

RSA - AUTONOMOS

Empresa evaluada

COTA BLANCA - Blanca Miguel Lorente

CIF:72999354E

C/Mas de las Matas nº:20.-

50014 - Zaragoza

Zaragoza

01 DATOS DE LA EMPRESA

01 - Denominación de la organización

Cota Blanca

02 - Dirección - CP - POBLACION

C/Mas de las Matas 20, 50014, Zaragoza

03 - Sector. Actividad

Arquitectura y construcción

04 - Año comienzo actividad.

2019

05 - Persona de contacto

Blanca de Miguel

06 - e-mail contacto:

blanca@cotablanca.es

07.- Página web

Www.cotablanca.es

1 GENERAL

1.a Tendencias Globales

1 - Considera que su negocio tiene en cuenta o se ve afectado, directa o indirectamente, por temas globales y generales como por ejemplo:

- **Económicos (creación de empleo, generación de riqueza, cumplimiento de la legalidad...**
- **Políticos (cambios de gobierno, alianzas con Administraciones Públicas,)**
- **Medioambientales (cambio climático, consumo de recursos: agua, energía eléctrica,)**
- **Tecnológicos (comunicaciones, redes sociales)**
- **Sociales (igualdad de género, conciliación de la vida personal y profesional, educación, formación....)**

Estos temas son importantes para el negocio y se tienen en cuenta poniendo en marcha

acciones que aseguren el negocio a largo plazo., así como los impactos y resultados obtenidos

1.1. Información adicional.

Económico. El cumplimiento de la legalidad es una prioridad a la hora de gestionar la empresa así como para desarrollar las propuestas de cliente.

Económico y social. Cuando el proyecto y diferentes aspectos lo permiten, se colabora con profesionales de la zona para prestar el servicio.

Social. La empresa forma parte del programa de La Colaboradora, del Ayuntamiento de Zaragoza, la cual ayuda a desarrollar proyectos empresariales en el ámbito emprendedor de la ciudad.

Medioambiental. La empresa toma medidas para colaborar con el medioambiente en ámbitos como el transporte, el espacio de trabajo... De igual modo, al cliente se le asesora acerca de alternativas eficientes energéticamente.

Tecnológico. La empresa se da a conocer a través de redes sociales, página web...

1.b Integración en la estrategia de los retos económicos, sociales y ambientales

2 - Al planificar la actividad de su negocio, ¿se diferencian los planes a corto y a largo plazo?

Se diferencian sin existir metodología sólo en caso de cumplimiento legal (exigencia por sector de actividad)

2.1.- Información adicional.

La empresa todavía está en sus inicios y hay cambios constantes que provocan la variación de estrategia. Aún así, hay puntos clave como el desarrollo de negocio o el cumplimiento de la ley que se estudian y planifican para realizar un plan de acción.

3 - ¿Existe presupuesto o un porcentaje del beneficio obtenido destinado a la inversión en proyectos sociales y/o medioambientales?

Existe un presupuesto específico anual para el desarrollo de proyectos sociales y/o medioambientales.

3.1. Información adicional.

Como emprendedor, destino parte de mi tiempo al programa social de emprendimiento de La Colaboradora, promovido por el Ayuntamiento de Zaragoza. Se caracteriza por enriquecer las conexiones entre personas en el ámbito emprendedor.

1.c Impulso del diálogo con los grupos de interés/stakeholders

4 - Tiene identificados en su negocio los grupos de interés/colectivos con los que se relaciona: empleados, clientes, proveedores, posibles inversores, apoyos y alianzas con asociaciones, organismos públicos, medios de comunicación, otros..

Están identificados empleados y clientes

4.1. Comentarios

Por el tipo de actividad, es necesario conocer a los clientes y proveedores, ya que son

relaciones importantes para la buena ejecución del servicio prestado y decisivos para su resultado. Se hace un esfuerzo para que la comunicación sea lo más fluida posible, ya que la empresa hace de intercomunicador entre otras funciones y es indispensable para el desarrollo de la actividad.

5 - ¿Ha identificado las necesidades y/o expectativas de sus grupos de interés?

Existen mecanismos para identificar las necesidades y expectativas de sus grupos de interés que se analizan e integran en el negocio

5.1. Comentarios

Cota Blanca pretende la mejora continua. Por ello, se pretende que la comunicación tenga unos protocolos como cuestionarios, encuestas, etc, en el que permanezca de forma escrita lo que hasta ahora se desarrolla de manera informal. Aun así, se permanece en constante aprendizaje y las necesidades y expectativas tanto de clientes y proveedores cuentan con alta consideración de nuestra parte para el buen desarrollo de la actividad para mejorar día a día.

1.d Gobierno

6 - ¿Sigue en su negocio algunas normas de actuación, pautas de comportamiento o códigos éticos?

Se tienen en cuenta normas y códigos de referencia en el sector

6.1. Comentarios

La actividad está regulada oficialmente en su parte técnica entre otras, para la correcta ejecución de la profesión.

1.e Plan de Responsabilidad Social

7 - Respecto a la Responsabilidad Social ¿En qué situación se encuentra su organización en este momento?

Se están abordando las primeras actuaciones en Responsabilidad Social. En caso de responder a una de las tres primeras opciones, pasar a la pregunta 9.

7.1. - Comentarios

.

8 - En caso de existir un plan de Responsabilidad Social, ¿se establecieron los objetivos e indicadores de seguimiento del plan?

No se plantean objetivos ni indicadores

8.1. - Comentarios

El haber iniciado los trámites para ser reconocido como autónomo socialmente responsable, significa la intención de ampliar los conocimientos en el tema y mejorarlos en el futuro cercano, con la introducción de objetivos y planes de acción para conseguirlos.

2 CLIENTES

2.a Satisfacción de Clientes.

9 - ¿Tienen mecanismos para conocer la satisfacción de sus clientes?

Se conoce la satisfacción de los clientes de manera informal por la relación cercana que tenemos con ellos

9.1. - Comentarios.

Al finalizar el trabajo se le pregunta al cliente acerca de su satisfacción con los trabajos realizados. Aún así, tenerlo de forma escrita en forma de cuestionario, es algo que se tiene idea de realizar para la mejora continua.

2.b Calidad del servicio y Transparencia informativa.

10 - ¿Cómo realiza en su negocio la puesta en el mercado del producto o servicio?

Se comercializa el producto/servicio y se asesora de manera transparente al clientes sobre su uso.

10.1. - Información adicional

Es importante para la comunicación con el cliente y la comprensión de sus necesidades que la información fluya y sea lo más transparente posible. A día de hoy, me reúno con el cliente de forma presencial o me pongo en contacto con él por medio telefónico, servicio de Whats App y correo electrónico. Como plan de desarrollo, se quieren integrar las nuevas tecnologías para conseguir un servicio más personalizado.

11 - ¿Se proporciona información sobre los productos y/o servicios ofertados?

Si el cliente nos pregunta preparamos un documento para ellos

11.1.- Información adicional

Aunque actualmente se le informa al cliente cuando hay un contacto, se está trabajando en la creación de una página web que explique y especifique los servicios ofertados. Además se pretende en un futuro elaborar documentos a modo de encuesta o contrato en el que quede esto reflejado para poderse ajustar a las expectativas del cliente.

Durante la ejecución de los trabajos hay comunicación continua con el cliente y toma en consideración de las opiniones y decisiones que va tomando para el desarrollo del servicio.

3 PERSONAS EMPLEADAS

3.a Seguridad y salud.

12 - ¿Tiene implantados en su negocio mecanismos de salud y seguridad laboral?

Se ha realizado la evaluación de riesgos y se gestiona de forma autónoma las obligaciones en prevención de riesgos

12.1.- Información adicional

La propia actividad conlleva el cumplimiento en materia de seguridad y salud de forma obligatoria, por lo que el día a día y las situaciones que rodean la actividad cuentan con informes, proyectos y demás normativa para el correcto funcionamiento de esta. No se

entiende el desarrollo de la actividad sin pensar en la seguridad.

4 PROVEEDORES

4.a Compras responsables

13 - En terminos de criterios de compra responsable, ¿cómo realiza su empresa la selección de proveedores?

Se selecciona el proveedor en función de la calidad del producto / servicio, el precio y la procedencia del proveedor para fomentar el desarrollo local

13.1.- Información adicional

Hay otros temas mas prioritarios como los plazos o las opciones de elección. El cliente, entre otras cosas, necesita que se cumplan los plazos, lo que hace que no siempre se tenga margen de maniobra para elegir otras características en los proveedores. Además los proveedores no siempre cuentan con lo que buscas, por lo que hay que adaptarse a la oferta aunque pienses que tengan criterios a mejorar. No obstante, se intenta en la medida de lo posible, colaborar con proveedores que tengan en cuenta la mayor parte de los aspectos.

4.b Clasificación y evaluación de proveedores

14 - ¿Se evalúa y clasifica a los proveedores en función de su riesgo (esta es una posible clasificación) o de otra forma?

Se valoran la calidad de servicio, el precio y las prácticas sociales y medioambientales en su actividad

5 SOCIAL

5.a Acción Social, evaluación y seguimiento de impactos

15 - En cuanto a la implicación en la Comunidad en la que desarrolla su actividad, ¿en qué tipo de proyectos sociales colabora?

Se colabora en proyectos afines a la cultura de mi organización con una planificación formal

15.1. Información adicional

Como emprendedor, destino parte de mi tiempo al programa social de emprendimiento de La Colaboradora, promovido por el Ayuntamiento de Zaragoza. Se caracteriza por enriquecer las conexiones entre personas en el ámbito emprendedor y cuenta con formaciones específicas, dinamización entre miembros del programas y colaboraciones creando sinergias.

5.b Comunicación y fomento de buenas prácticas

16 - ¿Existe una comunicación proactiva en la Comunidad Local de las actividades en materia social que desarrolla?

Se comunica pero de forma reactiva a demanda

16.1. Información adicional

Comunicar mi colaboración en el ámbito social es un tema que no me había planteado hasta ahora pero que analizaré si realizarlo en mi ámbito conlleva un beneficio social

6 MEDIOAMBIENTAL

6.a Identificación de actividades de gestión ambiental

17 - Respecto a los temas medioambientales, ¿cómo tiene en cuenta el impacto ambiental en el desarrollo de la actividad?

Se tienen en cuenta los impactos medioambientales ocasionados por la actividad del negocio estableciendo medidas de actuación específicas

17.1. Información adicional.

En la actividad del negocio, los materiales objeto de derribo en obra se recuperan en la medida de lo posible para ser reutilizadas. De no poder ser, se llevan al pinto limpio para reciclaje.

En el aspecto más de oficina, se tienen en cuenta aspectos como la priorización de herramientas electrónicas en vez de papel. El trabajo de oficina se lleva a cabo en un espacio de coworking, ahorrando de forma colectiva en luz, espacio...

Cuento con formación específica de eficiencia energética en mi profesión.

El medio de transporte que utilizo es eléctrico.

Animo al cliente a tomar decisiones respetuosas con el medio ambiente, indicando la procedencia de los materiales, el ahorro energético que conllevan los diferentes sistemas y el beneficio que tiene en él tomar esta decisión.

6.b Plan de gestión ambiental y comunicación

18 - ¿Se realizan actividades con el objetivo de reducir los consumos de energía, materiales y residuos?

Existen iniciativas de reducción de costes de energía de manera informal

18.1. Información adicional

Se promueven instalaciones y elementos que ahorren energía tanto en el desarrollo de la actividad como en el resultado del producto

19 - En el caso de desarrollar actuaciones en materia ambiental, ¿en qué medida se comunica a los grupos de interés?

Sí, se comunica a todos los grupos de interés

19.1. Información adicional

Se comunica de forma oral como aspectos a tener en cuenta en el desarrollo de la actividad y se le da información al cliente de las formas de gestionarlo y los beneficios que conlleva. Cuando se le entrega al cliente el resultado, es indispensable que sea conocedor de como funciona el sistema o la instalación para que sea eficaz ambientalmente

7 VALORACIÓN GLOBAL DE LA GESTIÓN SOCIALMENTE RESPONSABLE

7.a Priorización de temas

20 - Priorice la importancia que le otorga a los siguientes aspectos para lograr el éxito en la gestión socialmente responsable. (1 más importante - 10 menos importante)

- 1 - Poner en práctica medidas responsables en la gestión de Recursos Humanos
- 2 - Crear Programas con impacto positivo en la Comunidad Local
- 3 - Trabajar para proteger y mejorar el medio ambiente
- 4 - Emplear prácticas empresariales abiertas y transparentes
- 5 - Gestionar con ejemplaridad
- 6 - Disponer de presupuesto
- 7 - Ser un negocio rentable y sostenible en el tiempo
- 8 - Escuchar las necesidades y expectativas de sus grupos de interés
- 9 - Capacitación y desarrollo profesional
- 10 - Ofrecer productos y servicios de calidad

7.b Valoración Global

21 - ¿En qué nivel de 0 a 10 siendo 10 muy alto valora su satisfacción con la gestión socialmente responsable que actualmente realiza?

8

7.c Puntos fuertes y áreas de Mejora

22 - ¿Podría enunciar un punto fuerte?

Me centro en la mejora continua en el win-win de las personas. Todo lo que conlleve ayudar y mejorar en mi trabajo, es objeto de tomar en cuenta

23 - ¿Podría enunciar un área de mejora?

Creo cada vez más necesario implantar protocolos formales de cara al cliente y proveedores. Cuestionarios, contratos, encuestas...

7.d Agenda 2030 y Objetivos de Desarrollo Sostenible

¿Conoce la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)?

Sí, conozco la Agenda 2030 pero no he establecido ningún compromiso con la consecución de los ODS.

En caso afirmativo, ¿tiene identificados los ODS prioritarios sobre los que más impacta?

No

Si la respuesta a la anterior pregunta es afirmativa, ¿Cuales son?

Sin respuesta