

RSA - AUTONOMOS

Empresa evaluada

FELIPE TORRECILLA DOMPER

CIF:18040033Y

C/Ingeniero Montaner nº:3, 3º-C

22004 - Huesca

Huesca

01 DATOS DE LA EMPRESA

01 - Denominación de la organización

UNIQO CUSTOM ENGINEERING

02 - Dirección - CP - POBLACION

CALLE INGENIERO MONTANER 3, 3º-C, 22004, HUESCA

03 - Sector. Actividad

INGENIERIA, CONSULTORIA TÉCNICA. Es un servicio de ingeniería mecánica basado en tres pilares fundamentales ,el diseño mecánico, prototipado rápido y la fabricación de componentes funcionales. Todo ello de una manera eficiente y, sobre todo, personalizada. Trabajamos para todo tipo de sectores, diseñando mecanismos y objetos para un amplio abanico de necesidades ya sean para el sector industrial realizando diseños para todo tipo de aplicaciones industriales como moldes, utillajes, componentes para maquinaria pesada, también para la automoción, todo tipo de maquinaria para el sector agrícola, realizamos diseños oleohidráulicos y neumáticos de diseño fuera de lo estándar, para aplicaciones especiales.

04 - Año comienzo actividad.

2016

05 - Persona de contacto

FELIPE TORRECILLA DOMPER

06 - e-mail contacto:

ingenieria@uniquoengineering.com

07.- Página web

www.uniquoengineering.com

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.

- Dimensión Político-Legal

La actual situación de España, con altas tasas de desempleo, recortes y pesimismo, hace muy difícil emprender un negocio, aunque es cierto que desde la Administración se están desarrollando políticas para incentivar la creación de empresas y el autoempleo. Se están creando herramientas para la implantación de la considerada como "nueva revolución industrial" o Industria 4.0.

Desde las instituciones se ha intentado darle la vuelta al panorama y encontrar una oportunidad adecuada para abrirse camino. Por un lado, la impresión en 3 dimensiones proporciona una nueva oferta, hasta ahora inexistente, que permite otra forma de fabricación, interesante y más competitiva, en términos económicos. que otras tecnologías convencionales.

- Dimensión Económica

Es indudable que si algo puede influir en nuestro negocio, es la Crisis Internacional Global que estamos sufriendo desde el año 2008. Esta situación ha ocasionado, en los últimos años, un descenso generalizado en los ingresos de la población y, como consecuencia directa, un notable descenso del consumo privado.

Por otra parte, y como consecuencia de la época anterior de bonanza que se ha vivido, hay muchas personas y sociedades vinculadas a préstamos y créditos, fundamentalmente hipotecarios, imposibles de asumir a día de hoy. En este sentido, mi idea de negocio trata reducir al máximo la financiación ajena para la adquisición de inmovilizado así como facilito un pago rápido a proveedores.

Económicamente este modelo de negocio es muy rentable al cliente ya que se consiguen series cortas de fabricación personalizada en un corto espacio de tiempo y a un precio muy inferior al que habría obtenido con los procedimientos industriales tradicionales.

- Dimensión Social

Aunque aparentemente la crisis sólo afecte a nivel económico, deja mella en las demás dimensiones. Lógicamente es el caso de la dimensión social, donde la crisis ha influido en la mentalidad de la gente, y cambiado, entre otros, los hábitos de consumo. Mientras antes

dominaba la relación calidad-precio, ahora el consumidor se fija más exclusivamente en el precio. Más aún, empiezan a desarrollar un fuerte crecimiento las tendencias DIY (Do-It-Yourself, ¿Hágalo usted mismo?) o DIWO (Do-It-With-Others, ¿Desarrollo de un proyecto en común con otra gente?) como medios para reducir costes e incrementar el aprendizaje.

En relación con lo anterior y dadas las mencionadas tasas de desempleo, la población tiende a apostar por aumentar su formación para evitar su desocupación. Muchos retoman cursos no finalizados y otros amplían sus estudios mediante la vuelta o incorporación a la universidad. Único Custom Engineering está apostando fuertemente en formación ya que es un modelo de negocio que va a revolucionar la forma en la que se fabrica cualquier cosa, y la sociedad cada día está más interesada en esta tecnología pero carece de conocimientos (debido a lo novedosa que es), así como a la formación en diseño 3D pues se considera que es un pilar básico en la Impresión 3D.

A modo de resumen, se cree que la impresión tridimensional encaja con la sociedad actual, ya que puede dar respuesta a varios de estos factores, destacando entre otros: su respeto al medio ambiente -traducido en menos desechos-, la tendencia DIY -mediante la personalización y adaptación de objetos-, y la reducción de costes o la necesidad continua de formación por su marcado protagonismo en el diseño y la tecnología.

- Dimensión Tecnológica:

Es indiscutible que la tecnología juega un rol vital en nuestro día a día, especialmente en el desarrollo, tanto a nivel personal como profesional o empresarial. Las novedades tecnológicas son tantas, tan relevantes en ocasiones y, sobre todo, tan rápidas, que todo puede cambiar rápidamente con un nuevo descubrimiento o innovación, por lo que será un factor a tener muy en mente tanto a corto como a largo plazo.

La revolución ha supuesto internet todavía no ha hecho más que comenzar y constantemente están surgiendo nuevos usos que modifican nuestros hábitos de consumo. La abusiva intercomunicación que sufrimos hoy en día ha posibilitado un comercio libre sin barreras geográficas.

Hay que reseñar la gran importancia que está suponiendo la aparición de las impresoras 3D que, además de combinar varias de las innovaciones que se han comentado, puede cambiar radicalmente nuestro modo de hacer las cosas y motivar la autofabricación de cualquier objeto necesario. Se están realizando yna

- Dimensión Ecológica

Aunque a priori parezca que nuestra empresa no va a tener un gran impacto medioambiental, la responsabilidad social y sostenibilidad empresarial de cualquier negocio pasa por tener en cuenta este aspecto. Se procede a continuación a realizar un análisis y valoración de los temas que como empresa se deben considerar:

¿Eficiencia en el consumo de los recursos: puesto que se trata de un negocio de producción bajo demanda, los recursos son eficientemente utilizados, pues se compra

stock en previsión de las ventas. Por otro lado, el hecho de que la tecnología elegida se base en la extrusión de material, da a entender que, al imprimir, no aparecen excedentes de plástico, por lo que se aprovecha el material prácticamente en toda su totalidad.

? Generación de residuos: en la línea de lo anterior, se realiza una generación de residuos muy limitada.

? Materias primas y análisis de ciclo de vida: como sabemos, los desechos plásticos suponen, a día de hoy, una de las principales preocupaciones medioambientales, ya que sólo se recupera y recicla el 20% del material usado. El plástico acrilonitrilo butadieno estireno (ABS) es un termoplástico amorfo, que, puede fundirse y reciclarse.

? Eco-diseño: se pretende fomentar un ambiente easy y friendly en nuestro negocio, incluyendo así aspectos respetuosos con el medio ambiente.

? Contaminación y emisiones: las impresoras de las que se dispone son poco ruidosas, por lo que el negocio no produce una contaminación acústica. Por lo que a emisiones se refiere, tampoco destacan por su volumen, pues las impresoras 3D funcionan con corriente eléctrica. Tampoco destacan las emisiones de gases en la producción de piezas.

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.

El crecimiento de la empresa será un punto vital para el éxito del negocio. Se asume que, para conseguir este éxito, se invertirán los dos primeros años en establecer una sólida planificación de la creación.

Considerando que la actividad ha dado comienzo en el segundo semestre de 2016 y basándonos en los ritmos de crecimiento típicos de las nuevas tecnologías dentro del sector y la tendencia que se espera en el mercado de diseño e impresión 3D en los próximos años, los objetivos son los siguientes:

- Implantación de negocio. Creación de la empresa. Dar a conocer la empresa a través de los canales de comunicación on-line y off-line tanto a proveedores como a clientes. Para conseguir todos estos objetivos iniciales hay que tener muy presente crear nuestra empresa focalizándonos en los siguientes atributos:

- Flexibilidad. Tengo que ser capaz de conseguir y mantener este atributo a lo largo del tiempo, dando soluciones para cada cliente y con sus únicos y personalizados requerimientos técnicos y de calidad.

- Adaptabilidad. Se debe conseguir a corto plazo tener la capacidad y la tecnología para cubrir las diferentes necesidades de los clientes.

- Crecimiento sostenido. Se debe consolidar como pilar fundamental de nuestro negocio el tener la capacidad de poder ayudar donde y cuando el cliente lo necesite. Mediante internet y redes sociales podremos llegar a dar un servicio global.

- Conocimiento técnico. Este es un objetivo prioritario en el comienzo de la actividad. Hay que maximizar la inversión en formación técnica en impresión 3D para poder ofrecer los mejores resultados.

- Velocidad. tendremos que consolidar nuestra empresa como referente en dar soluciones técnicas lo más rápidas posibles y con la mayor eficiencia.

- Financiación. Conseguir y mantener todos los atributos comentados en este punto serán vitales para poder conseguir financiación tanto pública como privada.

- Aumentar la cuota de mercado. A medio plazo, el objetivo va a consistir, además de mantener los atributos alcanzados en el primer periodo, en incrementar la penetración en el mercado.

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

No existe presupuesto ni se destina parte de los beneficios a proyectos sociales y/o medioambientales

3.1. Información adicional.

Al acabar de iniciar la actividad como autónomo, no disponemos de recursos suficientes para poder destinar cantidad alguna a aspectos sociales. No obstante, en el tema medioambiental, lo que se produce con este tipo de negocio tan novedoso es , minimizar los desperdicios en el proceso de fabricación. Con la impresión 3D se reducen los residuos obtenidos al fabricar los prototipos al máximo, ya solo se emplea el material necesario para su construcción, minimizando de esta manera el impacto medioambiental.

Puntuación sección 50,00 %

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

Tengo definido claramente los grupos de interés. El único stakholder que no tengo es el de los empleados, al ser autónomo y llevar poco tiempo ejerciendo. Tengo comunicación constate con clientes, proveedores, personal de la administración, colaboradores... a través de los canales de comunicación establecidos en mi plan de negocio, ya sean offline como online.

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

Se disponen de mecanismos formales (encuestas, reuniones ad hoc, etc..) para conocer la

opinion de los grupos de interés

5.1. Comentarios

Se han establecido en mi plan de negocio los canales de comunicación con los grupos de interés, los cuales se emplean de manera periódica para este fin y poder conocer su opinión y conseguir tener la capacidad de realizar correcciones y modificaciones en caso necesario.

Puntuación sección 75,00 %

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

En el documento se encuentran plasmadas las actuaciones de comportamiento y código ético que realizo. Dispongo de acuerdo de confidencialidad que se firma con nuestros clientes y proveedores. También se plasma un conjunto de puntos como código ético que siempre se debe seguir.

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?

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

Es el primer año de actividad. Estoy desarrollando las primeras acciones en este sentido.

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 25,00 %

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.

A través de la constante comunicación con los clientes detectamos su grado de satisfacción. Uno de los pilares en los que se apoya mi modelo de negocio es dar un servicio de ingeniería rápido, eficiente y personalizado. Trabajando de esta manera solventamos los posibles problemas de nuestros clientes de una manera muy rápida, consiguiendo un grado de satisfacción elevado. Una manera de detectar el grado de satisfacción de nuestros clientes es que te vuelvan a pedir trabajos.

Puntuación sección 25,00 %

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 ofrece de manera proactiva al cliente información transparente.

10.1. - Información adicional

En el mundo de la ingeniería se me han planteado multitud de situaciones en la que los clientes, me piden ayuda para poder dar solución a problemas surgidos en sus profesiones, independientemente del sector al que pertenecían. Es entonces cuando empezaba mi labor. el proceso da comienzo con el estudio del problema, constante comunicación con el cliente para poder conocer realmente el problema al que me enfrento. El proceso continua con la búsqueda técnica de una solución a ese problema. Una vez aportada dicha solución, el cliente necesita plasmarla en la realidad, ya sea mediante la fabricación de una primera muestra o prototipo o a través del desarrollo del proyecto. Gracias a la continua comunicación con el cliente se puede llegar a una solución óptima en el desarrollo. Pero para diferenciarme de la competencia es vital para mi modelo de negocio caracterizarme por la rapidez y eficiencia en mi servicio. El cliente tiene toda la información del servicio con total transparencia a lo largo del proceso de diseño y prototipado.

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

De la totalidad de los productos de la oferta comercial se proporciona información de las características del producto o servicio.

11.1.- Información adicional

Como se ha comentado anteriormente, éste es un pilar fundamental en mi modelo de negocio. Trabajamos con total transparencia con el cliente pero, a la vez, asegurando la confidencialidad del proceso.

Puntuación sección 62,50 %

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 seguridad y salud en mi modelo de negocio es muy importante. Es más, además de la evaluación de riesgos en mi actividad, dispongo de las tres especialidades como Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales:

- Seguridad en el trabajo.
- Ergonomía y Psicología aplicada.
- Higiene Industrial.

También poseo formación como Coordinador de Seguridad y Salud en obras de construcción.

Puntuación sección 25,00 %

4 PROVEEDORES

4.a Compras responsables

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

Se selecciona el proveedor no sólo en base a su calidad y precio, sino también por su impacto ambiental y social

13.1.- Información adicional

Estamos asistiendo a una mayor concienciación sobre políticas medioambientales, seguridad e higiene en el trabajo así como una sensibilización por el Comercio Justo (no sobreexplotación de los trabajadores, sueldos dignos, eliminación de la mano de obra infantil, etc.). El proceso de aprovisionamiento de recursos a través de proveedores no debe ser diferente. Para la tecnología de fabricación aditiva, me intereso en proveedores que den un buen servicio de asesoramiento, un precio adecuado (no necesariamente el mejor precio), y un servicio de entrega seguro y de calidad. Las empresas suministradoras de los materiales de impresión 3D están haciendo un esfuerzo muy importante para desarrollar materiales que sean seguros, respetuosos con el medio ambiente y de elevada calidad. Es importante buscar proveedores que encajen con la sociedad actual, que destaquen por su respeto al medio ambiente (traducido en menos desechos), el servicio que ofrecen, la reducción de costes o la necesidad continua de formación por su marcado protagonismo en el diseño y la tecnología.

Puntuación sección 75,00 %

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 la empresa sin planificación específica

15.1. Información adicional

Además de colaborar con empresas con clara identidad social, he realizado conferencias sobre emprendimiento en el CEEI Aragón de Huesca, así como jurado en la Primera Muestra de Jóvenes Creadores "Huesca Makers". El objetivo de la muestra era crear conciencia sobre la importancia de la cultura creadora para fomentar una educación de la creatividad y la innovación en las escuelas. También voy a participar como jurado en el Elevator Pitch de Femoga 2017, en el que existe una sección infantil y otra de adultos en el que muestran sus ideas de negocio en un tiempo muy reducido.

Puntuación sección 50,00 %

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

Se realiza una actividad muy continuada a través de redes sociales, enseñando esta tecnología de fabricación tan novedosa. También he aparecido en diferentes medios escritos gracias a los logros conseguidos en el proceso de difusión de esta actividad, como son el primer premio en el Elevator Pitch de Femoga 2016, uno de los 5 finalistas del Concurso Idea 2016 o participante del SIE 2016 en Huesca. En este campo, se ha realizado una charla en WALQA enseñando las posibilidades que la tecnología de fabricación aditiva puede ofrecer a la sociedad en proceso en el que nos estamos adentrando, la nueva Revolución Industrial o Industria 4.0

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?

Existe un plan de actuaciones en materia ambiental

17.1. Información adicional.

El plan en materia ambiental es, en realidad, nuestro modelo de negocio. La forma en que la Impresión 3D va a revolucionar la forma en la que fabricamos absolutamente todo es una realidad. Minimización de desechos en procesos productivos, utilización de materiales biodegradables en los prototipados, reciclaje de materiales plásticos para volver a utilizarlos, reducción de costes en procesos de desarrollo,... son unas pocas de las posibilidades que presenta esta tecnología para posicionarse alineada con una correcta política ambiental.

Puntuación sección 75,00 %

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 medidas de reducción de costes de energía y otros materiales planificado y con metodología específica

18.1. Información adicional

Además de la utilización de la tecnología de Fabricación Aditiva que hemos comentado con anterioridad, hemos realizado un cambio de todas las iluminarias del local en el que nos hemos establecido, a tecnología LED.

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

En cuanto al proceso de fabricación empleado es conocido por todos los grupos de interés los materiales empleados y los beneficios que plantea esta tecnología, con respecto a la tecnología de fabricación convencional, en lo que a aspectos medioambientales se refiere.

Puntuación sección 62,50 %

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 - Escuchar las necesidades y expectativas de sus grupos de interés
- 3 - Ofrecer productos y servicios de calidad

- 4 - Trabajar para proteger y mejorar el medio ambiente
- 5 - Crear Programas con impacto positivo en la Comunicad Local
- 6 - Poner en práctica medidas responsables en la gestión de Recursos Humanos
- 7 - Gestionar con ejemplaridad
- 8 - Capacitación y desarrollo profesional
- 9 - Ser un negocio rentable y sostenible en el tiempo
- 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?

5

7.c Puntos fuertes y áreas de Mejora

22 - ¿Podría enunciar un punto fuerte?

Considero como punto fuerte el empleo de una tecnología mucho más limpia que la tecnología de fabricación convencional, añadiendo mi granito de arena en el proceso de cambio hacia la nueva Revolución Industrial o Industria 4.0., favoreciendo el crecimiento de las tendencias DIY (Do-It-Yourself, ¿Hágalo usted mismo?) o DIWO (Do-It-With-Others, ¿Desarrollo de un proyecto en común con otra gente?) como medios para reducir costes e incrementar el aprendizaje. A modo de resumen, creo que la impresión tridimensional encaja con la sociedad actual, ya que puede dar respuesta a varios factores, destacando entre otros: su respeto al medio ambiente -traducido en menos desechos-, la tendencia DIY -mediante la personalización y adaptación de objetos-, y la reducción de costes o la necesidad continua de formación por su marcado protagonismo en el diseño y la tecnología.

23 - ¿Podría enunciar un área de mejora?

Debido a la "juventud" de mi modelo de negocio, ya que llevo muy poco tiempo de actividad, tengo muchas áreas de mejora en muchos ámbitos, no solo en el de la Responsabilidad Social. Me gustaría mejorar en colaboraciones en proyectos sociales, es uno de los puntos más débiles que poseo ya que en los inicios de la actividad me es muy difícil poder destinar cualquier tipo de recurso a estos proyectos.

Puntuación encuesta 58,33 %