estados Unidos	Internacional	Internacional	Internacional	Internacional
Propósito	Proporcionar estándares de contabilidad sostenible para ser utilizados por las empresas que cotizan en bolsa en los Estados Unidos, en cuanto a la divulgación de asuntos materiales de sostenibilidad en beneficio de los inversores y el público.	Ayudar en la preparación de los informes de sostenibilidad de las organizaciones, independientemente de su tamaño, sector o ubicación. Referencia internacional para los interesados en realizar divulgaciones sobre gobierno y la actuación e impactos ambientales, sociales y económicos de las organizaciones.	Proporcionar una oportunidad para que usuarios y proveedores de capital trabajen juntos por el interés público, mejorando la calidad de la información suministrada a los mercados de capital.	Proporcionar un nuevo enfoque para la presentación de informes empresariales que hagan frente a la creciente insatisfacción entre preparadores y usuarios, en cuanto al carácter incompleto, la extensión y complejidad de la Memoria anual de muchas organizaciones.	Establecer Principios rectores y elementos de contenido que rijan el contenido general de un informe integrado, y explicar los conceptos fundamentales que los sustentan.
Directrices	Marco conceptual y principios.	Principios de presentación, Estándares de divulgación y Manual de Implementación.	Marco e Indicadores clave de rendimiento estándar.	Marco y guía del informe conectado A4S.	Marco conceptual.

Nombre del Estándar	Sustainability Accounting Standards de SASB (SASB)	The GRI Sustainability Reporting Guidelines	Enhanced Business Report (EBR)	The Connected Reporting Framework (CRF)	The International <IR> Framework
Cobertura	Sectores específicos	General + Guía para Sectores específicos	General	General	General
Público destinatario	Inversores.	Grupos de Interés.	Usuarios y proveedores de capital.	Los inversores a largo plazo y la administración ejecutiva de las empresas cotizadas.	Proveedores de capital financiero y otros (grupos de interés y la sociedad en general).
Emisores de Informes	Compañías listadas en la bolsa de valores en los Estados Unidos.	Compañías.	Compañías.	Compañías cotizadas y otras entidades de interés público.	Empresas privadas con ánimo de lucro y de cualquier tamaño. Empresas del Sector público y las organizaciones sin ánimo de lucro.
Canal de Divulgación	Para su uso en informes periódicos y corrientes, necesarios para ser presentados ante la SEC (<i>Securities and Exchange Commission</i>), incluidos los informes anuales sobre los Formularios 10-K (<i>Form 20-F</i> para emisores extranjeros), los informes trimestrales en el Formulario 10-Q y los informes corrientes en el Formulario 8-K (<i>SEC filings</i>).	La guía G4 está diseñada para ser compatible con una variedad de diferentes formatos de presentación. Además de mejorar la pertinencia y la calidad de los informes de sostenibilidad independientes, G4 también ofrece un estándar global ampliamente reconocido para la presentación de información de sostenibilidad que será incluida en los IR.	El Informe de Negocios Mejorado (<i>The Enhanced Business Report</i>).	El Informe sobre el rendimiento Conectado. Está destinado principalmente para ser usado dentro de la memoria y cuentas anuales, dentro de presentaciones a los inversores, o como parte de los informes internos de gestión.	El Informe Integrado. Además, los principios sobre IR pueden ser aplicados a toda comunicación que declare ser un informe integrado o aplicar el marco. Por tanto, un informe integrado puede ser o bien un informe independiente o ser incluido como parte distinguible, prominente y accesible de otro informe o comunicación.

En el siguiente apartado, damos paso a definir qué es Información Integrada, con lo que se pretende establecer los elementos esenciales que servirán para plantear el análisis y el trabajo empírico que se desarrollan en la segunda parte de la tesis.

2.4 El Concepto de Información Integrada y sus características

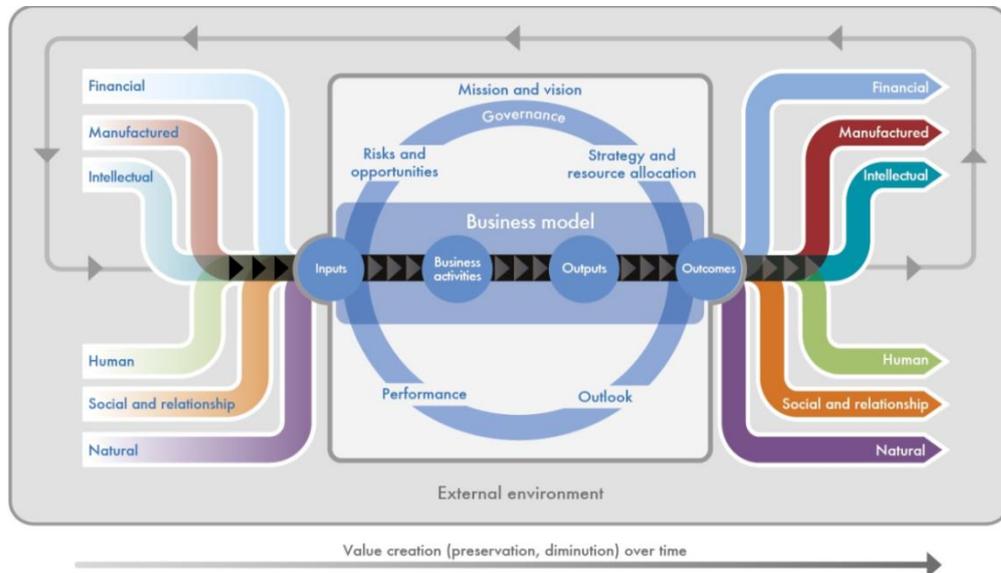
Qué significa Información Integrada

Según el IIRC, “*el IR es un proceso*”⁶ que resulta en la comunicación de un informe periódico integrado sobre la creación de valor (Ver figura 3) en el tiempo (IIRC, 2013a). El IR se sustenta en la concepción de la empresa como un ente integrado, por lo que finalmente debe traducirse en un informe holístico, claro y coherente, que prescinda de la presentación de numerosos documentos con contenidos diversos, fragmentados y estáticos.

En su versión inicial, la IR se planteó como un cambio en los procesos de las compañías, que debe concluir en una comunicación formal y periódica de la organización hacia el público. El objetivo marcado en el IIRF para este informe, propone que éste se exprese en una comunicación clara y concisa que integre a la vez, información relevante de carácter financiero y no financiero (Eccles & Krzus, 2010; Eccles & Saltzman, 2011; Jensen & Berg, 2012; IIRC, 2013a), acerca de cómo el modelo de negocio, la estrategia, el gobierno, el desempeño y los planes a futuro de una organización, conducen a que ésta consiga crear valor en el corto, medio y largo plazo (IIRC, 2013a, 2013b; Humphrey *et al.*, 2016).

⁶ Acerca de la concepción más reciente del IR como proceso, como informe único y la definición del público destinatario del IR, ver el apartado 3.5. “Algunos cambios introducidos al Marco Internacional para la Información Integrada a través de las cartas de comentarios enviadas por organismos no estatales”.

Figura 3. El proceso de creación de valor



Fuente: Figure 2: *The value creation process* (IIRC, 2013b, 13).

Aunque los proveedores de capital financiero son los principales destinatarios del IR (IIRC, 2013b), *el Informe Integrado fue pensado originalmente para beneficiar a todos los interesados en la información corporativa* -incluidos empleados, clientes, proveedores, socios de negocios, comunidades locales, reguladores y responsables de políticas- interesados en la capacidad de la organización para crear valor (IIRC, 2013a).

El principal objetivo planteado para el IR es fortalecer los roles de responsabilidad y administración (*Accountability and Stewardship roles*) con respecto a la base amplia de seis tipos de capital (financiero, manufacturado, intelectual, humano, social, relacional y natural) y promover la comprensión de sus interdependencias (IIRC, 2013a).

La IR fue presentada a la comunidad en general, como un cambio trascendental en la manera en que las organizaciones preparan y presentan su información al público. El informe IR fue concebido inicialmente como un *único informe* que debería contener toda la información de las organizaciones, combinando las dimensiones

económica, social y medioambiental desde una perspectiva holística, que dejaría atrás la presentación de informes aislados y desconectados (Jensen & Berg, 2012; Rowbottom & Locke, 2016; IIRC, 2013b).

Su significado, no obstante, va más allá de ser una nueva forma de divulgación de la información, ya que su verdadera puesta en práctica debe implicar un cambio en los procesos de gestión, en la concepción de la misión y visión organizacionales, en el gobierno, en el concepto de información material y en la configuración del modelo de negocio y la cadena de valor, entre otros conceptos.

El propósito del IIRF es establecer principios y contenidos que guíen la presentación de los IR y explicar los conceptos en los que dichos informes deben sustentarse, para facilitar su elaboración. Cabe señalar que los principios y elementos de contenido definidos hasta ahora, continúan siendo guías generales orientadas desde la filosofía de un marco basado en principios (*principles-based*), que permite una gran flexibilidad respecto de los aspectos a informar y las condiciones para hacerlo (Carmona & Trombetta, 2008). No obstante, la flexibilidad de la que pretende dotarse al IIRF, un informe preparado bajo sus principios debe orientarse al propósito de proveer información significativa a sus usuarios, acerca de cómo su actividad, su modelo de negocio y sus formas de gobierno, están vinculadas con un compromiso a largo plazo de creación de valor (IIRC, 2013a, 2013b).

La IR implica pasar de informar a través de los diferentes tipos de informes publicados hasta la fecha –contable-financieros, de administración y gestión, de gobierno corporativo y de sostenibilidad, entre otros- hacia la emisión pública de un informe que reúna en un todo coherente las actividades emprendidas por la empresa para crear y mantener valor en el tiempo (García-Sánchez *et al.*, 2013).

El IR fue concebido para servir como herramienta de comunicación de doble vía, que de manera efectiva y transparente, haga posible

informar a un amplio rango de grupos interesados acerca de su desempeño, gestión del medio ambiente y gestión de riesgos, esperando recibir de vuelta la retroalimentación de sus usuarios (IIRC, 2013a). Como consecuencia, se esperaría que el IR permita conseguir un impacto en el contexto de la empresa, reduciendo los problemas de asimetría de la información. Dado que este tipo de informe, combina la información contenida en los informes anuales tradicionales, la información de gobierno corporativo y el informe de sostenibilidad, los IR tendrían el papel de comunicar más aspectos sobre los asuntos materiales de las organizaciones, convirtiéndose en una alternativa creciente y cada vez más difundida para entregar información completa y confiable de una manera cohesionada.

Según la información publicada por el IIRC (2013a), un informe integrado debe tener las siguientes características: (a) ser una comunicación concisa de valor; (b) permitir la creación y preservación de valor en el tiempo; (c) permitir la articulación de la estrategia y la forma en que la empresa está creando valor en el tiempo; (d) permitir una mejor comunicación de los factores materiales que crean valor en el corto, medio y largo plazo; (e) contribuir a la estabilidad financiera y el desarrollo económico sostenible; (f) respaldar la toma de decisiones del inversor y la colocación eficiente del capital, y (g) promover el pensamiento integrado y la ruptura de silos dentro de la empresa.

Así pues, el IR es un intento por integrar la información de diferentes facetas de las actividades de la organización en una plataforma común con un objetivo unificado (Abeysekera, 2013).

No obstante, aunque se considere que el momento de ampliar las fronteras de la rendición de cuentas y la presentación de informes ha llegado, y de hecho, como hemos señalado, las organizaciones iniciaran distintas prácticas de IR desde la anterior década, muchos de estas primeras iniciativas no presentan mayor coherencia con objetivos a largo plazo, e incluso con frecuencia se presentan como actividades inconexas,

en informes separados, como los informes anuales y los informes de sostenibilidad (Abeysekera, 2013; Jensen & Berg, 2012, Hindley & Buys, 2012). Además, es importante analizar las implicaciones de que el propio IIRC afirmara en la formulación del marco (2013a, 2013b), que los IR deben dirigirse principalmente a los proveedores de capital financiero, asunto que seguramente constituye una limitación para la perspectiva *multi-stakeholder* que se proponen otros informes de sostenibilidad como el GRI (Peters *et al.*, 2009a), y para el propio alcance del enfoque de múltiples capitales planteado para la IR (i.e., capital financiero, industrial, intelectual, humano, social, relacional y natural) (IIRC, 2013a, 2013b).

Precisamente, la posibilidad de que se haya dejado ya de lado, el propósito esencial de integrar información financiera y no financiera útil desde un enfoque de seis capitales, dirigida a diversos grupos de interés, para centrar ahora la información social y ambiental en un único tipo de usuario de la información: los inversores, podría no ser precisamente de ayuda al interés de elevar el enfoque de la información corporativa. Planteamos en consecuencia, que el cambio que se pretende introducir en el concepto de proveedor de capital o inversor, pasando de uno típico con un único objetivo centrado en el retorno financiero individual, a uno amplio, cuyo enfoque es el rendimiento sostenible y responsable (Abeysekera, 2013), seguramente no sería suficiente para garantizar la provisión de información útil, la rendición transparente de cuentas a *stakeholders* y sociedad y mucho menos, la sostenibilidad del planeta.

Hablar de IR exige que las organizaciones vuelvan a pensar no sólo la forma en que la información se emite a los interesados, sino también el uso de los recursos, lo que implica una transformación en los procesos de divulgación, que debe iniciarse a partir de la estrategia organizacional, alineando la operación hacia un desempeño sostenible para las generaciones futuras. Tarea que no estaría precisamente cubierta por los intereses de los proveedores de capital, ni siquiera de aquellos más aventajados (Humphrey *et al.*, 2016).

Así pues, el éxito en la implantación de este tipo de informe está en conseguir que las empresas puedan relatar de manera coherente y accesible su propio proceso en la tarea de crear y sostener valor en el corto, medio y largo plazo. No obstante, dicho éxito no está garantizado, pues aún no es claro que a partir de favorecer las fuerzas de mercado y confiar el progreso de la sociedad a la transformación del concepto de inversor, se garantice el desarrollo sostenible (Flower, 2015; Tweedie & Martinov-Bennie, 2015; Humphrey *et al.*, 2016).

Dado el estado actual de la Información Integrada, el cual se considera aún inicial, resulta particularmente interesante estudiar el proceso de formulación de su marco conceptual, y analizar cuáles pueden ser los incentivos para aplicar los principios e incluir los elementos de contenido propuestos por el IIRC en los informes corporativos. Esto, ya que como hemos señalado, salvo algunos casos como el de las compañías listadas de Sudáfrica, que en la actualidad cuentan con condiciones de regulación obligatoria (Ver IoDSA, 2009), no existen a la fecha, reglas que guíen y sancionen el obligatorio cumplimiento de ciertos parámetros.

2.5 Conclusiones

La evolución en la divulgación de información no financiera es producto de los tiempos actuales que desafían a una rendición pública de cuentas que consiga demostrar el seguimiento de ciertos estándares y la consideración de las preocupaciones de distintos grupos de interés, más allá de las necesidades de los inversores y de los acreedores. Como consecuencia, el aumento en las exigencias y la evolución en la literatura y los procesos de estandarización sobre aspectos no financieros, han obligado a que las empresas de todo el mundo adopten nuevas prácticas y nuevos canales de comunicación que permitan que las distintas audiencias interesadas en la información, sean observadores de primera mano de sus actividades y su impacto en el entorno.

En respuesta a este nuevo contexto, se ha hecho fundamental que los informes corporativos evolucionen, al tiempo que los procesos empresariales son revisados y actualizados, sin pasar por alto sus impactos económicos, sociales y medioambientales. La IR, hoy constituye una alternativa mediante la que se pretende asegurar que los distintos grupos de interés conozcan los asuntos más importantes relacionados con los negocios, fijando las necesidades financieras, económicas y sociales en el corazón de los procesos y estrategias organizativas.

Además de aportar una definición sobre Información Integrada, esta investigación ofrece un panorama amplio sobre la práctica de informes integrados en todo el mundo, destacando el caso de empresas pioneras que han evolucionado por su propia iniciativa hacia la entrega de IR, y la experiencia de aquellas que se han vinculado al programa piloto del IIRC. Más allá de algunas prácticas aisladas en esta materia, el recorrido realizado por algunas bolsas de valores y los desarrollos de países a la vanguardia en prácticas de información no financiera, nos hacen vislumbrar a la IR, en algunos casos, a partir de medidas legislativas obligatorias e iniciativas respaldadas por las bolsas de valores, pero principalmente desde decisiones e iniciativas que promueven la adopción voluntaria.

La IR ha evolucionado principalmente, gracias a la madurez de propuestas planteadas en torno a la información no financiera y ha bebido de los resultados alcanzados por otros marcos que le precedieron. Mientras el GRI no ha conseguido su objetivo de movilizar a la sociedad civil, y en su lugar ha perdido buena parte de su valor instrumental (Brown *et al.*, 2009; Sarfaty, 2013), marcos como EBR y A4S fracasaron en su intento de alcanzar una prominencia internacional (Rowbottom & Locke, 2016). Para superar las metas alcanzadas por sus antecesores, el IIRC ha sido creado en respaldo al lanzamiento de una nueva marca: <IR>. De la IR, se espera por consiguiente, que haga posible cristalizar las aspiraciones de concentrar en torno a un único informe, no sólo diversos

contenidos financieros y no financieros, sino, esfuerzos y recursos procedentes de una constelación de actores a lo largo y ancho del globo.

La IR tendrá por tanto que ser acogida y aplicada alrededor del mundo de manera exitosa, para lo que es necesario que existan mínimas barreras para su entrada y en su lugar, halagadoras posibilidades de permanecer a largo plazo en el disperso y competido terreno de los estándares de rendición de cuentas. Hoy, el IIRC con el respaldo y las bases ofrecidas por estándares vigentes como los de sostenibilidad del GRI, el aval de IASB en el desarrollo de normas de información financiera, y el apoyo de una amplia red de partes interesadas, trabaja en su propósito de promover, bajo una política de debido proceso, la aplicación de los informes integrados alrededor del mundo.

Ello sin duda, constituye a la IR en una práctica de *reporting* corporativo que podría haber llegado para quedarse, sólo si se plantea incluir las necesidades tanto de inversionistas, como de los distintos *stakeholders* de la organización, teniendo presente el desarrollo sostenible a largo plazo.

| Capítulo 3 |

**LA INFLUENCIA DE LOS ORGNISMOS NO ESTATALES EN LA
FORMULACIÓN DEL MARCO INTERNACIONAL PARA LA
INFORMACIÓN INTEGRADA**

3. LA INFLUENCIA DE LOS ORGANISMOS NO ESTATALES EN LA FORMULACIÓN DEL MARCO INTERNACIONAL PARA LA INFORMACIÓN INTEGRADA

3.1 Introducción

Tras estudiar el concepto de Información Integrada y los antecedentes que condujeron a la fundación del IIRC (capítulo 2), el presente capítulo versa acerca del papel que los organismos privados, han tenido en la evolución del Marco Conceptual para la presentación de Informes Integrados (IIRF). El IIRF ha sido desarrollado en el actual contexto de estandarización, dominado por organismos transnacionales de carácter privado (Cashore, 2002), cuya legitimidad depende de la aceptación de sus constituyentes: las audiencias interesadas (Suchman, 1995, Cashore, 2002; Richardson & Eberlein, 2011). Un fenómeno presente en los últimos años, que se caracteriza porque el poder de los organismos a cargo de los procesos de estandarización, no reside en la soberanía política tradicional, sino en la legitimidad que las distintas audiencias interesadas, entre ellas, el estado (en calidad de parte interesada), confieren al organismo estandarizador (Cashore, 2002; Richardson & Eberlein, 2011).

La coalición IIRC es una red de actores formada a partir de la experiencia y los intereses de sus constituyentes. En el desarrollo del marco de referencia, el IIRC afirma haber seguido un *due process* con un enfoque inclusivo y basado en el mercado, que atiende a las necesidades de las empresas, los inversores y la sociedad civil (IIRC, 2013b).

Con el propósito de estudiar algunos antecedentes que han dado lugar a la formulación del IIRF, y las acciones e influencia de los fundadores del IIRC, en este capítulo analizamos el papel de los organismos estandarizadores de carácter no estatal, que actualmente

respaldan el movimiento de Información Integrada, y que cuentan con una amplia trayectoria en materia de elaboración de estándares de información corporativa.

El marco IIRF por su parte, es un recurso construido socialmente, que resulta necesario para la definición de procesos corporativos y cuyo objetivo es orientar, en lo sucesivo, la preparación de informes bajo ambientes de divulgación voluntaria y obligatoria. Dada su naturaleza revisable y su concepción basada en principios, el IIRF es un medio flexible que permite traducir las necesidades de distintos agentes en reglas, las cuales a su vez, ordenan las estructuras organizacionales (Rowbottom & Locke, 2016). En consecuencia, el IIRF tiene implicaciones prácticas, ya que en la medida que un marco se establece y es aceptado como la norma, consigue a la vez introducirse en la estructura interna de los informes, dominando las tendencias y patrones de preparación y presentación.

El primer objetivo planteado para este capítulo, consiste en revisar la influencia del fenómeno de regulación privada sobre los fundamentos de la IR. Posteriormente, el propósito es señalar cómo a través de un proceso de consulta pública, algunos organismos no estatales, principalmente el AICPA, GRI, A4S, IFAC y SASB, tuvieron un papel destacado tanto en la configuración del IIRC como institución, como en la definición del marco conceptual vigente.

La segunda parte del presente capítulo consiste en una indagación del contenido de las cartas de comentarios enviadas por destacados organismos estandarizadores de carácter no estatal, participantes del proyecto de consulta llevado a cabo por el IIRC durante el año 2013. El procedimiento empleado consiste básicamente en revisar las respuestas al cuestionario incluido en la consulta (CD), contrastando la influencia directa de estos organismos, al conseguir plasmar su punto de vista e intereses en el contenido del IIRF finalmente publicado. Con este propósito, identificamos sus posiciones respecto de los siguientes

aspectos, considerados claves para el desarrollo de la IR y su marco conceptual: la definición del marco y sus objetivos, la demarcación del público destinatario del IR y la definición del concepto de materialidad.

A continuación, el resto del capítulo se estructura de la siguiente manera: tras esta introducción, en el segundo apartado ofrecemos algunos antecedentes acerca de la acción de diversos organismos privados en la elaboración de estándares sobre información no financiera. En el tercer apartado, se analiza la institución del IIRC como organismo regulador y el desarrollo del IIRF a partir de un *due process*. En la cuarta sección, analizamos la incidencia de las cartas de comentarios dirigidas por los organismos de estandarización no estatal estudiados, en la actual definición de aspectos básicos del IIRF: su definición como marco basado en principios, sus objetivos, el público de interés al que debe estar dirigido y el concepto de materialidad. Cerramos este capítulo con un seguimiento al trabajo hecho por el IIRC para conseguir el respaldo institucional y la alineación de importantes agencias de estandarización corporativa hacia la IR. Finalmente, en el último apartado, presentaremos las principales conclusiones acerca del papel político de los actores objeto de estudio y su influencia sobre el contenido y orientación del IIRF.

3.2 La influencia de los organismos no estatales en el desarrollo de estándares para la presentación de información no financiera

Tradicionalmente, la tarea de emitir estándares y asegurar su cumplimiento, solía estar dirigida por organismos del gobierno con autoridad para imponer la aplicación de las normas, a partir del ejercicio de la soberanía del estado. No obstante, hoy este rol no se limita a la acción estatal (Cashore, 2002; Suarez, 2004; Peters *et al.*, 2009a, 2009b). Podría decirse incluso, que cada vez con mayor efectividad y extensión, la regulación proveniente de instituciones y organismos no estatales, juega un papel decisivo cuando se trata de definir los parámetros de aplicación de un determinado conjunto de normas o estándares (Suarez, 2004;

Bartley, 2005, 2007; Suddaby *et al.*, 2007; Vogel, 2008; Sikka, 2008; Bendell *et al.*, 2011; Richardson & Eberlein, 2011).

Por organismos no estatales, nos referimos en esta tesis, básicamente, a organismos de carácter nacional, internacional y supranacional, organizaciones no gubernamentales (ONG's), organismos de normalización (*standard-setters*) y organismos profesionales a cargo de tareas de estandarización. El contexto que ha servido el terreno para la proliferación de estos agentes de estandarización no estatal, se debe a la vez a los procesos de privatización, liberalización y globalización acaecidos entre los años 1980s y 1990s, que condujeron además a la integración de las economías nacionales en la economía global (Peters *et al.*, 2009a).

Este fenómeno ha sido ampliamente estudiado por la literatura académica relacionada con la producción de estándares de información empresarial, y en general, por las ciencias políticas interesadas en explicar tanto la naturaleza y características de los sistemas de gobierno no estatales, como los problemas alrededor de la autoridad y legitimidad de los estándares de iniciativa privada; sean éstos de carácter voluntario u obligatorio (e.g., Cashore, 2002; Beisheim & Dingwerth, 2008; Richardson, 2009; Peters *et al.*, 2009a, 2009b; Richardson & Eberlein, 2011).

En el campo de la divulgación de informes corporativos, los avances en aspectos no financieros han sido influenciados por la rápida proliferación de estándares internacionales sobre preocupaciones sociales y ambientales. Así mismo, y al igual que ocurre con otras guías y marcos para la presentación de informes, la historia de los informes de CSR y la propia IR están precedidos por políticas públicas en pro del desarrollo sostenible, defendido como un objetivo político de las naciones y resultado de iniciativas de cooperación intergubernamental (Bendell *et al.*, 2011). No obstante, la proliferación actual de estándares no obligatorios es producto principalmente, de las acciones privadas emprendidas por organismos no estatales, que se traducen en formas alternativas de informes no

financieros, como el IR (Bendell *et al.*, 2011; Rowbottom & Locke, 2016) y que implican muchas veces la superposición de normas sobre temas similares, además de conflictos normativos (Peters *et al.*, 2009a). De este modo, un importante conjunto de guías y estándares han sido formulados por organismos privados, especializados en el establecimiento de estándares corporativos. Ejemplo de esto, es que tanto la creciente utilización de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), como la institución de marcos para la divulgación de información no financiera, están a cargo de instituciones privadas como IASB, (Richardson & Eberlein, 2011), GRI, AICPA, SASB, CDP, *the World Intellectual Capital Initiative* (WICI) y en los últimos años, del IIRC (Rowbottom & Locke, 2016; AICPA, 2014).

De manera particular, algunos acontecimientos contribuyeron al auge de la información no financiera en el mundo. Uno de ellos sin duda, fue La Cumbre de Río de 1992, evento que terminaría convirtiéndose en un hito, cuyas implicaciones han conseguido dar forma y significado a un movimiento de rendición de cuentas con plena vigencia entre los agentes no estatales de la sociedad civil y las organizaciones (Nadvi & Wältring, 2004; Bendell *et al.*, 2011). Y en segundo lugar, destacamos la vinculación de algunas empresas de gran visibilidad, relacionadas principalmente con la industria forestal y textil, que se vieron sometidas a la fuerte presión de campañas activistas y a la controversia pública sobre su responsabilidad en talleres clandestinos, trabajo infantil y degradación ecológica. Estas compañías decidieron responder a los reclamos sociales, adoptando sus propios códigos de conducta y generando una serie de iniciativas de cumplimiento frente a sus *stakeholders*, que redundarían finalmente en un importante incremento en el nivel de sus divulgaciones no financieras (Bartley, 2003; 2005; 2007; Nadvi & Wältring, 2004).

Como resultado, y para formular estándares que pudieran ser recibidos como legítimos entre el público, en los últimos treinta años, se ha fundado un importante número de asociaciones y cuerpos de regulación, producto principalmente, de la activa colaboración entre

organismos no estatales y empresas privadas (Nadvi & Wältring, 2004; Bartley, 2005; 2007). Una consecuente oleada de normas de adopción, en su mayoría de carácter voluntario, desembocaría más tarde en iniciativas privadas destinadas a integrar las consideraciones sociales y medioambientales, tanto en las operaciones de negocios, como en la información divulgada a terceros (Bendell *et al.*, 2011; Hahn & Kühnen, 2013).

Desde entonces, este movimiento emergente en torno al comportamiento socialmente responsable se ha centrado principalmente en las siguientes áreas: (1) el establecimiento de estándares voluntarios, (2) el monitoreo, (3) la certificación, y (4) la entrega de información externa (Bartley, 2007). Todas éstas, son áreas desde las cuales las organizaciones se han planteado responder a las demandas de las partes interesadas, facilitando la integración funcional del concepto de negocio alrededor de lo que hacen las empresas, cómo lo hacen, y cómo lo informan, pilares propuestos también como base de la IR.

Dados estos antecedentes, los académicos de distintas disciplinas, interesados en estudiar el problema de la regulación por medios privados, han formulado algunas tesis para explicar por qué, cuando se trata de ordenar temas relacionados con las organizaciones y la divulgación de información externa, la regulación privada ha superado en alcance y eficacia a las normas de obligatorio cumplimiento, emitidas por las instancias estatales.

Entre las causas analizadas, consideramos en primer lugar, los intereses de la industria y las preferencias de los consumidores, que han sido traducidos en políticas orientadas al mercado y que consiguieron la acogida de aquellos grupos pretendidamente regulados por la norma (Cashore, 2002). Nos referimos a programas de autorregulación, o co-regulación, formulados por coaliciones de actores no estatales y redes de regulación privada de carácter transnacional, que están a cargo de codificar, controlar y certificar el cumplimiento de las empresas, y que en

términos generales han dado lugar a una amplia gama de estándares de rendición de cuentas (Bartley, 2007; Brown *et al.*, 2009; Haack *et al.*, 2012).

En segundo lugar, cabe citar los logros alcanzados en materia de emisión de políticas y regulaciones por iniciativa privada, que llegaron a ampliarse de manera significativa a partir de la globalización, en particular, gracias a la expansión mundial de las cadenas de suministro, que han desencadenado la creciente demanda por nuevas formas de gobernanza global a las que actualmente asistimos (Kahler & Lake, 2004; Nadvi & Wältring, 2004; Bartley, 2007).

Estas tesis conciben que los agentes del mercado juegan un papel muy activo en el establecimiento de sus propios sistemas de regulación (Cashore, 2002), ya que éstos les permiten emitir estándares de buenas prácticas, ajustados a sus posibilidades de mostrar públicamente su trabajo por constreñirse a sí mismos hacia la creación de valor y la observancia de un comportamiento ético y sostenible. Una estrategia de elección y demarcación de sus propias reglas, con la que, en medio de la competencia actual de amplias fronteras, además de ser percibidos como organizaciones transparentes, consiguen preservar sus marcas, su reputación y su posición en el mercado, (Bartley 2003; 2005; 2007; Vogel, 2008; Brown *et al.*, 2009; Kolk, 2010; Hahn & Kühnen, 2013).

Otras explicaciones establecen que en industrias con una mayor huella ecológica, existe una relación directamente proporcional entre la exposición a la percepción social de los consumidores y un mayor nivel de divulgación de información no financiera (Nadvi & Wältring, 2004; Kolk, 2005). Bajo esta categoría podría explicarse el vasto desarrollo de Sudáfrica en asuntos de sostenibilidad, ya que en el contexto sudafricano, la industria minera está formada por empresas que generan los mayores impactos ambientales: Sasol, BHP Billiton, ArcelorMittal S.A. y Anglo American, por ejemplo, están ubicadas entre las 5 empresas con las más altas emisiones de CO₂. Además, Sudáfrica es el país con mayor

producción de platino en el mundo, y uno de los principales productores de carbón, oro, diamantes y metales básicos (Hindley & Buys, 2012).

En este caso, la visibilidad de aquellas empresas con amplia diseminación geográfica o compromisos superiores, derivados de su impacto social y ambiental, las somete permanentemente a altos niveles de exposición frente a sus grupos de interés, lo que en consecuencia, se refleja en mayores niveles de reporte de información externa (Kolk, 2010). Estas condiciones propician los esfuerzos de la regulación de iniciativa privada y la proliferación de un mayor número de estándares no obligatorios que señalan la observancia de comportamientos positivos y equilibrados en aspectos no financieros (Nadvi & Wältring, 2004; Haack *et al.*, 2012).

Entre el último grupo de causas analizadas, destacamos los alcances del carácter político de la regulación privada transnacional. Este asunto eleva la intervención de los actores no estatales, desde su esfera corporativa y local, hacia acuerdos y proyectos institucionales de alcance global, en los que participan distintos estados, las corporaciones, las ONG y otros actores ajenos al mercado (Bartley, 2007).

A pesar del carácter institucional en el que hoy se produce la regulación privada, la construcción de las distintas agencias que encabezan las tendencias de evolución de estándares, tiene lugar en un contexto de libre comercio, *soft law* y autorregulación. En tales condiciones, el poder del estado-nación y su papel como regulador tradicional, está evidentemente afectado por la intervención del mercado y la expectativa de distintos agentes de la sociedad, porque las organizaciones, al tiempo que se autorregulan, puedan contribuir de manera real a resolver problemas relacionados con el desarrollo sostenible (Cashore, 2002; Bartley, 2005; 2007; Vogel, 2008).

Como resultado de estas transformaciones en el contexto de la normalización, la legitimación del papel institucional de la regulación

privada a través de distintos medios, ha llegado a remplazar buena parte de la tarea de regulación estatal, superando incluso su alcance. Es así, que en los últimos años, se han creado y fortalecido diversos organismos, a partir de la iniciativa estatal. No obstante, son las iniciativas no gubernamentales, las que con mayor efectividad pueden atribuirse el desarrollo acelerado de diversos estándares de información no financiera (Bartley, 2007; Nadvi & Wältring, 2004), que actualmente controlan la formación y alcance de instituciones como el IIRC.

De este modo, la tarea encargada al estado de cumplir su función como regulador local y de trabajar en pro de la cooperación intergubernamental para promover comportamientos sostenibles a nivel global, ha perdido lugar frente a las iniciativas de estandarización promovidas por organizaciones privadas y procesos de integración transnacional (Bartley, 2007; Bendell *et al.*, 2011; Richardson & Eberlein, 2011). En consecuencia, los estándares de origen no estatal han alcanzado una relevancia comparable con las normas emitidas por instituciones locales con respaldo de ley (Fortanier *et al.*, 2011).

Como puede verse, los organismos privados financiados por contribuciones voluntarias, dominan el escenario de estandarización internacional (Nölke & Perry, 2007). Principalmente, se trata de organizaciones de carácter profesional, las cuales a pesar de no pertenecer al estado, tienen un papel muy activo en el trabajo de pautar los procedimientos de adopción voluntaria de estándares, que, finalmente, determinan la arquitectura y el contenido de los informes corporativos (Bebbington *et al.*, 2012) y las tendencias para su divulgación.

No obstante, a pesar de la prolífica evolución de los estándares para la divulgación de información externa, y de que, como hemos advertido antes, se trata de iniciativas cuyas raíces han sido sembradas varios años atrás, la idea de presentar en conjunto todos los contenidos financieros y no financieros, bajo un único informe, sólo se discute de manera formal tras la institución del IIRC, y bajo el concepto de IR.

La rápida conformación del IIRC y el corto período de tiempo en que se formuló el marco internacional, ha llamado la atención de algunos autores (e.g., Rowbottom & Locke, 2016; Abhayawansa, 2014; Humphrey *et al.*, 2016). No obstante, uno de los factores que podrían explicar este hecho, es que tras la madurez alcanzada por los informes financieros, de gobernanza y de sostenibilidad, estemos ante la consecuencia lógica del crecimiento en el interés por el desarrollo sostenible y la responsabilidad corporativa (Morros, 2016). Caso en el cual, estaríamos presenciando una transición natural desde marcos y conceptos previos, hacia la integración de estándares de rendición de cuentas que se traducen en la esperada y necesaria Información Integrada. Bajo esta concepción de la llegada de la IR, podría pensarse entonces, que el IIRC es una suerte de heredero de los intereses y el trabajo previamente abierto en varios frentes relacionados con la información corporativa.

Nuestro planteamiento, no obstante, es que el IIRC es producto de la intersección de recursos y esfuerzos previamente construidos por diversos actores participantes en distintas redes con amplio conocimiento y experiencia en el contexto estandarizador (Rowbottom & Locke, 2016; Humphrey *et al.*, 2016). Los grupos implicados en su fundación y funcionamiento, tienen por supuesto, intereses comunes en pautar la evolución de la información corporativa.

El IIRC tiene el importante reto de crear un fuerte impulso global, en torno a la presentación de Informes Integrados (Eccles *et al.*, 2014). La motivación del GRI y de A4S al patrocinar este nuevo organismo emisor, en el campo ya densamente poblado de marcos sobre información no financiera, estaría vinculado a que los intentos anteriores no consiguieron la adopción global de un modelo único de informe (Brown *et al.*, 2009; Rowbottom & Locke, 2016). Como resultado, la IR se abre paso en el mundo de las organizaciones, gracias a una estrategia pensada para globalizar un único conjunto de estándares de información corporativa. Por lo tanto, el IIRC tiene el compromiso de asegurar el reconocimiento de

su marco internacional, entre distintos grupos de *stakeholders*, organismos de estandarización y otros constituyentes de la IR.

Así, a pesar de ser un desarrollo reciente, la IR reúne una gran atención, gracias a los desarrollos ya existentes en el terreno de los informes narrativos sobre CI, activos intangibles, CSR y gobierno corporativo, (Rowbottom & Locke, 2016; Abhayawansa, 2014); incluso, en materia de información financiera e indicadores clave de desempeño (KPIs por sus siglas en inglés).

El IIRC está formado por una red de actores que busca establecer un marco basado en principios, planteados en este caso particular, desde la desafiante labor de redefinir el contexto relacionado con la información corporativa. En instituciones como el IIRC, a cargo de procesos transnacionales de estandarización, tanto su capacidad para movilizar alianzas y obtener recursos, como las restricciones a su tarea, están pautadas por otros actores de mayor envergadura o más antiguos, que cuentan con la suficiente autoridad como para ordenar el campo de estandarización (Stone, 2000; Brown *et al.*, 2009; Richardson & Eberlein, 2011; Rowbottom & Locke, 2016). En el caso del IIRC, estas entidades forman una coalición de intereses mutuos que deciden su contexto de acción (Rowbottom & Locke, 2016; Humphrey *et al.*, 2016).

La IR es considerada como el nuevo paradigma en la presentación de informes (Simnett & Huggins, 2015). En consecuencia, y al igual que sucede con un paradigma en el terreno de estándares de información, el éxito de un 'nuevo' método radica en atraer una masa crítica de adopciones, que le permitan ser auto-sostenible hasta que un competidor más fuerte amenace su supervivencia (Rowbottom & Locke, 2016). Mientras esté en vigor, dicho paradigma será tanto una base estable para la arquitectura de presentación de informes, como un elemento "dado por sentado" para la práctica profesional (Cooper & Robson, 2006; Rowbottom & Locke, 2016).

3.3 La institución del IIRC y su Marco Internacional para la Información Integrada

Como hemos visto, en el presente, las principales directrices y estándares para la divulgación de información son formulados por organismos no estatales que reúnen distintos intereses e iniciativas. Este tipo de organismos, reciben entre otros, la denominación de “*think tanks*” o centros de pensamiento. Un *think tank* se caracteriza por su naturaleza privada y su funcionamiento independiente de los gobiernos. Consiste en un comité de expertos cuyo propósito es formular teorías académicas y plantear paradigmas científicos sobre políticas relevantes (Stone, 2000), en este caso, en materia de información corporativa. De hecho, muchas de las decisiones de amplio espectro se toman ahora sobre la base de análisis técnicos aportados por expertos -científicos, consultores, empresarios, responsables de tomar decisiones económicas, periodistas especializados, *think tanks*, entre otros-, con quienes las élites políticas forman coaliciones que suelen ser tan poderosas como inestables (Malsch, 2013).

Para facilitar su entrada en el terreno de la rendición de cuentas y reforzar su legitimidad en el espacio regulador, el IIRC adoptó un proceso de normalización basado en el interés público (Suchman, 1995), en el que su propia comunidad de formulación de políticas, reconoce que el saber experto es una fuente correcta y necesaria para reforzar su legitimidad (Boswell, 2008). Por consiguiente, existe un claro interés en difundir ampliamente el uso de este tipo de saber como fuente legítima para dirigir la estandarización de la IR. Además de vincular en sus procesos de legitimación a distintos tipos de organizaciones públicas y privadas, el IIRC consiste en una red de organismos internacionales, firmas profesionales y grupos de reflexión, que gozan de reconocida reputación política, académica y práctica. Estos, participan activamente tanto en procesos de formulación de estándares, como en grupos de investigación, mientras algunos de sus miembros gozan además de autoridad y prestigio global, gracias a su ejercicio profesional como firmas dedicadas a prestar

servicios de contabilidad, finanzas, auditoría, aseguramiento y aspectos relacionados con ESG.

Estas interacciones colocan al IIRC bajo la presión del público, por lo que se ha propuesto mantenerse al tanto de la investigación académica, a fin de asegurar su prestigio y posición en el espacio regulador. De hecho, *the IIRC Academic Network*, red que al cierre del primer cuatrimestre del 2017 contaba con más de 400 miembros procedentes de distintas universidades, centros de investigación y reflexión, tiene la tarea de facilitar la colaboración y mantener el flujo de información entre esta red de académicos y las organizaciones preparadoras de informes, los proveedores de capital financiero y otros *standard-setters* vinculados al desarrollo de la IR.

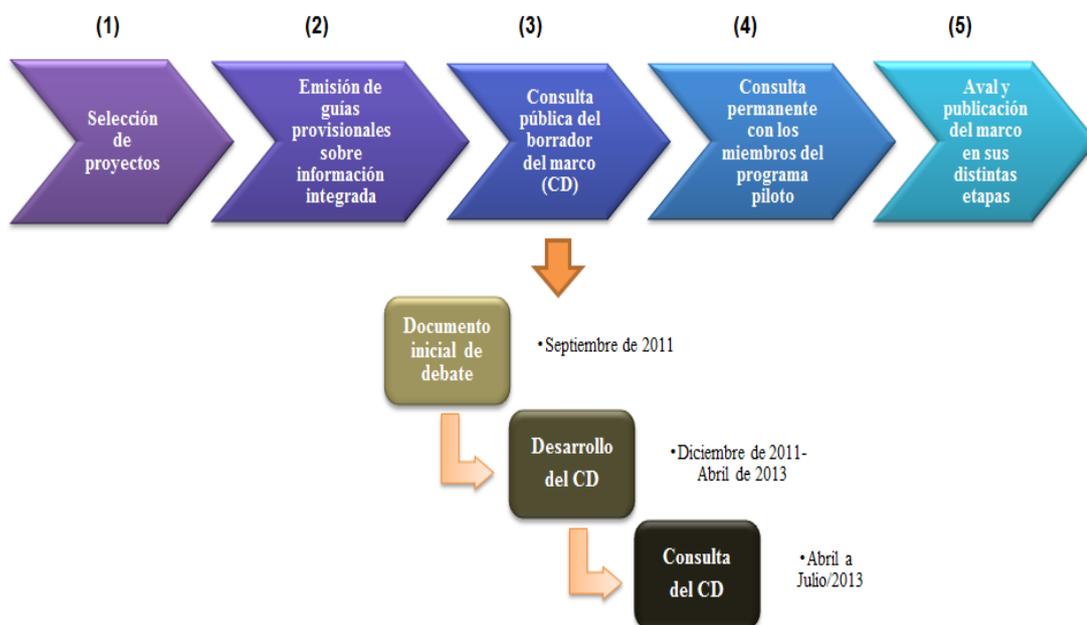
El trabajo del IIRC en búsqueda de ser reconocido como nuevo organismo estandarizador en el terreno de la información empresarial, permite catalogar a este organismo como un comité de expertos o “*think tank*” (Stone, 2000), conformado por diversos grupos, entre los que destacan aquellos que le son clave por su saber experto (Giddens, 1990) y objetivos comunes (Rowbottom & Locke, 2016). Su tarea, es la de proveer resultados de investigación, formular políticas y proponer el nuevo paradigma hacia la IR. Esto se traduce en la misión de diseñar un marco mundialmente aceptado, que junto a los estándares que se desarrollen a futuro, constituyan una guía imprescindible para orientar las prácticas de divulgación entre las organizaciones (IIRC, 2012a, 2013a; Sierra-García *et al.*, 2015).

En palabras del IIRC, su visión es la de un mundo en el que la IR sea la norma de información corporativa, y el pensamiento integrado esté incorporado en la corriente principal de la práctica empresarial, tanto en el sector público, como privado (IIRC, 2012a, 2013b, 2013i). Con este propósito, el IIRC viene trabajando desde su fundación en asegurar la adopción del IIRF por parte de los preparadores de informes y en obtener el respaldo de reguladores e inversores (IIRC, 2012a). Su estrategia es

captar además la atención que puedan atraer los constituyentes del IIRF (especialmente la profesión contable, las firmas de auditoría y los cuerpos de estandarización en materia financiera y de sostenibilidad), mientras intenta controlar las dinámicas institucionales y los desafíos propios a los procesos de formulación de políticas (Humphrey *et al.*, 2016).

El IIRC recorre actualmente un camino para el desarrollo de la IR a nivel global, con pretensiones de extender en poco tiempo su aplicación a las compañías del sector público y organizaciones sin ánimo de lucro (IIRC 2013a; 2013b). El propósito del IIRC es que la IR sea el nuevo estándar mundial de facto, a nivel de información corporativa, mientras se propone alcanzar el carácter de norma en materia de rendición de cuentas. Para conseguirlo, ha decidido seguir un *due process* (IIRC, 2012b) (ver figura 4), que consiste en: (1) la selección de proyectos en los que ha de trabajar el IIRC, (2) la emisión de guías provisionales sobre información integrada, (3) el proyecto de consulta pública del borrador del marco, (4) la consulta permanente con las organizaciones miembro del programa piloto, y (5) la obtención del aval para la publicación del marco en sus distintas etapas de formulación. Todo ello, bajo una política de comunicación transparente de los resultados al público, a través de la página web del IIRC (2012b).

Figura 4. El debido proceso IIRC



El proyecto IIRC completó la fase de consulta y elaboración del marco, al cierre de 2013. La primera etapa consistió en la redacción del documento de debate (*Discussion Paper*, DP) publicado en septiembre de 2011; la segunda en el desarrollo del Documento de Consulta (*Consultation Draft*, CD) entre diciembre de 2011 y abril de 2013, y la tercera en someter a consulta el CD⁷, entre abril y julio de 2013.

El 9 de diciembre de 2013, el IIRC publicó la versión actual del marco internacional, el cual seguramente debe considerarse como un hito importante en la evolución de la información empresarial, por sus consecuencias en las prácticas futuras de divulgación de la información de las organizaciones, tanto en lo referente a sus prácticas contable-financieras, como en la rendición pública de cuentas sobre información social, ambiental y de gobierno corporativo.

⁷ Cabe destacar que el borrador sometido a consulta en 2013, procede del análisis hecho a las respuestas de la consulta realizada por el IIRC en 2011 (IIRC, 2011a).

3.4 El papel de los organismos no estatales en la definición del Marco Internacional para la Información Integrada

Con el propósito de elevar las posibilidades de aplicación global de la IR, los organismos privados que apoyan al IIRC, participan en distintos frentes desde su fundación. Forman parte por ejemplo, de su gobierno (IIRC, 2012a), de las fuerzas de trabajo que plantearon el borrador del marco, además de contestar a las consultas públicas del mismo, tratando de influir en su versión definitiva. Dicha intención de influir sobre la producción de un marco o estándar, puede ejercerse mediante diversos métodos de *lobbying* y durante distintas etapas del proceso (Georgiou, 2004). No obstante, destaca el envío de cartas de comentarios como un método oficial de *lobbying*, por el cual, el remitente hace pública sus respuestas sobre los asuntos consultados, buscando que sus opiniones afecten el contenido final del estándar.

De hecho, la literatura académica ha contrastado que los constituyentes que deciden participar activamente en un proceso público de emisión de estándares, tienen la intención de afectar sus resultados (Tutticci, 1994; Georgiou, 2005; Giner & Arce, 2012). Consideramos, además, que su influencia política dependerá directamente de la posición de cada agente, frente al organismo estandarizador (Giddens, 1984).

En este sentido, el marco conceptual vigente es el resultado de una amplia convocatoria a individuos, organismos y compañías de todas las regiones del mundo, basada en una política de *due process* (IIRC, 2012b; 2013a) que comenzó con la consulta pública de un primer documento de debate en 2011 (IIRC, 2011a) y concluyó con la invitación a comentar sobre el borrador del marco entre abril y julio de 2013 (IIRC, 2013a).

Durante el proceso de formulación del marco, el IIRC reunió a líderes mundiales de distintos sectores como la empresa, los proveedores de capital, la profesión contable, la academia, la sociedad civil y la regulación (IIRC, 2012a), con un dominio común sobre el campo de la

información corporativa. Y a través de la primera consulta pública del borrador del IIRF en el 2011, convocó además, la participación de analistas, preparadores de informes y representantes de los trabajadores, entre otros.

La posición privilegiada de algunos constituyentes durante la elaboración del marco, hace interesante analizar las cartas de comentarios en las que se manifiesta la posición oficial, en este caso, de algunos organismos no estatales de estandarización. Con este propósito, a continuación, identificamos cómo los organismos analizados en este capítulo, han conseguido con efectividad, plasmar sus puntos de vista en el contenido y orientación del documento publicado por el IIRC, al cierre de 2013. El análisis hecho, se concentra en revisar cómo los organismos no estatales, “aliados clave” en un proceso de estandarización (Jupe, 2000), consiguieron influenciar la definición del marco y sus objetivos, la definición del público al que deben dirigirse los informes y el concepto de materialidad.

La fundamentación teórica y metodológica que guía esta indagación, parte de la hipótesis de que los agentes sociales, al tiempo que son influenciados o incluso determinados por estructuras, tienen la capacidad de influir en la sociedad mediante el uso de las reglas y recursos a su disposición (Giddens, 1984).

A partir de este trasfondo teórico, estudiamos el contenido de las respuestas presentadas por los normalizadores no estatales que participaron en el borrador de la consulta de 2013. Específicamente, aquí se analiza la influencia de AICPA, GRI, SASB e IFAC como actores estratégicos (Giddens, 1984, 1990) que gracias a su posición diferenciada de la mayoría de participantes, y a su conocimiento y experiencia en procesos de estandarización, tuvieron mayores posibilidades de influir sobre la definición del contenido final del marco. Para destacar este papel, a continuación se identifica el impacto de sus comentarios frente a la consulta (CD) de 2013, señalando cómo su posición fue considerada de

manera especial para definir los principios y contenidos del marco y los estándares que a futuro puedan emitirse a partir del mismo.

3.5 Algunos cambios introducidos al Marco Internacional para la Información Integrada, a través de las cartas de comentarios enviadas por organismos no estatales

En esta sección analizamos las observaciones y comentarios realizados por organismos no estatales a cargo de tareas de estandarización, y contenidos en las cartas de comentarios dirigidas al IIRC durante la consulta de 2013. En este caso, hacemos referencia a organismos profesionales y *standard-setters* participantes en la formulación del IIRF.

3.5.1 Un marco conceptual basado en Principios

El enfoque basado en principios (*principles-based*) permite la aplicación de normas contables a países con diversas tradiciones y condiciones institucionales, gracias a su flexibilidad (Carmona & Trombetta, 2008). Además, se considera que un sistema basado en principios hace referencia a interpretaciones básicas que por su jerarquía superior, dominan cualquier otra regla establecida en la norma (Carmona & Trombetta, 2008). Así pues, los sistemas basados en principios establecen normas genéricas convenientes al propósito de entregar un marco general, a partir del cual puedan desprenderse reglas específicas a futuro. A diferencia de los sistemas basados en reglas, un marco basado en principios no aborda todos los temas en detalle. En su lugar, define conceptos con cierta amplitud a la vez que ambigüedad, de modo que los estándares que se desprendan a partir de él, puedan regirse bajo su influencia.

Como veíamos en el apartado 3.2, las organizaciones tienen cierta preferencia a demarcar sus propias reglas (auto-regulación) y a ajustarlas luego a conveniencia de sus intereses y recursos (*soft law*). Esta práctica

convergente con estándares basados en principios, hace deseable el someterse a estándares de buenas prácticas, ampliamente respaldados por la sociedad; mientras se exhiben públicamente los esfuerzos realizados por observar un comportamiento ético y responsable, a través por ejemplo, de los informes corporativos.

En primer lugar, y ya que un planteamiento fundamental del IIRF es su definición como marco "basado en principios", en lugar de "basado en reglas" (IIRC, 2013a, 2013b; Cheng *et al.*, 2014), éste es un elemento clave a la hora de establecer la relevancia de los cambios planteados. Aunque la preferencia por este posicionamiento, ya aparecía por ejemplo, en el Informe Trueblood emitido por el AICPA en 1973 (Zeff, 1999; Damant, 2003), su consideración en el IIRF refleja una tendencia guiada por demandas internacionales que abogan por el establecimiento de estándares lo menos prescriptivos posibles y administrados en un ámbito de regulación privada.

Frente a este tema, instituciones como el AICPA (ref. 120⁸), *Climate Disclosure Standards Board* (CDSB) (ref. 193) e IFAC (ref. 219), en sus respuestas al CD de 2013, previenen acerca de la utilización de un lenguaje prescriptivo y contrario al espíritu de un marco basado en principios, por lo que sugieren evitar términos como "cumplir" y "requisitos", y en su lugar, emplear otros que indiquen la necesidad de "aplicar" los principios correctamente. El AICPA además, apoya un marco de indicadores no específicos o métodos de medición, considerando importante que sea el propio mercado quien los desarrolle. En su carta, el AICPA expresa que su posición frente a este aspecto, busca que sean las organizaciones las que determinen el mejor enfoque para la presentación

⁸ Los números de referencia indicados como "ref." corresponden a la codificación asignada por el IIRC a las comunicaciones recibidas en respuesta al CD de 2013. Todas las cartas de comentarios y cuestionarios enviados por los participantes pueden consultarse en "[Submissions to the Consultation Draft of The International <IR> Framework](#)" en el sitio web del IIRC (IIRC, 2013g).

de informes, sin que haya de por medio una temprana intervención reguladora que pueda frenar la innovación.

Por su parte, el *Integrated Reporting Committee* (IRC) de Sudáfrica (ref.189), apoya el enfoque basado en principios, indicando que el mismo debe partir del enfoque de "aplicar o explicar". Dada la experiencia de IRC en requerir la adopción de la IR en las compañías cotizadas, resulta de especial relevancia su respaldo a la orientación planteada para el marco. Orientación, que pretende establecer un adecuado equilibrio entre proporcionar orientación a los preparadores y permitirles flexibilidad para la innovación en la presentación de informes.

SASB (ref. 048) por su parte, se une al grupo de los organismos que avalan un “*principles-based approach*”, al afirmar que este proyecto de marco basado en principios, complementa su propio enfoque y es además compatible con las normas de divulgación pública que rigen los mercados de capitales de los Estados Unidos.

Estas consideraciones fueron recogidas en los apartados 1.17 y 1.18 acerca de la definición del IIRF como marco basado en principios.

A continuación, el cuadro 1 señala en primer lugar, las posiciones defendidas en las respuestas analizadas, luego, la versión del borrador del marco sometido a consulta en 2013, y finalmente, el contenido definido en el IIRF para el aspecto estudiado.

Cuadro 1. La influencia de organismos privados sobre la definición del enfoque basado en principios del marco conceptual

Cartas de Comentarios:

AICPA: Es importante para el mercado, evolucionar y determinar el mejor enfoque de rendición de informes sin la temprana intervención regulatoria que podría estancar la innovación (ref. 120).

IRC: Si bien estamos de acuerdo con el enfoque de los requisitos basados en principios, nos gustaría señalar el uso inconsistente de tipo de letra imperativa y negrita en el Marco. Varias de las frases / párrafos en negrita

incluyen ejemplos de un contexto probable o de orientación explicativa, en lugar de una declaración clara de lo que se requiere (véase también la pregunta 24 a este respecto).

Dado que muchas compañías están aún en la primera fase de su proceso de presentación de informes integrados, sugerimos que se adopte el enfoque de "aplicar o explicar" para los requisitos basados en principios que figuran en el Marco (ref. 189).

CDSB: Nos preguntamos si el uso de "*principles-based*" y "*requirements*" en la misma frase mezcla dos conceptos que son más útiles e instructivos cuando se mantienen separados. Sugerimos que lo que podrían dar a entender es que las empresas están obligadas a aplicar los principios establecidos en el Marco con el fin de cumplir con los requisitos (ref. 193).

SASB: El enfoque basado en principios del borrador IRF complementa el enfoque del SASB (ref. 048) (...) Este enfoque también es consistente con las reglas de divulgación pública en los mercados de capitales de los Estados Unidos.

Tratamiento en el borrador (IIRC, 2013a):

1.11 Toda comunicación que se considere preparada de conformidad con el Marco debería aplicar todos los requisitos basados en principios identificados en cursiva (**teniendo en cuenta el contenido del Marco en su conjunto, incluidos los conceptos fundamentales explicados en el Capítulo 2**)⁹, a menos que: En la medida en que la falta de datos fiables, las prohibiciones legales específicas o el daño competitivo resulte en una incapacidad para revelar información material.

1.12 Cuando la falta de datos confiables, prohibiciones legales específicas o daño competitivo resulte en una inhabilidad para revelar información material, un informe integrado debe:

- Indicar qué información se ha omitido
- Explicar la razón por la cual la información ha sido omitida
- En el caso de la no disponibilidad de datos, identificar los pasos seguidos para obtener los datos y el plazo esperado para hacerlo (IIRC, 2013a, 8).

Tratamiento en la versión oficial del marco (IIRC, 2013b):

1.17 Cualquier comunicación que pretenda ser un informe integrado y hacer referencia al Marco, debe aplicar todos los requisitos identificados en letra negrita y cursiva, excepto si:

- La falta de disponibilidad de información confiable o prohibiciones legales específicas resultan en una incapacidad para divulgar información importante.
- La divulgación de información material puede causar un perjuicio competitivo significativo (Ver párrafo 3.51).

⁹ Los subrayados son nuestros. Su propósito, es destacar los distintos puntos analizados. El texto en negrita pretende además resaltar los extractos eliminados de la versión final del marco publicada en diciembre de 2013.

1.18 En el caso de la no disponibilidad de información confiable o prohibiciones legales específicas, un informe integrado debe:

- Indicar la naturaleza de la información que se ha omitido.
- Explicar la razón por la que se ha omitido.
- En caso de no disponer de los datos, identifique las medidas adoptadas para obtener la información, y el plazo previsto para hacerlo (IIRC, 2013j, 9).

Como puede observarse, hubo un cambio de enfoque entre los alcances de un marco basado en principios, implicados en el texto del CD y la definición de este concepto bajo el IIRF. En términos generales, se pasó de la demanda de aplicar todos los requisitos señalados sin excepción, a la solicitud de aplicar todos los requisitos disponibles, siempre que no se cause daño a la compañía, ni se pasen por alto las prohibiciones legales. Esto, representa una mayor flexibilidad, aun tratándose de un marco basado en principios.

Además, la versión definitiva del marco ya no habla de señalar qué información ha sido omitida, sino que en su lugar, se limita a solicitar que se indique la naturaleza de la misma. En consecuencia, además de valerse de la flexibilidad del enfoque adoptado para el IIRF, el carácter auto-regulatorio de los estándares producidos por organismos no estatales, ofrece la garantía de dar cierto margen del que no sólo toman ventaja la experimentación e innovación, sino la facilidad de adaptación a los medios disponibles para “aplicar y explicar” ciertos patrones de divulgación. Esto, mientras se omite información que puede ser material para los *stakeholders* y la sociedad, lo que en cierto modo debilita el propósito inicial de que la IR estuviese pensada para narrar una historia de creación de valor en el tiempo, limitando así potencialmente, la revelación de información de manera transparente e integral.

3.5.2 El Informe Integrado como informe independiente

En cuanto a la definición y presentación del IR, el borrador de consulta definía el informe integrado como el informe principal de las organizaciones. No obstante, la declaración de que el IR sería un informe

independiente (IIRC, 2011a; 2013a), no se mantiene en la versión del marco de diciembre de 2013. Así en los apartados 1.12 a 1.16, se señala un cambio de orientación en este sentido. Este cambio consiste en retirar la pretensión de que el IR sea un informe único o autónomo (apartado 1.18 del borrador, IIRC 2013a), pasando a considerarse que puede ser una parte distinguible contenida en otro informe (apartado 1.15 del IIRF, IIRC 2013b).

Al revisar qué respuestas tuvieron influencia directa sobre el concepto del IR como único informe, encontramos que el AICPA (ref. 120) señala en su carta, que a algunas empresas les puede resultar más apetecible aplicar el proceso IR a canales de información corporativa ya establecidos, y por tanto, éstas pueden querer incorporar los elementos del marco en sus estructuras de presentación de informes voluntarios ya existentes; tarea distinta a la de elaborar un informe integrado independiente y separado. Esta misma preocupación, acerca de la presentación independiente del informe, también fue manifestada en la carta del IFAC (ref. 219). En respuesta a estas inquietudes, el marco cambió la definición del informe integrado como informe independiente que debería ser preparado anualmente, indicando ahora en el punto 1.15 del marco, que un IR puede ser bien, un informe independiente, o incluirse como parte “distinguible, prominente y accesible” de otro informe o comunicación (IIRC, 2013b).

Los siguientes apartados consignados en el Cuadro 2, permiten visualizar el hallazgo señalado:

Cuadro 2. La influencia de organismos privados sobre el concepto del Informe Integrado como informe independiente

Cartas de Comentarios:

AICPA: Algunas compañías pueden encontrar más apetecible aplicar el proceso IR a canales de información corporativa ya establecidos, y como resultado desear incorporar los elementos de contenido de IR en sus actuales estructuras de divulgación voluntaria, esto, en lugar de desarrollar por separado un informe independiente (ref. 120).

IFAC: Las organizaciones no necesariamente necesitan desarrollar informes separados/independientes para alcanzar los objetivos de la información integrada. En su lugar, éstas podrían también trabajar sobre informes ya existentes, tales como el informe anual, o como parte del informe de la administración (ref. 219).

Tratamiento en el borrador (IIRC, 2013a):

1.18 (...) se espera que se prepare un informe integrado anual independiente de acuerdo con el ciclo de informes financieros reglamentario (...) (IIRC, 2013a).

Tratamiento en la versión oficial del marco (IIRC, 2013b):

1.15 Un informe integrado puede ser tanto un informe independiente o incluirse como una parte distinguible, destacada y accesible de otro informe o comunicación. Por ejemplo, puede incluirse al principio de un informe que también incluya los estados financieros de la organización (IIRC, 2013j, 9).

En línea con lo anterior, y respecto de si hablar de IR es hablar de “*One Report*”, Tweedie y Martinov (2015) consideran que ya que el libro del mismo título, de autoría de Eccles y Krzus (2010), antecede la existencia del IIRC, y dado que el IR se ha desarrollado a través de su propio proceso de discusión y consulta, no puede suponerse claramente que dicho término pueda representar, ni el concepto de IR del IIRC ni la agenda de este organismo. No obstante, el concepto de IR ha estado estrechamente relacionado hasta ahora con la imagen de un informe único e independiente (Eccles & Krzus, 2010; Simnett & Huggins 2015; Rowbottom & Locke, 2016), incluso antes de la introducción del IIRC, bajo informes de CSR (Kolk, 2003, 2010). En consecuencia, es importante explorar hasta qué punto este concepto y la información divulgada a partir del mismo, deben ser sinónimo de usar sólo un documento para presentar bajo un único informe todo el contenido de sostenibilidad (económico, social, medioambiental y de gobierno corporativo) de las organizaciones.

En cuanto al número de documentos en los que debe ser presentado el informe o los contenidos relativos a IR, el trabajo empírico realizado en el capítulo 5, permitió observar de manera adicional a los hallazgos que allí se señalan, cómo siete de las compañías analizadas y

que hicieron parte del programa piloto, presentaron su información anual de 2011, en dos o más documentos. Cinco de ellas, auto-declaran o califican sus informes como un informe integrado (AngloGold Ashanti, Terna, Gold Fields, Aegon y CLP Holding). Con respecto a este hallazgo, KPMG (2011b) afirma que presentar el IR en un único documento no es un requisito: no obstante, las empresas que intentan utilizar sus informes integrados para cumplir con las obligaciones reguladoras, tienden generalmente a producir un documento único, ya sea impreso en papel o basado en una aplicación web. No obstante, las compañías Anglo Gold Ashanti y Gold Fields, ambas reguladas bajo el código King, forman parte de aquellas que prefirieron usar dos o más documentos para reportar sus IRs.

El IR como informe producido de manera unificada no puede ser sólo una yuxtaposición de distintas categorías que antes permanecían aisladas, sino más bien una narrativa consolidada del desempeño corporativo (Jensen & Berg, 2012; Zicari, 2014). Lo que el concepto de IR debe transmitir en consecuencia, no es precisamente que sea necesario equiparar IR a la producción de un solo informe; sino más bien, a la concepción de que toda la información publicada debe ser producida como resultado de un proceso que permita una clara alienación e interconexión (principio de conectividad), a través de referencias a los distintos componentes del informe, o a informes adicionales más detallados (Hindley & Buys, 2012). Esta práctica se orienta a la generación de información, de manera que ésta exprese una conexión interna de las unidades funcionales del negocio y de su cadena de valor en conjunto. Flower (2015) y Thomson (2015) llaman precisamente la atención sobre las verdaderas posibilidades y la propiedad de que IR deba traducirse en un único documento.

Sobre este mismo aspecto, relacionado con la forma y presentación del IR, el GRI (ref. 249) considera que el texto del borrador posiciona a este informe, como un reporte adicional a los ya existentes, incluso potencialmente, como un resumen estratégico. De ser así, su valor,

alcance y competencias tendrían que ser discutidos y definidos con precisión, tanto por quienes reporten información, como por el público primario del IR: “los proveedores de capital financiero”, representando de otra manera, una carga adicional para las empresas.

Consideramos que este comentario hecho por el GRI, obtuvo una clara réplica por parte del IIRC, la cual se refleja en la actual declaración del apartado 1.13 del IIRF, en el que se indica que un IR debe ser una comunicación identificable como tal y que este informe debe ser más que un resumen de la información incluida en otras comunicaciones. El cuadro 3, presentado a continuación, sintetiza este hallazgo:

Cuadro 3. La influencia de organismos privados sobre el concepto del Informe Integrado como comunicación diferenciada de otros informes

Cartas de Comentarios:

GRI: El texto posiciona a un informe <IR> como un informe extra, potencialmente como un resumen estratégico. Como tal, su valor, enfoque y atribuciones tienen que ser discutidos y definidos de manera precisa por parte de los emisores del informe y su principal audiencia (los proveedores de capital, tal como se menciona en 1.7). De otra manera, la preparación de un informe basado en <IR> representará un peso extra injustificado para los emisores, y podría dificultar su combinación con las necesidades de los informes vigentes en la actualidad y con las nuevas regulaciones sobre información en varios países alrededor del mundo (ref. 249).

Tratamiento en el borrador (IIRC, 2013a):

1.18 El proceso <IR> está destinado a ser aplicado continuamente a todos los informes y comunicaciones relevantes, incluyendo las llamadas de analistas y la sección de relaciones con inversionistas del sitio web de una organización. Además, se prevé que se preparará anualmente un informe integrado independiente, de conformidad con el ciclo reglamentario de presentación de informes financieros. Las empresas pueden proporcionar informes y comunicaciones adicionales (p. ej., estados financieros e informes de sostenibilidad) con la finalidad de cumplir con la normativa o para satisfacer las necesidades de información particulares de diversos grupos de interés. El informe integrado puede incluir vínculos a estos otros informes y comunicaciones. (IIRC, 2013a).

Tratamiento en la versión oficial del marco (IIRC, 2013b):

1.13 Un informe integrado debe ser más que un resumen de información dentro de otra forma de comunicación (p.ej. estados financieros, un informe de sostenibilidad, llamadas de analistas, o en un sitio web); más bien, se hace explícita la conectividad de la información para comunicar cómo se crea valor a lo largo del tiempo (IIRC, 2013j, 9).

3.5.3 El Informe Integrado como proceso

En cuanto a la definición de la IR, el borrador la concebía como un proceso y no sólo como una comunicación. No obstante, esta visión desaparece en el Marco conceptual, y al parecer la carta dirigida por IFAC (ref. 219) tuvo ascendencia sobre este cambio en particular.

A este respecto, esta carta critica el que se califique a la IR como proceso, al menos, mientras no se haya definido claramente qué significa la expresión: "el proceso del marco integrado", y en consecuencia, qué es exactamente aquello que debe ser aplicado continuamente a todos los informes y comunicaciones. Es posible entonces, que a este comentario debamos el que la visión de la IR como proceso no haya sido mantenida en la versión oficial del marco. Este hecho se constata en la eliminación del contenido de los puntos 1.2 y 1.18 que contenían esta definición.

IFAC consiguió un impacto adicional respecto de los objetivos del marco, y el mismo está directamente vinculado a su intención de cuestionar el enfoque de la IR como proceso. Su carta de comentarios sugirió enmendar el objetivo del IIRF, cambiando el texto del párrafo 1.9, al considerar que el propósito primario del marco debería ser ayudar a las organizaciones a establecer o determinar el contenido de sus informes, antes que a desarrollar su proceso de Información Integrada. En consideración a esta posición, el apartado 1.3 actualmente señala que el propósito de este marco es establecer los principios rectores y elementos que rigen el contenido global de un informe integrado, y explicar los conceptos fundamentales que lo sustentan.

Veamos los cambios señalados, a continuación en el cuadro 4:

Cuadro 4. La influencia de organismos privados sobre el concepto del Informe Integrado como proceso

<p>A. El concepto de Informe Integrado como proceso:</p> <p>Cartas de Comentarios:</p> <p>IFAC: Ya que el Marco no define “proceso de información integrada”, no es claro qué exactamente debe ser aplicado de manera continua a todos los informes y comunicaciones relevantes (...) En su lugar, podría considerarse el uso de un término alternativo (ref. 219).</p> <p>Tratamiento en el borrador (IIRC, 2013a):</p> <p>1.2 <IR> es un proceso del que se deriva una comunicación de una empresa, que se manifiesta en un informe integrado periódico sobre la creación de valor a lo largo del tiempo (IIRC, 2013a).</p> <p>1.18 El proceso <IR> está destinado a ser aplicado continuamente a todos los informes y comunicaciones relevantes, incluyendo las llamadas de analistas y la sección de relaciones con inversionistas del sitio web de una organización. (IIRC, 2013a).</p> <p>Tratamiento en la versión oficial del marco (IIRC, 2013b):</p> <p>El contenido de los apartados 1.2 y 1.18 señalados anteriormente, fue eliminado de la versión definitiva del marco.</p> <p>B. El objetivo de asistir a las empresas con el proceso de IR:</p> <p>Cartas de Comentarios:</p> <p>IFAC: Enmendar el Objetivo de este Marco. Nosotros creemos que el objetivo primario de este marco es asistir a las organizaciones en el establecimiento o determinación del contenido de su informe integrado, antes que en el desarrollo de su <u>proceso</u>¹⁰ de información integrada. Por lo tanto, el texto del apartado 1.9 debe ser cambiado en consecuencia (ref. 219).</p> <p>Tratamiento en el borrador (IIRC, 2013a):</p> <p>1.9 El propósito del Marco es asistir a las empresas con el proceso de <IR> (IIRC, 2013a).</p> <p>Tratamiento en la versión oficial del marco (IIRC, 2013b):</p> <p>1.3 El propósito de este Marco es establecer Principios y Contenidos que rijan el contenido global de un informe integrado, y explicar los conceptos fundamentales que lo sustentan (IIRC, 2013j, 8).</p>

¹⁰ La palabra “proceso” aparece subrayada en la carta enviada por el IFAC.

Aunque en el Glosario del marco (IIRC, 2013b), *Integrated Reporting* sigue siendo definido como proceso, las demás referencias a la IR que aparecían en el CD y que estaban vinculadas con la idea de proceso, fueron eliminadas, manteniéndose sólo las alusiones relativas al “proceso de determinación de asuntos materiales” y el “proceso de creación de valor”.

3.5.4 El público destinatario de la Información Integrada

Finalmente, analizamos la definición del público destinatario del informe y su impacto sobre el concepto de materialidad. En nuestra investigación encontramos que el IFAC consideró oportuno que cada organización a partir de sus circunstancias particulares, determine cuáles deben ser los usuarios previstos de su informe integrado. El AICPA por su parte, apoya el contenido de los párrafos que van del 1.6 al 1.8 del borrador, los cuales identifican a los proveedores de capital financiero como el público principal del IR. En consonancia con el AICPA, GRI señala estar de acuerdo con que la audiencia principal del IR sean los proveedores de capital financiero y recomienda además, que el principio de materialidad se centre en sus intereses. Posición a la que se suma el SASB (ref. 048), al opinar que al igual que ocurre con los *SEC filings* presentados por las compañías que cotizan en bolsa en los Estados Unidos, es necesario que el IR esté destinado al beneficio de los inversores y proveedores de capital financiero.

Observamos en consecuencia, cómo, tras la consulta, el IR tiene como objetivo principal, el explicar a los proveedores de capital, cómo la organización crea valor a lo largo del tiempo.

Cuadro 5. La influencia de organismos privados sobre el objetivo del Informe Integrado como proceso

Cartas de Comentarios:

IFAC: Recomendamos que cada organización determine cuáles son los destinatarios de un informe integrado (ref. 219).

AICPA: Apoyamos los apartados 1.6 - 1.8 que identifican a los proveedores de capital financiero como la audiencia primaria de <IR> (ref. 120).

GRI: GRI recomienda incluir la siguiente frase en 3.23: Los primeros destinatarios de un informe integrado son los proveedores de capital financiero (ref. 249).

Tratamiento en el borrador (IIRC, 2013a):

1.7 Aunque los proveedores de capital financiero son los principales usuarios del informe, un informe integrado y otras comunicaciones resultantes de <IR> beneficiarán a todas las partes interesadas en la habilidad de una organización para crear valor a lo largo del tiempo, incluyendo empleados, clientes, proveedores, socios comerciales, las comunidades locales, los legisladores, los reguladores y los encargados de formular políticas (IIRC, 2013a).

Tratamiento en la versión oficial del marco (IIRC, 2013b):

1.7 El objetivo principal de un informe integrado es explicar a los proveedores de capital financiero cómo la organización crea valor a lo largo del tiempo. Por lo tanto, contiene información relevante, tanto financiera como de otro tipo (IIRC, 2013j, 8).

1.8 Un informe integrado beneficia a todos los grupos de interés interesados en la habilidad de la organización para crear valor a lo largo del tiempo, incluyendo empleados, clientes, proveedores, socios, comunidad local, legisladores, reguladores y políticos (IIRC, 2013j, 8).

3.5.5 El concepto de Materialidad bajo la Información Integrada

El concepto de materialidad fue un asunto ampliamente discutido durante la consulta. En general, las cartas de comentarios señalan aspectos como la tensión que este informe puede suscitar entre concisión e información completa, y la necesidad de definir si los asuntos materiales habrían de orientarse hacia los intereses de los proveedores de capital o de los *stakeholders* en su conjunto; pero además a través de estas cartas se llama la atención sobre la proliferación de distintas definiciones sobre materialidad, con enfoques divergentes. A este debate podrían atribuirse dos importantes cambios: (1) el que a pesar de la intención de formular un concepto de materialidad, distinto a los usados en los informes financieros y de sostenibilidad (IIRC, 2013e), el marco finalmente haya eliminado los puntos 3.23 y 3.24 del CD (*Materiality Definition*), que

aportaban una definición particular sobre materialidad en el contexto de IR; y (2) la separación de los principios de materialidad y concisión en la versión oficial del IIRF (IIRC, 2013b), antes tratados de manera conjunta en el *draft* de 2011 (IIRC, 2011a), en el *Background Paper* sobre materialidad (IIRC, 2013e) y en el borrador del IIRF consultado en 2013 (IIRC, 2013a).

Adicionalmente, los organismos analizados influyeron en los ajustes hechos a la sección 3 del marco (*Guiding Principles*), tras discutir sobre quién debería encargarse de evaluar los asuntos materiales (CDP, ref. 280), y solicitar que se aporten referencias respecto de la magnitud y probabilidad de ocurrencia de eventos materiales, antes incluida en el apartado 5.3 del borrador (AICPA ref. 120; IFAC ref. 219). En respuesta, el apartado 3.22 fue enmendado y las secciones 5B “El proceso de determinación de los asuntos materiales” y 5G “Límite del informe”, actualmente forman parte de la sección 3D “Materialidad”.

También como consecuencia de la consulta, el marco ha mantenido el enfoque de priorizar la entrega de información a los proveedores de capital, dejando esta vez a los demás grupos de interés como beneficiarios de los informes, siempre que éstos se interesen en la habilidad de la organización para crear valor en el tiempo.

Los cambios en aspectos clave del marco que aquí identificamos y su conexión con las cartas enviadas por los organismos analizados, dan cuenta de que algunos grupos o individuos cuentan con posiciones aventajadas frente al proceso de producción de un estándar, derivadas de la posición de los participantes en sus propios contextos sociales. Las acciones de estos grupos en particular tienen vastos efectos de amplio alcance tanto en tiempo como en espacio (Giddens, 1984), que afectan distintos contextos, gracias a su poder económico, social, cultural, simbólico y político.

En línea con estos hallazgos, Jupe (2000) concluye que la legitimidad de un *standard-setter* está atada a la aprobación proveniente de un pequeño grupo de participantes en la consulta, considerados como “aliados clave”. Su investigación revela cómo durante el proceso de emisión del *Financial Reporting Standard* No. 1, el ASB se vio obligado a dar un paso atrás en su posición inicial sobre aspectos importantes del estándar, para mantener el apoyo de sus aliados y conseguir la adopción del mismo. En este caso, las firmas de auditoría, los organismos profesionales y los preparadores de informes (calificados como actores clave en el proceso de estandarización), recurrieron a utilizar en sus cartas de comentarios, una retórica de auto-referenciación para convencer al organismo estandarizador, de enmendar el estándar consultado de acuerdo a sus propios objetivos. Dichos argumentos consistieron principalmente, en relatar las prácticas aplicadas por las empresas que firmaron estas cartas, contando en algunos casos, su forma “creativa” de cumplir con el estándar. Por su parte, las firmas de servicios y cuerpos profesionales usaron este mismo tipo de argumentos para legitimar las prácticas de sus clientes o miembros, a quienes avalan.

3.6 Respaldo Institucional a la Información Integrada

El análisis hecho permite constatar que tanto la evolución, como la fase actual de desarrollo de la IR, son un asunto de interés para destacadas instituciones y actores de diversa naturaleza, con una importante influencia en el campo de la normalización de estándares corporativos. En consecuencia, el IIRC y la red de instituciones de la que forma parte, trabajan actualmente y de manera mancomunada, en cerrar la brecha hacia la adopción generalizada de la IR como la norma de presentación de informes. Esta es una tarea desafiante, si se tiene en cuenta que dadas las diferencias entre las normativas contables y culturas organizacionales de cada país, conseguir este objetivo puede tomar distintos caminos y tiempos en cada caso (Krasodomska, 2015).

Precisamente en este camino, a partir de 2012, el IIRC ha suscrito una serie de Memorandos de Entendimiento (MoU) con distintos cuerpos de estandarización. Varios de estos acuerdos se han firmado con las instituciones analizadas en el presente capítulo. Así, en septiembre de 2012, IFAC e IIRC publicaron un primer MoU, en el que afirman tener una visión compartida acerca de la evolución de la información corporativa y reconocer la importancia de emprender esfuerzos conjuntos para promover la presentación de informes integrados (IIRC & IFAC, 2012). Luego, en febrero de 2013, el GRI y el IIRC firmaron un segundo MoU, que tiene por objetivo alcanzar la armonización y claridad en las estructuras de información corporativa, mediante la cooperación, coordinación y alineación de sus enfoques y actividades (IIRC & GRI, 2013).

Durante el resto del año 2013, el IIRC firmó otros MoU con la Fundación IFRS (IIRC & IFRS, 2013), CDP y CDSB (IIRC & CDP/CDSB, 2013), WICI (IIRC & WICI, 2013), *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD) (IIRC & WBCSD, 2013), *the United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) (IIRC & UNCTAD, 2013), SASB (IIRC & SASB, 2013) y *Global Initiative for Sustainability Ratings* (GISR) (IIRC & GISR, 2013). Todos éstos, afirman tener el objetivo de articular las bases y principios generales en pro de la colaboración y alineación entre las partes, promoviendo una armonización mundial en pro de la IR.

La firma de Memorandos de Entendimiento es un componente clave en la estrategia de desarrollo del IIRC por conseguir un mayor impulso favorable a los objetivos fijados (Humphery *et al.*, 2016). Los MoU firmados por el IIRC con distintos organismos de contabilidad, cuerpos normalizadores y otros tantos posibles colaboradores, otorgan un nivel adicional de formalización a los acuerdos consolidados previamente para convertir a la IR en el informe principal de las organizaciones.

Además de estos organismos con los que ya se han firmado acuerdos formales de colaboración, otras instituciones nacionales y supranacionales, como ISO y IASB, trabajan junto al IIRC para producir un único conjunto de principios y elementos de contenido. Al mismo tiempo, un grupo de empresas e instituciones líderes en su campo, entre estos, ONG's, organismos de estandarización y la academia, concentran esfuerzos por construir un marco globalmente aceptado (IIRC, 2012a).

La alineación reclamada por estos organismos responde a un cambio de estrategia por parte de las instituciones que respaldan al IIRC. Hasta finales de la primera década del 2000, grandes recursos y esfuerzos estuvieron dispersos alrededor de objetivos que hoy se aúnan en uno común: la estandarización convergente de distintas prácticas de presentación de informes. Como resultado en este cambio de visión, la meta actual consiste en atraer la adopción global de la IR, materializada en un marco, cuyo alcance de aplicación sea superior al que antes hayan tenido otras directrices. Al tiempo que los MoU firmados consolidan de manera explícita la existencia de una red que respalda y asegura la permanencia de la IR, éstos, también significan acuerdos implícitos que señalizan el respeto del lugar que otros agentes ya habían ganado en el orden social relativo a los estándares de información corporativa (Humphery *et al.*, 2016). Un pacto entre caballeros que aseguraría a otros organismos estandarizadores, la pervivencia de su papel en el espacio regulador.

El IIRC en consecuencia, no ha sido creado para remplazar a otros organismos estandarizadores. Por el contrario, la investigación realizada revela que el propósito de su creación es alinear los desarrollos realizados en distintos frentes o estándares de rendición de cuentas, dando continuidad a otros proyectos de estandarización sobre los contenidos que un IR ha de incluir.

La IR no es precisamente producto de una transición natural hacia el futuro en la rendición de cuentas. En su lugar, nuestro análisis permite

concluir que el movimiento alrededor de la IR, corresponde a una estrategia que busca asegurar el destino de la información corporativa, a través de garantizar el lugar de los organismos que han liderado el establecimiento de estándares de información financiera, de sostenibilidad y de gobierno, y que colaboran con el IIRC. Lo que significa controlar con mayor eficacia y a más largo plazo el espacio regulador relativo a estándares de información corporativa. Con lo que en consecuencia, la visión y los intereses que estas instituciones defienden, tendrán mejores posibilidades de sobrevivir.

En el camino de trabajar por la adopción global del IIRF, en junio de 2014, el IIRC lanzó *the Corporate Reporting Dialogue* (CRD)¹¹ durante la Conferencia Anual de *the International Corporate Governance Network* (ICGN), celebrada en Ámsterdam. Los organismos participantes de esta iniciativa son hasta ahora CDP, CDSB, las agencias estadounidenses FASB y SASB, *the International Public Sector Accounting Standards Board* (IPSASB), los reguladores internacionales de normalización ISO, de informes de sostenibilidad GRI e información financiera IASB, y por supuesto, el IIRC. La unión de estas organizaciones bajo esta plataforma, tiene el propósito de desarrollar un "*paisaje de información corporativa*" que ponga de relieve la conectividad de los actuales marcos y estándares de información, y su importancia para la IR, y que por tanto, facilite las posibilidades para su adopción global.

El CRD es un paso más en el propósito de cerrar la brecha hacia la aplicación generalizada de la IR. Su tarea, tal como lo declara el IIRC, es asegurar el predominio de los inversores institucionales como su público destinatario, y su propósito general, trabajar en el objetivo común de responder a las demandas del mercado, a partir de la alineación tanto de la dirección, como del contenido y proceso de desarrollo de los marcos liderados por las organizaciones participantes.

¹¹ Para más información, ver: [Corporate Reporting Dialogue](#).

3.7 Conclusiones y Reflexiones

La información corporativa es actualmente un tema de interés general, no sólo para los proveedores de capital y administradores, sino también para un grupo cada vez más amplio de partes interesadas, por lo que puede decirse que la divulgación de la información empresarial es un asunto de política internacional. Este hecho ha propiciado, que principalmente en los últimos años, algunos organismos e instituciones no gubernamentales hayan ganado importante terreno en la tarea de sugerir, definir y supervisar la generación de estándares financieros y no financieros, que actualmente resultan esenciales en la propia evolución de la IR.

Como resultado, la estandarización y definición de principios para la preparación y presentación de la información que divulgan las empresas, está liderada actualmente por organismos de naturaleza privada. Entre ellos destacamos el impacto del AICPA y el FASB, ambos con una larga tradición en el encargo de proyectos sobre información corporativa, el GRI y sus ampliamente conocidos estándares de sostenibilidad, y el IASB, que con sus normas internacionales de información financiera, lidera un proceso de armonización internacional impensable hace solamente unos años.

En esta misma senda, y a pesar de ser un fenómeno reciente, la IR ha conseguido generar un fuerte impulso a su alrededor. En el pasado, la información sobre CI, CSR, gobierno, los temas financieros, y otras declaraciones específicas, se encontraban en el centro de atención; pero en la actualidad, el interés de diversas partes interesadas (principalmente, la administración de las organizaciones, los accionistas e inversores institucionales, las ONG, las firmas contables profesionales, los organismos de normalización y la academia) se concentra en la IR.

El IIRC es resultado de experiencias anteriores de otros formuladores de políticas no estatales y, en consecuencia, el IIRF

corresponde a la evolución de marcos previos diseñados principalmente sobre bases no obligatorias, planteados desde las dimensiones financiera, social y ambiental (Rowbottom & Locke, 2016; Abhayawansa, 2014). Podría decirse que la IR es una nueva tendencia que bebe de fuentes ya establecidas. Esto hace, que su marco sea el receptor de desarrollos e intereses que intentan esta vez un impacto más duradero y de mayor alcance. En este sentido, consideramos que un proceso de institucionalización como la formación del IIRC está profundamente afectado por las estrategias de sus fundadores, y por los intereses que éstos tienen en que se reproduzcan las relaciones de poder pre-existentes (Brown *et al.*, 2009; Rowbottom & Locke, 2016). De otro modo, estaríamos observando ahora mismo, un proceso de desarrollo menos intensivo y con menores posibilidades de alcanzar un modelo de presentación de informes corporativos aplicable a nivel global.

El análisis realizado en esta parte de la investigación, constata el impacto de algunos organismos no estatales como GRI, AICPA, IFAC, SASB y A4S en la formación del IIRC, y en particular, en el desarrollo de los principios rectores del IIRF. Los cambios conseguidos por las comunicaciones estudiadas, permiten vislumbrar el papel decisivo de los participantes analizados en el contenido del marco. Principalmente, destacamos cómo estos organismos han influido a la hora de decidir puntos esenciales relativos a la definición del IR, el objetivo del marco y el público al que debe dirigirse. Y cómo, actualmente, el movimiento hacia la adopción general de estos informes continua abriéndose camino a partir de suscribir memorandos de entendimiento y alianzas entre organismos transnacionales de estandarización. Estrategias que lejos de desafiar los dominios de instituciones precedentes como el GRI, buscan construir una red estable y sólida de apoyo a las iniciativas sobre IR. De este modo, a partir de la experiencia previa de otros organismos, el IIRC pretende asegurar su supervivencia y la de sus estándares de rendición de cuentas (Humphrey *et al.*, 2016).

La pregunta que queda abierta, es si estos esfuerzos y la experiencia de la red que rodea al IIRC, constituyen la suficiente garantía para el éxito de la IR como nuevo estándar mundial de facto, y la consiguiente posibilidad de alcanzar el carácter de norma de obligatorio cumplimiento en distintos países.

Consideramos importante que la academia continúe trabajando en este tipo de análisis al rededor del proceso de desarrollo que lleva a cabo el IIRC, atendiendo especialmente, la evolución de su marco conceptual, tanto a partir de la contribución que pueda hacerse desde distintos análisis teóricos, como a través de trabajos empíricos que permitan estudiar desde distintas perspectivas, las posibilidades de futuro de la IR y sus consecuencias para las organizaciones, la sociedad, el medio ambiente y la economía global.

| Segunda Parte |
INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

| Capítulo 4 |

**EXPERT KNOWLEDGE BEHIND
THE INTERNATIONAL INTEGRATED REPORTING FRAMEWORK:
THE ROLE OF PROFESSIONALS, REGULATORS AND ACADEMICS**

4. EXPERT KNOWLEDGE BEHIND THE INTERNATIONAL INTEGRATED REPORTING FRAMEWORK: THE ROLE OF PROFESSIONALS, REGULATORS AND ACADEMICS

4.1 Introduction

As we posit in the literature review (see Chapter 1), research on lobbying on standardization processes has received tremendous interest in recent decades (Georgiou, 2004; Morley, 2016). However, while concerns on the development of financial information standards have been widely looked into by academic literature, possibly due to the intensity in the production and re-edition of mandatory compliance standards (Kenny & Larson, 1993; Tutticci *et al.*, 1994; Larson, 1997, 2002, 2007, 2008; Schultz & Hollister, 2003; Georgiou, 2005; Yen *et al.*, 2007; Giner & Arce, 2012; Jorissen *et al.*, 2012, 2013; Morley, 2016), research on nonfinancial standards does not present a comparable development. It is limited to a small number of publications, many of them in recent years (e.g., Mobus, 2011, 2013; Simnett, 2012). Nonetheless, today, nonfinancial reporting standards have a new impetus, thanks to both the growing interest in the literature and the increase in the volume and relevance of disclosures related to social and environmental content (Gray *et al.*, 2001; Owen, 2006; Mio & Venturelli, 2013).

In addition to this asymmetry, the literature related to corporate standards draws mainly on positive and economic streams, neglecting other approaches such as the psychological (Morley, 2016) or sociological perspectives. In this context, very few works have proposed to study the International Integrated Reporting Framework (IIRF)'s *due process* (Oprisor, 2014, Simnett & Huggins, 2015, Reuter & Messner, 2015), and none of them has so far introduced a sociological analysis as the one proposed in this study.

Thus, this study combines these two approaches scarcely looked into by existing research: (1) the interest in a process related to the establishment of non-financial standards, and (2) a sociological perspective as an alternative way to understand the role of those involved in this type of processes.

The IIRC, officially in charge of establishing voluntary standards to guide IR (de Villiers *et al.*, 2014, Rowbottom & Locke, 2016) was born in an era where corporate standardization had already crossed the limits of state regulation, passing into the hands of transnational, independent and self-regulated organizations (Cashore, 2002; Richardson & Eberlein, 2011). The IIRC is both a collaborative project of previous experiences on non-financial information and a step forward in integrating Environmental, Social and Governance (ESG) information into traditional financial reporting. However, despite the backing of a network of pre-existing and recognized standardization entities and standards where GRI and A4S stand out (IIRC, 2011a; Rowbottom & Locke, 2016; Rivera-Arrubla *et al.*, 2016, 2017), this body does not have legislative authority.

The credibility and continuity of a regulatory body such as the IIRC, as well as the legitimacy of its international standards, depend on the adoption of a due process policy widely embraced by its constituents (Suchman, 1995, Durocher *et al.*, 2007; Durocher & Fortin, 2011). In fact, this type of public consultation has already a certain tradition in organizations such as the IASB (Chee Chiu Kwok & Sharp, 2005; Durocher & Fortin, 2011; Richardson & Eberlein, 2011) and its results can compromise the reputation, independence, power and the existence of the standard-setter (Zeff, 2010). In this case, the IIRC welcomed a legitimization process based on the public interest, in which the policy-making community, the constituents of the IR, drew on experts' knowledge as an important source of legitimacy (Boswell, 2008).

Several constituents of the IIRC have been working on the evolution of the IIRF framework and have actively participated in the

debate generated by the Discussion Paper (DP) and the Consultation Draft (CD). We refer to companies and investors belonging to the pilot program (e.g., Novo Nordisk, Natura, Microsoft), professional bodies (e.g., ACCA, The South African Institute of Chartered Accountants –SAICA-), multinational audit firms (e.g., Grant Thornton, KPMG, PricewaterhouseCoopers, Deloitte, BDO), the academy (e.g., University of São Paulo), and other standard-setters (e.g., GRI and WICI). Some of these have also been part of different instances of the IIRC government, in addition to participating as *lobbying* groups and integrating the work teams that analyzed the results of the consultations and subsequently collaborated in the definition of the final version of the framework¹².

The multiple involvement of actors such as these, with recognized knowledge and experience in standardization, not only gives legitimacy to the IIRC and its framework, but also increases their chances of influencing the due process and influencing the content of the IIRF. Such groups participating with different roles and at different stages of the process are able to gain visibility of their actions vis-à-vis their own target audience, thanks to their advantageous position over those less involved groups.

In this Chapter, we study the comment letters received in the consultations carried out by the IIRC in 2011 and 2013. However, our specific unit of analysis relates to the responses to the 2013 consultation sent by some groups that we consider experts (Giddens, 1990), given their more experienced and structured approach to standard setting (Oprisor, 2014) in other words, professional bodies and firms, regulators and academics. The study of the IIRF from this perspective is new and of great relevance, since the draft served as a basis for the formulation of a conceptual framework that continues evolving and that in the future, will be observed in the issuance of new standards on IR.

¹² Participation consisting of written submissions, position papers, questionnaire responses and being part as a member of the standard-setting board are channels used in formal lobbying (Jorissen, *et al.*, 2012).

The value of this research lies in its potential contribution to the academic literature and aims to achieve the following two objectives:

Firstly, this work studies the IR institutional context and the political nature of the due process followed by the IIRC. The particular approach in this case is to analyze the participation of the groups analyzed as expert actors with a strategic position (Giddens, 1984, 1990) before the standard-setter, which would make the IIRC especially sensitive to their interests (Suchman, 1995). This perspective also allows us to observe new behavior patterns. Among others, the preference of expert lobbyists for answering conceptual questions or the length of their letters.

Secondly, applying content analysis, our purpose is to contrast possible differences in respondents' positions and arguments. Thus, through the analytical method used by Tutticci *et al.*, (1994), and Demaria *et al.*, (2012), we explore the nature and relative strength of responses and their linkage to the behavior of each expert lobbying group.

After this brief introduction, the remainder of the Chapter is organized as follows. In Section 2, we review the literature related to lobbying in the establishment of financial and non-financial standards. In Section 3, we frame the analysis in the concept of expert knowledge. In the next section, we present the main features of the IIRC due process. In Sections 5 and 6, we set, respectively, the aspects to be investigated, the hypotheses and the methodological design. To complete this study, we perform an empirical study of the comment letters received to the DP and CD, concentrating on analyzing the behavior of expert groups defined as our unit of analysis. Finally, we present the concluding remarks.

4.2 Lobbying in financial and non-financial standard-setting processes

As we explained in Chapter 1, the classification of lobbying studies can be divided into three research streams (Durocher *et al.*, 2007): the Positive Accounting Theory (PAT) (Watts & Zimmerman, 1978), the Economic Theory of Democracy (ETD) and Sutton's model of rational choice (1984), and the Coalition and Influence Group (CIG) theory.

Although it is also possible to find a positive stance in a psychological approach on lobbying (e.g., Hirshleifer & Teoh, 2009), the ETD and PAT approaches provide a reduced perspective that little contributes to the understanding of lobbying as a political and / or sociological phenomenon (Chua, 1986; Sterling, 1990; Milne, 2002). Our particular stance is that a phenomenon such as the policy-making process behind IR standards dealing with financial and non-financial matters is far from being properly understood from rational choice models and its maximization logic (Boswell, 2008). Accordingly, we adopt a sociological perspective as a theoretical frame to review the development of a due process adopted to legitimize IR standards.

Regarding this issue, Reuter and Messner (2015) study the determinants of lobbying towards the IIRC, finding that the 2011 comment letters came mostly from large multinationals, and that sustainability services companies and professional bodies took a critical stance against the concept of value creation focused on shareholders. Simnett and Huggins (2015) analyze some IIRC files that compile the results of the 2013 consultation and point out some research opportunities on IR. Finally, Oprisor (2014) makes a quantitative analysis of 50 responses sent by professional and regulatory bodies to the IIRC during the 2013 consultation.

The attention to the IIRF's due process promises to extend this field to the analysis of future consultations, which would lead to new

aspects, theories and methodological approaches related to the particular characteristics of IR.

4.3 Expert knowledge and strategic conduct of lobbying groups

As we argue in the theoretical framework of this thesis (Chapter 1), the shape of institutions and its transformation can be examined through the Anthony Giddens's structuration theory and its notion of duality of structure (1984).

Since lobbying behaviors can be explained from a sociological perspective (Sutton, 1984), the analysis of this Chapter draws on legitimacy and structuration theories to broaden the understanding of the political nature of the IIRF standard setting process. Thus, in addition to recourse to Suchman's typology of legitimacy (1995) to comprehend the characteristics of a due process, our perspective is based on the Giddens's structuration theory (1984), mainly in concepts such as strategic conduct (1984) and expert knowledge (1990).

This study aims to analyze the expert lobbyists from their strategic position in society (Giddens, 1984), position derived from the power contained in their knowledge and experience (Hines, 1989; Giddens, 1990) and which means a decided advantage when it comes to influence the favorable outcome of a process. This theoretical framework would help, for example, to understand, how some groups involved in setting the IIRF have an influential power that lies in their expert knowledge and strategic position in the corporate reporting context. Scott (2008), for example, considers that professions in modern society are the preeminent institutional agents. They are based on formal knowledge, to demand autonomy and secure its position as “the most influential, contemporary crafters of institutions” (Scott, 2008, 223).

When engaged in a standardization process, lobbyists such as professionals, regulators and academics represent a particular valuable background different from the rest of participants. We argue that this advantage over the others is possible thanks to both their more experienced and structured knowledge and their strategic position before the standard-setter. As we said previously, the experts involved in this standardization movement had a transversal and multiple implication in the conception, revision and edition of the IIRF, as they were both participants in the two consultation periods and part of the work teams and boards of the IIRC.

Other papers present a similar perspective regarding the present work. Jupe (2000), for example, from the Latour framework finds that the Accounting Standards Board (ASB) responded to the rhetoric of a small group of key allies in the standard-setting process -companies and auditors- in order to maintain its position as an obligatory passage point, while working on receiving support for its project of accounting reform. Although Oprisor's (2014) approach is different from the one we are proposing here, his work suggests that the professional and regulatory bodies who were part of the 2013 consultation, responded in a greater proportion to the questionnaire than the other groups, due to their specialized knowledge and experience.

A broad participation of experts in a due process is to some extent considered as an essential element of the social contract signed by these parties with society. A contract in which the latter agrees that experts are an effective guardian of the public interest (O'Regan & Killian, 2014). In spite of the risks that experts may mean (Beck, 1992), experts can be considered not only as a guarantee of probity that provides a sense of safety by avoiding or distancing risks, but they should testify to the competence of expert systems that they operate. In doing so, experts allow the lay public to have access and a kind of control over different issues without having the theoretical and / or technical mastery that it requires (Giddens, 1990).

Expert knowledge can be valued both in an instrumental sense, as a regulatory and technocratic mechanism, and in a more symbolic role, as a means of legitimizing the organization's conformity with its own rules (Boswell, 2008). Thus, expert knowledge supports the authority of policymakers and at the same time legitimizes their decisions (Boswell, 2008).

According to Boswell (2008), knowledge can have two symbolic functions. The first one is a legitimizing function, which consists of strengthening the claim for resources and "epistemic authority" (Herbst, 2003) over a political area. The second one is a substantiating function. In this second sense, knowledge gives policymakers sufficient authority to take certain measures and to base their preferences in cases of public contestation.

In this work, experts are believed to be providers of a broader and deeper approach that provides both, a better understanding of fundamental principles and concepts, as well as a more structured methodology for their application. Therefore, it is important to consider, for the analysis of comment letters, that the purpose of these lobbyists is not only to be heard, but to expand their professional fields of action, while contributing "to the good functioning of their respective fields of expertise" (Oprisor, 2014) thanks to the global perspective allowed by their geographic spread and range of activity.

The emergence of due process in a transnational standard setting context means (1) a change in governance of the standard-setter that replaces a representative model for a technical expert model, (2) the adoption of standards without the intervention of domestic review processes, and (3) the limitation of legitimation mechanisms or rhetoric to which an expertise-based standard-setter can resort (Richardson & Eberlein, 2011). A due process builds its success on a widely accepted and public consultation that vests the rule maker with sufficient

legitimacy before its audience. Indeed, the audience relies on the sometimes binding, but not infallible, authority of the expert.

4.4 The due process of the International Integrated Reporting Framework

After the displacement of the state in the task of regulating standardization processes, private regulatory agencies have assumed the practice of submitting their comment letters to the public consultation processes held by international standard-setters. This fact is now seen as normal, to the point that it is an already institutionalized tradition among the different organizations and bodies involved (Durocher & Fortin, 2011). This is the case of the International Accounting Standards Board (IASB) and its predecessor, the International Accounting Standards Committee (IASC) (see for example: Chee Chiu Kwok and Sharp, 2005, Durocher & Fortin, 2011, Richardson & Eberlein, 2011); as well as the FASB, the SASB, the GRI and WICI. Recently, the European Commission, and the Institute of Directors in Southern Africa (IoDSA) have implemented this mechanism in two processes close to IR¹³.

The inherent nature of standards as rules, makes their production a political activity, rather than the result of a process, and guarantees their technical or economic probity (Richardson & Eberlein, 2011). However, the successful implementation of a standard is also a source of long-term legitimacy. The technical value and the conceptual clarity of standards should also be objectives to be considered in the process.

¹³ As evidence of the validity of due process, two consultations related to IR were conducted in 2016: the non-binding guidelines on a methodology for reporting non-financial information, proposed by the European Commission (2016), and the King IV code of IoDSA (2016). The King IV consultation, in addition to hosting new developments in governance and regulation, aims to facilitate the adoption of King III principles among non-listed companies in South Africa (e.g., non-profit organizations, public entities and non-listed private companies).

The IIRC adopted the due process to offer an image of transparency and neutrality. Regarding the formulation of the IIRF, this process consisted of five stages (IIRC, 2012b), of which the consultation was the third, and counted in turn with two phases: (1) the publication of the discussion paper (DP) in 2011, which resulted in the draft framework (CD), and (2) its public consultation between April and July 2013.

The policy adopted for the publication of the results of the due process was considered by the IIRC as a matter of public interest (IIRC, 2011a, 2013a).

4.5 Research Issues

4.5.1 Participation of lobbying groups

Comment letters are only one item in the midst of a variety of formal and informal actions considered as lobbying (Morley, 2016). However, the difficulty of directly observing other informal activities, makes comment letters as much the main source available to investigate lobbying (Tutticci *et al.*, 1994; Weetman *et al.*, 1996), and also a good proxy for the use of lobbying actions (Georgiou, 2004).

In spite of being a widely used approach in this type of research, the study of comment letters has been criticized, when responses are interpreted as votes, without considering the arguments and strategies they involve, the meanings implicit in their content, or the power of persuasion that each response may have on the standard-setter (Tutticci *et al.*, 1994).

Therefore, our study focusses on two consultation processes to help overcome those limitations. The 2013 process concerning the Consultation Draft (CD) was the second one undertaken, so the integrated reporting concept was relatively novel (Rivera-Arrubla *et al.*, 2016), whereas the IIRC inception was still recent. These factors could have led

to an increase in the number of comment letters received by the IIRC (359) (IIRC, 2013g), which was higher than the number of letters received during the 2011 consultation on the Discussion Paper (DP) (212) (IIRC, 2011b). In addition to the growing involvement of the parties after the IIRC's advocacy campaign, the second consultation remained a huge opportunity to influence the IIRF, since it was not only a stage of crystallization of the norm (Sutton, 1984), but also the introduction of the new standardization body. The 2013 consultation period was yet a time when more ideas and points of view were welcomed to further legitimize IIRC's activity. Consequently, the significant increase in the participation of each group in 2013 was to be expected.

In addition to this evidence of a general increase in participation, we aim to explore (a) whether or not there are variations from one period to another in the decision of each group to participate; and (b) whether or not there are significant differences in lobbying decisions and when to lobby.

H1a. Lobbyists participated more actively in the 2013 consultation.

H1b. The lobbying activity, regarding the IIRF framework, presents differences among groups as well as consultation periods.

4.5.2 Lobbying strategies used by expert lobbyists

The standard-setter can be influenced by the positions stated in comment letters, and the strength of their wording. This is in fact a good proxy for all lobbying activity (O'Keefe & Soloman, 1985). Each group may deploy different strategies that increase their chances of being heard. Some of them, for example, may focus on specific issues of the standard, or on the endorsement of certain points, while criticizing or rejecting others. An additional strategy (addressed in the following set of hypotheses) is to accompany the responses with arguments of different length, strength or nature to support the position expressed. In this

sense, Tutticci *et al.* (1994) points out that participants who express their agreement with the standard tend to have less incentive to present supporting arguments than those whose response is unfavorable.

The second part of the empirical work is devoted to analyzing the strategies used by the expert constituents to influence the IIRF. A due process is an interesting opportunity for the accounting profession to reinforce the status and legitimacy of the body of knowledge on which its practice is based and on which its clients trust (Hines, 1989). In addition to accountants, other professions have captured the orientation and narratives of IR. We refer to sustainability (ESG), intellectual capital, public relations and communications specialists, who find in the non-financial information, a broad market, and in the services around the IR, a prosperous professional and business field. However, a finding of our research is that a number of specialized professional firms in non-financial matters that participated in both consultations, were bought, merged or absorbed by a firm of accounting nature, so broadening the professional field of the accounting profession (e.g., Banarra and Net Balance Management Group). Accordingly, professionals can expand or redefine their knowledge base or exert pressure to expand their jurisdictional boundaries, by colonizing the existing space occupied by adjacent professions. In this sense, professions expand their field of expertise into new intellectual and economic spaces (Suddaby & Greenwood, 2001; Suddaby & Viale, 2011).

To test whether or not each of the groups under study chose to follow different lobbying strategies, we propose the following hypotheses:

H2. Professionals, regulators and academics have different preferences for participating in certain issues included in the consultation.

H3. There are significant differences in the **positions** taken by the lobbying groups analyzed.

4.5.3 Strength and nature of the supporting arguments

When it comes to formulating the baseline framework for developing IR standards, respondents are expected to be interested in influencing not only the draft being discussed, but also the orientation of future standards (Sutton, 1984). As a result, participants could resort to different persuasive strategies, such as expressing varying degrees of agreement, using more or less technical or prescriptive language, and choosing arguments of varying scope or nature (conceptual and economic). According to its vision and interests, each group will make the decision to adopt a certain set of strategies to influence the content, depending on whether it intends, for example, to change or suppress a specific aspect (Tutticci *et al.*, 1994; Giner & Arce, 2012; Reuter & Messner, 2015).

The draft framework has been raised so far on principles of voluntary adoption, so it was not mean to develop a set of requirements or standards enforceable through legislation. For this reason and because the philosophy of IR remains a matter of deeper reflection, the maturity of its content is limited to a first conceptual basis, providing a number of initial definitions, without specific guidelines with direct economic consequences. In this sense, Reuter and Messner (2015, 369) highlight how “one consequence of the rather general nature of the framework may be that it is difficult for stakeholders to comment on the economic impact that would go along with adoption of the framework”.

Longer responses could be expected from those groups that choose to emphasize their expert knowledge in different subjects, helping the IIRC in building the framework. Thus, expert lobbyist would show their authority in terms of their contribution to the conceptual clarity of the principles and elements at stake, and to the proper definition of the technical and normative requirements to facilitate their application. This type of strategy, therefore, would go beyond the use of a letter as a vote.

H4. The strength of the responses given by professionals, regulators and academics, is not associated with their level of agreement with each issue of the framework.

H5. Expert lobbyists use supporting arguments of different **length** to set their position before the standard-setter.

H6. Expert lobbyists more often use **conceptual arguments** rather than **economic justifications**.

4.6 Empirical Study

4.6.1 Unit of Analysis and Methodology

We study 571 comment letters received during the IIRF public consultation and available on the IIRC website (212 of 2011 and 359 of 2013). The classification used for the analysis follows the definition of interest groups originally proposed by the IIRC¹⁴.

100% of these letters were analyzed to test the hypotheses H1a and H1b. We also conducted a X^2 test in order to prove the frequency differences in the lobbying activity among groups and periods. In H1b, in addition to classifying each letter by type of participant, a categorical variable is assigned to the period.

The analysis of the remaining hypotheses (H2, H3, H4, H5, and H6) focuses on the 152 letters sent in 2013 by the expert lobbyists. To test these hypotheses, we performed a content analysis of the respondent positions and the strength of their arguments.

¹⁴ Although the form disposed by the IIRC to fill out the questionnaire had a box to identify the type of respondent; we had to catalog every letter, since a large number of participants did not use it or chose an inaccurate category.

While previous research classifies non-response issues as neutral positions (e.g., Puro, 1984; Reuter & Messner, 2015) and average them into the results to calculate the degree of approbation, we consider that such a procedure influences the interpretation of results. Therefore, we treat unanswered questions as non-response cases, since silence in a question can involve motivations of diverse nature. For instance, the economic costs of acquiring information to respond to a question (Sutton, 1984), or the political price of publicly expressing an opinion. Moreover, respondents could formulate their position in socially and politically correct terms (O'Keefe & Soloman, 1985), or refrain from responding, thus avoiding arguments that highlight their particular interests (Tutticci *et al.*, 1994).

In this second phase, we analyzed 7 of the 24 consultation questions that allow us to establish the agreement level among expert lobbyists with those Fundamental Concepts (FCs), Guiding Principles (GPs) and Content Elements (CEs) that we consider essential to lay the foundations of IR. In particular, we studied the FC of Capital (question 5), the Connectivity and Materiality GPs (questions 2 and 11), and the definition of the Business Model CE (question 7), as well as one of its components: the Outcomes (question 8). The GP on Government (question 17), which consults the opinion on including a statement where those charged with governance acknowledge their responsibility for the IR. Finally, we examine the support given to the Framework as a whole (question 22).

To detail the questions addressed in this study and the general response levels obtained by each issue, see Appendix 1.

4.6.2 Content Analysis

Comment letters are a means by which each agent capitalizes the opportunity to persuade the standard-setter to formulate rules in their favor, or according to their perspective. Consequently, the motivations for

sending a public letter may be different and vary from one group to another according to their own interest in the standard being discussed. That said, and since regulatory agencies are susceptible to the opinion of their constituents, it is to be expected that they will interpret in a different way, both the positions for or against the proposed content, and the emphasis that accompanies each response. In other words, along with seeking support for each issue consulted, the standard-setter may also be influenced in a different way by a response with reservations as compared to another one whose opposition or support is vehement.

Some previous works consider that content analysis of comment letters lacks objectivity, because it involves the judgment of the researcher (e.g., Coombes & Stokes, 1985). However in this Chapter we interpret the letters received by the IIRC, not only from the classification that usually locates them as either "in favor" or "against" (e.g., Puro, 1984; Deegan *et al.*, 1990; Reuter & Messner, 2015), but also with a deeper approach by grading the strength of each declared position, for which we use the categories "with or without reservations". For doing so, we analyze both the manifest content and the latent content (Berg, 2004) of the comment letters studied through an in-depth reading of each response. It means that beyond to recognize the agreement or disagreement of participants by their comments, we also aim to establish whether they have a moderate or vehement stance for each issue. Finally, we also examine the comments to classify their nature (conceptual or economic). This methodological procedure seeks to capture much of the meaning of the statements provided by the participants.

Thus, our content analysis consists of studying the responses to the questions analyzed, systematizing them according to the level of agreement / disagreement, with or without reservations, voiced by respondents. In addition, we classify as neutral or ambivalent those responses that do not clearly state their position. This procedure is assimilated to the method used by the IIRC once the consultation period ended to define the IIRF finally published (IIRC, 2013h). It is also

consistent with that used in previous research (e.g., Tutticci *et al.*, 1994; Demaria *et al.*, 2012).

To classify each response, we use the following codes ranging from full disagreement positions to full agreement positions: "Disagreement", "Considerable Reservations", "Neutral or Ambivalent position", "Agreement with Minor Qualification" and "Agreement". Next, we apply an X^2 test to examine the differences in the support given to each issue, both by interest group and region.

After analyzing the emphasis placed on the arguments, we measure the length of letters based on their number of pages and the words of each response (Tutticci *et al.*, 1994; Giner & Arce, 2012). We then apply a Kruskal-Wallis one-way rank test to establish whether there are significant differences in the length of responses. Once this is done, we determine where possible differences are found through a Mann-Whitney U test. As a final step, we explore the number of times the responses are formulated in conceptual and / or economic terms.

4.7 Results and Discussion

Table 4 presents the distribution of comment letters by lobbying groups and geographical origin.

Table 4. Breakdown of comment letters by Consultation Period and Geographic Region

	Africa	Asia	Central and South America	North America	Europe	Oceania	Global	Total	
DP 2011									
Preparers								49	23.1%
Organizations	0	3	3	6	19	1	0	32	
Grouped Organizations	0	0	0	1	5	1	1	8	
Banks	1	0	0	1	1	1	0	4	
Grouped Banks	0	0	0	0	4	0	1	5	
Investors and Analysts								16	7.5%
Capital Providers	0	0	0	2	4	0	0	6	
Grouped Investors	0	0	0	1	3	1	3	8	
Analysts	0	0	0	1	1	0	0	2	
Professional Bodies								42	19.8%
Accounting	1	6	0	5	12	3	5	32	
ESG and Reporting	0	0	1	1	1	1	0	4	
Others	0	0	0	0	4	1	1	6	
Professional Services								37	17.5%
Accounting	2	0	0	0	2	0	7	11	
ESG and Reporting	1	3	0	5	8	2	1	20	
Others	0	0	0	1	5	0	0	6	
Regulators								27	12.7%
Government Institutions	1	2	0	1	4	3	0	11	
Standard-Setters	3	1	0	2	4	3	1	14	
Stock Exchanges	1	1	0	0	0	0	0	2	
Academics	0	3	4	3	9	1	0	20	9.4%
Others (society)**								21	9.9%
NGO's and NPO's	0	3	0	1	7	0	2	13	
Coalitions	0	0	0	0	3	0	2	5	
Individuals and Media	0	0	0	0	2	1	0	3	
Total	10	22	8	31	98	19	24	212*	100%

* In the 2011 consultation, 3 comments letters appear twice on the IIRC website: Grant Thornton, SAICA and Synergiz. Reason why they were not included to avoid data duplication. Another 3 letters were not available, as they were treated by the IIRC as confidential letters: CDSB, Good governance Institute and Jermyn Brooks, Chair, Business Advisory Board at Transparency International.

	Africa	Asia	Central and South America	North America	Europe	Oceania	Global	Total	
CD 2013 Preparers								117	32.6%
Organizations	5	11	6	7	29	4	1	63	
Grouped Organizations	0	7	3	2	18	2	6	38	
Banks	0	1	2	2	4	2	1	12	
Grouped Banks	0	0	0	0	3	1	0	4	
Investors and Analysts								41	11.4%
Capital Providers	2	0	1	5	11	1	0	20	
Grouped Investors	0	1	0	1	8	1	3	14	
Analysts	0	2	0	1	3	1	0	7	
Professional Bodies								53	14.8%
Accounting	3	6	0	5	15	3	7	39	
ESG and Reporting	1	2	1	0	1	1	2	8	
Others	0	0	0	1	2	1	2	6	
Professional Services								75	20.9%
Accounting	1	1	1	1	6	4	8	22	
ESG and Reporting	2	5	6	6	22	2	0	43	
Others	0	2	1	1	4	1	1	10	
Regulators								26	7.2%
Government Institutions	0	2	0	0	6	2	0	10	
Standard-Setters	1	0	0	2	6	2	3	14	
Stock Exchanges	1	0	0	0	1	0	0	2	
Academics	2	3	2	4	9	6	0	26	7.2%
Others (society)**								21	5.8%
NGO's and NPO's	1	2	0	2	5	1	0	11	
Coalitions	0	0	1	1	3	0	2	7	
Individuals and Media	0	1	1	1	0	0	0	3	
Total	19	46	25	42	156	35	36	359	100%

** Other representatives of society (Others society) refers to Non-Governmental Organizations (NGO's), Non-Profit Organizations (NPO's), Individuals who do not declare belong to an organization, Trade unions, and Coalitions made up of different type of lobbyists (e.g., academics, companies, bodies).

Most of the letters originate in developed and Anglo-Saxon countries (Jorissen *et al.*, 2013), such as the United Kingdom (90), the United States (55) and Australia (54), countries operating under legal systems broadly favorable to the interests of investors and creditors (La Porta *et al.*, 1998). South Africa (27) also has an outstanding participation, which is explained by the mandatory adoption of IR among listed companies (Stubbs & Higgins, 2014; Rivera-Arrubla *et al.*, 2017).

On the other hand, almost half of the responses (44.5%) come from European countries such as Germany (32), France (21) and Spain (20), where recent regulations have been introduced requiring disclosure of non-financial information (European Commission, 2014).

Finally, the participation of Brazil constituents is noteworthy (27). In this country, the publication of sustainability reports has substantially increased in recent years (Eccles & Saltzman, 2011; Rivera-Arrubla *et al.*, 2016, 2017).

4.7.1 Lobbying participation

Table 5 shows the participation by group and period and presents the results for hypotheses **H1a** and **H1b**.

When testing **H1a**, we found that, as in the financial standards consultations, preparers had the most active participation ($p = 0.000$) in both periods (23% and 33%). However, their interest in IR was lower than that usually shown in financial standardization processes (e.g., Tutticci *et al.*, 1994; Giner & Arce, 2012; Jorissen *et al.*, 2012). Meanwhile, professional bodies were second in terms of participation, despite there is no significant variation in their activity ($p = 0.259$). It should also be noted that their participation in addition to that of professional service firms, which significantly increased the number of letters sent ($p = 0.000$), is higher than that of the preparers.

As in the case of lobbying associated with financial standards, users (investors) did not participate intensively in the process. The increase from 16 to 41 letters ($p = 0.001$) indicates a greater interest in the second period that can be explained by the launching of the IIRC campaign among the network of companies and investors that made up its pilot program. In the case of regulators, academics and other representatives of society, there were no significant differences in participation.

The lobbying activity of preparers, investors and service firms, followed the same trend in their decision to participate more intensively in the second round.

As for the cross-differences among groups, the activity differs significantly between periods (**H1b**) ($p = 0.009$). In general terms, the Pairwise X^2 test allows to recognize the following behaviors: (1) the activity of the preparers and investors presents significant differences vis-à-vis professional bodies, regulators and other representatives of society; (2) there are no significant differences in the activity of professional bodies, regulators, academics and other groups; (3) there are differences in the participation of professional firms and that of professional bodies,

regulators and others; (4) the activity of professional firms and academics does not show any significant difference vis-à-vis preparers and investors.

In general terms, professional bodies, regulators and academics participated in the IIRC due process at very similar levels, while professional service firms had a participation behavior much more aligned to that of preparers and users. Through the test of the remaining hypotheses, we seek to contrast if during the 2013 consultation, the analyzed groups (the experts) observed similar lobbying behaviors.

4.7.2 Lobbying strategies

In order to analyze participation patterns of expert lobbyists, we refer to the data of table 6 that collects the statistics about the questions that expert lobbyists decided to respond.

After testing the **H2** hypothesis, we find that there were no preferences among the expert lobbyists in deciding which questions to address ($X^2 = 1.3828$; $p = 1,000$). However, in spite of not confirming significant differences, the data allow concluding that professionals and regulators had a greater involvement in the consultation, since in relative terms; they addressed a greater number of questions (more than 90%). This behavior coincides with that found by Oprisor (2014) and allows inferring that the professionals and regulators participation is due to their interest in legitimizing their role as experts and their mission to contribute to the proper functioning of their fields of specialization.

Table 6. Number of Responses per Question by Professionals, Regulators, and Academics in the 2013 Consultation

H2. Pearson $X^2= 1.3828$, $p = 1.000$

	Total Letters	P2		P5		P7		P8		P11		P17		P22		Average Participation	
		Connectivity		Capitals		Business Model		Outcomes		Materiality		Government		The Framework			
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Profess. Bd.	46	44	96%	46	100%	45	98%	43	93%	46	100%	45	98%	38	83%	44	95%
Profess. Sv.	67	63	94%	65	97%	60	90%	61	91%	63	94%	59	88%	51	76%	60	90%
Regulators	19	19	100%	19	100%	18	95%	19	100%	19	100%	15	79%	17	89%	18	95%
Academics	20	18	90%	19	95%	14	70%	17	85%	18	90%	16	80%	15	75%	17	84%
Total	152	144	95%	149	98%	137	90%	140	92%	146	96%	135	89%	121	80%	139	91%

Among the lobbyists analyzed, the question on Capitals received the highest response rate (98%), followed by the question about Materiality (96%). On the other hand, question 22 on the appropriateness of the Framework (80%) and 17 on whether to include or not a statement on Government responsibility for IR (89%) were the least addressed. An analysis of the questions with higher response rates allows us to infer that these lobbying groups had a special interest in discussing aspects that require a conceptual contribution and a broad knowledge.

In question 17, we remark that most comments are questioned whether or not to privilege the credibility that a government statement would introduce in the report, as to its incompatibility with local laws. Participants further express concern about the burden that such kind of statement would imply for the governance of organizations. It is particularly striking that, despite the normative nature of this issue, regulators had the lowest response rate (79%), compared to other aspects covered by this group and opposed to the participation of professionals in this matter (98% and 88%).

Next, we look at the degrees of acceptance of the propositions contained in CD 2013 (**H3**). In table 7 (panel B), the X^2 test points out significant differences in the positions taken on the framework ($p = 0.000$). These are located in the assessment given by professional firms versus those of professional bodies ($p = 0.000$), as well as between professional firms and regulators ($p = 0.015$) and academics ($p = 0.057$). On the other hand, we observe that professionals, regulators and academics have similar stances regarding the IIRF.

Table 7. Positions of the Expert Lobbyists regarding the 2013 Consultation

Panel A: Positions by the Experts

	Professional Bodies		Professional Services		Regulators		Academics		Total	
Agreement	91	30%	134	32%	36	29%	39	33%	300	31%
Agreement with minor qualification	150	49%	132	31%	58	46%	50	43%	390	40%
Neutral	2	1%	29	7%	5	4%	3	3%	39	4%
Considerable Reservations	32	10%	54	13%	16	13%	12	10%	114	12%
Disagreement	32	10%	73	17%	11	9%	13	11%	129	13%
Total	307		422		126		117		972	

Panel B: Participation differences tested with Pearson X^2

H3. Pearson $X^2= 44.4954$; $p = 0.000$

Pairwise differences between groups

Professional Bodies	0.000 ***	0.139	0.445
Professional Services		0.015 ***	0.057 **
Regulators			0.805

Panel A of table 7 summarizes the positions regarding the 7 issues studied (up to a total of 972 responses). The data allows to state that the groups analyzed, mainly supported the draft framework propositions. 31% of participants' opinions were favorable (300 responses out of 972), while only 13% (129 responses) disagreed. However, most responses (52%) presented reservations of lesser (Agreement with minor qualification) (390) or higher consideration (Considerable Reservations) (114). These data indicate that the experts did not participate simply to support or reject the framework, but to point out weaknesses and propose amendments to its content.

4.7.3 Strength and nature of Positions

From table 8 the nuances in the general comments to each question (**H4**) are studied. The reservations observed in most responses indicate that the participants analyzed chose to expose arguments rather than simply indicating whether they agreed with each issue. Unlike the previous findings on financial standards (Tutticci, *et al.*, 1994; Giner & Arce, 2012), the results confirm that, in the case of IIRF, the strength of the experts' responses is not associated with an interest in marking the positions of disagreement ($X^2 = 6.6793$, $p = 0.010$), but to taking part in matters in which they intend to emphasize their view ($X^2 = 82.4920$, $p = 0.000$). During the public consultation of 2013, the interest of commenting on government, business model and outcomes questions was highlighted. These are issues in which the most extreme positions stand out.

Table 8. Strength of the 2013 comment letters

Panel A: Strength in terms of Positions per Question

Issue	Extreme Position	Moderate Position	Total
P2. Connectivity	36	97	133
P5. Capitals	49	97	146
P7. Business Model	67	65	132
P8. Outcomes	73	64	137
P11. Materiality	64	77	141
P17. Government	100	33	133
P22. The Framework	40	71	111
Total	429	504	933

H4. Pearson $X^2= 82.4920$; $p = 0.000^{***}$

Panel B: Strength in terms of Agreement and Disagreement levels

Strength	Extreme	Moderate	Total
Agreement	300	390	690
Disagreement	129	114	243
	429	504	933

H4. Pearson $X^2= 6.6793$; $p = 0.010^{**}$

As for the hypothesis **H5**, table 9 allows to verify the results of using the number of pages, words and questions addressed as a proxy for the length of responses. Although the balance of the consultation was favorable to the draft (H3 test), the different lengths of letters indicates that each group resorted to different degree of explanation to position their opinions. This result proves that respondents tried to increase the weight of their responses, making them longer and more complete, as they

perceive that in this way they could have more influence on the standard-setter (Tutticci *et al.*, 1994) or show more knowledge to influence the outcome. The most extensive letters were written by professional bodies (11.4 pages and 662 words) and regulators (9.8 pages and 718 words), lobbyists on which the institution and legitimacy of the IIRC as a corporate information standard-setter depends largely.

After using the Kruskal-Wallis test one way rank, significant differences were confirmed in both the mean number of words ($p = 0.012$) and pages ($p = 0.003$) used. Nevertheless, this is not the case with the number of questions addressed ($p = 0.2343$). This last result is consistent with the test performed in H3, since there does not seem to be a strategy related to the preference of the experts for responding different types of questions.

The significant differences in the number of words and pages appear when we compare professional firms and the other participants. In addition, those firms employed significantly fewer pages and words than professional bodies and regulators. There are also significant differences in the number of pages used by academics, compared to those used by professional bodies and regulators.

Table 9. Length of 2013 Comment letters

	Words				Pages				Questions			
	<i>mean</i>	<i>std. dv.</i>	<i>min</i>	<i>max.</i>	<i>mean</i>	<i>std. dv.</i>	<i>min</i>	<i>max.</i>	<i>mean</i>	<i>std. dv.</i>	<i>min</i>	<i>max.</i>
Profess. Bd.	661.57	354.42	112	1526	11.38	5.93	3	37	6.67	0.87	2	7
Profess. Sv.	502.69	406.31	17	1969	8.63	2.56	2	17	6.30	1.33	1	7
Regulators	717.95	415.03	226	1492	9.84	3.10	7	20	6.63	0.68	5	7
Academics	615.25	412.90	46	1539	8.10	1.37	5	12	5.85	1.84	2	7

H5. Kruskal-Wallis one-way rank: $p = 0.012^{**}$ $p = 0.003^{***}$ $p = 0.2343$

Mann-Whitney for Pairwise differences between groups

	Professional Services	Regulators	Academics	Professional Services	Regulators	Academics
Professional Bodies	0.004 ***	0.801	0.391	0.002 ***	0.440	0.008 ***
Professional Services		0.018 **	0.232		0.061 *	0.759
Regulators			0.267			0.054 **

Finally, table 10 indicates the type of arguments used to respond to the questions studied in this Chapter (**H6**). Although, according to the X^2 test, the differences are not statistically significant ($p = 0.605$), the data allow us to point out that the arguments used by the expert lobbyists have a common and widespread interest in laying the conceptual foundations of IR. The strategy of positioning their views as experts is to highlight their knowledge and experience, moving for now the discussion on possible economic consequences, of greater interest for preparers and investors, to a further debate. We note, however, that during this phase of formulation, comment letters sent by experts pointed out some economic concerns associated with the costs and the burden related to the implementation of IR as an additional report, even if it is only a question of adapting existing reports to the proposed principles and content elements.

Some studies argue that the introduction of the IR approach affects economic disclosures as a consequence of the IR's new stance of including economic, social and environmental dimensions (e.g., Makiwane & Padia, 2013; Baboukardos & Rimmel, 2016). We find evidence that during the consultation, economic arguments related to the cost of IR implementation received greater attention than concerns about the impact that disclosing information according to the IIRF basis can bring about the results of companies.

Table 10. Nature of the arguments

	Professional Bodies		Professional Services		Regulators		Academics		Total	
Conceptual	231	75%	321	76%	93	74%	88	75%	733	75%
Economic	4	1%	3	1%	1	1%	2	2%	10	1%
Both	6	2%	7	2%	2	2%	6	5%	21	2%
No arguments	66	22%	92	22%	29	23%	22	19%	209	21%
Total	307		423		125		118		973	

H6. Pearson $X^2= 7.3059$; $p = 0.60$

4.8 Conclusions

While academic literature has focused so far, primarily on studying lobbying behaviors around the production of financial standards, our research is framed in the ideas of Giddens on strategic conduct and expert knowledge (1984, 1990), so as to provide an alternative perspective from which to analyze the differentiated behaviors of expert lobbyists before a standard-setter. This approach also contributes to existing research with new insights regarding the first public consultations on IR.

This approach is not as limited as the PAT or EDT and allows us to analyze the characteristics of lobbying by a subset of participants, the so-called experts- i.e., professionals, regulators and academics. The knowledge and strategic position of these lobbyists make the standard-setter particularly susceptible to its influence, while the behaviors observable from this perspective help us to identify some lobbying patterns different from those traditionally documented in the literature.

The IR focuses on the concept of sustainable value creation that should reconcile the interests of a public especially concerned about financial information with the broad expectations of all stakeholders. The

particular institutional nature of the IIRF and the varied number of actors in society, involved in the future of these standards, demand the understanding of the political and social nature of the due process around the IR concept, which is still evolving.

Our results allow us to conclude that professionals (service firms and bodies) had an active participation in both periods under study, surpassing the preparers group who usually has the first place in lobbying processes related to financial standards. However, professional service firms behave differently from professional bodies and their individual levels of participation are similar to that of preparers and providers of financial capital.

In spite of having its origin in the profession, service firms and professional bodies present different strategies and positions. Service firms also observe a different behavior of the one of regulators and in some cases, of the academy. Additionally, their opinions, the intensity of their responses, and the extension of their letters, present differentiated patterns vis-à-vis the rest of expert lobbyists. While professional bodies behave as collegiate representatives who look after the duty of the profession, service firms align with their own interests and views.

As for the regulators, their comment letters are the longest in number of words and have the second place in number of pages. In spite of their tendency to respond all aspects studied here, in question 17 that introduces a controversial aspect about the responsibility of the government in the framework, these participants showed the greatest reluctance to respond, possibly due to the normative implications of this question.

In addition to being one of the groups with the lowest number of comment letters, academics have the lowest rate of response to each question. Their most active participation is in those issues that require conceptual elaboration, as is the case of the definitions of capital and

materiality, while in areas where more practical experience may be required, their response rate is below the rest of expert lobbyists.

Overall, this content analysis of the comment letters shows that professional bodies, regulators and academics present positions and strategies more aligned with each other than with service firms. This subset of participants used the IIRC due process as an opportunity to expose publicly their position as experts and guarantors of the quality and probity of the first integrated reporting foundations.

Comment letters were not used simply as voting mechanisms. Constituents used them to intervene in the orientation of the IIRF. We find, for example, that some experts did so to draw attention to the current IIRF objective and the IR concept, to suggest changes in wording, to point out conceptual and technical weaknesses, to notice economic consequences related to costs of its application, to request additional guidelines, or to call into question the coexistence of IR principles with other standards and legislations.

The expert knowledge, experience, as well as the global perspective, wide geographical distribution and range of activity (Oprisor, 2014) of professionals, regulators and academics provide these groups with a strategically located position before the IIRC, not only as pressure groups, but as experts in standardization. Besides their participation as constituents of the IIRF and the IIRC, several firms and bodies belonging to these groups have also taken an active part within the IIRC, as they form part of their governing bodies and working groups.

Future research can extend this study performing a comparative content analysis between experts and the other constituents, in order to contrast the distinction of the participants as regards behavior and influence.

Finally, this research contributes to the academic literature on standardization processes, expanding the panorama towards non-financial information and the social and political conception of the lobbying activity.

| Capítulo 5 |

**INTEGRATED REPORTS:
DISCLOSURE LEVEL AND EXPLANATORY FACTORS**

5. INTEGRATED REPORTS: DISCLOSURE LEVEL AND EXPLANATORY FACTORS

5.1 Introduction

The objective of this Chapter is to look into IR as a new worldwide reporting phenomenon. Thus, we propose a disclosure index to assess the application level of two IR principles and two content elements of IR and looks into its determining factors applied to a specific case, the IIRC pilot program made up by leading organizations with a global presence. The analysis draws on the institutional theory perspective (DiMaggio & Powell, 1983, 1991) which suggests a convergence among firms with similar resources and capabilities, and exposed to a common industry environment (Shinkle & Spencer, 2012).

Following the IIRC's terminology, this empirical study focuses on the principles of connectivity and materiality, and in two content elements (i.e., business model and governance), which are defined and examined in the documents developed by the International Integrated Reporting Framework (IIRF). Our disclosure index is based on these four concepts, measured through different proxies derived from the draft of the IIRF (IIRC, 2011a, 2013a) and its background papers (IIRC, 2013d, 2013e, 2013f).

Our sample includes the annual reports for the year 2011, published in the websites of the member companies of the IIRC pilot program, most of which are multinational corporations, audit firms and public companies, at the cutting edge of the IR movement.

Our results point out that the disclosure level of an integrated report is strongly associated with the specific environment of the

organization. In fact, region and industry are significant variables (as in Gray *et al.*, 2001). Regarding external verification, our results lead us to accept the hypotheses that external assurance of the annual report is positively and significantly associated with a higher value of the total disclosure index herein proposed.

This empirical study is valuable as it makes two main contributions to the literature in the IR field. Firstly, stemming from the definition of some important IR principles and content elements, we propose a methodology to measure IR disclosure level and test its connections with some corporate characteristics. Second, the analysis is drawn upon the members of the IIRC's pilot program. Their particular features make this an interesting case to analyze the first formal disclosure trends and implications for the implementation of the IR.

After this introduction, the remainder of the Chapter is organized as follows. The next section is devoted to present IR as a path towards Sustainable development. Then, the IIRC pilot program is presented. The following sections describe the empirical research design -i.e., the sample, the methodology and hypotheses development-, as well as the results obtained. Finally, the main conclusions that can be drawn from this study are presented together with some ideas for future research.

5.2 Sustainable development and Integrated Reporting

As we have discussed extensively throughout the first part of this thesis, publication of an integrated report should be more than just adding qualitative information and key indicators on social and environmental performance of companies in the form of supplements or standalone reports. It is mainly a response to the demands of the stakeholders and to the functional integration of the business concept, which leads to redefine the mission of companies: what they do, how they do it, and how they report on it.

Jensen and Berg (2012) argue that publication of separate financial reports as well as corporate governance reports and sustainability reports under a traditional approach means stagnation, as the key objectives and aspects of the organization with future impact are not stated clearly in connection to one another.

However, the current trend toward multidimensional reports and/or integrated reports still coexists with the practice of generating several one-dimensional reports (Hahn & Kühnen, 2013). Nonetheless, only the companies that report simultaneously and with the main focus on sustainability, both on the economic and financial dimension as well as on social and environmental aspects may be considered issuers of integrated reports. These organizations should understand their business model as a whole system that takes into account cross effects on the value chain and long-term implications, for instance, the past-present-future relationship. The IR strategy will only succeed if companies aim to create and sustain value over time.

As we state in Chapter 1, despite academics, practitioners and other interest groups advocate for the publication of a single report disclosing all corporate non-financial information in an integrated way (Nardo & Veltri, 2014), research on IR is in a rather early stage. So in order to contribute to the current literature on IR, here we propose a methodology to measure the IR disclosure level present in annual reports. In this particular case, we study the IR information level published by the IIRC pilot program members, so as to shed some light regarding the first IR official practices after the foundation of the IIRC.

5.3 The IIRC pilot program

The IIRC pilot program consisted of over 100 organizations that were part of its business network (IIRC, 2013c) in order to develop and share 'best practices' in drawing integrated reports according to the IIRC's framework (de Villiers *et al.*, 2014). The pilot program began in 2011 and

came to an end in September 2014. It aimed to ensure that the IIRC's work was focused on the needs of the providers of financial capital and grounded in the actual environment of organizations (IIRC, 2013c).

According to the IIRC, the guiding principles that underpin the preparation of an integrated report are: strategic focus and future orientation, connectivity of information, stakeholder responsiveness, materiality and conciseness, reliability and completeness and consistency and comparability (IIRC, 2011a, 2013a). The content elements for an integrated report are: organizational overview and external environment, business model, opportunities and risks, strategy and resources allocation, governance, performance and future outlook (IIRC, 2011a, 2013a).

This research is grounded in the principles of connectivity and materiality, as well as the content elements related to governance and business model. These principles and elements are included in the draft framework (IIRC, 2011a, 2013a) and are further developed in specific background papers (IIRC, 2013d, 2013e, 2013f). According to these documents, these key concepts are defined and proxied for the total disclosure index as follows. The other principles and content elements could not be operationalized because the IIRC did not publish specific background papers for them.

5.3.1 Connectivity of information

Connectivity implies 'the organization's ability to maintain a big picture view, connect time horizons and develop a strategy for consistent messaging, which fosters a connected mindset and informs report content' (IIRC, 2013d, p.1). Under IR, connectivity includes at least the following three aspects: (1) to bridge time horizons, i.e., connecting past performance and future prospects, (2) to reach effective connections between qualitative and quantitative information, and (3) to connect users

with issuers of IR, responding to stakeholders' legitimate needs, interests and expectations.

The use of technology and internet devices, such as online platforms, allows organizations to provide online information in many different presentations regarding financial and non-financial outcomes, getting a deeper detail and clear relationships between them, through drill-down capabilities and several multidirectional tools to analyze information (Eccles & Krzus, 2010).

The connectivity improves if the IR has a logical structure, linked sections, cross-references, feedback loops and navigation devices such as icons, Quick Response (QR) codes and other tools that inform about what is material to report, based on what matters to stakeholders (IIRC, 2013d).

5.3.2 Materiality and Conciseness

The issues that are considered material in the financial statements, in sustainability reports, or other forms of reporting, may also be material for purposes of IR, if they are of such significance and importance that could change the assessments of providers of financial capital with regard to the organization's ability to create value (IIRC, 2013e).

Conciseness should also be understood together with the principle of materiality. Indeed, it is stated that an integrated report should provide condensed information, meaningful to the assessment of the ability of the organization to create value in the short, medium and long term (IIRC, 2013e).

The definition of priorities and material issues for the organization should be based on the concept of stakeholder engagement. In other words, the company should analyze the needs of stakeholders, internal (employees) and external (investors, customers, suppliers, local

communities, NGO's and government entities), with the aim of meeting their needs and concerns, considering their dependence and impact (either positive or negative) on the capital of the company (IIRC, 2013e).

5.3.3 Business Model

There is not a single and generally accepted definition of business model (IIRC, 2013f). However, the IIRC explores and reconciles the different approaches to this concept in order to propose a definition of business model valid for IR purposes. More specifically, the IIRC states that the business model is 'the organization's chosen system of inputs, business activities, outputs and outcomes that aims to create value over the short, medium and long term' (IIRC, 2013f, p. 6). The business model is the vehicle through which an organization creates value (IIRC, 2013f).

5.3.4 Governance

An integrated report is not complete unless it includes how management is involved in the preparation and issuance of the report. An integrated report requires the organization to disclose the body of government supervising the production of the IR (IIRC, 2013a).

Adequate IR disclosure practices include practices of good governance to ensure compliance with corporate governance principles, even in the absence of a legal authority to order mandatory compliance (IoDSA, 1994, 2002; IODSA, 2009).

As regards to governance disclosures, an integrated report should describe the governing bodies and significant policies as well as remuneration practices (including cash payments, deferred compensation, benefits after retirement and payments in shares) (IIRC, 2011a, 2013a).

5.4 Sample and Methodology

This study is focused on the IIRC's pilot program. The purpose is to shed some light on determining factors within the leading companies in the field in order to identify relevant trends on IR for future practice and research.

As a result, this study is not based on a specific sampling methodology as it includes all the participants in the business network of the IIRC pilot program. At the time of data gathering there were 101 organizations listed on the website of the IIRC coalition, but only 91 had an annual report published on their websites. Therefore, all the annual reports published by these 91 companies for the year 2011, the first year of the pilot program, were analyzed using content analysis.

These companies come from 26 countries, located across the 5 continents, and in 12 different sectors of the economy. Amongst the companies in the sample, it is noteworthy the presence of the big-four audit firms¹⁵ and multinational companies like Coca-Cola or Microsoft.

To provide an objective basis for measurement in the determination of the integration level of the reports under study, a Disclosure Index of Integrated Reporting (DIIR) is created, in line with Frías-Aceituno *et al.*, (2013). The sub-indices of the overall index are composed of several items drawn from the above-mentioned two principles (materiality and connectivity) and two content elements (business model and governance), according to the framework (IIRC, 2011a, 2013a; 2013b) and background papers (IIRC, 2013d, 2013e, 2013f).

The summary index DIIR consists of 5 partial sub-indices: Business Model (DBM), Connectivity (DCN), Materiality (DMT),

¹⁵ Although KPMG was part of the pilot program, it has been removed from the sample because neither its annual report nor its website contains the financial report or information on its own assurance and audit processes or reports.

Governance (DGV) and Content of Report (DCR), comprising a total of 25 items (See Appendix 2). Next, the contents of each partial index are presented:

- **Business Model (DBM).** Companies must inform stakeholders about their mission, vision, products, services and business model. In this sense, each report has been examined in order to detect if there is explicit information about their business activities, operating context, the market place and a diagram to highlight the key elements of the business model. Four items are taken into account in this partial index and it represents 16% of the total index (DIIR).

- **Connectivity (DCN).** The proxies used in this partial index evaluate the ability to maintain a consistent discourse throughout the report with interconnections, allowing for cross-references between the different elements of the report. This index measures whether the companies have used both the report and its online platforms to allow feedback between sender and receiver, to capture the specific information needs of users and to connect information within and outside of the report. For allowing this feedback, the report may include surveys to assess the content of the report and communication channels for keeping a permanent interaction between users and information providers, such as e-mails and feedback loops (IIRC 2013d). This partial index has 7 items in total, i.e., a 28% of the DIIR.

- **Materiality (DMT).** This partial index refers to the relevance of information for decision making, not only as regards the materiality of figures, but also as regards the contents of the report beyond the traditional investors' interest in financial performance. The proxies for materiality include engagement with stakeholders, compliance with regulation, the risk management approach of the company and the disclosure of a materiality matrix with an analysis of the likelihood of occurrence and magnitude of effect of material matters (IIRC, 2013e). Therefore, this partial index has 5 items and a weight in the DIIR of 20%.

- **Governance (DGV).** This concept refers to corporate governance factors, reported by companies that in a voluntary or mandatory way have chosen to benefit from good governance codes. This partial index includes whether there is a governing body, an audit committee and specific disclosures on the police and components of remuneration of the members of governing bodies. These three items account for 12% of the DIIR.

- **Content of Report (DCR).** Either, the integrated report itself, the company’s website or both shall include the following types of information: (1) letter from the management; (2) financial information; (3) information on corporate governance; (4) information on sustainability; (5) the auditor’s report on the financial statements; and (6) report assurance of non-financial information and/or CSR. These 6 items represent 24% of the DIIR.

Each item of the partial indices is checked for each company in the sample. Accordingly, a score is assigned treating each item as a dichotomous variable. Both the partial index (PI), and the total disclosure index (DIIR) can have values ranging between 1 and 10. The formulae used to calculate the partial index (PI) and the DIIR are:

$$PI = \frac{\text{Score obtained in the sub-index}}{\text{Maximum achievable Score}} \times 10$$

$$DIIR = \sum_{i=1}^n (PI_i \times P_i); \text{ where:}$$

P_i = Proportion of partial index score “ PI_i ” on the total index

5.5 Hypotheses development

Given the novelty of IR practices, so far there are no specific theoretical foundations on the motivations to publish an integrated

report. Since most of the companies publish this kind of report on a non-mandatory basis, our hypotheses are based on international literature on voluntary disclosure, as follows.

Extant research posits that voluntary information is generally disclosed as a means to reduce asymmetries, leading to a higher degree of business transparency (Brammer & Pavelin, 2008; Luo *et al.*, 2012). Companies can be expected to follow this pattern predicted by literature, yet membership to the IIRC pilot program could somehow lead to a mimetic isomorphism (DiMaggio & Powell, 1983). Additionally, the institutional theory suggests that firms with similar resources and environments tend to behave in similar ways (Shinkle & Spencer, 2012). Therefore, corporations in the pilot program could strategically position themselves by promoting their self-defined values (Shinkle & Spencer, 2012).

To study the influence of determining factors on IR, hypotheses are classified into three groups: (1) corporate and institutional factors, (2) elements of assurance, and (3) level of integration of annual reports.

H1. *The level of disclosure of IR is directly related with the region where a company is based.* Prior empirical studies show that sustainability disclosures vary across countries and political conditions (Gray *et al.*, 1995a, 2001; Adams *et al.*, 1998; Meek *et al.*, 1995; Hackston & Milne, 1996; Brammer & Pavelin 2008; Kolk 2010; Fortanier *et al.*, 2011), either because there are variations in regional reporting requirements around the world, or because the reporting culture can be manifested through more voluntary disclosures (Meek *et al.*, 1995; Kolk, 2010; Hackston & Milne, 1996). In this sense, Kolk (2010) considers the possibility that firms located in countries where customers are more or less sensitive to environmental and social responsibility could affect reporting patterns. Meek *et al.*, (1995) find that European companies (British and Continental European multinationals, MNCs) publish more non-financial information than American MNCs, while Adams *et al.*,

(1998) and Fortanier *et al.*, (2011) confirm that reporting patterns and the willingness to adopt a new kind of report are significantly influenced by the country of origin.

Despite the particular nature of the case we study, it is expected that the variable region would play a special role into the disclosure level of annual reports.

H2. *The level of disclosure of IR is directly related with the social and environmental impact of the industry where a company operates.* Industries engaged in sensitive operations tend to reveal non-financial aspects with greater detail, either voluntarily or because of regulatory requirements. Therefore, the need for visibility of the social and environmental concern of a company, together with the exposure to a high public pressure from stakeholders, determines the degree of disclosure on non-financial issues (Meek *et al.*, 1995; Gray *et al.*, 2001; Brammer & Pavelin, 2008; Fortanier *et al.*, 2011).

Many studies show that the industry has significant influence on social and environmental disclosures (Gray *et al.*, 2001; Fortanier *et al.*, 2011). Especially as regards environmental information, Adams *et al.*, (1998) and Brammer and Pavelin (2008) find significant and systematic variation in the quality of environmental disclosure in accordance with the nature of a firm's business activities. Therefore, more environmentally visible or sensitive industries (such as oil and gas), tend to develop more environmental initiatives and report on them (Adams *et al.*, 1998; Bowen, 2000; Kolk, 2010).

H3. *There is a higher level of disclosure of IR in countries with code-law and Scandinavian-law legal systems as opposed to common-law systems.* The law enforcement and the legal tradition of a country determine the quality of accounting standards and mechanisms for investor protection (La Porta *et al.*, 1998, 2008). It also can have a significant influence on the fact that companies publish integrated reports

(Jensen & Berg, 2012; Frias-Aceituno *et al.*, 2013). In consequence, we expect that the legal system has a significant influence on IR disclosure, so that companies located in countries characterized by environments with stronger stakeholder protection (i.e., code-law and Scandinavian-law countries) present a higher degree of IR disclosure than those operating in countries with high investor protection (common-law countries).

Regarding auditing or assurance factors that may lead to a higher degree of IR disclosure, this work posits the following hypotheses (Sierra *et al.*, 2013; Herda *et al.*, 2014):

H4. *There is a positive association between auditor type (Big4 or not) and the level of disclosure of IR.* The external audit of financial reporting provides objectivity to the financial information published by companies (Sierra *et al.*, 2013). Today the introduction of IR is changing the reporting landscape, marking a new era in the evolution of corporate reporting and its external verification. In South Africa, for example, organizations have developed integrated auditing from a combined assurance model to cover the entire business. Hence, the auditor type can be considered a proxy of quality that may influence presentation quality and disclosure of the IR.

H5. *There is a positive association between the assurance of the report and the level of disclosure of IR.* Although there is little guidance for assurance engagements covering both, financial and non-financial statements, the assurance refers to a range of aspects other than historical financial information (Simnett, 2012, Simnett & Huggins, 2015) going beyond the compulsory audit process for many companies' financial reports (Sierra *et al.*, 2013, Sierra-García *et al.*, 2015; Zorio *et al.*, 2013, Simnett & Huggins, 2015).

Regarding this variable, Kolk (2010) establishes a link between Fortune Global 250 firms, leaders in non-financial information that consistently published a sustainability report and their decision to adopt

voluntary external verification. Hence, despite IR practices are in their first stages, external assurance can help to decide what material aspects must be disclosed (Simnett & Huggins 2015), contributing to deliver non-financial information and raising the credibility and quality in voluntary disclosures (Sierra *et al.*, 2013; Sierra-Garcia *et al.*, 2015).

H6. *There is a positive association between a high CSR application level according to the GRI guidelines and the level of disclosure of IR.* It is a commonly recognized practice that voluntary reports like CSR and IR follow the GRI guidelines. Indeed, as posited before, approximately 20% of companies using the GRI guidelines in 2011 issued a self-declared IR (GRI, 2013). This behavior could indicate a close link with the willingness to present an IR with higher level of disclosure.

Finally, in order to test the significance of the level of integration of the report content, the following two hypotheses are proposed:

H7. *There is a positive association between the decision to publish the annual report in the IIRC website and the level of disclosure of IR.* If a company registers its IR or sustainable report with the GRI, one may expect that it is looking for a higher degree of visibility so it should also have a higher level of disclosure (Sierra *et al.*, 2013; Sierra-Garcia *et al.*, 2015).

H8. *There is a positive association between the length of reports and the level of disclosure of IR.* The literature based on content analysis generally captures data by measuring the amount of disclosures drawn on the number of words, sentences or pages (Gray *et al.*, 1995b). Although word count analysis is one of the most commonly used techniques, especially when it comes to research on readability or the extent of disclosures devoted to a particular category (Islam & Deegan, 2008), the number of pages is the preferred unit of analysis in written communications. The reason is that the number of pages reflects more

accurately the total space given to a topic, and then, the importance of that topic (Gray *et al.*, 1995b).

In the field of non-financial information, prior research has proxied various aspects of sustainability communications (both mandatory and voluntary) by the number of pages as a surrogate for measuring companies' response to social and environmental issues (Guthrie & Parker, 1989; Gray *et al.*, 1995a, 1995b; Deegan & Rankin, 1996; Hackston & Milne, 1996; Campbell, 2000; Ferguson *et al.*, 2016).

Therefore, the model for hypothesis testing is as follows:

$$DIIR = \alpha + \beta_1 Region + \beta_2 Industry + \beta_3 LegalOrigin + \beta_4 Auditor + \beta_5 GRIApplicationLevel + \beta_6 Assurance + \beta_7 IIRCWebPublishing + \beta_8 LenghtOfReport + \varepsilon$$

5.6 Analysis of results

5.6.1 Descriptive analysis

Table 11 shows the independent variables in the model together with the descriptive information for the categorical variables.

Table 11. Independent Variables

Corporate and Institutional Variables

Hypot thesis	Code	Variable name	Description	Fq	%	
H1	<i>Region</i>	Region	Continent where the company is located	1 = Africa	7	7.69
				2 = America	20	21.98
				3 = Asia	9	9.89
				4 = Australia	4	4.40
				5 = Europe	51	56.04
H2	<i>Industry</i>	Industry	Industry sector to which the company belongs	1 = Basic Materials	6	6.59
				2 = Consumer Goods	9	9.89
				3 = Consumer Services	2	2.20
				4 = Financial Services	19	20.88
				5 = Health care	2	2.20
				6 = Industrials	18	19.78
				7 = Professional Services	9	9.89
				8 = Oil and Gas	9	9.89
				9 = Real estate	3	3.30
				10 = Technology	4	4.40
				11 = Telecommunications	2	2.20
				12 = Utilities	8	8.79
H3	<i>Legal Origin</i>	Legal Origin	The country where the company runs its operations, operates under Common Law, Code Law or Scandinavian- Law	1 = Common-Law	36	39.56
				2 = Code-Law	52	57.14
				3 = Scandinavian-Law	3	3.30

Auditing and Assurance Variables

Hypot he sis	Code	Variable name	Description	Fq	%	
H4	<i>Auditor</i>	Type of Auditor	Type of entity in charge of the audit work	1 = Big4	81	89.01
				2 = Another audit firm	10	10.99
H5	<i>GRI Application Level</i>	Application Level of CSR	Level of GRI guidelines application	1 = A	28	30.77
				2 = B or C	13	14.29
				0 = No	50	54.95
H6	<i>Assurance</i>	External Assurance	The IR has an assurance statement signed by an external assurer	1 = Assurance Report	36	39.56
				0 = Not assured	55	60.44

Integrated Reporting Variables

Hypot he sis	Code	Variable name	Description	Fq	%	
H7	<i>IIRC's Web Publishing</i>	Publication of the annual report in the IIRC website	The annual report has been published on the website of the IIRC on the date of this study	1 = Yes	20	21.98
				0 = No	71	78.02

Control Variable

Hypot he sis	Code	Variable name	Description
H8	<i>Lenghtof Report</i>	Lenght of Reports	Natural logarithm of the number of pages of each annual report Natural logarithm

Table 12 presents the main descriptive statistics both, for the continuous variables and the dependent variables in the model, i.e., the general index (DIIR) and the partial indices (DBM, DCN, DMT, DGV and DCR).

Table 12. Descriptive statistics for Disclosure Indices and continuous independent variables

Variables	Obs.	Mean	Std. Dev.	Median	Minimum	Maximum	Lower quartile	Upper quartile
<i>Disclosure indices</i>								
DBM	91	7.45	1.67	7.50	0.00	10.00	7.50	7.50
DCN	91	5.21	2.37	5.71	0.00	10.00	4.29	7.14
DMT	91	6.26	2.53	6.00	0.00	10.00	4.00	8.00
DGV	91	8.10	1.93	6.67	3.33	10.00	6.67	10.00
DCR	91	7.60	1.83	8.33	3.33	10.00	6.67	8.33
DIIR	91	6.70	1.32	6.80	3.60	9.20	6.00	7.60
Length of the report	91	5.14	.64	5.16	3.58	6.56	4.75	5.63

As can be seen in table 12, the overall index DIIR ranges from 3.60 to 9.20, with mean 6.70 and standard deviation 1.32. Disclosures on connectivity (DCN) and materiality (DMT), with a mean (standard deviation) of 5.21 (2.37) and 6.26 (2.53) are below the mean of the DIIR, whereas the indices of business model (DBM), government (DGV) and content of the report (DCR) have a higher mean -i.e., 7.45 (1.67), 8.10 (1.93) and 7.60 (1.83) respectively.

Table 13. Top 10 of the best companies in terms of the index DIIR

No	Company	Country	Region	Industry	Legal Origin	DIIR
1	AkzoNobel N.V.	Netherlands	Europe	Industrial	<i>Code law</i>	9.2
2	AEGON NV	Netherlands	Europe	Financial Services	<i>Code law</i>	8.8
3	Eskom Holdings SOC Limited	South Africa	Africa	Utilities	<i>Common law</i>	8.8
4	AngloGold Ashanti Limited	South Africa	Africa	Basic Materials	<i>Common law</i>	8.4
5	Gold Fields	South Africa	Africa	Basic Materials	<i>Common law</i>	8.4
6	Inditex	Spain	Europe	Consumer Goods	<i>Code law</i>	8.4
7	Novo Nordisk	Denmark	Europe	Health care	<i>Scandinavian law</i>	8.4
8	Fibria Celulose S.A.	Brazil	America	Industrial	<i>Code law</i>	8.4
9	Votorantim	Brazil	America	Industrial	<i>Code law</i>	8.4
10	NIAEP	Russia	Europe	Oil and gas	<i>Code law</i>	8.4

Table 14. Top 10 of the worst performances in terms of the index DIIR

No	Company	Country	Region	Industry	Legal Origin	DIIR
1	The Coca-Cola Company	United States	America	Consumer Goods	<i>Common law</i>	3.6
2	Grant Thornton UK LLP	United Kingdom	Europe	Professional Services	<i>Common law</i>	3.6
3	SK Telecom	South Korea	Asia	Telecommunications	<i>Code law</i>	3.6
4	Prudential Financial Inc.	United States	America	Financial Services	<i>Common law</i>	4.0
5	Microsoft Corporation	United States	America	Tecnology	<i>Common law</i>	4.0
6	Telefónica S.A.	Spain	Europe	Telecommunications	<i>Code law</i>	4.4
7	Teck Resources	Canada	America	Basic Materials	<i>Common law</i>	4.8
8	Kirloskar Brothers Limited	India	Asia	Industrial	<i>Common law</i>	4.8
9	CIMA_The Chartered Institute of Management Accountants	United Kingdom	Europe	Professional Services	<i>Common law</i>	4.8
10	Jones Lang LaSalle	United States	America	Professional services	<i>Common law</i>	4.8

Tables 13 and 14 show the top ten companies and ten worst companies as regards the scores of the DIIR index. As can be seen, the IR disclosure level differs substantially by country (Gray *et al.*, 1995a, 2001) and the highest DIIR scores correspond mostly to companies from the Netherlands, South Africa and Brazil. In these countries, two or more companies appear in the top-ten ranking, which is a positive signal of favorable local conditions for IR. Indeed, the Netherlands is noteworthy for its high development of governance codes (Groenewald, 2005; Akkermans *et al.*, 2007) and Brazil stands out because in recent years many companies have published sustainability reports (Eccles & Saltzman, 2011). The outstanding performance in the disclosure index of South African companies can be easily explained by the effect of the King III code (IoDSA, 2009) and the challenges faced by South African companies due to the environmental and social impacts of the extractive activity in the Mining Industry (Hindley & Buys, 2012).

On the other hand, the worst scores belong mostly to companies from the USA and UK, countries that operate under the common-law legal system (La Porta *et al.*, 2008), largely favorable to the interests of investors and creditors (La Porta *et al.*, 1998). Additionally, this behavior may be explained by the widespread practice among US companies to present their annual reports under the SEC form 10-K filing, which is mandatory for listed companies. This format broadly focuses on the disclosure of audited financial content of annual reports, but it does not address the social and environmental dimensions as relevant content to be disclosed.

5.6.2 Hypotheses Testing Results

Table 15. Results of the model

Variables	Coefficients	<i>t-student</i>	<i>p-value</i>	<i>Sig.</i>
		No. Observations	91	
		R-squared	0.7166	
		Adjusted R ²	0.6193	
		<i>P-value</i>	0.0000	***
<i>Constant</i>	3.12	3.32	0.001	***
<i>Region</i>				
Africa	-0.33	-0.89	0.378	
America	-1.20	-5.28	0.000	***
Asia	-0.85	-2.73	0.008	***
Australia	-1.27	-3.01	0.004	***
<i>Industry</i>				
Basic Materials	1.90	4.01	0.000	***
Consumer Goods	1.84	4.30	0.000	***
Consumer Services	1.28	2.15	0.035	**
Financial Services	2.01	6.84	0.000	***
Health Care	2.40	7.57	0.000	***
Industrials	2.25	6.30	0.000	***
Professional Services	1.59	3.59	0.000	***
Oil and Gas	1.73	4.56	0.000	***
Real Estate	1.49	3.59	0.001	***
Technology	1.30	2.39	0.019	**
Utilities	2.01	5.54	0.000	***
<i>LegalOrigin</i>				
Civil Law	0.02	0.08	0.934	
Scandinavian Law	-0.79	-1.20	0.236	
<i>Auditor</i>	-0.29	0.83	0.410	
<i>GRI Application</i>				
A	0.37	1.60	0.114	
B or C	0.34	1.06	0.294	
<i>Assurance</i>	1.16	5.25	0.000	***
<i>IIRC's Web Publishing</i>	0.74	3.79	0.000	***
<i>Length of Reports</i>	0.22	1.00	0.321	

* p < 0.10; ** p < 0.05; *** p < 0.00

As can be seen in table 15, our model has significant goodness of fit test statistics. Our results indicate that the variable region (**H1**) has a significant association with DIIR. In line with previous research showing that the country in which a company reports has a significant impact on CSR information (Gray *et al.*, 1995a, 2001; Adams *et al.*, 1998; Meek *et al.*, 1995; Hackston & Milne 1996; Brammer & Pavelin 2008; Kolk, 2010 Fortanier *et al.*, 2011), our results confirm the effect of the region on social and environmental disclosure, expressed by a negative relationship between the DIIR and whether the company is not based in Europe (which is significant for America, Asia or Australia). Also, note that the amount and nature of IR information varies across countries (Adams *et al.*, 1998), so that the level of disclosure is higher in Africa (7.5) and Europe (7.0) than other regions (6.0). Particularly, South African companies disclose most of the contents we examine, and their indices on governance present a remarkable performance.

The industry variable (**H2**) also has significant positive influence on all sectors (i.e., Basic Materials, Consumer Goods, Consumer Services, Financial Services, Health Care, Industrials, Professional Services, Real estate, Technology, Oil and Gas and Utilities), as opposed to Telecommunications. Most of them are industry sectors closely related to environmental concerns. These results are similar to those of Adams *et al.*, (1998) and Brammer and Pavelin (2008) who found that the industry is an important determinant of the decision to disclose non-financial information, especially when it comes to environmental matters.

Membership to the financial sector stands out as a significant variable. 19 of the 91 companies in the sample belong to this sector and the level of disclosure by these companies is well above the mean. This is a positive signal to stakeholders, projecting transparency and involvement in managing sustainable business models in the financial sector.

Another interesting industry is professional services (9 companies), mostly auditing companies and accounting firms. However, the reports

published by these companies do not have an outstanding performance according to the DIIR index. As a matter of fact, the 3 *Big4* analyzed in the sample have the same disclosure index DIIR: 7.2, and the contents in this case are devoted to emphasize their services in each reported area, rather than provide information about their own financial, governance, social and environmental performance.

The consumer goods, basic materials and real estate industries are also positively and significantly related to IR disclosure. In this case, as evidenced by other studies related to CSR information (e.g., Meek *et al.*, 1995; Gray *et al.*, 2001; Brammer & Pavelin, 2008; Fortanier *et al.*, 2011), the underlying motivation for IR could be explained by the fact that the reports analyzed belong to well-known multinational companies with great visibility (as Coca-Cola, Unilever, Inditex and Clorox- see Meek *et al.*, 1995; Kolk, 2010), and sometimes under mandatory IR (such as AngloGold Ashanti or Goldfields in South Africa).

The remaining significant industries are Industrials, Oil and Gas and Utilities, whose activity is under political pressures and close oversight by stakeholders, in addition to being regulated in different ways. Consequently, these companies are more experienced in the dissemination of sustainability information (Meek *et al.*, 1995; Patten, 2002). The significance of these sectors is accompanied by good means of disclosure exceeding 7 out of 10.

Our results indicate that the legal system (**H3**) is not significant in our model for IR disclosure, so that disclosure levels in code-law and Scandinavian-law countries are not statistically different from companies in common-law countries. As regards this variable, previous literature has found mixed results. Jensen and Berg (2012) for example, find a significant but opposite effect of legal conditions than expected, while Frías-Aceituno *et al.*, (2013) confirm that companies located in code-law countries, which tend to be oriented towards the protection of

stakeholders are more likely to publish an IR as opposed to Anglo-Saxon companies.

Similarly to previous studies highlighting that external voluntary verification of reports is associated with the leadership and consistency of sustainability reporters (Kolk, 2010), our findings indicate that having an assurance report **(H5)** is positive and significantly associated with the level of DIIR. However, there is no evidence that neither the variables auditor **(H4)** nor the GRI application level **(H6)** are significantly associated with the index.

Publishing annual reports on the website of the IIRC **(H7)** is significantly and positively associated with the model, and consequently, with a better performance of IR disclosure.

Finally, the length of the report **(H8)** does not have a significant relationship with the DIIR score. Prior research has also experienced difficulties in establishing clear disclosure patterns related to the length of reports (i.e., Guthrie & Parker, 1989). Nevertheless, in the case of IR, this result can be explained by the decision of reporters to become trendsetters belonging to the pilot program (for instance, the institutes of accountants and accounting firms). Further research seeking to apply DIIR and other indices on IR, could proxy the relationship between the spaces devoted to specific topics in the IR and the disclosure level and quality. Such an approach would allow exploring whether the amount of information is an explanatory factor about IR, both in cross-sectional and longitudinal studies.

5.7 Conclusions

The integrated report is a new way of corporate reporting to maintain an updated and friendly communication channel with stakeholders. It seeks to equilibrate the triple line of balance between financial factors, social responsibility and environmental impact that

should be combined in planning, implementation of activities and dissemination of corporate information.

This study contributes to prior academic knowledge on voluntary disclosure by proposing an index to measure the disclosure level regarding IR. The definitions we use to build the index are drawn from the background papers and the first version of the IIRF, so that the methodology we apply is based on some corporate reporting principles and content elements within the IR concept. In addition, we also explore the links between the level of disclosure of IR with some corporate characteristics such as region, industry and legal system. Moreover, this study is focused on a especial and interesting case, the pioneer companies of the IIRC pilot program, whose first practices will show the path for the future success or failure (Flower, 2015) of IR.

Hence, in this study, we analyze the starting period for IR, providing some insights about disclosure trends by companies belonging to the IIRC pilot program. For this purpose, the reports issued by the participants in the IIRC pilot program are looked into so as to measure the level of disclosure reached according to the disclosure index proposed (DIIR). This index is composed of 25 items related to some principles and elements of content of the IR. Regarding the application of the principles (materiality and connectivity) contained in the draft of the IIRF, the level of application reaches barely 5 out of 10. Our results show that the highest DIIR scores correspond to companies from South Africa (because of the King III code), Brazil and the Netherlands (countries with an important development in governance codes and tradition of non-financial disclosures). On the other hand, the worst scores belong mostly to companies from the USA and UK (Common-Law countries with a long tradition of financial information disclosure addressed to financial markets).

In addition, our results for hypotheses testing support the conclusion that the variables region and industry have a significant

association with the DIIR. As regards external assurance, it has a positive and significant impact on the disclosure level of IR in the reports analyzed. Our results show a significantly positive association between the DIIR index and the decision to publish an annual report on the IIRC website.

Finally, our findings confirm the presence of South African companies in the top DIIR performers. This can be explained by the adoption of the mandatory corporate governance code King III, which requires either, to comply and disclose all the information according to IR standards or to explain why it has not been disclosed.

In light of the above, making IR regulations binding could be regarded as an efficient step towards achieving a sustainable economy in terms of financial, social and environmental performance. Indeed, IR can provide an excellent opportunity for companies to voluntarily take action, have a global integrated vision of its organization within the environment and society and no longer present many different separate reports. This change should also mean better long-term practices, strategies, forms of responsible government and divisional integration, as a result of a new concept of doing sustainable business over time, create value and share sensitive information with a wide range of stakeholders.

Considering the relevance of IR for the economy and society, further empirical research may explore the relationship between different institutional backgrounds or different corporate variables and disclosure patterns. In order to increase a deeper understanding of this corporate communication strategy, it could also be interesting to complement the picture under the framework of the engagement approach (Correa & Larrinaga, 2015) so to gain the insight and enlightenment that the organization itself can provide. Direct observation methods and interviews could also be used to analyze internal processes affecting reporting behaviors, regarding both the preparation and publication of IRs.

By extending the IR principles and contents measured and the items analyzed in the index, further research could also extend both, additional explanatory power and practical relevance. In addition, extending the sample from different institutional environments will surely help academics and practitioners increase their knowledge of the evolving IR trends.

Studies like this one, in spite of its embryonic nature due to the novelty of the IR concept, help to lay the foundations on relevant aspects that open up new lines of research, as the IR quality measured through a disclosure index, or its determining factors. By promoting IR, there is also an increase in the awareness of actions to improve standards of quality and inclusiveness in sustainable information, which will help to preserve the environment as well as the human labor and living conditions in the future.

| Capítulo 6 |

INTEGRATED REPORTING, CONNECTIVITY AND SOCIAL MEDIA

6. INTEGRATED REPORTING, CONNECTIVITY AND SOCIAL MEDIA

6.1 Introduction

According to the arguments presented in previous Chapters, leading companies worldwide are becoming increasingly concerned about stakeholders' needs. They include sustainability initiatives regarding the environment and the community in their business strategy and inform their stakeholders. Sometimes, companies make a holistic change in the business organization to integrate those practices with corporate governance and financial reporting and subsequently adopt a new way of communication with stakeholders, that is, the Integrated Report (IR).

This Chapter pays special attention to a new area of research, which is the key concept of “connectivity” according to the IIRC. Indeed, the Internet and digital technologies have provided new channels of communication and interaction through social media, which are explicitly mentioned by the IIRC within the context of “connectivity.” This principle is used in this study to create an “IR-connectivity” index for all the IR in our sample, based on the seven items included in the IIRC connectivity background paper (IIRC, 2013d). As posited next, there are several combinations of three types of factors: information quality, corporate characteristics, and communication strategy, that can help explain the IR-connectivity profile of the companies publishing an IR. In fact, IR may have an impact on the co-creation dynamic in corporate legitimation (Killian & O'Regan, 2016; Singaraju *et al.*, 2016).

This study is unique and valuable as it opens up a new line of research on IR and social media use, two of the latest trends in company reporting that can be complementary to each other. Indeed, the traditional print media for the annual statements of the company or other kind of

corporate reports seem now rather obsolete. In addition, the cost advantages of social media, its visual power (photos, graphics and videos), immediacy, and sharing possibilities make social media a very effective tool to inform and interact with stakeholders. Social media can be useful to share financial information such as earnings announcements, CEO commentary, press releases, industry news and media coverage, as well as corporate governance details or sustainability initiatives or even the publication of the report that provides a holistic picture of the organization—that is, the IR.

The objective of this Chapter is to provide a qualitative analysis of the factors explaining IR connectivity or non-IR connectivity using an innovative methodological approach as fuzzy-set Qualitative Comparative Analysis (fsQCA). Our findings show that using a high number of social media is an explaining factor for IR connectivity together with a combination of present or absent factors. Nonetheless, presence of absence of many social media channels can lead to non-IR connectivity depending on the combination of other factors. However, no matter the combination with other factors, evidence is found that the length of reports and big size are always present for the presence of the outcome condition (IR connectivity) and vice-versa—that is, the length report and big size are absent for the absence of the outcome condition.

After this brief introduction, the remainder of the Chapter is organized as follows. The second section presents the theoretical framework and the literature review. The third section describes the sample and the methodology employed. The fourth section is devoted to the discussion of results. Finally yet importantly, this research concludes acknowledging some limitations and putting forward new ideas for future research.

6.2 Theoretical Framework and Literature Review

Within the framework of the Legitimacy Theory, Multistakeholder Co-creation Approach, and the Reputation Risk Management and Stakeholder Theory, we argue that the new possibilities brought by social media can be useful to increase transparency and stakeholder engagement and that they could be used for IR purposes.

Legitimacy theory is based on the notion of a social contract between the company and society and on the assumption that the company will carry out disclosure strategies to show compliance with society's expectations (Deegan *et al.*, 2002). It could also be argued that IR could be seen as both an outcome of and part of the process of Reputation Risk Management. In this sense, Stakeholder Theory establishes that these disclosures are aimed at certain stakeholders providing resources to the organization (in line with Bebbington *et al.*, 2008). IR can be used therefore to respond to, adapt to that social contract, and even influence global change. In addition, IR informs on reputation and Risk Management and is aimed to multiple stakeholders, especially capital providers (for instance, Garrido-Miralles *et al.*, 2016 find that sustainability reports can be helpful for financial analysts' activity). Social media provide effective platforms to disseminate a wide variety of IR contents or announcements and even can be used to give feedback to the company. Therefore, multistakeholder co-creation theory also provides a suitable framework for this study (Killian & O'Regan, 2016; Singaraju *et al.*, 2016). Companies could see the use of social media channels as a way to institutionalize their IR announcements and bring stakeholders' knowledge into their strategy.

The IIRC pilot program companies are developing and sharing “best practices” in drawing integrated reports according to the IIRC's framework (de Villiers *et al.*, 2014). As explained in Chapter 5, one of the guiding principles for IR is connectivity of information (IIRC, 2011a, 2013a). Connectivity includes at least the following three aspects: (i) to bridge time

horizons connecting past performance and future prospects, (ii) effective connections between quantitative and qualitative information, and (iii) to connect users with the company responding to stakeholders' needs, interests, or expectations (IIRC, 2013d). To this end, technology and Internet devices allow organizations to provide online information in many different ways regarding financial and nonfinancial issues, facilitating deeper detail and clear relationships amongst them through drill-down capabilities or other multidirectional tools, such as social media.

Not only companies but also regulators have also moved to boost Internet to enhance market transparency—for instance, the US-SEC created the EDGAR database (the Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval system) with online free access to many corporate filings. In addition, discussions about listed companies and the capital markets started to appear in blogs providing new modes of communication associated with capital market effects (Debreceeny, 2015). Actually, Prokofieva (2015) finds a negative association between abnormal bid-ask spread and Twitter messages, which is obviously stronger for firms with lower levels of analyst coverage and/or lesser visibility in traditional media.

However, research on social media and corporate reporting is still scarce, maybe because disclosures of this type are not very common—only 7% of Facebook messages and 3.5% of Twitter messages, according to Zhou *et al.*, (2015). Uyar and Boyar (2015) conclude that social media usage for corporate reporting is not at satisfactory level. Even in South Africa where IR is compulsory, the general public is still heavily dependent on print media and international news sources and does not rely that much on social media yet (Rensburg & Botha, 2014). Marley and Snow (2015) find limited empirical evidence as to what kind of financial information is of interest to social media users, yet they identify a clear interest for job positions in the case of noninvestors. Perdana *et al.*, (2015) analyze the use of LinkedIn as a platform for community learning, information dissemination, and the institutionalization of knowledge by

the community of users interested in eXtensible Business Reporting Language (XBRL).

However, auditing and accountancy firms are becoming aware of the possibilities that social media brings to their business. Indeed, the so-called Big4 firms (which are the four largest auditing multinationals, i.e., KPMG, PWC, EY, and Deloitte) seem to be using Facebook and Twitter mostly for knowledge-sharing purposes whereas second-tier audit firms tend to use Facebook for socialization and onboarding and Twitter for branding and marketing (Eschenbrenner *et al.*, 2015).

In fact, in the area of marketing, research on social media effects is an emerging topic. Ashley and Tuten (2015) analyze social media activity by 28 companies to create a typology regarding the number of channels used (seven social media is considered high) and the engagement obtained—that is, mavens (many channels, high engagement), butterflies (many channels, low engagement), selectives (fewer channels, high engagement), and wallflowers (fewer channels, low engagement). Pagani *et al.*, (2011) distinguish two personality characteristics, consumer innovativeness and expressiveness among Italian consumers, to enhance the impact of social networks and recommend different social media strategies addressed to these two types of consumers. Meenaghan *et al.*, (2013) look into sponsorship and social media highlighting the importance of multistakeholder objectives, whereas Yang and Wang (2015) focus on videosharing predictors. Wei, Xu, and Zhao (2015) warn about the problem of information overload on social media having looked into 112 official micro blogs of China Fortune 500 firms in 2014.

However, in the area of corporate reporting, this is the first study looking into social media channels and IR connectivity.

6.3 Sample and Methodology

In our empirical study, we look into the integrated reports, for the year 2012, of the companies included in the IIRC pilot program (101 companies in the IIRC pilot program as at October 29, 2013). We carefully identify the *level* of connectivity of these reports according to the IIRC background paper on this concept. According to IIRC (2013d), seven possibilities to increase IR connectivity can be identified as follows:

1. Digital reporting platforms: Web-based applications or social media, to allow the user to automatically import, filter or search specific data among others functionalities.
2. IR customization: presentation of information in a friendly way to meet readers' preferences, allowing the user to customize language, display information in user-defined templates, or download specific sections.
3. Feedback loops: navigation devices allowing for feedback between users and the company such as e-mail addresses, phone numbers, surveys, links, and QR (Quick Response) codes that enable both to request information and receive feedback from stakeholders.
4. Cross-referencing: use of electronic links, summary sections, and cross-referencing tools; these tools are useful to review additional information in another section within the report and avoid repetition.
5. Drill-drown capability: electronic links and cross-referencing tools to external links; these tools as useful to deepen the search for additional information if needed by the reader.
6. Visual techniques: icons and visual strategies to direct readers to other report content.

7. Glossary: a section with the definition of technical expressions used in the report that may be difficult to understand by users.

We create an index for connectivity giving one point for each of the seven possibilities above that are used in each IR in the sample. Therefore, this index can reach a maximum score of seven points.

We posit that this level of IR connectivity (or its absence) can be due to the combination of several antecedent conditions, using fsQCA 2.5 (Ragin & Davey, 2014). We classify these conditions within three types of factors.

The first type of factors includes the antecedent conditions that proxy for information quality with three crisp variables. The first one refers to financial reporting quality (see for instance, DeAngelo, 1981 and Francis, 2004) and takes the value of 1 if the financial statements have been audited by a Big4 (*audit*). The second one refers to CSR reporting quality and takes the value of 1 if the sustainability information has been externally assured (*assurance*), as this process enhances its credibility (see Ackers & Eccles, 2015; García-Benau *et al.*, 2013; Sierra-García *et al.*, 2014; Sierra-García *et al.*, 2015; Zorio *et al.*, 2013). The third one refers to the *listing* status of the company as capital markets supervisors have a supervisory role on the financial reports of listed companies (Villanueva-García *et al.*, 2015).

The second type of factors is related to corporate characteristics (Sierra *et al.*, 2013), such as *leverage*, performance measured through the return on assets (*roa*)—see for instance Du & Jiang (2015), who evidence that firm use of social media is associated with *roa*— and size (Bonsón & Bednárová, 2015) on YouTube use measured through the number of *employees*. Regarding corporate factors, the institutional theory suggests that organizations with similar resources and capabilities, and exposed to a common industry environment present similar behaviors (Shinkle & Spencer, 2012).

Finally, communication factors are proxied by the extension of the report (number of *pages*) or use of social media channels—that is, number of social media platforms (*socmed*), identified in the Web pages of the companies as at October 2015. We find that Twitter is the most used (80% of the companies), followed by Facebook (72%), YouTube (58%), LinkedIn (55%), Google+ (30%), Rss (22%), Instagram (18%) and Flickr (10%) or Pinterest (9%), and SlideShare (9%). Many other platforms and channels have been identified with just one company in the sample using them (WhatsApp, Storify, Dailymotion, Picasa, Yammer, Tuenti, Visual.ly, Kununu, and Xing). This evidence on the preference of the companies for Twitter, Facebook, YouTube and LinkedIn is in line with Debreceňy (2015).

After eliminating the companies with missing data for all the antecedent conditions, our sample includes 78 IR. The continuous variables are calibrated into fuzzy-sets using three thresholds: full membership, the cross-over point (i.e., the ambiguity point) and, full nonmembership referring to the 95 percentile, 50 percentile, and 5 percentile (Woodside, 2013) and coded with 1, 0.5, and 0, respectively. Hence, the calibration points are 6, 4, and 1 for *fs_connectivity*; 0.97, 0.67, and 0.19 for *fs_leverage*; 0.35, 0.06, and 0.00 for *fs_roa*; 184365, 24006, and 328 for *fs_employees*; 447, 182, and 52 for *fs_pages*; and 7, 4, and 0 for *fs_socmed*.

6.4 Discussion of Results

Table 16 presents the descriptive statistics for the fuzzy variables and the frequency of crisp variables, as well as the correlation matrix. Note that 88.50% of the companies in the sample have been audited by a Big4, 73.08% are listed companies, and 45.31% submit their sustainability report to external assurance.

Table 16. Descriptive Statistics and Correlations

Variable	Descriptive Statistics				Correlation Matrix							
	Mean	St.Dv	Min	Max	fscon	fslev	fsroa	fsemp	fspag	fsoc	audit	assu
fsconnect	0.46	0.31	0.02	0.99								
fsleverage	0.54	0.31	0.03	1.00	0.07							
fsroa	0.45	0.31	0.02	1.00	-0.09	0.49*						
fsemployee	0.44	0.34	0.05	1.00	0.05	-0.04	-0.08					
fspages	0.46	0.31	0.02	1.00	0.38*	0.10	-0.10	0.20				
fsocmed	0.49	0.31	0.05	1.00	-0.05	-0.03	0.14	0.04	-0.16			
	Freq	%										
Auditor	69	88.50			0.09	-0.02	-0.14	0.39*	0.30*	0.11		
Assurance	33	45.31			0.35*	-0.17	0.07	-0.01	0.16	0.01	0.15	
Listing	57	73.08			0.02	-0.05	-0.50	0.48*	0.39*	0.06	0.51*	-0.01

Table 17 shows the necessity analysis for IR connectivity. The antecedent conditions have a consistency value ranging from 0.54 (assurance) to 0.90 (auditor). There are no trivial antecedent conditions because the coverage values range from 0.46 (listing) to 0.70 (fs_pages).

Table 17. Necessary Analysis Results

Necessary analysis		
	Consistency	Coverage
Information Quality		
Auditor	0.903479	0.466667
Assurance	0.538440	0.581515
Listing status	0.738777	0.461930
Corporate		
fs_leverage	0.719697	0.604668
fs_roa	0.571829	0.584624
fs_employees	0.579405	0.608247
Communication		
fs_pages	0.705948	0.696953
fs_socmed	0.653479	0.607935

Table 18. Sufficiency Analysis Results

SUFFICIENCY ANALYSIS										
IR connectivity										
Solutions	1	2	3	4	5	6	7			
Information Quality										
Auditor					y					n
Assurance	Y			Y	n	n	n			
Listing				Y		Y	n			
Corporate Characteristics										
fs_leverage	N		y		Y	Y	Y			
fs_roa		N			y	Y	n			
fs_employees		y	Y	y						
Communication Factors										
fs_pages		Y	Y		Y	Y	Y			
fs_socmed				Y						
Solution raw coverage	0.37	0.42	0.41	0.17	0.16	0.15	0.02			
Solution consistency	0.77	0.82	0.85	0.80	0.77	0.76	1.00			
Overall solution coverage	0.75									
Overall solution consisten	0.76									
Non-IR connectivity										
Solutions	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Information Quality										
Auditor	N		y	y	y	y	y	n	y	y
Assurance			N	n	n	n	N	y		
Listing			Y	y	y	y				y
Corporate Characteristics										
fs_leverage		N	n				N		y	Y
fs_roa	Y	Y		n				Y	n	N
fs_employees	n	n								
Communication Factors										
fs_pages	n	n			n		n	n	n	N
fs_socmed						n		n	y	Y
Solution raw coverage	0.09	0.32	0.30	0.32	0.33	0.30	0.18	0.03	0.26	0.26
Solution consistency	0.88	0.85	0.90	0.72	0.90	0.79	0.96	0.81	0.91	0.88
Overall solution coverage	0.78									
Overall solution consisten	0.75									

Y (y) indicates presence of a core (peripheral) condition, whereas N (n) means absence of a core (peripheral) condition. Blank spaces indicate “don't care” (Fiss, 2011).

Regarding the sufficiency analysis (see table 18), we adopt a novel theoretical approach on causal core and periphery factors (Fiss, 2011) for IR connectivity. Core conditions are those included both in the parsimonious and intermediate solution, whereas peripheral conditions appear in just one of them.

Several combinations of antecedent conditions lead to the presence (and the absence of the outcome) with different core and peripheral conditions from all three types of factors. The overall solution coverage of the models is 0.75 (0.78) and the overall solution consistency is 0.76 (0.75) -which are in line with extant research (Schneider *et al.*, 2010; Woodside, 2013).

The equifinality tenet (Ordanini *et al.*, 2014; Woodside, 2015) holds as we find several solutions in each model. In other words, we find seven combinations of factors leading to the presence of the outcome condition and 10 combinations leading to the absence of the outcome condition. Note that the solutions for non-IR connectivity do not mirror the opposites for IR connectivity, in accordance with the causal asymmetry principle (Fiss, 2011; Woodside, 2015). As can be seen in table 18, all factors appear at least in one solution. It is remarkable that some factors are always identified as present in the model for IR connectivity—size in terms of employees, long reports with many pages, and many channels of social media used. On the contrary, as regards the model for non-IR connectivity, only the size in terms of employees (which is consistent with Bonsón & Bednárová, 2015) and the number of pages are identified as been absent in several solutions, whereas the listing status of the company is always identified as present in several combinations. It makes sense that higher connectivity is needed for longer reports (and probably more complex) or bigger companies (with probably more stakeholders) and vice versa—that is, lower connectivity is needed if the report is short or the company is not big. As regards the listing status, the fact that it appears always present in the model for non-IR connectivity might indicate that higher surveillance by capital market supervisors and

subsequent higher levels of disclosure and enforcement make IR connectivity less useful. As regards social media channels used, our model for non-IR connectivity shows that depending on the combinations of antecedent conditions, this factor can be present (if low number of pages, low return on assets, and high leverage) or absent. However, in the model for IR connectivity, it only appears in one solution present. This can be explained because social media are mostly used for marketing purposes although it is also just beginning to be used to disseminate corporate reporting information (Debreceeny, 2015; Uyar & Boyar, 2015).

6.5 Conclusions

Our findings in this Chapter have research and managerial implications. In fact, this study makes an important contribution to literature in the sense that the companies analyzed are among the first ones preparing an IR; so the results obtained are valuable to increase visibility of the use of social media in this field among managers interested in this new trend of corporate reporting, as well as among researchers in this field. In addition, our findings suggest the potential interest for the IIRC to include more explicit references to these channels in future guidance regarding connectivity, as they can be a complement for IR impact in the future.

According to the qualitative comparative analysis undertaken, all factors (information quality, corporate characteristics, and communication strategy) appear at least in one solution. Some factors are always present in the model for IR connectivity -size in terms of employees, long reports with many pages, and many channels of social media used-. Nonetheless, as regards the model for non-IR connectivity, only the number of employees and the number of pages are identified as being absent in several solutions, whereas the listing status of the company is present in some combinations.

One limitation of the current study is that social media use by companies expands exponentially day by day, so data collection is limited to the number of channels used as reported on the companies' Web pages at the date of data gathering. Future research could use freeze frames of time to undertake content analysis related to the IR information shared through the social media and see its impacts on corporate reputation or stakeholder engagement.

Another limitation of our study refers to a rather limited sample size (78 companies), which is easily explained because it is drawn from a very limited population (101 companies in the IIRC pilot program as at October 29, 2013, some of which did not provide all information input needed for our methodological design). However, the methodological approach of fsQCA is suitable for this type of sample size (Woodside, 2015). In addition, the literature review on social media and corporate reporting indicates that most of the scarce studies published so far tend to have rather small sample sizes.

Last but not least, social media provide an excellent channel to keep stakeholders informed as regards IR and engaged with the company. Through content analysis, future research will be able to evaluate its benefits and maybe identify the crossover point for information overload (Wei *et al.*, 2015). In addition, new lines of research can focus on the differentiated use for the IR that companies make of each social media platform, because of their specific profile regarding psychological engagement. IR represents a move of companies in response to stakeholders' concerns that should influence toward global change for a sustainable economy and society. Social media can help expand and accelerate that move if research provides new insights on this rather new phenomenon.

CONCLUSIONES GENERALES

7. CONCLUSIONES

Las transformaciones en las prácticas organizacionales y en los estándares de presentación de informes, se han originado gracias al interés y el trabajo de distintas partes interesadas (*stakeholders*), que en las últimas décadas demandan una rendición de cuentas más transparente e integral. En respuesta a las exigencias por información más comprensiva e incluyente, el informe integrado podría ser esa pieza que hacía falta para asegurar que los distintos grupos de interés, conozcan los asuntos más importantes relacionados con los negocios, fijando las necesidades financieras, económicas y sociales en el corazón de los procesos y estrategias de las organizaciones.

En esta tesis doctoral hemos analizado las primeras etapas de evolución del fenómeno de Información Integrada en el mundo, sus fundamentos y sus perspectivas de futuro. Con este propósito, hemos analizado el proceso de fundación del IIRC, el proceso de formulación del marco conceptual IIRF, y las primeras prácticas de rendición de cuentas bajo principios y criterios IR.

Dada la naturaleza social y política del fenómeno estudiado, consideramos que tanto la teoría institucional (DiMaggio & Powell, 1983, 1991), como la teoría de la estructuración (Giddens, 1984, 1990), constituyen un marco analítico adecuado para desvelar algunos fenómenos presentes en las etapas desarrolladas hasta ahora sobre IR. La perspectiva sociológica adoptada en esta investigación, contribuye a su vez, a la comprensión de las motivaciones que asisten la búsqueda de legitimidad por parte, tanto de las organizaciones preparadoras de informes, como de las agencias de regulación, involucradas en el establecimiento de estándares de divulgación externa.

Estas teorías apoyadas por los planteamientos de la teoría de la legitimidad (Suchman, 1995) y la teoría *stakeholder* (Donaldson & Preston, 1995; Gray *et al.*, 1995a; Bebbington *et al.*, 2008), resultaron de enorme utilidad para la interpretación de los distintos aspectos analizados a lo largo de cada uno de los capítulos de esta tesis doctoral. En su conjunto, acudimos a este marco de referencia para analizar las tendencias de divulgación y los comportamientos de *lobbying* observados por los grupos más activamente involucrados en las fases fundacionales del IIRC y el IIRF: las compañías pertenecientes al programa piloto y los constituyentes del IIRC. Estos actores jugaron sin lugar a dudas, un importante papel durante la emergencia de los primeros principios y prácticas alrededor de la IR, y han tenido una posición decisiva en el establecimiento de las bases conceptuales para guiar la aplicación de estándares sobre IR.

A continuación, presentamos las principales conclusiones que sintetizan los planteamientos centrales, consideraciones y reflexiones, revisados a lo largo de esta tesis doctoral:

Primera. Las prácticas y actitudes socialmente responsables son en la actualidad, derroteros imprescindibles en la cultura organizacional, y en consecuencia, en los procesos de rendición pública de cuentas.

La observancia de comportamientos sostenibles está presente entre las preocupaciones de la opinión pública y forma parte de las agendas de estados y organismos globales de carácter privado y público, encargados de elaborar políticas de rendición de cuentas. La magnitud y relevancia de este fenómeno y sus repercusiones a nivel global ha conseguido reunir a distintos actores de naturaleza política, social y económica, en un intento por estandarizar y certificar prácticas socialmente responsables, a partir de principios universalmente aceptados.

Además de replantear las estrategias y actividades de las organizaciones hacia comportamientos sostenibles, comportarse de manera responsable implica que las empresas creen canales alternativos de comunicación y formas de *reporting* más transparentes. No obstante, las transformaciones experimentadas en las últimas décadas, tanto en los procesos de generación de estándares internacionales de información externa, como en las prácticas de divulgación, se han originado no sólo gracias a la iniciativa de las organizaciones, sino al trabajo de distintas partes interesadas, que hoy reclaman de manera muy activa e informada, una rendición de cuentas integral. Como resultado, las compañías deben trabajar para adaptarse en medio de la creciente presión pública, que cada vez con mayor efectividad consigue que la divulgación de información vaya más allá de las necesidades de los proveedores de capital financiero, a quienes los informes tradicionales han atendido casi en exclusiva.

Sumado a la presión ejercida por el público destinatario de la información corporativa (*stakeholders*), algunos académicos y organismos privados, se vincularon a este reclamo como agentes decisivos en la definición de conceptos y en la configuración de la estructura y contenidos de diversos informes, que se conciben ahora como más completos e incluyentes y que son antecedentes directos para el marco de Información Integrada. De otra parte, como consecuencia del impulso de distintos hechos que han conducido a una transición en la información corporativa, principalmente a partir de los años 90, la investigación y las prácticas de información, acogieron una triple dimensión, ya no sólo financiera, sino también social y ambiental (Kolk, 2010; Hahn & Kühnen, 2013). Estas iniciativas han transformado de manera paulatina los informes corporativos, pasando éstos de revelar únicamente datos contables y de gestión sobre los recursos económicos, a incluir progresivamente contenidos sobre el comportamiento ético y las actividades de responsabilidad social de las organizaciones (García-Ayuso & Larrinaga, 2003; Kaya & Türegün, 2014).

En consonancia con estos cambios en el contexto de la divulgación de información externa, se multiplicaron las prácticas de presentación de información social y medioambiental de iniciativa voluntaria, principalmente entre empresas de gran visibilidad global e impacto ambiental, que decidieron adentrarse en distintas prácticas de divulgación (Gray *et al.*, 2001; Owen, 2006; Kolk 2003, 2010; Mio & Venturelli, 2013), bien sea, como resultado de los cambios en las actitudes de las organizaciones frente a la sociedad y el medio ambiente, o alternativamente, como una estrategia de supervivencia en mercados altamente competitivos (Bartley 2003, 2005, 2007; Brown *et al.*, 2009; Kolk, 2010; Hahn & Kühnen, 2013).

Segunda. La comunicación es un recurso crucial que configura y conecta a empresas y mercados con sus partes interesadas (*stakeholders*), contribuyendo al ordenamiento del intercambio económico global. Por ello, las tendencias actuales de información corporativa giran en torno a un enfoque *multi-stakeholder* desde la perspectiva de la rendición de cuentas.

La información como forma de comunicación estructura la sociedad (Giddens, 1984), tanto a partir de nuevos marcos y estándares de reporte, como de las prácticas organizacionales que las legitiman. Divulgar información externa, hoy implica además un conjunto de diversas formas de comunicación instantánea que afectan las actividades económicas, mientras transforman el entorno social, el medio ambiente, la calidad de vida y la salud humana.

Las actuales tendencias de información se traducen por tanto, en iniciativas que pretenden ir más allá de rendir cuentas de diversa naturaleza, adoptando un enfoque orientado a un grupo diverso de partes interesadas que promueve la integración del informe corporativo, transformando además los canales para su divulgación. De este modo, los informes impresos en papel y con contenidos fijos son prácticamente cosa del pasado. En su lugar, las compañías recurren a medios que les

permiten mantener una comunicación directa con su público de interés, a partir de formas más interactivas y flexibles, valiéndose de las páginas web y de las redes sociales para transmitir sus noticias y publicar sus informes (Rensburg & Botha, 2014; Rivera-Arrubla & Zorio-Grima, 2016).

En este sentido, el informe integrado puede contribuir al cumplimiento del contrato social firmado entre organizaciones y sociedad. Desde esta perspectiva, las redes sociales proporcionan plataformas eficaces para difundir una amplia variedad de contenidos o anuncios de IR, e incluso pueden servir para dar retroalimentación a la empresa sobre la opinión de sus audiencias. Por lo tanto, las empresas podrían ver el uso de las redes sociales, como una forma de institucionalizar sus anuncios y vincular el conocimiento proveniente de sus *stakeholders* en su estrategia de negocio.

Tercera. La Información Integrada es un proceso de rendición pública de cuentas, que en su planteamiento original pretende equilibrar los factores económico-financieros junto con los de naturaleza social y medioambiental. Por ello, la Información Integrada se presenta como el punto de mayor desarrollo conceptual alcanzado en la corriente de divulgar información material sobre sostenibilidad.

El IR fue propuesto como una forma de pensar, planear y narrar la historia de creación de valor de las organizaciones. Pensar en IR significa, pensar en desarrollo sostenible.

Esta iniciativa fue planteada para integrar los aspectos más relevantes de la información corporativa, proporcionando información sobre la estrategia y perspectivas de las compañías, dentro de un contexto económico, social y medioambiental. Ahora bien, no basta con que el IR se plantee combinar toda la información empresarial en un único documento. El IR no debe ser equiparado con la yuxtaposición de distintas categorías de información antes presentadas de manera aislada.

En su lugar, la apuesta por la IR debe hacerse desde una narrativa consolidada del desempeño corporativo, presentada desde una perspectiva holística (Jensen & Berg, 2012; Zicari, 2014). Esto significa, una integración de la información a distintos niveles: procesos organizacionales, toma de decisiones y rendición pública de cuentas (Haller & van Staden, 2014).

En consecuencia, la misión de la IR no debe limitarse a un cambio en la presentación del contenido de los informes publicados. Su propósito esencial es producir un cambio en los procesos y en la estructura de las organizaciones (IIRC, 2011a). Precisamente, una importante característica de la IR es el “pensamiento integrado”, concepto que implica mayor cohesión y menor aislamiento interno. Bajo la concepción de la empresa como un ente integrado, finalmente debe ser posible producir un informe completo y coherente, que supere la fase de presentación de contenidos fragmentados, aislados y estáticos.

Cuarta. El Informe Integrado gira alrededor del concepto de valor. La revelación de estos informes debe mostrar la forma en la que las compañías crean valor, para lo cual deben revelar los cambios experimentados. Todo ello, permite que las prácticas de divulgación de las organizaciones creen una mayor comunicación de la empresa con sus *stakeholders*

El objetivo marcado en el IIRF para el informe integrado, propone que éste se exprese en una comunicación clara y concisa que integre a la vez, información relevante de carácter financiero y no financiero (Eccles & Krzus, 2010; Eccles & Saltzman, 2011; Jensen & Berg, 2012; IIRC, 2013a), acerca de cómo el modelo de negocio, la estrategia, el gobierno, el desempeño y los planes a futuro de una organización, conducen a que ésta consiga crear valor en el corto, medio y largo plazo (IIRC, 2013a, 2013b; Humphrey *et al.*, 2016).

Aunque los proveedores de capital financiero son los principales destinatarios del IR (IIRC, 2013b), *el Informe Integrado fue pensado originalmente para beneficiar a todos los interesados en la información corporativa* -incluidos empleados, clientes, proveedores, socios de negocios, comunidades locales, reguladores y responsables de formular políticas- interesados en la capacidad de la organización para crear valor (IIRC, 2013a).

Quinta. Si bien es cierto que la denominación de Informe Integrado se sitúa en el año 2010, las ideas que agrupa y los conceptos que le sustentan ya estaban presentes en algunas compañías ubicadas en distintos países. Por ello, podemos decir que la IR no es un concepto nuevo desde el punto de vista práctico, aunque sí lo sea la definición que de estos informes se ha hecho a partir de su marco conceptual.

A pesar de la institución oficial de la IR desde el año 2010, tras la fundación del IIRC, desde los primeros años de la década del 2000, varias compañías ubicadas en distintos países, presentaban algunas prácticas pioneras que señalaban ciertas características de integración, como consecuencia de la aplicación de distintas iniciativas individuales de Información Integrada.

Destacan entre las pioneras, Novozymes, compañía danesa dedicada al sector de la biotecnología, que en 2002 presentó el primer IR del que se tenga noticia (Eccles & Krzus, 2010, Eccles *et al.*, 2014). Esta compañía, fue además, la primera en incluir el principio de conectividad, al publicar un informe anual vinculado a información más detallada en su página web. Otros ejemplos a destacar, son Natura de Brasil, cuyo primer IR fue presentado en 2002 y Novo Nordisk, otra compañía danesa, líder en el cuidado de la salud, que desde el 2004 publica IRs en los que incorpora el principio de materialidad.

Además de estos primeros casos de aplicación aislada e iniciativa individual, entre los años 2011 y 2014, el IIRC encabezó un trabajo sistemático y de interés global para extender la aplicación de la IR, bajo el impulso del programa piloto. Más de 100 organizaciones y 35 miembros estuvieron vinculadas a la red de negocios e inversores del programa (IIRC, 2013c) y presentaron sus prácticas emergentes de aplicación de principios y contenidos IR en sus sitios web. Algunos de ellos surtieron además la base de datos de prácticas emergentes publicada en la página web del IIRC.

A pesar del importante incremento en el número de informes que siguen las guías del GRI y se auto-declaran a la vez como "integrados" (cerca del 20% al cierre de 2013) (GRI, 2013), bastante terreno al parecer queda por recorrer antes de conseguir la aplicación de contenidos de sostenibilidad en los informes empresariales, incluso en las grandes empresas, pues menos del 10% de aquellas ubicadas en Europa, revelen información no financiera (*European Commission*, 2014). No obstante, destaca la temprana adopción del IR en Dinamarca, Noruega, Suecia, Australia y Brasil, países con una amplia tradición, tanto en prácticas de gobierno corporativo, como en la presentación de informes de sostenibilidad (Eccles & Saltzman, 2011).

Sexta. Al igual que ha sucedido con todo el proceso regulatorio relacionado con la contabilidad y la auditoría en el ámbito internacional, el IIRC ha recibido un notorio respaldo institucional que lo legitima como el organismo encargado de impulsar la emergencia y evolución de la Información Integrada.

La consolidación de distintos marcos de responsabilidad corporativa fue posible principalmente tras el movimiento originado en la Cumbre de Río del 92, y como consecuencia de las campañas activistas relacionadas con la explotación infantil y el daño al medio ambiente. A partir de entonces, tanto estándares, como prácticas de CSR, CI, activos intangibles y buen gobierno, proliferaron gracias a algunos esfuerzos

aislados con enfoques no siempre convergentes (Ballow *et al.*, 2004; Anderson *et al.*, 2005). Esto significó la evolución dispersa de cada tipo de informe, vinculada a las necesidades de aquéllos agentes (*stakeholders*) que han sido considerados para su emisión. A este hecho se debe el panorama fragmentado de información corporativa que dificulta entregar contenidos conectados y relevantes a distintas partes interesadas (Boedker *et al.*, 2008; Bendell *et al.*, 2011; Jensen & Berg, 2012; Abeysekera, 2013).

La historia de la IR no obstante, es bastante distinta. Esta iniciativa constituye la cristalización de múltiples esfuerzos por integrar los desarrollos previos en materia de información corporativa, por lo que la estrategia adoptada para alcanzar el futuro cumplimiento obligatorio y el apoyo generalizado de su marco conceptual, consiste en centralizar los procesos de rendición de cuentas, bajo el impulso institucional de un único organismo, el IIRC. A tal centralización se debe el que la IR haga parte de las agendas oficiales de organismos de estandarización de la prominencia del AICPA, GRI, A4S, SASB, IASB, *World Bank* y el B20, sin los cuales, el conseguir la aplicación generalizada de sus principios, no sería una tarea fácil o incluso viable.

Tras la fundación del IIRC, distintos organismos y entidades han respaldado su misión. La Unión Europea, por ejemplo, introdujo en 2014 una Directiva (2014/95/UE) que insta a que las empresas incursionen en prácticas tendientes hacia la IR. Por ahora, tal respaldo consiste en exigir la presentación de información no financiera en los informes anuales de las compañías cotizadas en las bolsas europeas, relacionada con el respeto de los derechos humanos, la lucha contra la corrupción y la diversidad de género. Al tiempo, otras iniciativas de regulación en el ámbito europeo, señalan su respaldo hacia prácticas IR. Ejemplo de esto, son las legislaciones adoptadas o adaptadas, en los últimos diez años por países como el Reino Unido, Suecia, Dinamarca y Francia (*European Commission*, 2014).

No obstante, como veíamos en el capítulo 2, Sudáfrica es el país que hasta ahora marca la pauta en la presentación de informes integrados, tras la exigencia de JSE. Además, otras bolsas de valores, entre ellas NASDAQ, Sao Paulo, Kuala Lumpur y Copenhague, han tomado algunas iniciativas tendientes a su adopción.

Otra evidencia del respaldo institucional a la IR, es la conformación del Consejo del IIRC, el cual supera la composición de cualquier otro organismo encargado de la promoción de estándares no financieros (Flower, 2015). Entre sus miembros, están los presidentes de organismos de la talla del IASB, FASB, IFAC, IOSCO, GRI y *World Bank*, representantes de las Big4 y de las principales asociaciones de contadores profesionales (e.g., IFAC y ACCA), así como miembros de la academia y directores financieros de grandes multinacionales como Nestlé, Tata y HSBC (IIRC, 2012a; Cheng *et al.*, 2014; Flower, 2015).

Séptima. Aunque la IR pueda parecer producto de la evolución natural de los procesos de transparencia y rendición pública de cuentas, planteamos que su llegada al mundo de las organizaciones es una estrategia pensada para globalizar un único conjunto de estándares de información corporativa. En consecuencia, sus efectos sobre sociedad y medio ambiente, deben ser analizados como un fenómeno de naturaleza institucional y política.

Además de presentarse como una consecuencia lógica en la evolución de los informes corporativos (Morros, 2016), la IR pretende ser percibida como una nueva forma de presentación de informes que facilita una comprensión integral acerca de la creación de valor y el comportamiento sostenible. Sin embargo, consideramos importante analizar las causas que han desembocado en la IR, ya que aunque su presencia sea relativamente reciente, sus orígenes tienen raíces en prácticas y movimientos previos de estandarización, que la convierten en una iniciativa novedosa, a la vez que fundada en recursos e intereses menos recientes (Rowbottom & Locke, 2016).

Un IR debe incluir sin lugar a dudas, los contenidos del tradicional informe financiero regulado por algunas normativas locales e influido por estándares financieros producidos desde iniciativas no estatales (por ejemplo, los US-GAAP del FASB y los estándares IFRS de IASB). No obstante, debe beber principalmente de los desarrollos propios del campo de CSR y ESG en los que están presentes los otros cinco capitales que están en la base de su concepción (industrial, intelectual, humano, social, relacional y natural). En primer lugar, destacamos la autoridad y el aporte de marcos como the Sustainability Reporting Framework del GRI, conjunto de estándares para la presentación de información no financiera, de mayor relevancia en la actualidad (Brown *et al.*, 2009; Kolk, 2010; Skouloudis *et al.*, 2010; Bebbington *et al.*, 2012). Importantes también para el desarrollo del IIRF han sido el EBR *Framework* de AICPA, *The Connected Reporting Framework* de A4S, y en la última década, el SASB. Estos marcos entregan un camino de amplio recorrido al Marco Internacional de Información Integrada (IIRF), al tiempo que lo proveen de varios de los principios y contenidos a ser incluidos en los informes integrados.

El GRI no ha conseguido su objetivo de movilizar a la sociedad civil, y en su lugar ha perdido buena parte de su valor instrumental, representando ahora a un reducido grupo de sus constituyentes originales, las grandes multinacionales y las firmas de servicios profesionales (Brown *et al.*, 2009; Sarfaty, 2013). Además, marcos como EBR y A4S fracasaron en su intento de alcanzar una prominencia internacional (Rowbottom & Locke, 2016). Para superar las metas alcanzadas por sus antecesores, el IIRC ha sido creado en respaldo al lanzamiento de una nueva marca: <IR>. De la IR, se espera por consiguiente, que haga posible cristalizar la aspiración de concentrar en torno a un único informe, no sólo diversos contenidos financieros y no financieros, sino, esfuerzos y recursos procedentes de una constelación de actores a lo largo y ancho del globo. El IIRF, tendrá por tanto que ser acogido y aplicado alrededor del mundo de manera exitosa, para lo que es necesario que existan mínimas barreras para su entrada y en su lugar,

halagadoras posibilidades de permanecer a largo plazo en el disperso y competido mundo de los estándares de rendición de cuentas.

Desde esta perspectiva, planteamos que el IIRC es producto de desarrollos pre-existentes, construidos por diversos actores con amplio conocimiento y experiencia (Rowbottom & Locke, 2016; Humphrey *et al.*, 2016). El IIRC y la IR son entonces, resultado de interacciones previas y vigentes, entre actores y redes que han liderado el contexto de la generación de estándares de información en los últimos años. Su estructura y objetivos responden a las relaciones de poder que subyacen entre sus miembros (Rowbottom & Locke, 2016). Esto significa, que tanto los recursos a su favor, como las restricciones a su tarea, le son pautadas por actores con autoridad en el campo de estandarización (Stone, 2000; Brown *et al.*, 2009; Richardson & Eberlein, 2011; Rowbottom & Locke, 2016).

Octava. El IIRF ha sido desarrollado en medio de un contexto en el que los organismos trasnacionales de carácter privado, no sólo marcan las tendencias de estandarización, sino que de algún modo han remplazado al estado en su tarea como regulador.

Los organismos privados de tipo supranacional marcan las nuevas tendencias de estandarización (Cashore, 2002; Suarez, 2004; Peters *et al.*, 2009b). La función del estado como regulador local tiende a perder terreno frente a las iniciativas de estandarización promovidas por organizaciones privadas (Bartley, 2007; Bendell *et al.*, 2011; Richardson & Eberlein, 2011). El poder de los organismos de estandarización no reside en la actualidad, únicamente en la soberanía política tradicional, sino en la legitimidad que las partes interesadas les confieren (Cashore, 2002; Richardson & Eberlein, 2011).

Los organismos privados financiados por contribuciones voluntarias, dominan el escenario de estandarización internacional (Nölke & Perry, 2007). Hablamos básicamente de organizaciones de carácter

profesional, que a pesar de no pertenecer al estado, pautan los procedimientos de adopción de estándares de información, que definen tanto la arquitectura y el contenido de los informes corporativos (Bebbington *et al.*, 2012), como las tendencias de divulgación.

En este sentido, los programas de autorregulación, o co-regulación, formulados por iniciativa privada, codifican, controlan y certifican el cumplimiento de las empresas, a través de una amplia gama de estándares de rendición de cuentas (Bartley, 2007; Brown *et al.*, 2009; Haack *et al.*, 2012). En este sentido, los estándares emitidos por organismos privados, tienen en la actualidad una relevancia comparable con las normas que cuentan con respaldo legal. Ejemplo de esto es que tanto la creciente utilización de estándares internacionales de información financiera, como la institución de marcos para la divulgación de información no financiera, están a cargo principalmente de instituciones privadas como IASB, (Richardson & Eberlein, 2011), GRI, AICPA, WICI, SASB, CDP, y recientemente del IIRC (Rowbottom & Locke, 2016; AICPA, 2014).

La IR además está precedida por la emisión de políticas públicas en favor del desarrollo sostenible, promovidas tanto a partir de los esfuerzos de los estados, como de iniciativas de cooperación intergubernamental (Bendell *et al.*, 2011). No obstante, los organismos privados, son directos responsables de la proliferación de estándares voluntarios, que se traducen en formas alternativas de reporte, como el IR.

A pesar del papel fundamental de los organismos que respaldan al IIRC, es importante destacar que la evolución en la divulgación de la información empresarial, y su carácter transnacional, se deben también a otras importantes fuerzas motoras, como los procesos de integración política, el movimiento hacia los mercados de capitales, la globalización y la creciente extensión de las operaciones de las empresas en distintas

jurisdicciones (Kahler & Lake, 2004; Nadvi & Wältring, 2004; Bartley, 2007; Carmona & Trombetta, 2008; IIRC, 2013c).

Novena. Con el objetivo de ingresar en el terreno de la rendición de cuentas y reforzar su legitimidad en el espacio regulador, el IIRC adoptó un proceso de normalización basado en el interés público.

La legitimidad del IIRC como institución y del marco IIRF, dependen de la aceptación y el respaldo de sus constituyentes: las distintas audiencias interesadas (Suchman, 1995, Cashore, 2002; Richardson & Eberlein, 2011).

El propósito del IIRC es que la IR sea en primera instancia el nuevo estándar mundial de facto, a nivel de información corporativa, y posteriormente, que alcance el carácter de norma en materia de rendición de cuentas. Con este propósito, el IIRC ha decidido formular su marco internacional a través de un *due process*, el cual sigue la política de comunicar los resultados al público, de manera transparente (IIRC, 2012b).

Para el desarrollo del IIRF, el IIRC afirma haber seguido un enfoque inclusivo y basado en el mercado, que atiende a la vez a las necesidades de las empresas, los inversores y la sociedad civil (IIRC, 2013b). Durante las consultas del documento de debate inicial (DP) y del borrador del marco (CD), llevadas a cabo respectivamente en 2011 y 2013, el IIRC convocó la participación de distintos actores como la empresa, los proveedores de capital, la profesión contable, la academia, la sociedad civil y la regulación.

Partiendo de la intención decidida de los constituyentes por participar activamente en el proceso de estandarización hasta afectar sus resultados, puede decirse que su influencia política dependerá

directamente de la posición de cada agente frente al organismo estandarizador.

Décima. Los resultados obtenidos a partir de nuestros análisis revelan que los actores involucrados en la consulta pública del marco, tienen cierto poder de influencia que proviene de su ubicación estratégica en el contexto propio de la IR.

Los agentes sociales, al tiempo que son influenciados o incluso determinados por estructuras, tienen la capacidad de influir en la sociedad mediante el uso de las reglas y recursos a su disposición (Giddens, 1984). Los organismos privados que respaldan al IIRC, contribuyen con sus donaciones y participan activamente de su gobierno y de los equipos de trabajo que redactaron los borradores del marco. Además, éstos participaron contestando las consultas públicas del IIRF, elevando así sus posibilidades de influir en su versión definitiva. Los cambios planteados en aspectos relevantes del IIRF, coinciden con varios de los aspectos señalados en las cartas de comentarios de los organismos analizados, entre ellos el AICPA, SASB, el GRI e IFAC.

En primer lugar, aunque el IIRF mantuvo el enfoque basado en principios contenidos en el CD, se observa un cambio de enfoque en el planteamiento de los requisitos que debe reunir un IR. En este caso, hubo un paso claro desde la demanda de aplicar todos los requisitos señalados sin excepción, hacia la solicitud de aplicar todos los requisitos disponibles sin causar daño a la compañía, ni saltarse las prohibiciones legales, lo que representa una mayor flexibilidad a la que de hecho se había planteado inicialmente.

En segundo lugar, la declaración de que el IR sería un informe independiente (IIRC, 2011a; 2013a), no se mantuvo en el IIRF. El cambio, consistió en retirar el contenido del apartado 1.18 del borrador, que definía al IR como informe independiente, pasando a considerarse que

éste puede ser una parte distinguible contenida en otro informe (apartado 1.15 del IIRF, IIRC 2013b).

Además, en su planteamiento original, la IR era definida como un proceso y no sólo como una comunicación a presentar, visión que desaparece en el IIRF, al parecer en respuesta a la carta dirigida por el IFAC en la que este organismo critica el que se califique a la IR como proceso, sin haber definido antes lo que esto significa.

Respecto de los impactos conseguidos por estas cartas, observamos finalmente, que tras la consulta, el IR ya no sólo está dirigido principalmente a los proveedores de capital financiero, como se consagra en los borradores, sino que además, el IIRF establece en su versión actual, como objetivo principal del IR, el explicar a los proveedores de capital, cómo la organización crea valor a lo largo del tiempo. También observamos que las cartas analizadas repercutieron en que el marco priorice la entrega de información material a los proveedores de capital, dejando a los demás grupos de interés como beneficiarios de la IR, siempre que éstos se interesen en la habilidad de la organización para crear valor en el tiempo, asunto que del que de paso, no se aclara cómo determinar tal implicación.

Decimoprimer. Nuestro estudio empírico permite ver cómo la participación de los expertos en procesos de consulta, presenta patrones de comportamiento particulares. El saber experto, la experiencia y la perspectiva global de profesionales, reguladores y académicos, ubican a estos grupos en una posición estratégica ante el IIRC. Posición en la que no sólo son concebidos como grupos de presión, sino además como expertos en el contenido de los estándares en juego y por tanto, una fuente necesaria para legitimar el proceso.

Una amplia participación de los expertos en un debido proceso es en cierta medida considerada como un elemento esencial del contrato

social firmado por las partes con la sociedad. Un contrato en el que esta última acuerda que los expertos son un eficaz guardián del interés público (O'Regan & Killian, 2014).

Ya que el saber experto es una fuente correcta y necesaria para reforzar la legitimidad de organismos y estándares (Boswell, 2008), además de vincular a un variado grupo de actores en sus procesos de legitimación, el IIRC se ha rodeado de una red de organismos internacionales, firmas profesionales y grupos de reflexión, que gozan de reputación política, académica y práctica. Algunos de sus miembros tienen además autoridad y prestigio global, gracias a su ejercicio profesional en materias como contabilidad, finanzas, auditoría, aseguramiento y ESG.

El conocimiento experto puede ser valorado en un sentido instrumental, como mecanismo regulador y tecnocrático, y en un papel más simbólico, como un medio para legitimar la conformidad de la organización con sus propias reglas (Boswell, 2008). Por lo tanto, el conocimiento experto apoya la autoridad de los formuladores de políticas y, al mismo tiempo, legitima sus decisiones. En consecuencia, el conocimiento y la posición estratégica de estos grupos de presión hacen que el normalizador sea particularmente susceptible a su influencia. Destacamos además, que los comportamientos observables desde esta perspectiva, permiten ampliar el marco de interpretación de los comportamientos de *lobbying* hacia patrones diferentes a los tradicionalmente documentados en la literatura académica.

El IR se centra en un concepto de creación de valor sostenible que debe conciliar los intereses de un público especialmente preocupado por la información financiera, con las expectativas de todas las partes interesadas. El carácter institucional particular del IIRF y la variedad de actores sociales, implicados en el futuro de estos estándares, exigen la comprensión de la naturaleza política y social del debido proceso alrededor del concepto de IR, el cual además, está todavía en evolución.

En consonancia, consideramos que la perspectiva sociológica que hemos abordado, centrada en los conceptos de saber experto y conducta estratégica (Giddens, 1984, 1990) es adecuada para comprender los comportamientos diferenciados de los participantes expertos ante un organismo normativo. Este enfoque también contribuye a la investigación actual aportando nuevos conocimientos sobre las primeras consultas públicas relacionadas con IR.

Tras el análisis de contenido de las cartas analizadas, encontramos que las firmas de servicios profesionales se comportan de manera diferente a las organizaciones profesionales, mientras sus niveles de participación se identifican con los preparadores y los proveedores de capital financiero, Las firmas de servicios también observan un comportamiento diferente del de los reguladores y en algunos casos, de la academia. Mientras que los organismos profesionales se comportan como representantes colegiados que velan por el deber de la profesión, las empresas de servicios se alinean con sus propios intereses y puntos de vista. En cuanto a los reguladores, sus cartas de comentarios son las más extensas en número de palabras y tienen el segundo lugar en número de páginas. Estos participantes mostraron la mayor reticencia a responder a la pregunta 17 sobre Gobierno, posiblemente debido a las implicaciones normativas de esta cuestión. Los académicos por su parte, tienen la tasa de participación más activa en aquellas cuestiones que requieren una elaboración conceptual, como es el caso de las definiciones de capital y materialidad, mientras que en áreas donde se requiere mayor experiencia práctica, su tasa de respuesta es inferior a la de los demás grupos.

En general, el subgrupo de participantes estudiados utilizó las cartas enviadas no sólo como mecanismos de votación, sino además y tal vez principalmente, para intervenir en el contenido y orientación del IIRF desde distintos aspectos. Por ejemplo, llamar la atención sobre su actual objetivo y el concepto de IR, sugerir cambios en la redacción, señalar debilidades conceptuales y técnicas, destacar las consecuencias económicas relacionadas con los costos de su aplicación, solicitar

directrices adicionales o cuestionar la coexistencia de los principios de la IR con otras normas y legislaciones.

Decimosegunda. Nuestro estudio empírico sobre 91 empresas del programa piloto IIRC, señalan que la región y el sector en el que se ubican estas compañías, tienen una asociación significativa para explicar el índice de divulgación. Concretamente se observa un alto índice de divulgación en Sudáfrica, siendo los sectores más implicados los vinculados a la Manufactura, el Petróleo y Gas y Servicios Públicos.

Los resultados empíricos señalan que los IRs publicados por estas compañías, alcanzan niveles medios de divulgación. Las puntuaciones más altas del índice de divulgación propuesto (DIIR), corresponden a empresas de Sudáfrica (debido al código King III que exige la presentación de IR y al alto impacto ambiental de las compañías Sudafricanas), Brasil y Holanda (países con un importante desarrollo en códigos de gobierno y tradición sobre divulgaciones no financieras). Por su parte, las calificaciones más bajas se ubican principalmente entre compañías de Estados Unidos y Reino Unido (países de *common law* con una larga tradición en la entrega de información financiera dirigida a los mercados de capitales).

Destacan además los valores alcanzados por compañías ubicadas en sectores como Manufactura, Petróleo y Gas y Servicios Públicos, cuya actividad se encuentra bajo presión política y regulatoria, además de la estrecha vigilancia de sus *stakeholders*. Sin duda, estas empresas tienen más experiencia en la difusión de información de sostenibilidad, lo que les permite presentar informes con niveles medios de divulgación que superan los 7 puntos sobre 10. Cada una de las *Big4* analizadas en la muestra (Deloitte, PriceWaterhouseCoopers y Ernst & Young) tienen por su parte, el mismo nivel de divulgación DIIR: 7.2; mientras llama especialmente la atención, el que los contenidos de estos tres informes estén dedicados esencialmente a presentar sus servicios en cada área

reportada, más que a proporcionar información sobre su propia situación financiera, social y ambiental.

En términos generales, los test realizados para probar nuestras hipótesis, permiten concluir que la región y el sector en el que se ubican estas compañías, tienen una asociación significativa para explicar el comportamiento del índice DIIR. Por su parte, el aseguramiento externo de los informes estudiados tiene un impacto positivo y significativo en el nivel de revelación de IR. Estos informes muestran además, una asociación significativamente positiva entre los niveles de divulgación DIIR y la decisión de publicar un informe anual en la página web del IIRC.

La metodología y resultados del estudio aportan una contribución relevante, al arrojar un poco de luz sobre los comportamientos de divulgación adelantadas por las compañías pioneras en adoptar IR. Evidencia que puede resultar valiosa para comprender las tendencias en este campo y ayudar al IIRC y a otros *standard-setters*, en la tarea de mejorar los estándares de presentación de informes orientados al desarrollo sostenible.

Decimotercera. Nuestro estudio sobre la Conectividad de un IR (o la no conectividad de los mismos) indican que los niveles de conectividad de estos informes, se explica por la combinación de tres tipos de factores: calidad de la información, características de información corporativa y comunicación.

A partir del análisis comparativo cualitativo fuzzy-set, nuestros resultados confirman el principio de equifinalidad y el principio de asimetría causal. Además, encontramos que en lo que respecta al análisis de suficiencia realizado, todos los factores estudiados, aparecen al menos en una solución. Algunos factores siempre están presentes en el modelo de conectividad IR -tamaño en términos de empleados, informes extensos, y distintas redes sociales utilizadas-. Sin embargo, en lo que respecta al modelo de no conectividad IR, sólo se identifica el número de empleados y

el número de páginas como ausentes en varias soluciones, mientras que el estatus de cotización de la empresa es un factor presente en distintas combinaciones.

Este estudio es pionero y valioso, ya que abre una nueva línea de investigación que combina la indagación sobre IR y el uso de las redes sociales, dos de las más recientes tendencias en la presentación de informes corporativos. Así mismo, los resultados obtenidos contribuyen a visibilizar el uso de las redes sociales en los procesos de rendición de cuentas relacionados con IR, tanto entre preparadores de informes, como entre los investigadores interesados en este campo. Nuestros hallazgos sugieren pistas de interés potencial para que el IIRC incluya referencias más explícitas a este tipo de canales en futuras guías sobre conectividad, ya que éstos pueden contribuir al impacto de la IR en el futuro próximo.

Decimocuarta. Finalmente, se plantean algunas reflexiones para repensar las prácticas empresariales y el desarrollo sostenible:

Respecto del carácter global pretendido por los estándares internacionales, cabe no obstante, llamar la atención acerca de las particularidades de los distintos entornos geográficos. El respeto por los asuntos locales, la cultura, las tradiciones, los valores y las formas de ser propias de cada región, no pueden olvidarse para nivelar procesos y acciones bajo formas ideadas desde una uniformidad que tantas veces niega la riqueza de un mundo plagado de diferencias, en el que sin embargo, sea legítimo aspirar a la igualdad y la equidad.

En cuanto a las implicaciones de la IR para las organizaciones y en general para el planeta, los estándares pensados bajo este concepto deberán contribuir al mantenimiento de un equilibrio a largo plazo entre la prosperidad económica y el comportamiento sostenible de las empresas. Ello debe reflejarse en prácticas de divulgación dirigidas a todos los grupos de interés (*stakeholders*) y no sólo a un reducido grupo de inversores y proveedores de capital financiero (*shareholders*). Incluso si

estos últimos son definidos como una audiencia prioritaria para la entrega de información corporativa, a partir de la cual, se pretende beneficiar al resto de usuarios de la información y a la sociedad en su conjunto.

Dada su posición clave en la sociedad, los grupos sociales dominantes, como son en este caso los organismos no estatales de regulación, organismos profesionales y las firmas de servicios, influyen sobre el *standard-setter*, proporcionando estructuras de significación, dominación y legitimación (Giddens, 1984), a través de los marcos teóricos y prácticos que dominan. Esto significa, que son capaces de movilizar recursos de autoridad y asignación y reglas que ayudan a comprender y organizar las actividades y comportamientos organizacionales.

La consideración de este fenómeno podría ayudar a entender la naturaleza sociopolítica del debido proceso seguido por el IIRC, especialmente cuando se trata de formular reglas de juego para la rendición pública de cuentas de las organizaciones, sin contar con la intervención directa del estado.

El proyecto de marco se ha planteado sobre un enfoque basado en principios. En su primera fase, no desarrolla un conjunto de requisitos o normas específicas de obligado cumplimiento. Por esta razón y debido a que la filosofía del IR sigue siendo una cuestión que requerirá mayor investigación y reflexión en el futuro, la madurez de su contenido se limita a una primera base conceptual sin directrices específicas vinculantes. Sin embargo, algunos conceptos ya definidos, son fundamentales para el futuro del IR y la responsabilidad pública de las organizaciones. De modo que analizar por ejemplo, los comportamientos de diversos agentes relacionados con la IR, así como rastrear los cambios que algunas definiciones experimentaron durante la formulación del marco, analizando la presencia o ausencia de algunos términos clave, pueden ser campos de interés para la investigación futura.

BIBLIOGRAFÍA

8. BIBLIOGRAFÍA

- Abeysekera, I. (2013). A template for integrated reporting. *Journal of Intellectual Capital*, 14(2), 227-245. doi: 10.1108/14691931311323869.
- Abhayawansa, S. (2014). Milestones in the Development of Intellectual Capital Reporting. *International Journal of Business and Management*, 9(2), 114-123. doi: 10.5539/ijbm.v9n2p114.
- Accounting For Sustainability (A4S). (2014a). *Project aims and mission statement*. Disponible en: <http://www.accountingforsustainability.org/about-us> [consultado el 15/07/2015].
- Accounting For Sustainability (A4S). (2014b). *A4S reporting guides and examples*. Disponible en: <http://www.accountingforsustainability.org/connected-reporting/connected-reporting-a-how-to-guide> [consultado el 15/07/2015].
- Ackers, B. & Eccles, N. S. (2015). Mandatory corporate social responsibility assurance practices. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 28(4), 515-550. doi: 10.1108/AAAJ-12-2013-1554.
- Adams, C. A. (2015). The international integrated reporting council: a call to action. *Critical Perspectives on Accounting*, 27, 23-28. doi: 10.1016/j.cpa.2014.07.001.
- Adams, C. A., Hill, W. Y. & Roberts, C. B. (1998). Corporate social reporting practices in Western Europe: legitimating corporate behaviour? *The British Accounting Review*, 30(1), 1-21. doi:10.1006/bare.1997.0060.

- Adams, C.A. & Larrinaga-González, C. (2007). Engaging with Organisations in Pursuit of Improved Sustainability Accounting and Performance. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 20 (3), 333-355. doi: 10.1108/09513570710748535.
- Adams, C. & Narayanan, V. (2007). The standardization of sustainability reporting. En: Unerman J., Bebbington J. y O'Dwyer B. (Eds). *Sustainability accounting and accountability*. Routledge: London, 70-85.
- Adams, S. & Simnett, R. (2011). Integrated reporting: an opportunity for Australia's not-for-profit sector. *Australian Accounting Review*, 21(3), 292-301. doi: 10.1111/j.1835-2561.2011.00143.x.
- Akkermans, D., Van Ees, H., Hermes, N., Hooghiemstra, R., Van der Laan, G., Postma, T. & van Witteloostuijn, A. (2007). Corporate governance in the Netherlands: An overview of the application of the Tabaksblat Code in 2004. *Corporate Governance: An International Review*, 15(6), 1106-1118. doi: 10.1111/j.1467-8683.2007.00634.x.
- Álvarez, C. B. & Rivera-Arrubla, Y. A. (2011). *Sistemas contables administrativos: análisis de su contribución al ordenamiento espacio-temporal de las organizaciones*. Universidad del Valle. Facultad de Ciencias de la Administración, Cali, Colombia.
- American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). (1994). *Comprehensive report of the special committee on financial reporting of the AICPA -improving business reporting - a customer focus: meeting the information needs of investors and creditors*. Disponible en: <http://www.aicpa.org/interestareas/frc/accountingfinancialreporting/downloadabledocuments/jenkins%20committee%20report.pdf> [consultado el 28/11/2015].

- American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). (2011). AICPA comments on IIRC discussion paper. Disponible en: <http://www.aicpa.org/interestareas/frc/accountingfinancialreporting/enhancedbusinessreporting/downloadabledocuments/iirc%20discussion%20paper%20aicpa%20comments%20december%202011%20final.pdf> [consultado el 02/04/2015].
- American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). (2014). *Changing Landscape of Corporate Reporting*. Disponible en: <http://www.aicpa.org/interestareas/frc/accountingfinancialreporting/enhancedbusinessreporting/downloadabledocuments/aicpa%20business%20reporting%20faq.pdf> [consultado el 17/10/15].
- Anderson, A., Herring, P. & Pawlicki, A. (2005). EBR: the next step. *Journal of Accountancy*, 199(6), 71–74.
- Archel, P., Fernández, M. & Larrinaga, C. (2008). The organizational and operational boundaries of triple bottom line reporting: a survey. *Environmental Management*, 41 (1), 106-117.
- Ashley, C. & Tuten, T. (2015). Creative strategies in social media marketing: An exploratory study of branded social content and consumer engagement. *Psychology & Marketing*, 32(1), 15–27. doi: 10.1002/mar.20761.
- Baboukardos, D. & Rimmel, G. (2016). Value relevance of accounting information under an integrated reporting approach: A research note. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(4), 437-452.
- Ballou, B., Casey, R., Grenier, J.H. and Heitger, D.L. (2012). Exploring the Strategic Integration of Sustainability Initiatives: Opportunities for Accounting Research. *Accounting Horizons*, 26(2), 265-288. doi: 10.2308/acch-50088.

- Ballow, J., Burgman, R., Roos, G. & Molnar, M. (2004). A new paradigm for managing shareholder value. Wellesley, MA: Accenture Institute for High Business Performance. [consultado el 28/06/2015]. Disponible en: http://www.researchgate.net/publication/274387586_A_New_Paradigm_for_Managing_Shareholder_value.
- Barth, M., Landsman, W., Lang, M. & Williams, C. (2012), Are IFRS-based and US GAAP-based accounting amounts comparable?. *Journal of Accounting and Economics*, 54(1), 68–93. doi: 10.1016/j.jacceco.2012.03.001.
- Bartley, T. (2003). Certifying forests and factories: states, social movements, and the rise of private regulation in the apparel and forest products fields. *Politics and Society*, 31(3), 433-464. doi: 10.1177/0032329203254863.
- Bartley, T. (2005). Corporate accountability and the privatization of labor standards: struggles over codes of conduct in the apparel industry. *Research in Political Sociology*, 14, 211–244. doi: 10.1016/S0895.9935(05)1JU07-8.
- Bartley, T. (2007). Institutional emergence in an era of globalization: the rise of transnational private regulation of labor and environmental conditions. *American Journal of Sociology*, 113(2), 297–351. doi: 10.1086/518871.
- Bebbington, J., Kirk, E.A. & Larrinaga, C. (2012). The production of normativity: a comparison of reporting regimes in Spain and the UK. *Accounting, Organizations and Society*, 37 (2), 78-94. doi: 10.1016/j.aos.2012.01.001.
- Bebbington, J., Larrinaga, C., & Moneva, J. M. (2008). Corporate social reporting and reputation risk management. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21(3), 337–361. doi: 10.1108/09513570810863932.

- Beck, U. (1992). *Risk society: Towards a new modernity*. Sage Publications, London.
- Beisheim, M. & Dingwerth, K. (2008). Procedural legitimacy and private transnational governance. Are the good ones doing better? *SFB-Governance Working paper series*, 14, 3-32.
- Bendell, J., Miller, A. & Wortmann, K. (2011). Public policies for scaling corporate responsibility standards. *Sustainability Accounting. Management and Policy Journal*, 2(2), 263-293. doi: 10.1108/20408021111185411.
- Berg, B. L., Lune, H. & Lune, H. (2004). *Qualitative research methods for the social sciences* (Vol. 5). Boston, MA: Pearson.
- Boedker, C., Mouritsen, J. & Guthrie, J. (2008). Enhanced business reporting: international trends and possible policy directions. *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, 12(1), 14-25. doi: 10.1108/14013380810872734.
- Bonsón, E. & Bednárová, M. (2015). YouTube sustainability reporting: Empirical evidence from Eurozone-listed companies. *Journal of Information Systems*, 29(2), 35-50. doi: 10.2308/isis-50993.
- Bonsón, E. & Escobar, T. (2004). La difusión voluntaria de información financiera en Internet. Un análisis comparativo entre Estados Unidos, Europa del Este y la Unión Europea. *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 33(123), 1063-1101. doi: 10.1080/02102412.2004.10779539.
- Boswell, C. (2008). The political functions of expert knowledge: knowledge and legitimation in European Union immigration policy. *Journal of European Public Policy*, 15(4), 471-488.
- Bowen, F.E. (2000). Environmental visibility: a trigger of green organizational response? *Business Strategy and the*

- Environment*, 9(2), 92-107.
- Brammer, S. & Pavelin, S. (2008). Factors influencing the quality of corporate environmental disclosure. *Business Strategy and the Environment*, 17(2), 120-136. doi: 10.1002/bse.506.
- Braun, V. & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative research in psychology*, 3(2), 77-101.
- Brown, H.S., de Jong, M. & Levy, D.L. (2009). Building institutions based on information disclosure: lessons from GRI's sustainability reporting. *Journal of Cleaner Production*, 17(6), 571-580. doi: 10.1016/j.jclepro.2008.12.009.
- Brown, J. & Dillard, J. (2014). Integrated reporting: On the need for broadening out and opening up. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(7), 1120- 1156. doi: 10.1108/AAAJ-04-2013-1313.
- Campbell, D.J. (2000). Legitimacy theory or managerial reality construction? Corporate social disclosure in Marks and Spencer Plc corporate reports. *Accounting Forum*, 24(1), 80-100.
- Carmona, S. & Trombetta, M. (2008). On the global acceptance of IAS/IFRS accounting standards: The logic and implications of the principles-based system. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(6), 455-461. doi: 10.1016/j.jaccpubpol.2008.09.003.
- Cashore, B. (2002). Legitimacy and the privatization of environmental governance: how non-state market-driven (NSMD) governance systems gain rule-making authority. *Governance*, 15(4), 503-529. doi: 10.1111/1468-0491.00199.
- Chee Chiu Kwok, W. & Sharp, D. (2005). Power and international accounting standard setting: Evidence from segment reporting and intangible assets projects. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 18(1), 74-99. doi: 10.1108/09513570510584665.

- Cheng, M., Green, W., Conradie, P., Konishi, N. & Romi, A. (2014). The international integrated reporting framework: key issues and future research opportunities. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 25(1), 90-119. doi: 10.1111/jifm.12015.
- Chua, W. F. (1986). Radical developments in accounting thought. *Accounting Review*, 61(4), 601-632.
- Coombes, R. J. & Stokes, D. J. (1985). Standard-setters' responsiveness to submissions on exposure drafts: Australian evidence. *Australian Journal of Management*, 10(2), 31-45. doi: 10.1177/031289628501000202.
- Cooper, D. J. & Robson, K. (2006). Accounting, professions and regulation: Locating the sites of professionalization. *Accounting, Organizations and Society*, 31(4), 415-444. doi: 10.1016/j.aos.2006.03.003
- Correa, C. & Larrinaga, C. (2015). Engagement research in social and environmental accounting. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 6(1), 5-28. doi: 10.1108/SAMPJ-09-2014-0058.
- Crittenden, V.L., Crittenden, W.F., Pinney, C.C. & Pitt, L.F. (2011). Implementing global corporate citizenship: an integrated business framework. *Business Horizons*, 54(5), 447-455. doi: 10.1016/j.bushor.2011.04.006.
- Damant D. (2003). Accounting standards - a new era. *Balance Sheet*, 11(1), 9-20. doi: 10.1108/09657960310467836.
- de Villiers, C, Rinaldi, L. & Unerman, J. (2014). Integrated Reporting: Insights, gaps and an agenda for future research. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(7), 1042-1067. doi: 10.1108/AAAJ-06-2014-1736.

- Deakin, E. B. (1989). Rational economic behavior and lobbying on accounting issues: Evidence from the oil and gas industry. *Accounting Review*, 137-151.
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3), 183–199. doi: 10.1016/0165-4101(81)90002-1.
- Debreceeny, R. S. (2015). Social media, social networks, and accounting. *Journal of Information Systems*, 29(2), 1–4. doi: 10.2308/isys-10462.
- Dechow, P. M., Hutton, A. P. & Sloan, R. G. (1996). Economic consequences of accounting for stock-based compensation. *Journal of Accounting Research*, 34, 1-20. doi: 10.2307/2491422.
- Deegan, C., Morris, R. & Stokes, D. (1990). Audit firm lobbying on proposed disclosure requirements. *Australian Journal of Management*, 15(2), 261-280. doi: 10.1177/031289629001500203.
- Deegan, C. & Rankin, M. (1996). Do Australian companies report environmental news objectively?: An analysis of environmental disclosures by firms prosecuted successfully by the Environmental Protection Authority. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 9(2), 50-67. doi: 10.1108/09513579610116358.
- Deegan, C., Rankin, M. & Tobin, J. (2002). An examination of the corporate social and environmental disclosures of BHP from 1983–1997: A test of legitimacy theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(3), 312–343.
- Demaria, S., Dufour, D., Louisy-Louis, M. & Luu, P. (2012). *An exploratory study of the exposure draft of IAS 19 due process*. In *AFC 2012-33ème Congrès de l'Association Française de*

Comptabilité: Comptabilités et innovation. Disponible en: <https://hal-unice.archives-ouvertes.fr/hal-00690943/document> [consultado el 23/05/2015].

- Dhaliwal, D. S. (1982). Some economic determinants of management lobbying for alternative methods of accounting: evidence from the accounting for interest costs issue. *Journal of business finance & accounting*, 9(2), 255-265. doi: 10.1111/j.1468-5957.1982.tb00990.x.
- DiMaggio, P.J. & Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160.
- DiMaggio, P.J. & Powell, W.W. (1991) 'Introduction', en W.W. Powell and P.J. DiMaggio (Eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 1–38.
- Donaldson, T. & Preston, L. E. (1995). The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications. *Academy of management Review*, 20(1), 65-91.
- Downs, A. (1957). *An economic theory of democracy*. Harper and Row, New York.
- Druckman, P. & Fries, J. (2010). Integrated reporting: the future of corporate reporting? en: Eccles, R.G., Cheng, B. y Saltzman, D. (Eds.). *The landscape of integrated reporting*. The President and Fellows of Harvard College, Massachusetts, 81-85.
- Du, H. & Jiang, W. (2015). Do social media matter? Initial empirical evidence. *Journal of Information Systems*, 29(2), 51–70. doi: 10.2308/isys-50995.

- Durocher, S. & Fortin, A. (2011). Practitioners' participation in the accounting standard-setting process. *Accounting and Business Research*, 41(1), 29-50. doi: 10.1080/00014788.2011.549635.
- Durocher, S., Fortin, A. & Côté, L. (2007). Users' participation in the accounting standard-setting process: A theory-building study. *Accounting, Organizations and Society*, 32 (1-2), 29-59. doi: 10.1016/j.aos.2006.03.004.
- Eccles, R.G. & Armbrester, K. (2011). Integrated reporting in the cloud. *IESE Insight*, 8(1), 13-20.
- Eccles, R.G. & Krzus, M.P. (2010). *One Report: Integrated Reporting for a Sustainability Strategy*, John Wiley and Sons, Hoboken, NJ.
- Eccles, R. G., Krzus, M. P. & Ribot S. (2014). *The integrated reporting movement: meaning, momentum, motives, and materiality*. John Wiley and Sons, Hoboken, NJ.
- Eccles, R. G., Krzus, M. P., Rogers, J. & Serafeim, G. (2012). The Need for Sector-Specific Materiality and Sustainability Reporting Standards. *Journal of Applied Corporate Finance*, 24(2), 65-71. doi: 10.1111/j.1745-6622.2012.00380.x.
- Eccles, R.G. & Saltzman, D. (2011). Achieving Sustainability Through Integrated Reporting. *Stanford Social Innovation Review*, 9(3), 55-61.
- Elkington, J. (1997). *Cannibals With Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Capstone Publishing Limited, Oxford.
- Ernst & Young (2012). Sustainability reporting gets a boost from stock exchanges. Disponible en: [http://www.ey.com/publication/vwluassetsdld/tothepoint_ee0905_nasdaq_23august2012/\\$file/tothepoint_ee0905_nasdaq_23august2012.pdf?OpenElement](http://www.ey.com/publication/vwluassetsdld/tothepoint_ee0905_nasdaq_23august2012/$file/tothepoint_ee0905_nasdaq_23august2012.pdf?OpenElement) [consultado el 26/09/2015].
- Eschenbrenner, B., Fui-Hoon Nah, F. & Telaprolu, V.

- R. (2015). Efficacy of social media utilization by public accounting firms: Findings and directions for future research. *Journal of Information Systems*, 29(2), 5–21. doi: 10.2308/isys-50894.
- European Commission. (2014). Disclosure of non-financial and diversity information by large companies and groups - frequently asked questions (Bruselas, 15 de abril, 2014). Memo 14-301. Disponible en: file:///C:/Users/usuario/Downloads/MEMO-14-301_EN.pdf [consultado el 21/10/2015].
- European Commission. (2016). *Non-binding guidelines for reporting on non-financial information by companies*. Disponible en: http://ec.europa.eu/finance/consultations/2016/non-financial-reporting-guidelines/docs/consultation-document_en.pdf [consultado el 10/03/2016].
- European Union. (2014). *Directive 2014/95/UE which amends Directive 2013/34/UE on disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups*. *Official Journal of the European Union from 15/11/2014*. Disponible en: http://ec.europa.eu/finance/company-reporting/non-financial_reporting/index_en.htm [consultado el 20/10/2015].
- Fereday, J. & Muir-Cochrane, E. (2006). Demonstrating rigor using thematic analysis: A hybrid approach of inductive and deductive coding and theme development. *International Journal of Qualitative Methods*, 5(1), 80-92.
- Ferguson, J., Sales de Aguiar, T. R. & Fearfull, A. (2016). Corporate response to climate change: language, power and symbolic construction. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 29(2), 278-304. doi: 10.1108/AAAJ-09-2013-1465.

- Financial Accounting Standards Board (FASB). (2001). *Improving business reporting: Insights into enhancing voluntary disclosures. the Financial Accounting Standards Board*. Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobwhere=1175819611134&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs> [consultado el 17/09/2014].
- Fiss, P. C. (2011). Building better causal theories: A fuzzy set approach to typologies in organization research. *Academy of Management Journal*, 54(2), 393–420. doi: 10.5465/AMJ.2011.60263120.
- Flower, J. (2015). The international integrated reporting council: a story of failure. *Critical Perspectives on Accounting*, 27, 1-17. doi: 10.1016/j.cpa.2014.07.002.
- Fortanier, F., Kolk, A. & Pinkse, J. (2011). Harmonization in CSR reporting: MNEs and global CSR standards. *Management International Review*, 51(5), 665-696. doi: 10.1007/s11575-011-0089-9.
- Francis, J. R. (2004). What do we know about audit quality? *British Accounting Review*, 36(4), 345–368. doi: 10.1016/j.bar.2004.09.003.
- Frías-Aceituno, J., Rodríguez-Ariza, L. & García-Sánchez, I. (2013). Is integrated reporting determined by a country's legal system? An explanatory study. *Journal of Cleaner Production*, 44, 45-55. doi: 10.1002/csr.1294.
- García-Ayuso, M. & Larrinaga, C. (2003). Environmental disclosure in Spain: corporate characteristics and media exposure. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 32(115), 184-214. doi: 10.1080/02102412.2003.10779479.

- García-Benau, M. A., Sierra-García, L. & Zorio-Grima, A. (2013). Financial crisis impact on sustainability reporting. *Management Decision*, 51(7), 1528–1542. doi: 10.1108/MD-03-2013-0102.
- García-Sánchez, I., Rodríguez-Ariza, L. & Frías-Aceituno, J. (2013). The cultural system and integrated reporting. *International Business Review*, 22(5), 828-838. doi:10.1016/j.ibusrev.2013.01.007.
- Garrido-Miralles, P., Zorio-Grima, A. & García-Benau, M. A. (2016). Sustainable development, stakeholder engagement and analyst forecasts' accuracy: Positive evidence from the Spanish setting. *Sustainable Development*, 24, 77–88. doi: 10.1002/sd.1607.
- Gendron, Y., Cooper, D. J. & Townley, B. (2007). The construction of auditing expertise in measuring government performance. *Accounting, Organizations and Society*, 32(1), 101-129. doi: 10.1016/j.aos.2006.03.005
- Georgiou, G. (2004). Corporate lobbying on accounting standards: Methods, timing and perceived effectiveness. *Abacus*, 40(2), 219-237. doi: 10.1111/j.1467-6281.2004.00152.x.
- Georgiou, G. (2005). Investigating corporate management lobbying in the UK accounting standard-setting process: a multi-issue/multi-period approach. *Abacus*, 41(3), 323-347. doi: 10.1111/j.1467-6281.2005.00185.x.
- Giddens, A. (1984). *The constitution of society: Outline of the theory of structuration*. University of California Press, Berkeley and Los Angeles.
- Giddens, A. (1990). *The Consequences of Modernity*. Stanford University Press, Stanford.

- Gilman, K. & Schulschenk, J. (2014). *Sustainability Accounting Standards Board*. Disponible en: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Sustainability_accounting_standards_board/\\$FILE/130304%20Inform%20Vol%203%2014-17.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Sustainability_accounting_standards_board/$FILE/130304%20Inform%20Vol%203%2014-17.pdf) [consultado el 15/01/2017].
- Giner, B. & Arce, M. (2012). Lobbying on accounting standards: evidence from IFRS 2 on share-based payments. *European Accounting Review*, 21(4), 655-691. doi: 10.1080/09638180.2012.701796.
- Global Reporting Initiative (GRI). (2011). *Integrated reporting means integrated thinking*. Disponible en: <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/Pages/Integrated-Reporting-means-Integrated-Thinking.aspx> [consultado el 18/05/2015].
- Global Reporting Initiative (GRI). (2013). *The sustainability content of integrated reports – a survey of pioneers*. Disponible en: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRI-IR.pdf> [consultado el 21/10/2014].
- Gray, R. (2001). Thirty years of social accounting, reporting and auditing: what (if anything) have we learnt?. *Business ethics: A European review*, 10(1), 9-15.
- Gray, R., Javad, M., Power, D.M. & Sinclair, D.C. (2001). Social and environmental disclosure and corporate characteristics: a research note and extension. *Journal of Business Finance and Accounting*, 28(3-4), 327–356.
- Gray R, Kouhy R. & Lavers S. (1995a). Corporate social and environmental reporting: a review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure. *Accounting, Auditing, and Accountability Journal*, 8(2), 47–77. doi: 10.1108/09513579510146996.

- Gray, R., Kouhy, R. & Lavers, S. (1995b). Constructing a research database of social and environmental reporting by UK companies. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 8(2), 78-101.
- Groenewald, E. (2005). Corporate Governance in the Netherlands: From the Verdam Report of 1964 to the Tabaksblat Code of 2003. *European Business Organization Law Review*, 6(2), 291-311. doi: 10.1017.S1566752905002910.
- Guthrie, J. & Parker, L. D. (1989). Corporate social reporting: a rebuttal of legitimacy theory. *Accounting and Business Research*, 19(76), 343-352.
- Haack, P., Schoeneborn, D. & Wickert, C. (2012). Talking the Talk, Moral Entrapment, Creeping Commitment? Exploring Narrative Dynamics in Corporate Responsibility Standardization. *Organization Studies*, 33(5-6), 815-845. doi: 10.1177/0170840612443630.
- Hackston, D. & Milne, M.J. (1996). Some determinants of social and environmental disclosures in New Zealand companies. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 9(1), 77-108. doi: 10.1108/09513579610109987.
- Hahn, R. & Kühnen, M. (2013). Determinants of sustainability reporting: a review of results, trends, theory and opportunities in an expanding field of research. *Journal of Cleaner Production*, 59, 5-21. doi: 10.1016/j.jclepro.2013.07.005.
- Haller, A. & van Staden, C. (2014). The value added statement – an appropriate instrument for Integrated Reporting. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(7), 1190-1216. doi: 10.1108/AAAJ-04-2013-1307.
- Haring Jr, J. R. (1979). Accounting Rules and "The Accounting Establishment". *Journal of Business*, 52(4), 507-519.

- Hensmans, M. (2003). Social movement organizations: A metaphor for strategic actors in institutional fields. *Organization Studies*, 24(3), 355-381.
- Herbst, S. (2003). Political authority in a mediated age. *Theory and Society*, 32(4), 481-503.
- Herda, D. N., Taylor, M. E. & Winterbotham, G. (2014). The Effect of Country-Level Investor Protection on the Voluntary Assurance of Sustainability Reports. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 25(2), 209-236. doi: 10.1111/jifm.12018.
- Higgins, C., Stubbs, W. & Love, T. (2014). Walking the talk(s): Organisational narratives of integrated reporting. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(7), 1090-1119. doi: 10.1108/AAAJ-04-2013-1303.
- Hill, N. T., Shelton, S. W. & Stevens, K. T. (2002). Corporate Lobbying Behaviour on Accounting for Stock-Based Compensation: Venue and Format Choices. *Abacus*, 38(1), 78-90. doi: 10.1111/1467-6281.00098.
- Hindley, T. & Buys, P.W. (2012). Integrated reporting compliance with the Global Reporting Initiative framework: An analysis of the South African mining industry. *International Business and Economics Research Journal*, 11(11), 1249-1260. doi: 10.19030/iber.v11i11.7372.
- Hines, R. D. (1989). Financial accounting knowledge, conceptual framework projects and the social construction of the accounting profession. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 2(2), 72-92.
- Hirshleifer, D. & Teoh, S. H. (2009). The psychological attraction approach to accounting and disclosure policy. *Contemporary*

Accounting Research, 26(4), 1067-1090. doi: 10.1506/car.26.4.3.

Hooghiemstra, R. (2000). Corporate communication and impression management—new perspectives why companies engage in corporate social reporting. *Journal of Business Ethics*, 27(1), 55-68.

Humphrey, C., O'Dwyer, B. & Unerman, J. (2016). Re-theorizing the configuration of organizational fields: the IIRC and the pursuit of 'Enlightened' corporate reporting. *Accounting and Business Research*, 47(1), 30-63. doi: 10.1080/00014788.2016.1198683.

IIRC & CDP/CDSB. (2013). *Memorandum of Understanding: IIRC and CDP/CDSB*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2014/01/MoU-IIRC-CDP+CDSB-FINAL-20130415.pdf> [consultado 08/09/2014].

IIRC & GISR. (2013). *Memorandum of Understanding: IIRC and GISR*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2014/03/MoU-IIRC-GISR.pdf> [consultado 08/09/2014].

IIRC & GRI. (2013). *Memorandum of Understanding: IIRC and GRI*. Disponible en: <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/Pages/GRI-and-IIRC-deepen-cooperation-to-shape-the-future-of-corporate-reporting.aspx> [consultado 08/09/2014].

IIRC & IFAC. (2012). *Memorandum of Understanding: IIRC and IFAC*. Disponible en: <http://www.ifac.org/news-events/2012-10/ifac-and-iirc-sign-mou-cooperation-collaboration-ir> [consultado 08/09/2014].

IIRC & IFRS. (2013). *Memorandum of Understanding: IIRC and IFRS Foundation*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/02/MoU-IIRC-IFRS-FOUNDATION->

20130204.pdf [consultado 08/09/2014].

IIRC & SASB. (2013). *Memorandum of Understanding: IIRC and SASB*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2014/01/MoU-IIRC-SASB-Final.pdf> ([consultado 08/09/2014]).

IIRC & UNCTAD. (2013). *Memorandum of Understanding: IIRC and UNCTAD*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2014/01/MoU-IIRC-UNCTAD-20131107.pdf> [consultado 08/09/2014].

IIRC & WBCSD. (2013). *Memorandum of Understanding: IIRC and WBCSD*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2014/01/MoU-IIRC-WBCSD-FINAL-20130415.pdf> [consultado 08/09/2014].

IIRC & WICI. (2013). *Memorandum of Understanding: IIRC and WICI*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2014/01/MoU-IIRC-WICI-FINAL-20130415.pdf> [consultado 08/09/2014].

Institute of Directors in Southern Africa (IoDSA). (1994). *King Report on Corporate Governance*. Institute of Directors in Southern Africa, Johannesburg.

Institute of Directors in Southern Africa (IoDSA). (2002). *King II Report on Corporate Governance*. Institute of Directors in Southern Africa, Johannesburg.

Institute of Directors in Southern Africa (IoDSA). (2009). *King Code on Governance Principles (King III)*. Institute of Directors in Southern Africa, Johannesburg.

Institute of Directors in Southern Africa (IoDSA). (2016). *Draft King IV Report on Corporate Governance for South Africa 2016*. Disponible en: <https://c.ymcdn.com/sites/iodsa.site->

ym.com/resource/resmgr/King_IV/King_IV_Report_draft.pdf
[consultado el 17/03/2016].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2011a). *Towards Integrated Reporting – Communicating Value in the 21st Century*. Disponible en: http://theiirc.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf [consultado el 16/09/2014].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2011b). *Discussion Paper Submissions*. Disponible en: <http://integratedreporting.org/resource/discussion-paper/> [consultado el 03/09/2014].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2012a). *IIRC Governance*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2011/02/IIRC-GOVERNANCE-2012-04.pdf> [consultado el 12/02/2016].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2012b). *IIRC Due Process*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2012/11/IIRC-Due-Process-25-09-12.pdf> [consultado el 18/04/2015].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2013a). *Consultation draft of the international <IR> framework*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/consultationdraft2013/> [consultado el 21/06/2016].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2013b). *The International <IR> Framework*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf> [consultado el 12/07/2016].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2013c). *IIRC Pilot Programme Yearbook 2013, Business and Investors Explore the Sustainability Perspective of Integrated Reporting*. Disponible en: http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/12/IIRC-PP-Yearbook-2013_PDF4_PAGES.pdf (consultado el 20/10/2015).

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2013d). *Connectivity. Background paper for <IR>*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/07/IR-Background-Paper-Connectivity.pdf> [consultado el 26/09/2015].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2013e). *Materiality. Background paper for <IR>*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/03/IR-Background-Paper-Materiality.pdf> (consultado el 16/02/2016).

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2013f). *Business Model, Background paper for <IR>*. Disponible en: http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/03/Business_Model.pdf [consultado el 16 September 2014].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2013g). *Consultation Draft Submissions*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/consultationdraft2013/> [consultado el 03/09/2014].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2013h). *Framework Development: Technical Agenda Papers*. Disponible en: <http://integratedreporting.org/resource/technical-agenda-papers/> [consultado el 10/11/2015].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2013i). *Future Strategy*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/12/COUNCIL-20131205-ITEM-4b->

STRATEGY.pdf/ [consultado el 20/03/2017].

International Integrated Reporting Council (IIRC). (2013j). *El Marco Internacional <IR>*. Disponible en: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-SPANISH-1.pdf> [consultado el 09/05/2016].

Islam, A. & Deegan, C. (2008). Motivations for an organisation within a developing country to report social responsibility information: Evidence from Bangladesh. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21(6), 850-874. doi: 10.1108/09513570810893272.

Jensen, J.C. & Berg, N. (2012). Determinants of traditional sustainability reporting versus integrated reporting, an institutionalist approach. *Business Strategy and the Environment*, 21(5), 299-316. doi: 10.1002/bse.740.

Jorissen, A., Lybaert, N., Orens, R. & Van Der Tas, L. (2012). Formal participation in the IASB's due process of standard setting: a multi-issue/multi-period analysis. *European Accounting Review*, 21(4), 693-729. doi: 10.1080/09638180.2010.522775.

Jorissen, A., Lybaert, N., Orens, R. & Van Der Tas, L. (2013). A geographic analysis of constituents' formal participation in the process of international accounting standard setting: Do we have a level playing field? *Journal of Accounting and Public Policy*, 32(4), 237-270. doi: 10.1016/j.jaccpubpol.2013.04.005.

Jupe, R.E., (2000). Self-referential lobbying of the Accounting Standards Board: the case of financial reporting standard No. 1. *Critical Perspectives on Accounting*, 11(3), 337-359. doi: 10.1006/cpac.1999.0366.

- Kahler, M. & Lake D.A. (2004). Governance in a Global Economy: Political Authority in Transition. *Political Science and Politics*, 37(3), 409-414. doi: 10.1017/S1049096504004573.
- Kaidonis, M. A. (2008). The Accounting Profession: Serving the public interest or capital interest?. *Australasian Accounting Business & Finance Journal*, 2(4), 1-5.
- Kaya, C.T. & Türegün, N. (2014). Integrated reporting for Turkish small and medium-sized enterprise. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*. 4(1), 358-364. doi: 10.6007/IJARAFMS/v4-i1/659.
- Kelly, L. (1985). Corporate management lobbying on FAS No. 8: Some further evidence. *Journal of Accounting Research*, 619-632.
- Kenny, S. Y. & Larson, R. K. (1993). Lobbying behaviour and the development of international accounting standards: the case of the IASC's joint venture project. *European Accounting Review*, 2(3), 531-554. doi: 10.1080/096381893000000050.
- Killian, S. & O'Regan, P. (2016). Social accounting and the co-creation of corporate legitimacy. *Accounting, Organizations and Society*, 50, 1–12.
- Kolk, A. (2003). Trends in sustainability reporting by the Fortune Global 250. *Business Strategy and the Environment*, 12(5), 279–291. doi: 10.1002/bse.370.
- Kolk, A. (2005). Environmental reporting by multinationals from the Triad: Convergence or divergence? *Management International Review*, Vol. 45 No.1, pp. 145–166.
- Kolk, A. (2010). Trajectories of sustainability reporting by MNCs. *Journal of World Business*, 45(4), 367–374. doi:10.1016/j.jwb.2009.08.001.

- Kosovic, K. & Patel, P. (2013). *Integrated Reporting - Is it value relevant? A quantitative study on Johannesburg Stock Exchange* (Master thesis). Jönköping International Business School. Disponible en: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:624126/FULLTEXT02> [consultado el 21/11/2014].
- KPMG. (2011a). *KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting 2011*. Disponible en: http://www.kpmg.com/ES/es/ActualidadNovedades/Articulos_yPublicaciones/Documents/CR_Report_2011.pdf [consultado el 12/11/2015].
- KPMG. (2011b). *Integrated Reporting Performance insight through Better Business Reporting. Issue 1*. Disponible en: <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/road-to-integrated-reporting.pdf> [consultado el 22/10/2015].
- Krasodomska, J. (2015). CSR disclosures in the banking industry. Empirical evidence from Poland. *Social Responsibility Journal*, 11(3), 406-423. doi:10.1108/SRJ-02-2013-0019.
- La Porta, R., López de Salines, F. & Shleifer, A. (2008). The Economic Consequences of Legal Origins. *Journal of Economic Literature*, 46(2), 285-332. doi: 10.1257/jel.46.2.285.
- La Porta, R., López de Salines, F., Shleifer, A. & Vishny, R.W. (1998). Law and Finance. *Journal of Political Economy*, 106(6), 1113-1154.
- Larrinaga, C. (1997). Consideraciones en torno a la relación entre la contabilidad y el medio ambiente. *Revista Española de Financiación y contabilidad*, 957-991.

- Larrinaga, C., Carrasco, F., Correa, C., Llena, F. & Moneva, J. (2002). Accountability and accounting regulation: the case of the Spanish environmental disclosure standard. *European Accounting Review*, 11 (4): 723-740. doi: 10.1080/0963818022000001000.
- Larson, R.K. (1997). Corporate Lobbying of the International Accounting Standards Committee. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 8(3), 175–203. doi: 10.1111/1467-646X.00024.
- Larson, R. K. (2002). The IASC's search for legitimacy: an analysis of the IASC's Standing Interpretations Committee. *Advances in international accounting*, 15, 79-120. doi: 10.1016/S0897-3660(02)15020-3.
- Larson, R. K. (2007). Constituent participation and the IASB's international financial reporting interpretations committee. *Accounting in Europe*, 4(2), 207-254. doi: 10.1080/17449480701727981.
- Larson, R. K. (2008). An examination of comment letters to the IASC: special purpose entities. *Research in Accounting Regulation*, 20, 27-46. doi: 10.1016/S1052-0457(07)00202-0.
- Lindahl, F. W. (1987). Accounting standards and Olson's theory of collective action. *Journal of Accounting and Public Policy*, 6, 59–72.
- Lizcano, J.L., Flores, F. & Rejón, M. (2012). Integrated reporting: first applications. The Spanish case. *Spanish Accounting and Business Administration Association (AECA)*. Disponible en: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2012/02/AECA-2-Spain1.pdf> [consultado el 26/11/2014].

- Luo, L., Lan, Y. C. & Tang, Q. (2012). Corporate incentives to disclose carbon information: evidence from the CDP Global 500 Report. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 23(2), 93-120. doi: 10.1111/j.1467-646X.2012.01055.x.
- Makiwane, T.S. & Padia, N. (2013). Evaluation of corporate integrated reporting in South Africa post King III release South Africa – an explanatory enquiry. *Journal of Economic and Financial Sciences*, 6(2), 421-438.
- Malsch, B. (2013). Politicizing the expertise of the accounting industry in the realm of corporate social responsibility. *Accounting, Organizations and Society*, 38(2), 149-168. doi: 10.1016/j.aos.2012.09.003.
- Malsch, B. & Gendron, Y. (2011). Reining in auditors: On the dynamics of power surrounding an “innovation” in the regulatory space. *Accounting, Organizations and Society*, 36(7), 456-476. doi: 10.1016/j.aos.2011.06.001.
- Marley, R. & Snow, N. M. (2015). *An empirical investigation on social media users' demand for financial information distributed via social media platforms*. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2517037> [consultado el 26/09/2015].
- Meek, G., Roberts, C. & Gray, S. (1995). Factors influencing voluntary annual report disclosures by US, UK and continental European multinational companies. *Journal of International Business Studies*, 26(3), 555–572.
- Meenaghan, T., McLoughlin, D. & McCormack, A. (2013). New challenges in sponsorship evaluation actors, new media, and the context of praxis. *Psychology & Marketing*, 30(5), 444–460. doi: 10.1002/mar.20618.

- Milne, M. J. (2002). Positive accounting theory, political costs and social disclosure analyses: A critical look. *Critical perspectives on accounting*, 13(3), 369-395. doi: 10.1006/cpac.2001.0509.
- Milne, M. J. & Gray, R. (2013). W (h)ither ecology? The Triple Bottom Line, the Global Reporting Initiative, and Corporate Sustainability Reporting. *Journal of Business Ethics*, 118(1), 13-29. doi: 10.1007/s10551-012-1543-8.
- Mio, C. & Venturelli, A. (2013). Non-financial Information About Sustainable Development and Environmental Policy in the Annual Reports of Listed Companies: Evidence from Italy and the UK. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 20(6), 340-358. doi: 10.1002/csr.1296.
- Mobus, J. L. (2011). Developing collective intentionality and writing the rules of the game for environmental reporting: A content analysis of SOP 96-1 comment letters. *Accounting and the Public Interest*, 11(1), 68-95. doi: 10.2308/apin-10123.
- Mobus, J. L. (2013). Metaconversations in Creating Sustainability Reporting. *Seventh Asia Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conference*, Kobe 26-28 July, 2013. Disponible en: <http://www.apira2013.org/proceedings/pdfs/K229.pdf> [consultado el 15/10/2015].
- Moore, D. A., Tetlock, P. E., Tanlu, L. & Bazerman, M. H. (2006). Conflicts of interest and the case of auditor independence: Moral seduction and strategic issue cycling. *Academy of Management Review*, 31(1), 10-29.
- Morley, J. (2016). Internal lobbying at the IASB. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(3), 224-255. doi: 10.1016/j.jaccpubpol.2015.12.003.

- Morros, J. (2016). The integrated reporting: A presentation of the current state of art and aspects of integrated reporting that need further development. *Intangible Capital*, 12(1), 336-356. doi: 10.3926/ic.700.
- Nadvi, K. & Wältring, F. (2004). Making the sense of global standards, en Schmitz, H. (Ed). *Local Enterprises in the Global Economy, Issues of Governance and Upgrading*, Edward Elgar Publishing, Bodmin, United Kingdom, 53-94.
- Nardo, T.M. & Veltri, S. (2014). On the plausibility of an integrated approach to disclose social and intangible issues. *Social Responsibility Journal*, 10(3), 416-435. doi: 10.1108/SRJ-04-2012-0120.
- Nölke, A. & Perry, J. (2007). The power of transnational private governance: financialization and the IASB. *Business and Politics*, 9(3), 1-25. doi: 10.2202/1469-3569.1185.
- O'Regan, P. & Killian, S. (2014). 'Professionals who understand': Expertise, public interest and societal risk governance. *Accounting, Organizations and Society*, 39(8), 615-631. doi: 10.1016/j.aos.2014.07.004.
- O'Keefe, T. B. & Soloman, S. Y. (1985). Do managers believe the efficient market hypothesis? Additional evidence. *Accounting and Business Research*, 15(58), 67-79.
- Oprisor, T. (2014). The Integrated Reporting Framework: Between Challenge and Innovation. *Network Intelligence Studies*, II-1(3), 85-94.
- Ordanini, A., Parasuraman, A. & Rubera, G. (2014). When the recipe is more important than the ingredients: A qualitative comparative analysis (QCA) of service innovation configurations. *Journal of Service Research*, 17(2), 134-149. doi: 10.1177/1094670513513337.

- Owen, D. (2006). Emerging issues in sustainability reporting. *Business Strategy and the Environment*, 15(4), 217–218. doi: 10.1002/bse.530.
- Owen, G. (2013). Integrated reporting: A review of developments and their implications for the accounting curriculum. *Accounting Education*, 22(4), 340-356. doi: 10.1080/09639284.2013.817798.
- Pagani, M., Hofacker, C. F. & Goldsmith, R. E. (2011). The influence of personality on active and passive use of social networking sites. *Psychology & Marketing*, 28(5), 441–456. doi: 10.1002/mar.20395.
- Patten, D.M. (2002). The relation between environmental performance and environmental disclosure: a research note. *Accounting, Organisations and Society*, 27(8), 763–773. doi: 10.1016/S0361-3682(02)00028-4.
- Perdana, A., Robb, A. & Rohde, F. (2015). XBRL diffusion in social media: Discourses and community learning. *Journal of Information Systems*, 29(2), 71–106. doi: 10.2308/isys-50996.
- Peters, A., Koechlin, L. & Fenner Zinkernagel, G. (2009a). Non-state actors as standard setters: framing the issue in an interdisciplinary fashion, en Peters, A., Koechlin, L., Förster, T. & Fenner Zinkernagel, G. (Eds). *Non-state actors as standard setters*, Cambridge University Press, Cambridge, 1-32.
- Peters, A., Förster, T. & Koechlin, L. (2009b). Towards non-state actors as effective, legitimate, and accountable standard setters, en Peters, A., Koechlin, L., Förster, T. & Fenner Zinkernagel, G. (Eds). *Non-state actors as standard setters*, Cambridge University Press, Cambridge, 492-562.

- Prokofieva, M. (2015). Twitter-based dissemination of corporate disclosure and the intervening effects of firms' visibility: Evidence from Australian-listed companies. *Journal of Information Systems*, 29(2), 107–136. doi: 10.2308/isys-50994.
- Puro, M. (1984). Audit firm lobbying before the Financial Accounting Standards Board: An empirical study. *Journal of Accounting Research*, 22(2), 624-646. doi: 10.2307/2490668.
- Ragin, C. & Davey, S. (2014). *fs/QCA [computer program]*, Version 2.5. Irvine, CA: University of California.
- Rensburg, R. & Botha, E. (2014). Is integrated reporting the silver bullet of financial communication? A stakeholder perspective from South Africa. *Public Relations Review*, 40(2), 144–152. doi:10.1016/j.pubrev.2013.11.016.
- Reuter, M. & Messner, M. (2015). Lobbying on the integrated reporting framework: An analysis of comment letters to the 2011 discussion paper of the IIRC. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 28(3), 365-402. doi: 10.1108/AAAJ-03-2013-1289.
- Ricceri, F. & Guthrie, J. (2009). Critical analysis of international KR guidelines for knowledge intensive organizations, en Jemielniak, D. y Kociatkiewicz, J. (Eds), *Handbook on Research on Knowledge Intensive Organisations*, Information Science Press, London, pp. 375-392.
- Richardson, A. J. (2009). Regulatory networks for accounting and auditing standards: A social network analysis of Canadian and international standard-setting. *Accounting, Organizations and Society*, 34(5), 571-588. doi: 10.1016/j.aos.2008.11.005.
- Richardson, A.J. & Eberlein B. (2011). Legitimizing Transnational Standard-Setting: The Case of the International Accounting Standards Board. *Journal of Business Ethics*, 98(2), 217-245.

doi: 10.1007/s10551-010-0543-9.

Rivera-Arrubla, Y. A. & Zorio-Grima, A. (2016). Integrated Reporting, Connectivity and Social Media. *Journal of Psychology and Marketing*, 33(12), 1159-1165. doi: 10.1002/mar.20953.

Rivera-Arrubla, Y. A., Zorio-Grima, A. & García-Benau, M. A. (2016). El concepto de informe integrado como innovación en reporting corporativo. *Journal of Innovation & Knowledge*, 1(3), 144-155. doi: 10.1016/j.jik.2016.01.016.

Rivera-Arrubla, Y. A., Zorio-Grima, A. & García-Benau, M. A. (2017). Integrated Reports: Disclosure level and Explanatory Factors. *Social Responsibility Journal*, 13(1). doi: 10.1108/SRJ-02-2016-0033.

Rodríguez-Ariza, L., García-Sánchez, I. & Frías-Aceituno, J. (2012). The role of the board in achieving integrated financial and sustainability reporting. Paper presented at *the XV Encuentro AECA*, 20-21 December, 2012, Esponsede, Portugal. Disponible en: <http://www.aeca1.org/xvencuentroaeca/cd/4h.pdf> [consultado el 12/01/2015].

Rowbottom, N. & Locke, J. (2016). The emergence of <IR>. *Accounting and Business Research*, 46(1), 86-115. doi: 10.1080/00014788.2015.1029867.

Saitua, A. (2008). Divulgación de información por parte de las empresas. Revisión de propuestas para su mejora. Paper presented en el *XIII Congreso Nacional ASEPUC*, 5-8 de julio, Albacete, Spain.

Sarfaty, G.A. (2013). Regulating Through Numbers: A Case Study of Corporate Sustainability Reporting. *Virginia Journal of International Law*, 53(3), 575-621. doi: 10.2139/ssrn.1915212.

- Schneider, M.R., Schulze-Bentrop, C. & Paunescu, M. (2010). Mapping the institutional capital of high-tech firms: A fuzzy-set analysis of capitalist variety and export performance. *Journal of International Business Studies*, 41(2), 246–266. doi: 10.1057/jibs.2009.36.
- Schultz, S. M. & Hollister, J. (2003). Lobbying FASB on accounting for investments. *Journal of Applied Business Research*, 19(2). Doi: 10.19030/jabr.v19i2.2163.
- Scott, W.R. (1987). The adolescence of institutional theory. *Administrative science quarterly*, 493-511.
- Scott, W.R. (2008). Lords of the dance: Professionals as institutional agents. *Organization Studies*, 29(2), 219-238.
- Serafeim, G. (2015). Integrated reporting and investor clientele. *Journal of Applied Corporate Finance*, 27(2), 34-51. doi: 10.1111/jacf.12116.
- Shinkle G.A. & Spencer, J.W. (2012). The social construction of global corporate citizenship: Sustainability reports of automotive corporations. *Journal of World Business*, 47(1), 123-133. doi: 10.1016/j.jwb.2011.02.003.
- Sierra, L., Zorio, A. & García-Benau, M. A. (2013). Sustainable Development and Assurance of Corporate Social Responsibility Reports Published by Ibex-35 Companies. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 20(6), 359-370. doi: 10.1002/csr.1303.
- Sierra-García, L., García-Benau, M. A. & Zorio, A. (2014). Credibilidad en latinoamérica del informe de responsabilidad social corporativa. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 54(1), 28-38. doi: 10.1590/S0034-759020140104.
- Sierra-García, L., Zorio-Grima, A. & García-Benau,

- M. (2015). Stakeholder engagement, corporate social responsibility and integrated reporting: An exploratory study. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 22, 286–304. doi: 10.1002/csr.1345.
- Sikka, P. (2008). Enterprise culture and accountancy firms: new masters of the universe. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21(2), 268-295. doi: 10.1108/09513570810854437.
- Simnett, R. (2012). Assurance of sustainability reports: Revision of ISAE 3000 and associated research opportunities. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 3(1), 89-98. doi: 10.1108/20408021211223570.
- Simnett, R. & Huggins, A. L. (2015). Integrated reporting and assurance: where can research add value? *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 6(1), 29-53. doi: 10.1108/SAMPJ-09-2014-0053.
- Singaraju, S. P., Nguyen, Q. A., Niininen, O. & Sullivan-Mort, G. (2016). Social media and value co-creation in multi-stakeholder systems: A resource integration approach. *Industrial Marketing Management*, 54, 44–55.
- Skouloudis, A., Evangelinos, K. & Kourmoussis, F. (2010). Assessing non-financial reports according to the Global Reporting Initiative guidelines: evidence from Greece. *Journal of Cleaner Production*, 18(5), 426-438. doi: 10.1016/j.jclepro.2009.11.015.
- Solomon, J. & Maroun, W. (2012). *Integrated reporting: the influence of King III on social, ethical and environmental reporting*. The Association of Chartered Certified Accountants, London. Disponible en: <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/integrated-reporting/tech-tp-iirsa.pdf> (consultado el 21/11/2014).

- Soyka, P. A. (2013). The International Integrated Reporting Council (IIRC) Integrated reporting framework: toward better sustainability reporting and (way) beyond. *Environmental Quality Management*, 23 (2), 1–14. doi: 10.1002/tqem.21357.
- Sterling, R. R. (1990). Positive accounting: An assessment. *Abacus*, 26(2), 97-135.
- Steyn, M. (2014). Organisational benefits and implementation challenges of mandatory integrated reporting: Perspectives of senior executives at South African listed companies. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 5(4), 476-503. doi: 10.1108/SAMPJ-11-2013-0052.
- Stone, D. (2000). Think Tank Transnationalisation and Non-profit Analysis, Advice and Advocacy. *Global Society*, 14(2), 153-172: 10.1080/13600820050008421.
- Stubbs, W. & Higgins, C. (2014). Integrated Reporting and internal mechanisms of change. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(7), 1068-1089. doi: 10.1108/AAAJ-03-2013-1279.
- Suarez, F. F. (2004). Battles for technological dominance: An integrative framework. *Research Policy*, 33(2), 271-286. doi: 10.1016/j.respol.2003.07.001.
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of management review*, 20(3), 571-610.
- Suddaby, R., Cooper, D. J., & Greenwood, R. (2007). Transnational regulation of professional services: Governance dynamics of field level organizational change. *Accounting, Organizations and Society*, 32(4), 333-362. doi: 10.1016/j.aos.2006.08.002.

- Suddaby, R. & Greenwood, R. (2001). Colonizing knowledge: Commodification as a dynamic of jurisdictional expansion in professional service firms. *Human Relations*, 54(7), 933-953. doi: 10.1177/0018726701547007.
- Suddaby, R. & Viale, T. (2011). Professionals and field-level change: Institutional work and the professional project. *Current Sociology*, 59(4), 423-442. doi: 10.1177/0011392111402586.
- Sutton, T. G. (1984). Lobbying of accounting standard-setting bodies in the U.K. and the U.S.A: a Downsian analysis. *Accounting, Organizations and Society*, 9(1), 81-95.
- Thomson, I. (2015). But does sustainability need capitalism or an integrated report? a commentary on 'The International Integrated Reporting Council: A story of failure' by Flower, J.". *Critical Perspectives on Accounting*, 27, 18-22. doi:10.1016/j.cpa.2014.07.003.
- Tinker, T. (1991). The accountant as partisan. *Accounting, Organizations and Society*, 16(3), 297-310. doi: 10.1016/0165-5728(91)90110-S.
- Trombetta M. (2002). *La decisión de revelar voluntariamente información de la empresa: desde el análisis teórico a una propuesta metodológica*. Documento de Trabajo 02-09 Serie de Economía de la Empresa. Departamento de Economía de la Empresa. Universidad Carlos III de Madrid.
- Tutticci, I., Dunstan, K. & Holmes, S. (1994). Respondent lobbying in the Australian accounting standard-setting process: ED49-a case study. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 7(2), 86-104. doi: 10.1108/09513579410058201.
- Tweedie, D. & Martinov-Bennie, N. (2015). Entitlements and Time: Integrated Reporting's Double-edged Agenda. *Social and Environmental Accountability Journal*, 35(1), 49-61. doi:

10.1080/0969160X.2015.1007466.

- Upton, W. S. (2001). *Special report: Business and financial reporting. Challenges from the new economy*. Financial Accounting Standards Board, Norwalk, United States.
- Uyar, A. & Boyar, E. (2015). An investigation into social media usage of publicly traded companies. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 27(1), 71–78. doi: 10.1002/jcaf.22113.
- van Bommel, K. (2014). Towards a legitimate compromise?: An exploration of Integrated Reporting in the Netherlands. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(7), 1157-1189. doi: 10.1108/AAAJ-04-2013-1309.
- Villanueva-García, J., Zorio-Grima, A. & García-Benau, M. (2015). Supervisores bursátiles, gobierno corporativo y cumplimiento de las NIIF: El caso de la CNMV. *Innovar*, 25(55), 89–100. doi: 10.15446/Innovar.v25n55.47198.
- Vogel, D. (2008). Private global business regulation. *Annual Review of Political Science*, 11, 261–282. doi: 10.1146/annurev.polisci.11.053106.141706.
- Wallace, M. (2010). Will the USA Take a Leap? Barriers to Integrated Reporting, en Eccles, R.G., Cheng, B. y Saltzman, D. (Eds). *The Landscape of Integrated Reporting*. The President and Fellows of Harvard College, Massachusetts, 108-110.
- Watts, R.L. & Zimmerman, J.L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting Review*, 53(1), 112–134.
- Weetman, P., Davie, E. S. & Collins, W. (1996). Lobbying on accounting issues: preparer/user imbalance in the case of the operating and financial review. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 9(1), 59-76.

- Wei, J., Xu, J. & Zhao, D. (2015). Public engagement with firms on social media in China. *Journal of Information Science*, 41(5), 624–639. doi: 10.1177/0165551515586712.
- Woodside, A. G. (2013). Moving beyond multiple regression analysis to algorithms: Calling for adoption of a paradigm shift from symmetric to asymmetric thinking in data analysis and crafting theory. *Journal of Business Research*, 66(4), 463–472. doi: 10.1016/j.jbusres.2012.12.021.
- Woodside, A. G. (2015). Constructing business-to-business marketing models that overcome the limitations in variable-based and case-based research paradigms. *Journal of Business-to-Business Marketing*, 2(1–2), 95–110. doi: 10.1080/1051712X.2015.1021589.
- Wyatt, A. R. (2004). Accounting professionalism—They just don't get it!. *Accounting horizons*, 18(1), 45-53. doi: 10.2308/acch.2004.18.1.45.
- Yang, H. C. & Wang, Y. (2015). Social sharing of online videos: Examining American consumers' video sharing attitudes, intent, and behavior. *Psychology & Marketing*, 32(9), 907–919. doi: 10.1002/mar.20826.
- Yen, A. C., Hirst, D. E. & Hopkins, P. E. (2007). A content analysis of the comprehensive income exposure draft comment letters. *Research in Accounting Regulation*, 19, 53-79. doi: 10.1016/S1052-0457(06)19003-7.
- Yongvanich, K. & Guthrie, J. (2006). An extended performance reporting framework for social and environmental accounting. *Business Strategy and the Environment*. 15 (5), 309-321. doi: 10.1002/bse.541.

- Zeff, S. A. (1999). La evolución del marco conceptual para las empresas mercantiles en Estados Unidos. *Revista Española de financiación y contabilidad*, 151-194.
- Zeff, S. A. (2010). Political lobbying on accounting standards–US, UK and international experience. *Comparative International Accounting*, 12, 206-234.
- Zhou, M. J., Lei, L. G., Wang, J., Fan, W. P. & Wang, A. G. (2015). Social media adoption and corporate disclosure. *Journal of Information Systems*, 29(2), 23–50. doi: 10.2308/isys-50961.
- Zicari, A. (2014). Can One Report be Reached? the Challenge of Integrating Different Perspectives on Corporate Performance, en Tench, R., Sun, W.& Jones, B. (Ed.) *Communicating Corporate Social Responsibility: Perspectives and Practice* (Critical Studies on Corporate Responsibility, Governance and Sustainability, Volume 6), Emerald Group Publishing Limited, 201 - 216.
- Zorio, A., García-Benau, M. A. & Sierra, L. (2013). Sustainability development and the quality of assurance reports: Empirical evidence. *Business Strategy and the Environment*, 22(7), 484-500. dOI: 10.1002/bse.1764.

APÉNDICES

Appendix 1. Questions analyzed and Descriptive statistics: Consultation Draft responses

Consultation Draft questions (IIRC, 2013a)		Disagreement	Considerable Reservations	Neutral/ Ambivalent	Agreement with Qualification	Agreement	Total Responses	Unanswered question	
P2.	Connectivity	Do you agree with how paragraphs 1.18-1.20 characterize the interaction with other reports and communications?	18	36	11	61	18	144	8
			11.8%	23.7%	7.2%	40.1%	11.8%	94.7%	5.3%
P5.	Capitals	Do you agree with this approach to the capitals? Why/why not?	15	21	3	76	34	149	3
			9.9%	13.8%	2.0%	50.0%	22.4%	98.0%	2.0%
P7.	Business Model	Do you agree with this definition? Why/why not?	16	7	5	58	51	137	15
			10.5%	4.6%	3.3%	38.2%	33.6%	90.1%	9.9%
P8.	Outcomes	Do you agree with this definition? Why/why not?	14	9	3	55	59	140	12
			9.2%	5.9%	2.0%	36.2%	38.8%	92.1%	7.9%
P11.	Materiality	Do you agree with this approach to materiality?	36	27	5	50	28	146	6
			23.7%	17.8%	3.3%	32.9%	18.4%	96.1%	3.9%

Apéndice 1. Preguntas analizadas y Estadísticos Descriptivos –Respuestas al borrador de consulta

Consultation Draft questions (IIRC, 2013a)		Disagreement	Considerable Reservations	Neutral/ Ambivalent	Agreement with Qualification	Agreement	Total Responses	Unanswered question
P17.	Governance Should there be a requirement for those charged with governance to include a statement acknowledging their responsibility for the integrated report? Why/why not?	18	6	2	27	82	135	17
		11.8%	3.9%	1.3%	17.8%	53.9%	88.8%	11.2%
P22.	The Framework Recognizing that <IR> will evolve over time, please explain the extent to which you believe the content of the Framework overall is appropriate for use by organizations in preparing an integrated report and for providing report users with information about an organization's ability to create value in the short, medium and long term?	12	8	10	63	28	121	31
		7.9%	5.3%	6.6%	41.4%	18.4%	79.6%	20.4%

Appendix 2. Components of the disclosure index DIIR

The following tables present the main elements of integrated reporting (guiding principles and content elements) developed in the IIRC's framework (IIRC 2011, IIRC 2013a) and background papers (IIRC 2013d, 2013e, 2013f). Since these items were found when our analysis was conducted, these make up our partial and total indices:

Business Model (DBM)				
BM1	Business activities	Description of business activities, products sold and / or services provided by the company.	1=Yes; 0= No	IIRC (2013f) (April, 2013), Business Model Background Paper for IR.
BM2	Operating context	'A description of the key external factors associated with the organization's operating environment including, for example, economic conditions, consumer demand, competitive landscape, technological change and societal norms.'	1= Yes; 0= No	IIRC (2013f) (April, 2013), Business Model Background Paper for IR, p. 6.
BM3	Marketplace	A description of how the organization differentiates itself in the marketplace through product differentiation, market segmentation, delivery channels and marketing.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013f) (April, 2013), Business Model Background Paper for IR.
BM4	Business model diagram	Inclusion of 'a simple diagram highlighting key elements of the business model, supported by a clear explanation of the relevance of those elements to the organization'.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013f) (April, 2013), Business Model Background Paper for IR, p. 13.

Connectivity (DCN)				
CN1	Digital reporting platforms	Use of digital platforms, including web-based applications, devoted to the integrated report. These resources should allow the user to import or filter data automatically, and search desired data points, among others.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013d) (April, 2013), Connectivity Background paper for IR.
CN2	IR Customizacion	Presentation of information in a friendly manner to suit readers' preferences, allowing for example, customize language, download specific sections, and view/display information in custom user-defined templates.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013d) (April, 2013), Connectivity Background paper for IR.
CN3	Feedback loops	Inclusion of navigation devices that allow feedback between users and the company issuing the report: email addresses, phone numbers, surveys, links and QR (Quick Response) codes that enable both, request information and receive assessments or comments from stakeholders.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013d) (April, 2013), Connectivity Background paper for IR.
CN4	Cross-referencing	Use of summary sections, electronic links and cross-referencing tools, useful to review additional information in another section. These tools 'help weave common threads throughout the entire report' and avoid repetition.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013d) (April, 2013), Connectivity Background paper for IR, p. 19.
CN5	Drill down capability	Electronic links and cross-referencing tools leading to external links. These serve to deepen the search for additional information as needed.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013d) (April, 2013), Connectivity Background paper for IR.
CN6	Visual techniques	It refers to icons and visual strategies (icons and visual techniques, like QR codes) to direct readers to other report content (in and out of the report).	1= Yes; 0= No	IIRC (2013d) (April, 2013), Connectivity Background paper for IR.
CN7	Glossary	A section that defines those technical terms used in the report that may be difficult to infer for users.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013d) (April, 2013), Connectivity Background paper for IR.

Materiality (DMT)				
MT1	Stakeholder engagement	Statement of a commitment to key internal stakeholders (e.g., employees) and external stakeholders (investors, customers, suppliers, local communities, NGO's and governments) to understand their interests and concerns and translate them into material issues disclosed in the report.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013e) (April, 2013), Materiality Background paper for IR.
MT2	Regulatory environment	Considerations about the legislative and regulatory environment and monitoring requirements mandated by regulation.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013e) (April, 2013), Materiality Background paper for IR.
MT3	Risk management	Actions that those charged with governance have carried out to influence the strategic direction of the organization, with a focus on risk management.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013e) (April, 2013), Materiality Background paper for IR.
MT4	Material matters	Each organization should indicate those material issues of such significance that could change the assessments of the intended report users in terms of the organization's ability to create value over time.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013e) (April, 2013), Materiality Background paper for IR, p. 1.
MT5	Materiality matrix	Refers to the materiality determination process illustrated in a diagram. It summarizes in a plane of two axes, both the assessment of the relevance (relevant matters to be reported) and importance (magnitude of the effect and likelihood of occurrence) of positive and negative matters, and financial and non-financial information.	1= Yes; 0= No	IIRC (2013e) (April, 2013), Materiality Background paper for IR, p. 3 a 7.

Corporate Governance (DGV)		
GV1	Corporate Governance Body	The existence of an active corporate governance body. 1= Yes; 0= No
GV2	Audit Committee	Active existence of an Audit Committee measured by one or more meetings during the year. 1= Yes; 0= No
GV3	Remuneration policies	Quantitative information on remuneration earned by members of the corporate governance bodies in the reporting year. 1= Yes; 0= No
Content of Report (DCR)		
CR1	CEO letter	Communication or report signed by the CEO of the company, addressed to shareholders and / or stakeholders. 1= Yes; 0= No
CR2	Financial statements and Memory	Inclusion of financial statements in the report. 1= Yes; 0= No
CR3	Good Corporate Governance report	Inclusion of a good corporate governance report. 1= Yes; 0= No
CR4	Sustainability report	Segment of the report devoted to providing information about the social and environmental impact of the company. 1= Yes; 0= No
CR5	Audit report	Inclusion of an audit report certifying the financial statements and / or memories. 1= Yes; 0= No
CR6	Assurance report	Inclusion of an assurance report certifying at least the non-financial content of the report. 1= Yes; 0= No

Apéndice 3. Resumen de la Tesis

1. Planteamiento General de la Investigación

1.1 Introducción

La Información Integrada (IR), ha sido planteada como la concreción de toda la información de las organizaciones en un único documento, el cual debe ser preparado desde una perspectiva de sostenibilidad, y cuyo objetivo debe orientarse a informar acerca de la creación de valor por parte de las organizaciones (Eccles & Krzus, 2010). El objetivo de la IR es cubrir las crecientes demandas de transparencia e inclusión, por parte de todos los *stakeholders* de las organizaciones. Bajo el concepto de IR, se propone que los contenidos antes desplegados en distintos informes corporativos, ahora, no sólo se presenten juntos, sino que además sean pensados y producidos de manera integrada (Jensen & Berg, 2012; Stubbs & Higgins, 2014; Rivera-Arrubla *et al.*, 2016), conectando las distintas necesidades de los *stakeholders* (Rivera-Arrubla & Zorio-Grima, 2016).

Por tanto, los IR deben reunir los aspectos más relevantes de la información corporativa, proporcionando información sobre la estrategia y perspectivas empresariales dentro de un contexto económico, social y medioambiental. En este sentido, destacan los esfuerzos realizados hasta ahora por algunos países para implantarlos, como es el caso de Sudáfrica y de los países nórdicos a la vanguardia de su adopción (Eccles & Saltzman, 2011; Solomon & Maroun, 2012; Hindley & Buys, 2012; Makiwane & Padia, 2013; Kosovic & Patel, 2013; Stubbs & Higgins, 2014).

Además del respaldo de la Bolsa de Valores de Johannesburgo (JSE) al demandar que las compañías sudafricanas presenten sus

informes anuales bajo principios de IR, otras bolsas de valores, entre ellas las de Sao Paulo, Kuala Lumpur, Copenhague y *the National Association of Securities Dealers Automated Quotation* (NASDAQ) en los Estados Unidos, están en la tarea de implementar su adopción. Como ejemplos de la implicación de estas instituciones con la IR, la bolsa de valores de Alemania se vinculó al programa piloto en 2013 (IIRC, 2013c) y la bolsa de Singapur publicó en 2011 una guía de carácter voluntario para los informes de sostenibilidad de sus sociedades cotizadas, mientras *the World Federation of Exchanges* (WFE) coordina esfuerzos a nivel global para que las compañías cotizadas ubicadas en distintos países participen en la medición y presentación de información sobre aspectos ambientales y sociales (Ernst & Young, 2012; Eccles *et al.*, 2014).

Como consecuencia del interés creado en la introducción de la IR, y pesar de que ésta surgiera de manera formal, básicamente en la presente década, el respaldo conseguido hasta ahora por esta iniciativa, hace de la IR una tendencia que se expande rápidamente en el ámbito mundial, principalmente, a partir de la formación del *International Integrated Reporting Council* (IIRC) en 2010 (Rowbottom & Locke, 2016; Abhayawansa, 2014; de Villiers *et al.*, 2014) y de la publicación de las primeras prácticas emergentes adelantadas bajo la supervisión del IIRC.

En la actualidad, este movimiento de rendición de cuentas recibe un fuerte impulso, gracias al apoyo de sus fundadores y al respaldo recibido por parte de las firmas de contabilidad y los inversores (Rowbottom & Locke, 2016; Abhayawansa, 2014).

Los orígenes del IIRC son el resultado de interacciones previas entre agentes y redes que lideran el contexto de la información corporativa; así que su estructura y propósitos son producto de las relaciones de poder que subyacen entre sus miembros (Rowbottom & Locke, 2016). Esto significa, como es común en este tipo de organismos privados a cargo de procesos transnacionales de estandarización, que tanto su capacidad para movilizar alianzas y recursos, como las restricciones a

su tarea, están pautadas por otras instituciones que ordenan su campo de acción (Stone, 2000; Brown *et al.*, 2009; Rowbottom & Locke, 2016). Además de ello, sus miembros (políticos y burócratas individuales, grupos de interés, expertos de los gobiernos, universidades e institutos) tienen entre sí interacciones regulares que facilitan un entendimiento compartido, tanto sobre los problemas que consideran importantes, como en el planteamiento de posibles soluciones (Stone, 2000).

El concepto de IR fue formulado inicialmente como la cristalización de distintos esfuerzos precedentes por incorporar toda la información cualitativa y cuantitativa de las organizaciones. Dado que diversos tipos de informes corporativos coexisten y hasta ahora han estado dispersos y han sido gestionados por diferentes organismos normalizadores, la actual estrategia para centralizar la información corporativa apuesta por que el IIRC sea la única institución al frente de esta tarea, orientada a conseguir el futuro cumplimiento obligatorio y el apoyo generalizado del Marco Internacional para la Información Integrada (IIRF).

El propósito del IIRF es establecer principios y contenidos que guíen la presentación de los IR y explicar los conceptos en los que dichos informes deben sustentarse, para facilitar su elaboración. El IIRF ha sido desarrollado en el actual contexto de armonización, dominado por organismos transnacionales de carácter no estatal, cuya legitimidad depende de la aceptación de sus constituyentes: las audiencias interesadas (Suchman, 1995, Cashore, 2002; Richardson & Eberlein, 2011). Como resultado, el trabajo de elaboración del IIRF, ha seguido hasta ahora una política de *due process* con un enfoque que se plantea a la vez como inclusivo y basado en el mercado, y que pretende atender las necesidades de las empresas, los inversores y la sociedad civil (IIRC, 2013c) tras alcanzar la legitimidad y credibilidad del IIRC y sus procesos de estandarización.

Durante el proceso de formulación del marco, el IIRC reunió a líderes mundiales de distintos sectores como la empresa, los proveedores

de capital, la profesión contable, la academia, la sociedad civil y la regulación (IIRC, 2012a), con un dominio común sobre el campo de la información corporativa. Posteriormente, a través de la primera consulta pública del borrador del IIRF en el 2011, se convocó la participación de analistas, preparadores de informes y representantes de los trabajadores, entre otros.

1.2 Marco Teórico

El campo relacionado con las revelaciones sobre el dominio económico-financiero, tanto como, con aquellas divulgaciones relativas a la rendición de información social y medioambiental, por parte de las corporaciones, no puede ser comprendido adecuadamente si se le estudia en aislamiento del marco político, social e institucional en el que tiene lugar (Gray *et al.*, 1995a). En esencia, ya que el reconocimiento de los hechos económicos es sólo un elemento de la vida organizacional, se entiende que su análisis debe estar necesariamente acompañado y entrelazado por el reconocimiento de otras realidades y fenómenos.

Dada la naturaleza social y política del fenómeno a estudiar, se considera, que tanto la teoría institucional (DiMaggio & Powell, 1983, 1991), como la teoría de la estructuración (Giddens, 1984, 1991), pueden ayudarnos en la comprensión de las motivaciones que asisten la búsqueda de legitimidad por parte de las organizaciones y agencias de regulación, involucradas en este caso, en el establecimiento de estándares de rendición de cuentas. Estas teorías, al igual que la teoría de la legitimidad (Suchman, 1995) y la teoría *stakeholder* (Donaldson & Preston, 1995; Gray *et al.*, 1995a; Bebbington *et al.*, 2008), son acogidas por esta investigación, no como enfoques en competencia, sino como fuentes complementarias para la interpretación (Gray *et al.*, 1995a) de los diversos factores aquí analizados, en sus distintos niveles de comprensión.

Además, las ideas de Suchman (1995), ofrecen un marco conceptual adecuado para comprender procesos de legitimación como el *due process* adelantado alrededor de la institución del IIRC y del marco conceptual para la Información Integrada. Para este mismo propósito, los conceptos de conducta estratégica (Giddens, 1984) y saber experto (Giddens, 1990) son empleados en el análisis, buscando contribuir a la comprensión del papel de los agentes analizados y sus patrones de comportamiento frente al establecimiento del marco IIRF.

En su conjunto, acudimos a este marco de referencia para analizar cómo los grupos más activamente involucrados en las fases fundacionales del IIRC y el IIRF, han jugado un papel importante durante la definición de los primeros principios y conceptos alrededor de la IR, y el establecimiento de las bases de sus primeras prácticas de divulgación.

Los constituyentes de la IR, participaron de estas primeras etapas, estableciendo las bases del marco general. Algunos de estos grupos (los organismos no estatales de regulación y los expertos en procesos de estandarización), tienen un poder de influencia particular, que reside de una parte en su saber experto, y de otra, en su posición estratégica en el contexto de presentación de informes corporativos, lo que destaca la importancia de estudiar sus comportamientos de *lobbying* y su influencia sobre el contenido del marco emitido por el IIRC.

La naturaleza política de organismos como las agencias de regulación, hace que estos utilicen sus conocimientos especializados y su posición en la sociedad, para señalar públicamente su legitimidad. Ello se logra gracias a la función simbólica del saber experto, que hace posible a las organizaciones, y en este caso particular a los organismos de estandarización, obtener legitimidad externa al mostrar su conformidad con las reglas establecidas (Boswell, 2008). Esta estrategia puede ser considerada como una forma de isomorfismo mimético (DiMaggio & Powell, 1983), que consiste en la imitación de estilos de utilización del conocimiento, observados en el entorno de este tipo de organizaciones

(Boswell, 2008). Al tiempo, en el caso de la producción de estándares de rendición de cuentas bajo IR, el saber experto presente en la red profesional e institucional que soporta al IIRC como fuente de legitimidad, es una forma de isomorfismo normativo (DiMaggio & Powell, 1983) que garantiza la reproducción de estructuras previamente aceptadas y probadas en el contexto.

Por su parte, el programa piloto, consistió en más de 100 organizaciones (compañías públicas y privadas, y firmas profesionales) vinculadas a la red de negocios del IIRC (2013c), que permitieron desarrollar y compartir las 'mejores prácticas' en la elaboración de informes integrados, bajo los primeros fundamentos del IIRF (de Villiers *et al.*, 2014). El respaldo de los miembros del programa, ubicados en los 5 continentes y con actividad en 12 sectores de la economía (Rivera-Arrubla *et al.*, 2017), no sólo permite al IIRC experimentar en el terreno de aplicación práctica, sino que además legitima la inserción de la IR en el mundo organizacional. Conseguir que estos primeros informes sean imitados (isomorfismo mimético) (DiMaggio & Powell, 1983) por otras compañías alrededor del mundo, minimizaría las barreras de adopción del marco, reforzando las posibilidades de éxito del IR como el nuevo informe corporativo a nivel global.

1.3 Planteamiento del Problema de Investigación

Para formular el problema general de investigación, a continuación se establece la unidad de análisis en torno a la participación de distintos grupos o agentes sociales, en el desarrollo y evolución del marco IIRF. A partir de este marco se estudian las etapas iniciales de configuración tanto de las directrices de IR, como de las primeras prácticas formales de presentación de Informes Integrados bajo el programa piloto del IIRC.

Por lo tanto, esta tesis se fundamenta a partir de los siguientes intereses de investigación: (1) analizar el período de elaboración y consulta del proyecto de marco internacional, comprendida entre 2011 y

2013. En el análisis de esta fase denominada como el *due process* del IIRF, nos interesa principalmente estudiar cómo organismos de regulación, académicos y organismos y firmas profesionales, participaron desde una posición estratégica como expertos. Y (2) revisar las prácticas iniciales de divulgación de informes integrados, llevadas a cabo por las compañías miembro del programa piloto del IIRC, al cierre de los años 2011 y 2012.

En primer lugar, estudiamos la evolución del concepto de IR y la naturaleza institucional del IIRC. A continuación, realizamos un trabajo empírico que consiste en analizar los comportamientos de *lobbying* por parte de grupos de presión expertos en estandarización, entendiendo que éstos ocupan un lugar estratégico en el contexto de presentación de informes corporativos, que los ubica en una posición diferenciada de poder respecto del resto participantes (Giddens, 1984). Dicha posición otorga a los actores y organismos con experiencia y conocimiento en el proceso, autoridad epistémica (Herbst, 2003) ante el organismo estandarizador, lo que constituye una ventaja decidida cuando se trata de influir el resultado favorable de un *due process* hacia objetivos propios.

La unidad de análisis específica para los capítulos 5 y 6, consiste en analizar las primeras tendencias formales de presentación de IRs, por parte de las compañías miembro del programa piloto del IIRC. Así, el objetivo consiste en estudiar los factores determinantes para la divulgación de Información Integrada, así como para explicar la conectividad de los informes anuales de las compañías que conformaron el programa piloto del IIRC.

1.4 Objetivos de la Tesis

1.4.1 Objetivo General

El objetivo general de la tesis es analizar la evolución del fenómeno de Información Integrada en el mundo, sus fundamentos y sus perspectivas de futuro.

Para ello, estudiamos en primer lugar, los comportamientos de *lobbying* observados por los constituyentes expertos del IIRC, durante las primeras etapas de formulación del Marco Internacional para la Información Integrada. A continuación, analizamos los comportamientos de divulgación de compañías pioneras en publicar Informes Integrados, durante la emergencia de las primeras prácticas de aplicación de principios y conceptos de rendición de cuentas bajo el programa piloto del IIRC.

1.4.2 Objetivos Específicos

Los objetivos específicos planteados para el alcance del objetivo general, se detallan a continuación:

- 1.** Caracterizar la evolución del concepto de Información Integrada, a partir de sus primeras prácticas de aplicación alrededor del mundo y de los antecedentes del Marco Internacional para la Información Integrada.
- 2.** Analizar el contexto institucional de la IR y la naturaleza política del *due process* seguido por el IIRC durante el establecimiento del marco IIRF. El enfoque particular es estudiar la influencia de los actores no estatales, como los organismos privados y las agencias de estandarización en la definición del contenido final del IIRF.

3. Analizar los comportamientos de *lobbying* por parte de un subconjunto de participantes expertos que cuentan con una posición estratégica ante el IIRC: Profesionales, Reguladores y Académicos. Esta perspectiva también permite contribuir a la literatura académica, al documentar nuevos patrones de comportamiento por parte de los grupos de presión analizados.
4. Analizar este nuevo fenómeno de información corporativa, la IR, proponiendo un índice de divulgación para evaluar el nivel de aplicación de algunos de sus principios y elementos de contenido y examinando sus factores determinantes, aplicados a un caso específico: el programa piloto del IIRC formado por compañías líderes en distintos sectores y con presencia a nivel global.
5. Proporcionar un análisis cualitativo de los factores que explican la conectividad de los IR publicados por las compañías miembro del programa piloto del IIRC, utilizando la metodología *fuzzy set Qualitative Comparative Analysis* (fsQCA).

1.5 Diseño Metodológico y Estructura de la Tesis

Para abordar nuestro objetivo principal, de analizar la evolución de la Información Integrada a nivel global, en esta investigación se recurre a combinar distintas metodologías, de modo que sea posible capturar la evolución del fenómeno de IR desde distintos enfoques o aproximaciones. En consecuencia, nos hemos valido de técnicas de investigación tanto cualitativas, como cuantitativas, que ofrecen una visión del problema estudiado desde diversos ángulos, permitiendo ampliar la comprensión del fenómeno analizado.

Hemos aplicado una metodología de tipo narrativo-descriptivo para analizar la literatura académica y los documentos formales del IIRC (capítulos 1 al 3), que constituyen una base importante para el análisis y el posterior trabajo empírico planteado en las distintas fases de la

investigación. En primer lugar, hemos revisado los *Background papers* (IIRC, 2013d, 2013e, 2013f) en los que se definen algunos principios y conceptos fundamentales para sentar las bases sobre informes presentados bajo IR, así como el “*IIRC due process*” (IIRC, 2012b) que contiene las etapas y pautas para el proceso de consulta. Otros materiales revisados son el documento de discusión (*Discussion Paper, DP*) publicado en 2011 (IIRC, 2011a), y el borrador del marco presentado en 2013 (*Consultation Draft, CD*) (IIRC, 2013a). Ambos, DP y CD, fueron los borradores sometidos a consulta pública por parte del IIRC, para la posterior formulación del marco conceptual. Además de estudiar estos documentos que dieron lugar al debate público, analizamos las cartas de comentarios enviadas en respuesta a las consultas desarrolladas durante 2011 y 2013 (IIRC, 2011b, 2013g), y estudiamos el contenido del documento final que constituye la primera versión del marco internacional para la presentación de informes integrados (IIRF) (IIRC, 2013b). Así mismo, hemos estudiado los “*Technical agenda papers*” (2013h), documentos en los que el Equipo de Trabajo (*Working Group*) y el Consejo del IIRC sintetizan los resultados de la consulta, y que sirvieron como base de apoyo para el trabajo de definición del contenido del marco a publicar. Se incluyen además en el estudio, los documentos de Gobierno (IIRC, 2012a) y Estrategia de futuro del IIRC (2013i) en los que se definen su estructura y propósitos. También, hemos revisado los Memorandos de Entendimiento (MoU) firmados por el IIRC y otros organismos internacionales (IIRC & IFAC, 2012; IIRC & GRI, 2013; IIRC & IFRS, 2013; IIRC & CDP/CDSB, 2013; IIRC & UNCTAD, 2013; IIRC & SASB, 2013; IIRC & GISR, 2013; IIRC & WICI, 2013; IIRC & WBCSD, 2013).

Durante las distintas fases de esta investigación, recurrimos al análisis de contenido (Tutticci *et al.*, 1994; Berg, 2004; Demaria *et al.*, 2012) para explorar las fuentes estudiadas. Con este propósito, identificamos las principales fases de evolución del IIRC y el IIRF, así como los principales actores involucrados y su papel frente a la IR. Además, analizamos el significado manifiesto y luego, el contenido latente (Berg, 2004) tanto de los informes anuales, como de las cartas de

comentarios estudiados, a partir de una lectura de cada documento, y posteriormente, de un análisis de contenido asistido por ordenador, que consistió básicamente en una serie de búsquedas por palabras clave relacionados con los temas centrales que fueron objeto de investigación. Entre ellos, se incluyeron búsquedas documentales utilizando temas rectores como materialidad, conectividad, modelo de negocio, gobierno, aseguramiento de la información, entre otros.

En el capítulo 3, concretamente, estudiamos las cartas de comentarios dirigidas por organismos no estatales, quienes participaron en 2013 en la consulta pública del borrador del marco. Concretamente, nuestro interés de investigación se centra en comprender la influencia de las cartas de algunos organismos no estatales, sobre el contenido del marco publicado por el IIRC en 2013, identificando el impacto de sus posiciones frente a la definición y los objetivos del marco, el público de un informe integrado y el concepto de materialidad.

En el capítulo 4, de corte empírico, aplicamos metodologías estadísticas al análisis de contenidos para realizar el contraste de hipótesis. De hecho, en este capítulo analizamos las 571 cartas de comentarios recibidas durante el período de consulta del IIRF y disponibles en la página web del IIRC (212 de 2011 y 359 de 2013). La clasificación utilizada para el análisis, sigue la definición de grupos de interés originalmente propuesta por el IIRC, asignando además una variable categórica al período. La segunda fase del estudio dentro de ese mismo capítulo, para el propósito específico de estudiar los comportamientos de *lobbying* por parte de los expertos: profesionales, reguladores y académicos, se concentra en analizar las 152 cartas enviadas en 2013 por dichos grupos. Para probar nuestras hipótesis de investigación, realizamos un análisis de contenido, examinando las estrategias y posiciones adoptadas por los expertos. Dicho análisis consiste en este caso, en medir los niveles de acuerdo con los aspectos consultados, el énfasis y la extensión de las cartas, y la naturaleza conceptual o económica de las respuestas dadas a aquellas preguntas del

cuestionario, que hacen referencia a los principios y elementos fundamentales sobre IR, en los que se concentra el presente estudio.

Por su parte, para el análisis empírico realizado en los capítulos 5 y 6 acerca de los niveles de divulgación, estudiamos el contenido de los informes anuales de las compañías del programa piloto del IIRC, así como los anuarios (*Yearbooks*) (IIRC, 2013c) en los que se sintetizan los resultados alcanzados por dicho programa. Además, a lo largo del período de elaboración de esta tesis, se revisó de manera permanente la información publicada en la página oficial del IIRC y en el grupo de LinkedIn de la *IIRC Academic Network*, red a la que la autora de esta tesis, ha estado vinculada a partir de diciembre de 2015. Un detalle importante a tener en cuenta, es que tanto el IIRC como organismo, como el contenido del IIRF y los informes integrados como práctica de *reporting* corporativo, estuvieron en plena evolución y debate, a medida que nuestro trabajo de recopilación de datos y análisis avanzaba.

Las metodologías empleadas en el capítulo 5 consistieron en un análisis descriptivo del índice propuesto para medir el desglose informativo y un análisis de regresión lineal múltiple para el contraste de hipótesis. En el capítulo 6 empleamos una metodología novedosa como es el *fuzzy set- Qualitative Comparative Analysis* (fsQCA) para estudiar la combinación de factores que conducen a una mayor conectividad de la información integrada.

A continuación, sintetizamos el contenido de cada capítulo:

2. El Informe Integrado como innovación en *reporting* corporativo

La IR es una de las tendencias más recientes dentro de la corriente relacionada con informes de sostenibilidad e información no financiera en el mundo. Aunque algunas compañías incursionaron en prácticas de IR en la década del 2000 (Eccles & Krzus, 2010), la presentación de informes

integrados ha sido reconocida sólo desde 2010, como “la mejor manera” de obtener un panorama completo del valor de las empresas, superando las limitaciones de los informes tradicionales (Eccles & Krzus, 2010; GRI, 2011; Jensen & Berg, 2012; Abeysekera, 2013).

Nuestra investigación tiene como objetivo analizar esta corriente de presentación de informes. Para ello, primero revisamos algunas prácticas presentes en los informes anuales publicados por empresas pioneras en la aplicación de la IR. Posteriormente, hacemos un recuento de algunos marcos antecedentes que desembocaron en el actual marco conceptual, seguido de la definición de lo que significa IR. Finalmente, hacemos un recorrido por el proceso que el IIRC ha seguido para el desarrollo del marco, señalando algunos hitos que se ha propuesto para conseguir la adopción general de la IR.

Este capítulo tiene un doble propósito: en primer lugar, señalar la importancia de la Información Integrada en la evolución del concepto de divulgación de información corporativa, destacando algunos hechos importantes en sus primeras prácticas de aplicación. Y en segundo lugar, revisar la evolución y el desarrollo teórico actual del IIRF, dirigido por el IIRC y respaldado por distintos grupos de partes interesadas - constituyentes de la IR- que han colaborado activamente en erigir sus fundamentos a partir de marcos previos sobre CSR e información no financiera. Además, parte de este capítulo está dedicada a definir qué significa Información Integrada.

3. La influencia de los Organismos no Estatales en la formulación del Marco Internacional para la Información Integrada

El capítulo 3 versa sobre el papel que los organismos no estatales han tenido en la evolución del IIRF. Este marco ha sido desarrollado en el actual contexto de estandarización, dominado por organismos transnacionales (Cashore, 2002). Un fenómeno presente en los últimos

años, que se caracteriza porque el poder de los organismos a cargo de los procesos de estandarización, no reside en la soberanía política tradicional, sino en la legitimidad que las distintas audiencias interesadas, entre ellas, el estado participante como parte interesada, confieren al organismo estandarizador (Cashore, 2002; Richardson & Eberlein, 2011).

El objetivo planteado para este capítulo, consiste en revisar la influencia del fenómeno de regulación privada sobre los fundamentos de la IR. Concretamente, el propósito es señalar cómo organismos no estatales, como el AICPA, GRI, A4S y SASB, tienen un papel destacado tanto en la configuración del IIRC como institución, como en la definición del marco conceptual vigente.

Nuestra investigación empírica se centra en estudiar el contenido de las cartas de comentarios enviadas por estos organismos de estandarización, quienes participaron del proyecto de consulta llevado a cabo por el IIRC durante el año 2013. El procedimiento empleado consiste básicamente en revisar las respuestas al cuestionario incluido en la consulta (CD), contrastando la influencia directa de estos organismos, al plasmar su punto de vista e intereses en el contenido finalmente publicado por el IIRC. Con este propósito, identificamos sus posiciones respecto de los siguientes aspectos considerados clave para el desarrollo de la IR: la definición del marco y sus objetivos, la demarcación del público destinatario del informe integrado y la definición del concepto de materialidad.

4. Expert Knowledge behind the International Integrated Reporting Framework: The Role of Professionals, Regulators and Academics

El IIRC lanzó la versión 1.0 del IIRF en 2013. El IIRC refuerza su legitimidad mediante la participación y el apoyo de sus constituyentes a través de un "debido proceso" (Suchman, 1995). En la actualidad, tanto la credibilidad como la continuidad de un organismo regulador como el IIRC,

así como la legitimidad de sus normas internacionales, dependen de la adopción de un *due process* ampliamente acogido por sus constituyentes (Suchman, 1995, Durocher et al. 2007; Durocher & Fortin, 2011). Hoy el IIRC tiene como objetivo ganar el suficiente impulso y construir para sí una imagen de transparencia y neutralidad. Para lograr este objetivo, el papel de algunos participantes estratégicos resulta decisivo. Por participantes estratégicos, nos referimos a organismos y firmas profesionales, reguladores y académicos, cuya posición como expertos en normalización podría suponer una diferencia destacable frente a los otros actores del proceso y recibir por tanto más atención del IIRC.

Dado que los comportamientos de *lobbying* pueden explicarse desde una perspectiva sociológica (Sutton, 1984), nuestro análisis se basa en las teorías de la legitimidad y la estructuración para ampliar la comprensión de la naturaleza política del proceso de establecimiento de normas del IIRF. Por lo tanto, además de recurrir a la tipología de legitimidad de Suchman (1995) para comprender las características de un *due process*, nuestra perspectiva se basa en la teoría de la estructuración de Giddens (1984), principalmente en conceptos como conducta estratégica y saber experto (1990).

Así, en este capítulo, estudiamos la actividad de *lobbying* de este subgrupo de constituyentes: "los expertos". El propósito de esta investigación es estudiar los patrones de comportamiento que pueden derivarse del análisis de sus cartas de comentarios. Para ello, el primer objetivo es realizar un análisis cuantitativo de todas las cartas de comentarios recibidas por el IIRC entre 2011 y 2013 (571), analizando a continuación, el contenido de las respuestas relativas al Proyecto de Consulta (CD) de 2013, enviadas por los grupos estudiados (152).

5. Integrated Reports: Disclosure Level and Explanatory Factors

En este capítulo se examina el nivel de reporte de IR de los informes anuales publicados al cierre de 2011 por 91 compañías miembro del programa piloto del IIRC. Nuestra investigación empírica se centra en cuatro áreas: los principios rectores de conectividad y materialidad, y dos elementos de contenido: modelo de negocio y gobierno.

Para proporcionar una base objetiva para la medición del nivel de integración de los informes en estudio, se propone un Índice de Divulgación de Informes Integrados (DIIR), con base en el índice propuesto por Frías-Aceituno *et al.*, (2013). Este índice a su vez está compuesto por cinco sub-índices parciales, cuyos elementos son extraídos de los dos principios y contenidos antes mencionados. A continuación, se asigna una puntuación luego de tratar cada elemento como una variable dicotómica. Tanto los índices parciales (PI), como el índice de divulgación total, pueden tomar valores que oscilan entre 1 y 10. Las fórmulas utilizadas para calcular los índices parciales (PI) y el índice total (DIIR) son:

$$PI = \frac{\text{Score obtained in the sub-index}}{\text{Maximum achievable Score}} \times 10$$

$$DIIR = \sum_{i=1}^n (PI_i \times P_i); \text{ where:}$$

$$P_i = \text{Proportion of partial index score "PI}_i\text{" on the total index}$$

Tras medir los niveles de revelación de IR en los informes analizados, contrastamos su conexión con las siguientes variables institucionales y corporativas: región, sector, sistema legal, tipo de auditor, aseguramiento, aplicación de las guías del GRI, publicación del informe en la página web y extensión del informe.

6. Integrated Reporting, Connectivity and Social Media

El capítulo 6 presenta el fenómeno de la IR prestando especial atención al concepto clave de "conectividad", según la definición del IIRC. Internet y las tecnologías digitales han proporcionado nuevos canales de comunicación e interacción a través de las redes sociales. En el marco de la Teoría de la Legitimidad (Deegan *et al.*, 2002), la teoría de co-creación *multistakeholder* (Killian & O'Regan, 2016; Singaraju *et al.*, 2016) y la Teoría *stakeholder* (Bebbington *et al.*, 2008), este trabajo argumenta que las nuevas posibilidades que aportan los medios de comunicación social pueden ser valiosas para los fines de IR, dada su contribución en los niveles de transparencia y compromiso con las partes interesadas.

Nuestro estudio plantea que el nivel de conectividad IR (o la no conectividad) puede deberse a la combinación de tres tipos de factores: calidad de la información, características de información corporativa y comunicación. Con este análisis comparativo cualitativo *fuzzy-set*, nuestros resultados confirman el principio de equifinalidad y el principio de asimetría causal. Encontramos que en el análisis de suficiencia, algunos factores siempre aparecen presentes en el modelo de conectividad IR (gran tamaño, informes extensos y muchos canales de redes sociales utilizados). Sin embargo, en el modelo de no conectividad del IR, el tamaño y la extensión del informe aparecen ausentes; mientras que el estatus de cotización está siempre presente. Este estudio es pionero y valioso, ya que abre una nueva línea de investigación que combina la indagación sobre IR y el uso de las redes sociales, dos de las más recientes tendencias en la presentación de informes corporativos.

7. Principales Resultados y Conclusiones

Capítulo 2. A diferencia de lo que ocurriera con la lenta evolución en temas, como capital intelectual, o con la gestión de recursos de conocimiento, cuyas directrices fueron obtenidas de forma no sistemática (Abhayawansa, 2014; Ricceri & Guthrie, 2009), la puesta en práctica de la

IR no ha sido dejada a discreción de los preparadores de informes o a proyectos aislados de desarrollo. En lugar de esto, y a pesar de la aún limitada existencia de regulaciones obligatorias sobre esta materia, las iniciativas en IR se llevan a cabo con una orientación institucional y centralizada. A tal centralización se debe el que la IR haga parte de las agendas oficiales de importantes responsables políticos, bolsas de valores y organismos estandarizadores de todo el mundo, como el AICPA, el GRI, A4S, SASB, IASB, *World Bank* y la Cumbre de Negocios B20, organismos sin los cuales, la tarea de extender la aplicación de sus principios, no sería fácil o incluso viable, y que han suscrito su colaboración oficial con el IIRC.

Las prácticas de *reporting* se han adelantado tanto a los desarrollos teóricos como a los esfuerzos institucionales planteados para la IR. No obstante, los reguladores privados continúan teniendo una gran influencia en la definición teórica de los estándares que pretenden guiar la IR y su evolución en las prácticas de rendición de cuentas a los *stakeholders*.

Capítulo 3. El análisis realizado constata el impacto de algunos organismos no estatales como GRI, AICPA, IFAC, SASB y A4S, en la formación del IIRC, y en particular, en el desarrollo de los principios rectores del IIRF. Los cambios conseguidos por las comunicaciones estudiadas, permiten vislumbrar el papel decisivo de los participantes analizados en el contenido del marco que actualmente guía la puesta en práctica de la IR. Principalmente, destacamos cómo estos organismos han influido sobre puntos esenciales relativos a la definición del IR, el objetivo del marco y el público al que debe dirigirse. Y cómo, actualmente el movimiento hacia la adopción general de estos informes continua abriéndose camino a partir de suscribir alianzas entre organismos transnacionales. Estrategias que lejos de desafiar los dominios de instituciones precedentes como el GRI, buscan construir una red estable y sólida de apoyo a las iniciativas sobre IR. De este modo, a partir de la experiencia previa de otros organismos, el IIRC pretende asegurar su

supervivencia y la de sus estándares de rendición de cuentas (Humphrey *et al.*, 2016).

Capítulo 4. Nuestros resultados permiten concluir que las firmas de servicios profesionales se comportan de manera diferente a las organizaciones profesionales, mientras sus niveles de participación se identifican con los preparadores y los proveedores de capital financiero. Las firmas de servicios también observan un comportamiento diferente del de los reguladores y en algunos casos, de la academia. Mientras que los organismos profesionales se comportan como representantes colegiados que velan por el deber de la profesión, las empresas de servicios se alinean con sus propios intereses y puntos de vista.

En cuanto a los reguladores, sus cartas de comentarios son las más extensas en número de palabras y tienen el segundo lugar en número de páginas. Estos participantes mostraron la mayor reticencia a responder a la pregunta 17 sobre Gobierno, posiblemente debido a las implicaciones normativas de esta cuestión.

Los académicos tienen la tasa de participación más activa en aquellas cuestiones que requieren una elaboración conceptual, como es el caso de las definiciones de capital y materialidad, mientras que en áreas donde se requiere mayor experiencia práctica, su tasa de respuesta es inferior a la de los demás grupos.

En general, el subgrupo de participantes estudiados utilizó las cartas no sólo como mecanismos de votación, sino además para intervenir en la orientación del IIRF desde distintos aspectos. Por ejemplo, llamar la atención sobre su actual objetivo y el concepto de IR, sugerir cambios en la redacción, señalar debilidades conceptuales y técnicas, destacar las consecuencias económicas relacionadas con los costos de su aplicación, solicitar directrices adicionales o cuestionar la coexistencia de los principios de la IR con otras normas y legislaciones.

El saber experto, la experiencia, así como la perspectiva global, la amplia distribución geográfica y el rango de actividad (Oprisor, 2014) de profesionales, reguladores y académicos proporcionan a estos grupos una posición estratégica ante el IIRC, no sólo como grupos de presión, sino también como expertos en el contenido de los estándares en juego.

Capítulo 5. Nuestros resultados señalan que los informes publicados por los miembros del programa piloto del IIRC alcanza niveles medios de divulgación de IR. Las puntuaciones DIIR más altas corresponden a empresas de Sudáfrica (debido al código King III que exige la presentación de IR y al alto impacto ambiental de las compañías Sudafricanas), Brasil y Holanda (países con un importante desarrollo en códigos de gobierno y amplia tradición sobre divulgaciones no financieras). Por otro lado, las calificaciones más bajas se ubican principalmente entre compañías de Estados Unidos y el Reino Unido (países de *common law* con una larga tradición en la entrega de información financiera dirigida a los mercados de capitales).

En cuanto a los test realizados para probar nuestras hipótesis, los resultados apoyan la conclusión de que las variables región y sector tienen una asociación significativa con el índice DIIR. Por su parte, el aseguramiento externo de los informes tiene un impacto positivo y significativo en el nivel de revelación de IR en los informes analizados. Los informes estudiados muestran además, una asociación significativamente positiva entre el índice DIIR y la decisión de publicar un informe anual en el sitio web del IIRC.

Este estudio aporta una contribución relevante ya que plantea un índice de revelación de IR, y arroja un poco de luz sobre las prácticas de divulgación de las compañías pioneras en adoptar IR. Esta evidencia es valiosa para comprender las tendencias en este campo y podría además ayudar al IIRC y a otros *standard-setters* en la tarea de mejorar los estándares de presentación de informes de cara a contribuir con el desarrollo sostenible.

Capítulo 6. Nuestros hallazgos tienen implicaciones tanto de investigación, como de gestión. De hecho, este estudio hace una importante contribución a la literatura en el sentido de que las empresas analizadas se encuentran entre las primeras en preparar de manera oficial un IR. En consecuencia, los resultados obtenidos son valiosos para aumentar la visibilidad del uso de las redes sociales en los procesos de rendición de cuentas relacionados con Información Integrada, tanto entre preparadores de informes, como entre los investigadores interesados en este campo. Así mismo, nuestros hallazgos sugieren pistas de interés potencial para que el IIRC incluya referencias más explícitas a estos canales en futuras guías sobre conectividad, ya que éstos pueden contribuir al impacto de la IR en el futuro. Según el análisis comparativo cualitativo (fsQCA) realizado, todos los factores (calidad de la información, características corporativas y estrategia de comunicación) aparecen al menos en una solución. Algunos factores siempre están presentes en el modelo de conectividad IR -tamaño en términos de empleados, extensión de los informes y distintas redes sociales utilizadas-. Sin embargo, en lo que respecta al modelo de no conectividad IR, sólo se identifica el número de empleados y el número de páginas como ausente en varias soluciones, mientras que el estatus de cotización de la empresa es un factor presente en distintas combinaciones.