

## RSA - AUTONOMOS

---

### Empresa evaluada

**Juan ARAGÜÉS BENEDET - XPRESART VIEW**

CIF:17742588C

C/García Arista nº:11-13, Escalera Izda, 3ºD.

50015 - Zaragoza

Zaragoza

### 01 DATOS DE LA EMPRESA

#### 01 - Denominación de la organización

Xpresart View

#### 02 - Dirección - CP - POBLACION

Avda. Ciudad de Soria, 8, 50003 Zaragoza. 3ª planta del Centro de Arte y Tecnología Etopía.

#### 03 - Sector. Actividad

Fotografía industrial, Fotografía Comercial, Realidad Virtual

#### 04 - Año comienzo actividad.

2012

#### 05 - Persona de contacto

Juan Aragüés

#### 06 - e-mail contacto:

xpresartview@xpresart.es

#### 07.- Página web

<http://www.xpresart.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.**

Las tendencias globales son importantes para todas las empresas.  
Para poder asegurar el negocio a largo plazo he creado una líneas de actuación.

Una línea son las alianzas y el asociacionismo.  
Soy socio de Asagem, Asociación de emprendedores de Aragón,  
<http://asagem.com/>

Mi centro de trabajo esta en "la Terminal" dentro del edificio Etopia lo que me permite estar en permanente contacto con otros emprendedores y empresas del sector de nuevas tecnologías, además de compartir recursos y ser mas eficiente medioambientalmente hablando.  
<http://www.la-terminal.es/>

Estoy inscrito en los boletines de Aragón empresa, IAF, BOE, BOA, pues considero que el conocimiento de la normativa legal es beneficioso no solo por una cuestión de no entrar en la ilegalidad, si no que ademas puede abrir nuevas líneas de negocio.

Otra línea que he establecido para mantener el negocio a largo plazo es la de abrir nuevas líneas de negocio para diversificar.  
Empece haciendo panorámicas y actualmente, además, doy cursos, he ampliado el campo de la fotografía, y recientemente he abierto una tienda online que en unos meses estará plenamente funcional  
<http://www.xpresart.es/>  
<http://xpresart.es/xpresartmedia/index.php>  
<http://www.emprenderenaragon.es/inscripcion-formacion/?curso=611>

---

**Puntuación sección 100,00 %**

### **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 plantean y planifican de forma voluntaria específicamente en el corto, medio y el éxito a largo plazo del negocio

##### **2.1.- Información adicional.**

Lógicamente existe una planificación entre planes a corto, medio, y largo plazo.

Para empezar diferenciamos los clientes entre corto, medio, y largo plazo dependiendo del plazo y método de pago. Pues es importante tener disponible.

Hay destinadas 40 horas al mes para formación, lo que me asegura estar al día y poder ser

efectivo el día de mañana.

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

Existe un presupuesto que se revisa anualmente y se destina a los proyectos sociales y medioambientales sin analizar el resultado de los proyectos

**3.1. Información adicional.**

Actualmente colaboro con la fundación SerMás. Les llevo la web de forma gratuita. Esta colaboración esta valorada en 2400€/año.

<http://www.fundacionsermas.org/>

---

**Puntuación sección 87,50 %**

**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..**

Tenemos identificados los grupos de interés y realizamos una gestión específica de cada uno de ellos.

**4.1. Comentarios**

Mis grupos de interés son:

Clientes: Gestión telefónica, e-mail, y visita personal al lugar de trabajo.

Proveedores: Gestión telefónica, e-mail, skype, visita personal al lugar de compra

Banco: En este caso es Ibercaja. La gestión se realiza mediante banca on-line y en momentos puntuales de forma presencial. Se evita la impresión de documentos

Asociaciones y alianzas: Reuniones físicas, Whatsapp, e-mails

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

Se conocen las necesidades y expectativas de los grupos de interés de manera informal.

**5.1. Comentarios**

Al ser autónomo y no tener trabajadores a mi cargo, no me había planteado recoger de forma oficial las necesidades o expectativas de mis grupos de interés. Pues al tener trato directo son ellos los que me cuentan de manera informal y en un trato directo de confianza cuales son sus necesidades

---

**Puntuación sección 62,50 %**

**1.d Gobierno**

**6 - ¿Sigue en su negocio algunas normas de actuación, pautas de comportamiento o**

### **códigos éticos?**

Existe un documento con normas o pautas de actuación

#### **6.1. Comentarios**

Aunque no estoy certificado, pues tiene un coste que no me puedo permitir. He adoptado la norma SA 8000 como norma interna

---

**Puntuación sección 50,00 %**

### **1.e Plan de Responsabilidad Social**

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

Estamos inmersos en el desarrollo de distintas actuaciones de Responsabilidad Social. En caso de responder a una de las tres primeras opciones, pasar a la pregunta 9.

##### **7.1. - Comentarios**

Aunque me considero una persona bastante integra y honesta, ahora he empezado a monitorizar todas las acciones para poder poner en valor todo lo que hago

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

Sin respuesta

##### **8.1. - Comentarios**

Sin respuesta

---

**Puntuación sección 50,00 %**

## **2 CLIENTES**

### **2.a Satisfacción de Clientes.**

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

Alguna vez se han realizado alguna encuesta a clientes

##### **9.1. - Comentarios.**

No he hecho muchas encuestas. Sobre todo porque mis principales clientes son empresas que en todo momento te dicen lo que piensan.

Las encuestas que realizo son cuando quiero sacar una nueva línea de negocio y necesito feedback.

---

**Puntuación sección 50,00 %**

### **2.b Calidad del servicio y Transparencia informativa.**

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

Disponemos de un proceso normalizado que engloba la comercialización eficiente y el asesoramiento transparente de forma que se traslade la información de forma clara y precisa.

#### **10.1. - Información adicional**

El procedimiento consiste en un primer contacto mediante teléfono o e-mail con el cliente. Después se concierta una cita en las instalaciones del cliente donde se le traslada toda la información del servicio que esta interesado, y que ha solicitado información, Seguidamente toda esta información que se ha transmitido en la reunión se manda por email, junto con el presupuesto sí así lo hubiera solicitado, para que quede constancia por escrito de todo.

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

De la totalidad de los productos de la oferta comercial se proporciona información detallada de las características, propiedades y riesgos del producto o servicio

##### **11.1.- Información adicional**

Siempre tengo una reunión con los clientes en su lugar de trabajo antes de trasladar una información sobre un servicio. En las reuniones que mantengo con los clientes, detecto las necesidades que tienen. Pues muchas veces me solicitan información sobre un servicio que no se adapta a lo que necesitan. Les explico los pros y los contras del servicio que han solicitado información y como veo yo la rentabilidad de ese servicio para ellos. Sí hay un servicio que se adapta mejor a sus necesidades, les explico este servicio y porque creo que es mejor para ellos.

---

**Puntuación sección 100,00 %**

### **3 PERSONAS EMPLEADAS**

#### **3.a Seguridad y salud.**

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

Existe un sistema de prevención de riesgos laborales implantado en revisión periódica y gestionado por una empresa especializada

##### **12.1.- Información adicional**

Como tengo el lugar de trabajo en una zona de co-working. Es la empresa que gestiona la zona de co-working la que ha encargado el desarrollado del protocolo de evacuación y el de riesgos laborales al que estamos adheridos.

---

**Puntuación sección 100,00 %**

### **4 PROVEEDORES**

#### **4.a Compras responsables**

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

La selección de proveedores se realiza en base a una evaluación anual de aspectos ambientales, sociales, así como las iniciativas emprendidas en materia de responsabilidad social corporativa (publicación de Memorias, políticas de RSC, etc...) y otros factores considerados de riesgo (productos procedentes de países de fuera de la OCDE, etc...)

### **13.1.- Información adicional**

Mis principales proveedores son empresas del sector tecnológico. Empresas como Dell, Samsung, Canon. Todas ellas tienen la certificación de RSC. Estas empresas para conseguir el certificado de RSC, se supone, han tenido que demostrar que en sus componentes no se utilizan "minerales de sangre".

---

**Puntuación sección 100,00 %**

## **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

---

**Puntuación sección 75,00 %**

## **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**

Colaboro con la fundación SerMas. Gestiono el mantenimiento de su página web

<http://www.fundacionsermas.org/>

---

**Puntuación sección 75,00 %**

### **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 comunican actuaciones de forma aislada de los proyectos realizados y colaboraciones en curso

#### **16.1. Información adicional**

Debería fomentar más este punto. Las redes sociales y el blog son apartados que me

roban mucho tiempo y muchas veces no puedo atenderlos como sería necesario.

---

**Puntuación sección 50,00 %**

## **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.**

La actividad laboral en sí misma no conlleva una contaminación específica pues el trabajo que se desarrolla es todo digital. Al estar ubicados en una zona de co-working podemos compartir recursos como agua, electricidad, internet. Se utiliza el transporte público para ir hasta el lugar de trabajo.

---

**Puntuación sección 50,00 %**

### **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**

Como he comentado anteriormente se utiliza de forma preferente el transporte público y el trabajo en un lugar común para un mejor aprovechamiento de los recursos. La actividad laboral en sí misma no conlleva una contaminación específica pues el trabajo que se desarrolla es todo digital.

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

No de una manera formal

##### **19.1. Información adicional**

No tengo un plan específico en materia medioambiental. Como ya he comentado anteriormente las acciones realizadas son en base al día a día. Por ello no existe una comunicación específica a los grupos de interés.

---

**Puntuación sección 12,50 %**

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

**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?**

4

**7.c Puntos fuertes y áreas de Mejora**

**22 - ¿Podría enunciar un punto fuerte?**

Quizá mi mayor valor es la constancia. Nunca me doy por vencido y siempre lo vuelvo a intentar

**23 - ¿Podría enunciar un área de mejora?**

Medir y reflejar de forma documental y periódica todas las variables que se ponen de manifiesto en este cuestionario

---

**Puntuación encuesta 68,06 %**