

WIKIPEDIA



Fundación: Diciembre de 2002

Sedes: Córdoba – Rosario

Industria Servicios Financieros – Comunicaciones – Tecnología - Retail

CEO: Humberto Daniel Sahade-Marcelo Cid

Empleados: 4000

Sitio Web: www.apexamerica.com

Apex América comienza a operar en diciembre del año 2002 en Argentina, como el primer Contact Center totalmente multimedia concebido para exportar servicios de Atención al Cliente, prestando servicios no solo por vía telefónica, sino también por vía web-chat, web-cam y vía e-mail.

Es una organización que con su experiencia y personal, provee servicios de Business Process Outsourcing bilingüe para alcanzar y sobrepasar las necesidades de sus clientes respecto a Atención al Cliente, Mesa de Ayuda, Soporte Técnico y Back Office.

En Apex se entiende y valora la relación que las empresas tienen con sus clientes. Es por ello que cuenta con profesionales expertos en el manejo de relaciones interpersonales y trabaja de la mano con aquellas empresas que depositan su confianza en la compañía. De esta forma, asegura que cada interacción sea gestionada permitiendo mantener relaciones de largo plazo, entre sus clientes con los consumidores.

La compañía se caracteriza por su competitividad; alcanzada a través de procesos de calidad diseñados internamente, up time comprobado que garantiza la prestación de servicios ininterrumpidos y un staff de profesionales altamente calificados, con gran experiencia en el contacto con los consumidores, ofreciendo así servicios con la mejor relación precio- calidad.

1. Institucional

1.1 Misión

1.2 Visión

1.3 Valores

1.4 Estrategia de gestión

2. Historia

2.1 2002

2.2 2003

2.3 2004

2.4 2005

2.5 2006

2.6 2007

2.7 2008

2.8 2009

2.9 2010

3. Servicios

4. Sedes

5. Estructura

5.1. Recursos Humanos

5.2 Administración y Finanzas

5.3 Tecnología

5.4 Infraestructura

5.5 Operaciones

6. Logos

7. Premios y Distinciones

8. Responsabilidad Social Empresarial

8.1 SentiRSE

8.2 Acciones Históricas

1. Institucional

1.1 Misión

La razón de ser de Apex América es la de conformar un equipo de personas que quieran dejar al mundo mejor de cómo lo encontraron, mediante la entrega de valor agregado a los Clientes y a la calidad de los servicios que a ellos se les presten, brindando a todos los miembros de la compañía un espacio de realización profesional y humana, despertando el compromiso activo de todos, o al menos de una parte relevante de los mismos, para con las Comunidades de las que la compañía forme parte.

1.2 Visión

La Visión de la compañía se resume en ser el referente indiscutible del sector de Contact Center en Argentina, como resultado de ofrecer la más alta calidad de servicios respecto a todas las empresas de su tipo, de la capacidad de sus ejecutivos de generar nuevos servicios para los clientes, y de ser considerada uno de los mejores lugares para trabajar en cada mercado laboral donde la compañía opere. Apex América será un jugador global relevante de la industria de BPO, focalizándose en la prestación de servicios de medio y alto valor agregado, especializada en la prestación de los mismos al mercado de Estados Unidos. Esta Visión deberá alcanzarse necesariamente en completa armonía con la Misión y los Valores de la compañía.

1.3 Valores

Los valores mediante los cuales opera la compañía son:

Respeto: el respeto entre las personas que conforman Apex América es la piedra angular de la compañía y tiene que ser aplicado siempre y en todo lugar. Por “Respeto” a este fin, se entiende un camino de dos vías, donde cada individuo tiene el derecho a ser respetado pero asimismo tiene la obligación de tratar con respeto a todos y cada uno de los miembros de la organización.

Cumplimiento de los compromisos: cuando un miembro de la organización asume un compromiso del negocio, éste debe ser cumplido. Es responsabilidad de cada miembro de la empresa aplicar para si y desarrollar en su entorno, la cultura del cumplimiento de las normas (“Compliance”), la cultura de la responsabilización (“Accountability”) y la cultura del sobrecumplimiento de las expectativas (“Underpromise-Overdeliver”).

Ser número uno desde la perspectiva de nuestros clientes. Ser el número uno no es un anhelo sino una metodología de trabajo. Únicamente se puede ser número uno desde la perspectiva de quien es el destinatario de nuestro trabajo, es decir el cliente. Esto se logra al entender y acordar sus expectativas y necesidades para así transformarlas en objetivos organizacionales.

1.4 Estrategia de gestión

La mejor manera de resumir la estrategia de gestión de la compañía es:

“Damos prioridad a los intereses de nuestros Empleados, en segundo lugar a nuestros Clientes y en tercer lugar a nuestros Accionistas. Esto no es sólo un reflejo de la importancia de las personas que conforman la compañía, sino que es la mejor manera de armonizar estas tres prioridades. Mirando en retrospectiva, los intereses de nuestros Accionistas dependen de un alto nivel de satisfacción de nuestros Clientes, y altos niveles de servicio dependen de un equipo de personas feliz y orgulloso de la empresa para la cual trabaja”.

2. Historia

2.1 2002

En Diciembre del año 2002 Apex América comenzó a operar en Argentina como el primer Contact Center totalmente multimedia concebido para exportar servicios de Atención al Cliente, prestando servicios no solo por vía telefónica, sino también por vía web-chat, web-cam y vía e-mail.

2.2 2003

La compañía comenzó a operar con el segundo proveedor de Servicios de Internet de Argentina como cliente, brindándole asistencia en su lanzamiento, servicios de consultoría, infraestructura Tecnológica y operación del primer servicio del tipo 911 implementado en Argentina.

El mismo año se firmó contrato con la compañía líder en telefonía móvil pre-paga de los Estados Unidos y se inauguró la segunda sede en Córdoba, con capacidad para 1200 posiciones.

2.3 2004

Iniciando el 2004, se asumió el compromiso legal y comercial de proveer servicios, al segundo proveedor de telefonía fija de los Estados Unidos, por cinco años.

En Febrero de ese mismo año, la empresa creó otra sede en Rosario e incorporó como cliente al proveedor de telefonía celular líder en Argentina, con más de seis millones de clientes.

2.4 2005

Se contrató a Price Waterhouse Coopers para prestar servicios de auditoría y asesoría impositiva con el objetivo de adherir a los lineamientos establecidos por la ley SOX (Sarbanes-Oxley).

Apex América fue reconocida como la compañía de mayor crecimiento en Córdoba y meses más tarde, se firmó un acuerdo con Genesys Integrated System Pvt. Ltd. para ofrecer servicios de Call Center desde India.

En el transcurso de ese mismo año, la empresa comenzó a operar con una de las empresas aseguradoras líderes de la Argentina y se amplió las prestaciones con la principal proveedora de servicios de telefonía móvil del país.

En Noviembre del 2005, se firmó un acuerdo con la compañía líder proveedora de ADSL en Argentina, concluyendo un año de logros y comenzando un 2006 con gran expectativa. Se abrió este año un nuevo edificio en Córdoba.

2.5 2006

El 2 de febrero la proveedora de ADSL líder en Argentina inició su operación en Apex con el servicio de Help Desk y con una proyección de 119 agentes para diciembre del mismo año.

El 17 de Julio la compañía global proveedora de viajes y servicios financieros, confió en la compañía para tercerizar sus servicios de Customer Care.

Se adquirió un tercer edificio en Córdoba destinado a oficinas para las áreas indirectas y se finalizaron las obras que habilitaron 1000 posiciones nuevas en una de la sede adquirida el año anterior.

En la búsqueda de continuar brindando un servicio de excelencia a sus clientes offshore, la compañía firmó un convenio con al Facultad de Lenguas de la provincia de Córdoba y el Ministerio de la Nación, para capacitar a nuestros nuevos colaboradores en la lengua inglesa.

Sykes Enterprises Inc., una empresa con 30 años de experiencia en el mercado y más de 45 centros distribuidos en 18 países, compró Apex.

Como Apex, a Sykes company se preparó para un 2007 con grandes desafíos y con importantes oportunidades de crecimiento.

2.6 2007

En un vertiginoso crecimiento se sumaron exitosamente a nuestros portfolios ocho nuevos clientes. Comenzando el 7 de Enero con la mayor compañía multinacional dedicada al diseño, producción y comercialización de equipamiento fotográfico, concretando un lanzamiento exitoso para cada uno de sus segmentos en sus cuatro lenguas: español, inglés, francés y portugués.

Al mes siguiente se cerró contrato con una de las compañías discográficas más importantes a nivel mundial brindándole servicios en la sede de Rosario.

En Marzo una de las empresas más reconocidas a nivel global proveedora de aplicaciones en la red, como directorio web y correo electrónico, confía a Apex el 75% de su servicio Image Moderation e inicia operaciones en Rosario.

En ese mismo mes se comienza a proveer servicio de Data Entry y Customer Care a la principal emisora de tarjetas de crédito en la República Argentina en una de las sedes de Córdoba.

En Mayo de este año la compañía mundial en servicios financieros y viajes amplía sus prestaciones incluyendo dentro de su contrato el servicio de Help Desk para sus comercios en Argentina.

En Julio la empresa se convierte en el primer y único proveedor de otra importante compañía de telecomunicaciones norteamericana y al mes siguiente se comienza con la primera operación

compartida con España brindándole servicios a la quinta compañía de telecomunicaciones en tamaño e importancia en el mundo.

En Septiembre se finaliza un año de exitosos logros sumando una de las compañías financieras con mayor trayectoria en el mercado de los Estados Unidos.

Con estos logros comerciales se alcanzó una distribución porcentual de un 49% de exportaciones frente a un 51% de mercado local obteniendo así una diversificación estratégicamente proyectada de clientes, mercados e industrias

2.7 2008

Este año se suma a la cartera de clientes la empresa operadora de video cable más grande de Argentina y una de las más importantes de América Latina, brindándole prestaciones de servicio de atención al cliente de tv paga e Internet.

Se concreta la apertura en Rosario de dos cuentas en continuo crecimiento ya existentes en Córdoba, y se concluye la implementación de un nuevo edificio cercano a la sede central.

Se le otorga el premio IASA 2008 con “Aprendamos Juntos”, uno de los programas de RSE desarrollado en la compañía desde el año 2006, el cual consiste en el dictado de clases de inglés a cargo de colaboradores bilingües en escuelas primarias.

Con la implementación exitosa de las normas de excelencia de Sykes (SOE) se logra consolidar el plan iniciado el año anterior, logrando mantener durante la transición la excelencia en los servicios prestados y priorizando el objetivo de ser el proveedor número uno de cada uno de sus clientes.

2.8 2009

En Agosto de este año se incorpora a la empresa productora, distribuidora y comercializadora de la marca de refrescos líder en el mundo , la cual obtiene en ese mismo año un premio nacional a la Calidad.

Se renueva también contrato con uno de los principales clientes offshore, proveedor de telefonía fija en Estados Unidos, iniciando así el sexto año consecutivo de servicios brindados en Atención al Cliente, Mesa de Ayuda, Detección de oportunidades de ventas y Servicio Técnico, y de ser los proveedores número uno en calidad desde el 2005 hasta este año.

Se logra el Primer Lugar entre los proveedores de cinco de sus clientes y se posiciona en quinto lugar en el mercado de Call Centers en Argentina.

2.9 2010

Apex vuelve a manos de sus fundadores, con una estrategia de expansión fuerte en el mercado local.

3. Servicios

En cuanto a los servicios estratégicos Apex América actualmente opera sobre cuatro industrias: Servicios Financieros, Comunicaciones, Tecnología y Retail. Sobre cada uno de estos rubros industriales, la compañía provee servicios de Atención al Cliente, Servicio Técnico, BPO e ITO. Algunos ejemplos de estos son: para el rubro de Servicios Financieros opera con Banca Comercial, Servicios de Tarjetas, Seguros, Correduría y Banca Online; para Comunicaciones con Móvil, Banda Ancha y Redes Complejas. En tecnología proporciona servicios para las áreas de Electrónica de Consumo, PCs y Periféricos, Software y Portales, y Tecnología para empresas. Finalmente en relación a Retail, brinda servicio para el sector de Logística, Fullfilment y Soporte a Cliente Final.

Con respecto a las soluciones estratégicas que provee la compañía detallamos las siguientes:

Estratégicas

Las soluciones de interacción con el cliente que se terceriza le permite a su compañía concentrarse en los aspectos estratégicos mientras su proveedor se focaliza en su propio negocio: el proveer servicio de alto valor agregado al cliente. Aprovechando la infraestructura de primera clase y experiencia de los centros especializados de la compañía, se pueden minimizar los riesgos en el proyecto y mejorar el tiempo de comercialización, dejando a la empresa en una ventajosa posición con respecto a la competencia.

Financieras

Un compromiso de innovación permanente en los procesos y la tecnología, le permiten a su empresa hacer uso más efectivo de los gastos de capitales, al reducir costos e incrementar el valor del contacto con cada cliente.

Operativas

Como proveedor de servicios a terceros, Apex América ofrece un conjunto de servicios y tecnologías integrales, con el soporte de las mejores prácticas en lo que hace a tecnología, recursos humanos, y gestión operativa. Esta sólida plataforma le permite construir soluciones adaptadas a sus necesidades que resultan más rentables que las operaciones internas y devienen en un mejor desempeño del servicio. Las evaluaciones comparativas ayudan a los proveedores de servicios a terceros a asegurarse de que sus procesos operativos sean los mejores y a la entrega de niveles de desempeño óptimos.

4. Sedes

La empresa cuenta con una pluralidad de edificios operativos y de localización estratégica en las ciudades de Córdoba, Rosario, próximamente Chaco, en la República Argentina. Ambas ciudades reúnen condiciones óptimas para la prestación de servicios tercerizados de Contact Center, según la demanda actual de los clientes internacionales.

Los edificios fueron especialmente diseñados para soportar operaciones en situaciones críticas, lo que permite mantener un up time que garantiza a su empresa conexión ininterrumpida con sus usuarios.

Los centros se encuentran ubicados en un mercado de gran oferta tecnológica, lo que permite la actualización permanente de equipos de IT.

La infraestructura tecnológica con la que cuentan nuestras sedes en Rosario y Córdoba, se potencia al disponer de una excelente conectividad mundial para telefonía y adquisición de datos. Los principales proveedores de tecnología tienen capilaridad de redes de fibra óptica en las sedes de la compañía.

Apex América tiene presencia en la ciudad de Miami, Estados Unidos, que proporciona los más avanzados estándares internacionales de interconexión. Esto otorga la máxima calidad a sus rutas securitizadas y con topologías desarrolladas para operar en situaciones críticas.

La compañía posee una alta redundancia de redes de conectividad y accede desde sus centros en Argentina al POP (punto de presencia) de Miami tanto por el Océano Pacífico como por el Atlántico.

Apex América es un Contact Center moderno; su infraestructura tecnológica es permanentemente renovada siguiendo lineamientos internacionales de calidad, como la BS 7799.

5. Estructura:

Apex se organiza en 5 áreas:

5.1 Recursos Humanos:

La misión de esta área es liberar la energía y la creatividad de los miembros de la compañía hacia los objetivos estratégicos. Para esto, trabaja para romper la aparente incompatibilidad entre desarrollar un ambiente de trabajo altamente disfrutable dentro del marco de los valores de la empresa y el cumplimiento de las metas económicas.

5.2 Administración y Finanzas:

La Eficiencia Operacional es una competencia clave de Apex, desarrollada por esta área, la cual además de controlar, desarrollará procesos que aseguren el cumplimiento del objetivo que persigue la competencia antes mencionada. El mismo consiste en que la Competencia Operacional se debe desarrollar en todos los ámbitos de la compañía a través de la cultura de la austeridad, dando lugar a la correcta y eficiente asignación de recursos económicos de la empresa y no sólo la restricción de gastos innecesarios.

Otros objetivos del área son la definición de procesos y sistemas que garanticen la obtención de información única y confiable, generando los datos necesarios para planeación y gestión, siendo lo suficientemente ágil y flexible para la toma de decisiones. Asimismo se busca desarrollar mecanismos e instrumentos de financiamiento para potenciar el crecimiento de la compañía en cada uno de los mercados que intervenga.

5.3 Tecnología:

Esta área tiene como principal objetivo brindar herramientas para la creación de ventajas competitivas para la organización. Para ello debe trabajar mancomunadamente con todas las áreas, adoptando con la mayor eficiencia posible las nuevas tecnologías que impacten en los procesos claves del negocio, por lo que asume un rol fundamental en los procesos de innovación de los mismos.

5.4 *Infraestructura:*

Atendiendo a la realidad del negocio de Apex, el cual es intensivo en personas, esta área ocupa un rol esencial en resolver eficientemente las mejores condiciones de trabajo posibles al menor costo. Acorde al valor de Respeto a las personas, Infraestructura busca que se privilegie siempre la confianza, y se utilice la creatividad y el trabajo para alcanzar los objetivos de seguridad y resguardo de activos. Asimismo deberá trabajar conjuntamente con el área de RRHH y Operaciones con el fin de generar un ambiente de trabajo agradable y seguro para toda la empresa.

5.5 *Operaciones:*

Esta área es el motor en cuanto a la creación de valor y cumplimiento de los objetivos estratégicos. Deberá ver a cada cliente como una versión a escala de la empresa, replicando para cada uno de ellos los objetivos estratégicos de la misma, posicionándose como un Partner Estratégico, y buscando ser reconocido como el proveedor de elección por el cumplimiento de compromisos, la innovación, la ética y fundamentalmente por la excelencia operacional.

Por otra parte será la responsable que Apex América sea reconocido como el proveedor de mejor performance en todos y cada uno de los clientes que la compañía atienda.

6. Logos

LOGO ACTUAL



LOGO ANTERIOR



7. Premios y distinciones

AÑO	Premios y Distinciones
2004	<p>Proveedor del año: Primera y segunda posición en Ranking de Calidad para los centros de Córdoba y Rosario.</p> <p>CLIENTE: Proveedor N° 1 de servicio prepago de telefonía celular para Estados Unidos.</p>
2005	<p>“Top Center Award” Ranking entre 15 call centers de Méjico, Canadá, Estados Unidos y Filipinas.</p> <p>Reconocimiento Nacional al equipo de IT</p> <p>CLIENTE: Compañía líder de telecomunicaciones de los Estados Unidos.</p> <p>Centro de mejor performance entre los proveedores</p> <p>CLIENTE: Compañía Argentina líder en telefonía celular</p>
2006	<p>“Top Center Award” Ganador de la “Copa de América Latina” por 21 meses consecutivos (Octubre 2004 a Junio 2006)</p> <p>CLIENTE: Compañía líder de telecomunicaciones de los Estados Unidos</p> <p>Primer proyecto de tercerización en Latinoamérica</p> <p>Desarrollo y exitosa implementación de un programa de neutralización de acento y modismos incorporado al período de capacitación</p> <p>CLIENTE: Compañía global proveedora de viajes y servicios financieros</p> <p>1º, 2º y 4º Trimestre Quality Assurance Cup</p> <p>CLIENTE: Proveedor N°1 de servicio prepago de telefonía celular para Estados Unidos</p>

	<p>Centro de mejor performance entre los proveedores</p> <p>CLIENTE: Compañía Argentina líder en telefonía celular</p>
<p>2007</p>	<p>Proveedor nº1 en el ranking de Calidad</p> <p>Implementación del Programa de Aseguramiento de la Calidad con el cual se superó los objetivos esperados en un plazo de 45 días. Fue replicado para los centros del cliente y para los demás proveedores.</p> <p>CLIENTE: Compañía líder proveedora de ADSL en Argentina</p> <p>Centro Nº1 en el ranking entre los demás proveedores.</p> <p>CLIENTE: Principal emisora de tarjetas de crédito en la República Argentina</p> <p>Mejor Productividad & Costo por Transacción de todos los proveedores</p> <p>CLIENTE: Proveedora de aplicaciones en la red reconocida mundialmente</p> <p>1º Trimestre Quality Assurance Cup</p> <p>CLIENTE: Proveedor #1 de servicio prepago de telefonía celular para Estados Unidos</p> <p>Centro de mejor performance entre los proveedores</p> <p>CLIENTE: Compañía Argentina líder en telefonía celular</p>
<p>2008</p>	<p>Premio IASA 2008 para “Aprendamos Juntos” programa de RSE desarrollado en la compañía desde el año 2006, el cual consiste en el dictado de clases de inglés a cargo de nuestros</p>

	colaboradores bilingües en escuelas primarias.
2009	<p>Centro Nº1 en el ranking entre los demás proveedores.</p> <p>CLIENTE: Compañía multinacional dedicada al diseño, producción y comercialización de equipamiento fotográfico</p> <p>Centro de mejor performance entre los proveedores</p> <p>CLIENTE: Compañía Argentina líder en telefonía celular</p>
2010	Centro con menor Ausentismo y Rotación del mercado

8. Responsabilidad Social Empresaria

Apex América, tiene como base para su posicionamiento como empleador elegido, ser líder en cuanto a Responsabilidad Social Empresaria (RSE). La conexión entre las acciones de RSE y la estrategia de la empresa se manifiesta en primer lugar, en que sus miembros elijan libremente ser parte de Apex América por sobre otra oferta laboral y en segundo lugar, que la compañía sea reconocida como un buen empleador y un actor positivo en las comunidades donde participe.

El principal propósito que se persiguen mediante las acciones de RSE, es el de brindar herramientas para el acceso a igualdad de oportunidades en las comunidades donde la compañía intervenga. Consecuentemente, la compañía busca evitar el simplismo de dar donaciones y emprende la tarea mas compleja de desarrollar el espíritu del voluntariado entre las personas que conforman la organización. La justificación racional de la existencia de una política de RSE radica en que para ser la mejor compañía de la industria, hay que tener el mejor equipo de personas, que además de un alto nivel profesional tengan una actitud de disposición hacia el prójimo y hacia la comunidad que los rodea. Nuestras prácticas de RSE son un factor primordial en el desarrollo de las personas, su consolidación como equipo y de su inserción en la comunidad.

7.1 SentiRSE

Tanto la misión, la visión, como los valores de la compañía, se ven atravesados, por su actual estrategia de Responsabilidad Social Empresaria (RSE), denominada “*Sentirse*” la cual está fundada en tres ejes centrales:

- Sensibilizar
- Movilizar
- Transformar

Los mismos tienen la finalidad de contribuir, mediante un Voluntariado, a la alineación de los atributos institucionales con el accionar y desempeño de los miembros de la compañía. En este sentido se busca que los miembros logren **sensibilizarse** por las problemáticas que afectan a la comunidad a la que pertenecen, ya sean sociales o medioambientales, luego que se **movilicen** para generar un cambio trabajando en equipo en pos de un objetivo común y que a través de este accionar no solo **transformen** positivamente alguna problemática de dicha comunidad sino también se transformen ellos mismos como personas y como profesionales.

En función de esta estrategia la propuesta dirigida hacia todos los miembros de Apex America desde el área de RSE es la de elaborar un proyecto que transforme en algún aspecto la comunidad en la que se desarrolla la empresa, trabajando en equipo y de forma voluntaria. El propósito se centra en que encuentren en este proyecto un espacio dónde puedan desarrollar sus habilidades personales, que pueden o no estar relacionadas con el rol específico que cumplen en la empresa, y que esto contribuya a crear un buen clima laboral.

La Responsabilidad Social Empresaria se desarrolla desde hace mucho tiempo en la empresa, siendo Apex America una de las empresas pioneras en Córdoba en llevarla a cabo. A través de las acciones que se desarrollaron se pudo colaborar con una gran cantidad de personas una amplia diversidad de proyectos. Asimismo se trabajó en conjunto con otras entidades reconocidas en el país tales como Junior Achievement y Un Techo Para Mi País.

7.2 Acciones Históricas

Algunos de los programas que efectuados históricamente son:

Aprendamos Juntos

El objetivo de este programa es propiciar la inclusión social de niños y adolescentes a través de la generación de igualdad de oportunidades, brindando herramientas prácticas, valores y experiencias que les permitan insertarse a futuro en el mercado laboral. También busca que los participantes de este programa logren el aprendizaje del manejo básico de una PC y del idioma Inglés mediante el apoyo de voluntarios de Apex, quienes trabajan con programas desarrollados por docentes de la Facultad de Lenguas de la Universidad Nacional de Córdoba.

Construyendo Futuro

Conjuntamente con la Fundación Un Techo Para Mi País Argentina, este programa busca promover el desarrollo comunitario a través de la construcción de viviendas mínimas para familias que viven en extrema pobreza.

El principal objetivo es motivar a las familias a mejorar su calidad de vida, a través de ahorro, esfuerzo y compromiso, y fomentar a voluntarios comprometidos con la realidad del entorno en que viven y con el futuro de la sociedad.

Padrinazgo

A través de este programa se busca brindar los medios económicos y el apoyo moral para que niños de barrios carenciados puedan acceder a la educación del colegio secundario y desarrollar en los voluntarios los conceptos de responsabilidad y compromiso.

Las Ventajas de Permanecer

Este programa se basa en realizar actividades, conjuntamente con la Fundación Junior Achievement, con el objetivo de educar e inspirar a los jóvenes estudiantes de nivel primario y secundario a alcanzar sus metas en un marco de responsabilidad y libertad.

Papel Solidario

Este programa busca contribuir al cuidado del medioambiente recolectando papel que luego se envía para su reciclado. Los fondos recaudados se usan para colaborar en la provisión de insumos a distintas escuelas urbano marginales.

Traducciones Globales

Se basa en voluntarios inscriptos en el Pacto Global para colaborar en trabajos de traducción de ingles y otros idiomas a español. Los voluntarios reciben certificados de la ONU en base a la cantidad de documentos traducidos.