



JUNIO 2018

NEWS

MARIO DÍAZ-GUARDAMINO
"Estamos transformándonos para consolidarnos en el mercado medio"

ANTONIO GARAMENDI
"Las empresas aseguradoras son vitales en la gestión de las pymes"

INMA SHARA
"Creo en el liderazgo basado en valores"



Seguro ambiental, soluciones de un líder de la industria

AIG dispone del mejor equipo de suscripción y gestión de siniestros a disposición de todos sus clientes con el objeto de abordar una adecuada transferencia de esos riesgos.



Bring on tomorrow

AIG Europe Limited Sucursal en España se encuentra debidamente inscrita en el Registro Administrativo de las Entidades aseguradoras de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones bajo el número E0207, tiene su domicilio en Paseo de la Castellana 216, 28046 Madrid, está inscrita en el Registro Mercantil de Madrid Tomo 30.273, Folio 46, Hoja M-544847, Inscripción 1ª y Número de Identificación Fiscal W-8262878-E.

ÍNDICE

- 4. **ACTUALIDAD**
- 6. **INSIDE**
Mario Díaz-Guardamino
- 9. **VALOR DIFERENCIAL**
Construyendo un futuro común
- 10. **PROTAGONISTA**
Antonio Garamendi
Presidente de CEPYME
- 14. **TENDENCIAS**
Bienvenidos a *blockchain*
- 16. **CON EXPERIENCIA**
Inma Shara
Directora de orquesta
- 18. **PERSONAS**
Arlenee Lebron
Maestra de la costura
- 19. **RSC**
Voluntariado en el Banco de Alimentos



BENEDETTA COSSARINI

Directora General



Queridos amigos,

Es un placer para mí presentaros este número de AIG News, cuyo renovado diseño es un fiel reflejo de nuestro espíritu innovador. En esta ocasión, queremos compartir con todos vosotros los aspectos más importantes de nuestra estrategia comercial, de la mano de Mario Díaz-Guardamino, Director de Desarrollo de Negocio de AIG Iberia.

Una estrategia que contempla aspectos novedosos como la potenciación de nuestra presencia en el medio mercado, pero en la que siguen teniendo un gran peso aquellos productos que nos han situado en una clara posición de liderazgo, algunos de ellos ligados al sector de construcción e ingeniería.

Quiero dar las gracias a Antonio Garamendi, Presidente de CEPYME, por haber atendido nuestra llamada y haber compartido con nosotros las preocupaciones de los pequeños y medianos empresarios, que representan la gran mayoría del tejido empresarial español.

Algunos de los principales retos que deben afrontar las pymes tienen que ver con la digitalización. Por eso abordamos algunas de las claves de *blockchain*, la tecnología en la que se basa el denominado Internet del Valor, que en un futuro próximo podría transformar el sector del seguro.

Por último, os animo a leer la entrevista a Inma Shara, directora de orquesta y experta en liderazgo, porque muchas de sus reflexiones son perfectamente aplicables a la dirección de empresa y la gestión de recursos humanos. Sin duda, comprenderéis por qué es habitual verla impartiendo charlas y conferencias en distintas compañías.

Espero que disfrutéis de todos estos temas, que con tanta ilusión hemos preparado para vosotros. Deseo que sean de vuestro interés.

Un cordial saludo.



Soluciones para el sector de construcción e ingeniería

“Construcción es un pilar fundamental de las estrategias de las aseguradoras”, subrayó Benedetta Cossarini, Directora General de AIG Iberia, durante la inauguración del evento “Construcción e ingeniería: visión y evolución en la gestión de riesgos”, que sirvió para presentar un amplio abanico de soluciones aseguradoras a directivos de empresas del sector y brokers. Unas soluciones que pasan por un buen análisis de riesgos para poder ajustar las pólizas a las necesidades de los clientes.

La jornada estuvo dividida en cuatro partes: una ponencia sobre tendencias en la gestión de riesgos, una mesa redonda sobre los retos del seguro de responsabilidad civil profesional, un discurso sobre la visión de la caución en AIG y una exposición sobre suscripción e ingeniería de proyectos. Gestión del riesgo, información, internacionalización, diversificación y flexibilidad fueron las palabras más repetidas en todas las intervenciones.

Décimo aniversario del seguro de M&A

El seguro de M&A tiene una gran perspectiva de crecimiento y desarrollo. Esta es la conclusión que compartieron los participantes en la mesa redonda que, bajo el título “Hacia la madurez de los seguros de M&A”, organizó AIG para conmemorar el décimo aniversario de la presencia de suscripción local para esta póliza en España.

En la mesa redonda, moderada por María José Cruz, Responsable de M&A de AIG para el Sur de Europa, participaron María Segimón, Consejera Independiente y Presidente de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones en Axiare Patrimonio Socimi; Mary Duffy, Global Head of AIG M&A Insurance Group; y José Martínez, Director de Siniestros de Responsabilidad Civil Profesional de AIG EMEA.





Premio a la gestión de la diversidad generacional

El Observatorio Generación & Talento ha distinguido a AIG con los Premios Generación - Inside Company, que reconocen aquellas iniciativas con impacto positivo sobre el desarrollo personal y profesional de los trabajadores, atendiendo a su realidad generacional.

“COMPARTIENDO TALENTO” Y “COMPARTIENDO TALENTO MILLENNIAL”

Los representantes de las empresas que participan en el programa “Compartiendo Talento” disfrutaron de una jornada en AIG consistente en una serie de presentaciones y píldoras informativas. Benedetta Cossarini, Directora General de AIG Iberia, y Rosa López, Directora de Recursos Humanos, dieron la bienvenida a los asistentes; Gonzaga García-Durán, Patricia Redondo y Natalia Gutiérrez presentaron el negocio de AIG y sus actividades principales; y Arlenee Lebron habló sobre el fraude al seguro. Asimismo, intervinieron Juan Muñoz, Consultor de Seguridad y Crisis de NYA; Gabriela Verardo, Consultora de Recursos Humanos

de Miller Heiman Group; y Juan Antonio de la Morena y Susana Jiménez, Responsables de Fraude e Investigaciones de Orange. AIG participa también en el programa “Compartiendo Talento Millennial”, que pretende evaluar y mejorar las competencias de jóvenes con alto potencial a través del aprendizaje colaborativo. La aseguradora está representada por Soraya Matía, Suscriptora de Riesgos de Construcción. Además, Rosa López, Directora de Recursos Humanos, actúa como mentora de otro de los participantes, y Mario Díaz-Guardamino, Director de Desarrollo de Negocio, participa como directivo de acompañamiento.



Últimas incorporaciones



GABRIELA AÑIBARRO MARTÍNEZ
Multinational Client Executive

Licenciada en Economía y Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid, ha trabajado en Marsh dentro de las áreas de Risk Management y Multinational Client Service. Tras su incorporación al departamento de Programas Multinacionales de AIG, se ocupa de la retención de cuentas y el apoyo al desarrollo de nuevas líneas.



JULIA GUTIÉRREZ MARÍA
Underwriting Technical Assistant

Ingeniera de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad de Granada, su experiencia profesional reciente, desde octubre de 2016 hasta la fecha, ha sido como jefa de obra en la empresa Ingeniería y Conservación, S.A., donde supervisaba y coordinaba la ejecución de proyectos de edificación.



LAURA PATRICIA RODRÍGUEZ POLANCO
Complex Claims Adjuster

Licenciada en Derecho por la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, de la República Dominicana, posee un Máster en Negocio y Derecho Marítimo por la Universidad Pontificia Comillas-Instituto Marítimo Español. Se incorpora al departamento de Siniestros de AIG, donde se encargará de tramitar las reclamaciones de Marine.



PAULA DÍEZ OLLEROS
Underwriter

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid, así como Master in Finance por la misma Universidad, ha trabajado durante los últimos cinco años en Atradius (Crédito y Caucción). Se incorpora al departamento de Crédito de AIG, donde desempeñará funciones de suscripción de riesgos.



Mario Díaz-Guardamino
Director de Desarrollo
de Negocio de AIG Iberia

“Los corredores son nuestro socio natural”

Licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo CEU y diplomado en Administración y Dirección de Empresas por el Portobello College de Dublín, Mario Díaz-Guardamino trabajó en Accenture y Corporación de Mediadores de Seguros antes de incorporarse a AIG en 2007. Transcurridos 10 años, fue nombrado Director de Desarrollo de Negocio.

¿Cuál ha sido su trayectoria en AIG?

Comencé como Suscriptor Senior de Seguro de Crédito y en 2012 pasé a ser Director de Línea de Crédito. En esta etapa conseguimos crear un gran equipo de Crédito con el que doblamos la cartera en seis años, todo ello acompañado de unos buenos resultados. La crisis tuvo un gran impacto en el ramo de crédito, pero también ofreció grandes oportunidades ligadas a una mayor percepción del riesgo e incremento de primas. En 2016 ocupé el puesto de Responsable de Líneas Especiales para el Sur de Europa, involucrándome en otras líneas aparte de Crédito, como Transportes, Medio Ambiente y Aviación. Finalmente, en septiembre de 2017 nuestra Directora General me propuso liderar el Departamento de Desarrollo de Negocio, proyecto con el cual estoy comprometido al doscientos por cien.

¿Cómo valora la experiencia adquirida a lo largo de estos años?

Formar parte de un equipo a nivel continental me ha aportado gran experiencia, me ha permitido trabajar con otros países, especialmente en Reino Unido, del qué destacaría su mentalidad innovadora. Por otro lado, los puestos ocupados entre 2012 y 2017 me han exigido formar parte de equipos multidisciplinares, participar en interesantes grupos de trabajo y desarrollarme como manager, todo ello muy enriquecedor, ya que he podido aportar mi experiencia y, sobre todo, he aprendido mucho.

¿Cuáles son sus funciones como Director de Desarrollo de Negocio?

Nuestra prioridad es el crecimiento rentable siempre poniendo por delante

la satisfacción de nuestros clientes. Buscamos el equilibrio entre servicio al cliente, incremento de primas y un buen resultado técnico. El Departamento de Desarrollo de Negocio tiene como función principal originar oportunidades de negocio para nuestra compañía. Estas oportunidades se canalizan a través de nuestros socios naturales, los corredores, figura clave e indispensable en nuestro modelo operativo. Más del 95% de nuestros clientes comerciales trabajan con AIG a través de un bróker.

¿Cuáles son los objetivos de la Dirección de Desarrollo de Negocio?

Tenemos dos objetivos fundamentales relacionados con nuestro crecimiento. El primero es consolidarnos en el mercado medio, donde tenemos unos objetivos de crecimiento muy ambiciosos en nuestro plan estratégico a tres años. Estamos adaptando nuestro modelo operativo para servir de manera eficiente al segmento de mercado medio. Esto es lo que denominamos el pilar de transformación. El segundo objetivo o pilar de optimización consiste en mejorar aquello que históricamente hemos hecho muy bien: grandes riesgos. En ese sentido, queremos optimizar nuestra forma de trabajar para seguir creciendo en este segmento.

¿Con qué equipo cuenta?

El equipo lo forma cada una de las personas de los distintos departamentos de AIG Iberia. Como ejemplo citaré nuestro equipo de Siniestros, a quien considero nuestra primera fuerza comercial. ¡Qué mejor tarjeta de visita que la seguridad que ofrece un departamento experimentado de Siniestros con una clara vocación de servicio al cliente!

Más concretamente, el equipo de Desarrollo de Negocio está formado por un grupo de profesionales con gran experiencia y conocimiento. Todos ellos llevan muchos años trabajando en el sector y conocen en profundidad el mercado. Dentro del departamento tenemos una división de Corredores y otra de Clientes. A su vez, tenemos oficinas en Bilbao, Barcelona, Valencia y Sevilla, desde donde cubrimos toda España. En nuestra oficina de Portugal tenemos un equipo dedicado a funciones comerciales.

Mi prioridad es que cada integrante del grupo, y esto es extensible a todo AIG Iberia, tenga muy definidos sus roles y responsabilidades, lo que se traduce en equipos coordinados y enfocados a objetivos muy determinados. En un entorno de estas características, el éxito está asegurado.

¿Cuál es la estrategia de AIG en relación a los canales de distribución?

En AIG diferenciamos entre canal de corredores y canal alternativo. Teniendo en cuenta que más del 95% de nuestros clientes comerciales trabajan con AIG a través de un mediador de seguros, hemos puesto el foco en el canal de corredores y, en concreto, en el mercado medio. Ello conlleva una transformación de nuestro modelo operativo, así como una adaptación del producto, lo que nos posicionará para crecer con nuestros colaboradores en el mercado medio.

Respecto al canal alternativo, nuestro objetivo es consolidar e incrementar la producción en los acuerdos que tenemos actualmente en marcha, así como participar en nuevas alianzas

que nos permitan distribuir nuestros productos. En este canal, nuestros socios son entidades financieras, aseguradoras, asociaciones de cualquier tipo, marcas comerciales, etc.

¿Qué papel desempeñan los corredores para AIG?

Ellos son nuestro *socio* natural. Podría enumerar muchas de las funciones que hacen por nosotros: son consultores especializados de nuestros clientes, nuestra fuerza comercial, prescriptores de nuestros productos... en definitiva, realizan una labor fundamental que complementa muy bien a la de una aseguradora como AIG. Nosotros tenemos un gran equipo, pero jamás podríamos llegar adonde llegan ellos.

¿Cuál es la estrategia en relación a los grandes clientes?

AIG ha estado presente históricamente en las grandes empresas de nuestro país y, de hecho, en la actualidad estamos presentes en más del 70% de las empresas cotizadas en el Mercado Continuo. Somos referencia en el mercado por nuestra soluciones para programas multinacionales, área donde hemos invertido fuertemente. También somos referencia en productos como el seguro de Responsabilidad Civil de consejeros y directivos (D&O), Responsabilidad Medioambiental y seguro de Ciberriesgos, entre otros. Desde AIG apostamos por acompañar a nuestro cliente en su desarrollo, ya sea geográfico, sectorial, societario, etc. Debemos de adelantarnos a las necesidades de nuestro cliente y eso lo conseguimos tanto a través de un alto conocimiento de él y sus sectores como de la innovación en las soluciones aseguradoras que ofrecemos.

¿Qué puede ofrecer AIG a las pequeñas y medianas empresas?

Producto y servicio son dos puntos que consideramos fundamentales y en los que tenemos nuestro foco de atención. El mediador especializado en el mercado medio necesita un producto completo y, a su vez, sencillo, que no requiera de un periodo de suscripción largo y si hay algo que se escapa de lo estándar, los tiempos de respuesta tienen que ser cortos. Para ello, AIG Iberia está invirtiendo en su propuesta de producto y servicio para adecuarse a este segmento de mercado. Para este viaje contamos con un departamento de Operaciones que ya ha dado importantes pasos en el proceso de transformación.

“

Nuestra prioridad es el crecimiento rentable, siempre poniendo por delante la satisfacción de nuestros clientes”

¿Cómo valora la capacidad de innovación de AIG en cuanto a productos y servicios?

Fuimos pioneros y ahora somos líderes —lo cual tiene doble mérito— en el seguro de ciberriesgos; fuimos pioneros también, hace 20 años, con el seguro de responsabilidad de consejeros y directivos; ofrecemos un seguro de crédito innovador basado en la experiencia comercial... AIG posee una vocación innovadora continua, constante, y así lo hemos demostrado. La clave de nuestra capacidad innovadora es el gran equipo de suscripción con el que contamos en AIG, nuestro suscriptor esta en continua búsqueda de nuevas soluciones.

Respecto a innovación en servicios, AIG ofrece servicios ligados a nuestros productos de gran valor e innovadores. En este sentido, destacaría nuestra aplicación móvil AIG ASSISTANCE, que ofrece acceso a los servicios de nuestro producto de Asistencia en Viaje y de seguridad, incluyendo información actualizada a tiempo real por país sobre seguridad, sanidad y situación política desde cualquier dispositivo móvil.

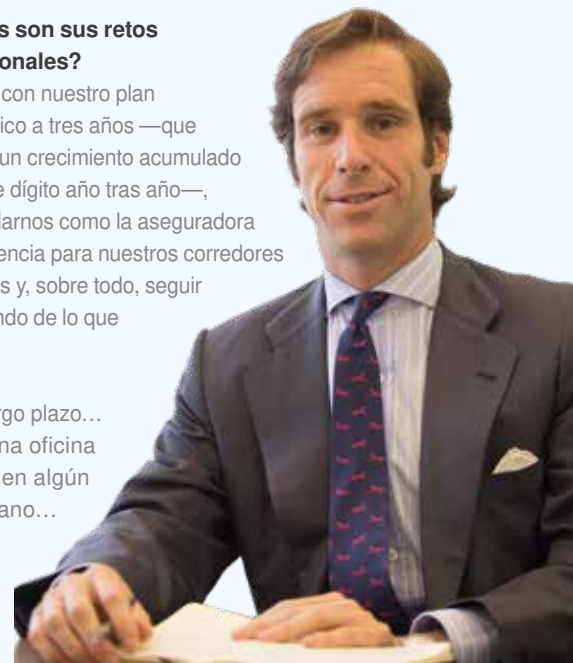
¿Cómo definiría la situación actual del mercado asegurador?

La reducida rentabilidad de los mercados financieros de los últimos años ha atraído multitud de inversores al mercado asegurador provocando un exceso de capacidad. Tal y como yo veo el mercado, debemos evitar la percepción del seguro como una commodity y fortalecer aspectos tales como coberturas innovadoras, especialización, combinación de producto, servicios, etc. De esta forma, ofreceremos soluciones aseguradoras difícilmente reemplazables. También observo un mercado con grandes profesionales tanto en la mediación como en las aseguradoras, y percibo un cliente mucho más formado y capacitado para la toma de decisiones.

¿Cuáles son sus retos profesionales?

Cumplir con nuestro plan estratégico a tres años —que supone un crecimiento acumulado de doble dígito año tras año—, consolidarnos como la aseguradora de referencia para nuestros corredores y clientes y, sobre todo, seguir disfrutando de lo que hago.

En el largo plazo... dirigir una oficina de AIG en algún país lejano...



Construyendo un futuro común

La creciente actividad exterior de las empresas dedicadas a la construcción y la ingeniería, con proyectos cada vez más complejos, lleva a estas compañías a asumir actualmente grandes riesgos. Por eso, AIG dispone de un amplio abanico de soluciones, adaptadas a las necesidades de cada cliente



El sector de construcción e ingeniería fue uno de los artífices del crecimiento económico español en los últimos años del siglo pasado y principios del actual. En esa época, las empresas del sector comenzaron un proceso de internacionalización que se vio intensificado con la llegada de la crisis económica global que afectó al mundo a partir de 2008. Las grandes constructoras españolas han llevado a cabo obras de ingeniería de primer nivel y, a día de hoy, gran parte de sus beneficios proceden de su actividad exterior. Una actividad que tiene lugar sobre todo en países emergentes, con proyectos cada vez más complejos, lo que genera nuevas necesidades aseguradoras.

AIG ha podido dar respuesta a esas nuevas necesidades con su capacidad financiera, técnica y

multinacional en un entorno muy exigente, sofisticado e innovador. Esto le ha permitido diseñar soluciones a medida para cubrir los requisitos concretos de cada cliente. Dispone de una amplia y única variedad de productos, pudiendo ofrecer a las empresas de construcción e ingeniería tanto coberturas clásicas (como las que hacen frente a fenómenos meteorológicos o riesgos de montaje) como otras más novedosas (el terrorismo, los riesgos que conllevan las nuevas tecnologías, los viajes de negocios o las exigencias de los trabajadores destinados en el extranjero, entre otras).

AIG cuenta con oficinas en todo el mundo para dar respuesta a las necesidades de los clientes en cualquier momento, de forma rápida y eficaz.

SEGUROS DISPONIBLES

Single Project Professional Indemnity (SPPI).

Responsabilidad civil profesional para proyectos singulares.

Construction All Risk/Erection All Risk (CAR/EAR) + Advance Loss of Profits (ALOP).

Todo riesgo en construcción y montaje + Pérdida de beneficios anticipada.

Kidnap & Ransom (K&R).
Secuestro.

Casualty.

Responsabilidad civil en construcción/ montaje, para proyectos singulares o como pólizas corporativas.

Project Cargo + Delay in Start Up (DSU).
Mercancías para proyectos singulares + Pérdida de beneficios anticipada.

Property + Pérdida de Beneficios (PB).
Todo riesgo para daños materiales, especialmente en los negocios de concesiones de las constructoras (autopistas, aeropuertos, etc.) + Pérdida de beneficios.

Professional Indemnity (PI).
Responsabilidad civil profesional para ingeniería, arquitectura, etc.

Directors & Officers (D&O).
Responsabilidad civil de directivos y consejeros.

Cyber. Ciberriesgos.

Expatriados. Uno de los productos de la línea Accident & Health (A&H)

LIDERAZGO

AIG lidera los seguros de CAR/EAR y Property, ofreciendo a sus clientes la cobertura de todos los riesgos para daños materiales relacionados con la construcción y el montaje de grandes infraestructuras, así como los relativos a la gestión de las obras civiles (autopistas, aeropuertos, etc.) por parte de sociedades concesionarias. Y todo ello en cualquier lugar del mundo, gracias a la presencia de la aseguradora en más de 200 países y jurisdicciones.

“Las **empresas aseguradoras** son vitales en la gestión de las pymes”

Desde muy joven, Antonio Garamendi se dedicó al mundo de la empresa en una triple vertiente: negocios familiares, proyectos iniciados por él mismo y presencia en los consejos de administración y consejos asesores de grandes empresas. En la actualidad, es Presidente de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), además de Vicepresidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE).



ANTONIO GARAMENDI
PRESIDENTE DE CEPYME

¿Cómo definiría el estado de salud de las pymes españolas?

Las pequeñas y medianas empresas españolas están sintiendo los efectos de la recuperación en su actividad y en sus resultados. Sin embargo, hay que recordar que si en momentos de crisis las pymes son las primeras en resentirse, cuando llega la recuperación son también las últimas en notar sus efectos. Esto quiere decir que son todavía muchas las pequeñas y medianas empresas que están en pérdidas y que tienen que hacer enormes esfuerzos para continuar con su actividad.

No obstante, somos optimistas en cuanto a la evolución de las pymes españolas, que en momentos de dificultad han demostrado su capacidad para afrontar los riesgos y encontrar nuevas oportunidades. Baste recordar que en la reciente crisis las pymes han llevado a cabo un enorme esfuerzo de internacionalización. Han pasado de 50.000 a 160.000 el número de empresas exportadoras en la actualidad, de las que 50.000 lo hacen de manera habitual. Y muchas de ellas son pymes.

Las pymes representan el 99% del tejido empresarial español y el 75% del empleo, son el pilar sobre el que se asienta la economía española. Además, según se desprende del *Informe anual de empleo en las pymes*, que recientemente hemos elaborado en colaboración con Randstad Research, en los dos próximos años las pymes generarán en torno a 585.000 empleos.

¿Corren buenos tiempos para el emprendimiento en España?

La creación de empresas ha sido siempre una asignatura pendiente en nuestra sociedad. Tradicionalmente, los jóvenes y no tan jóvenes españoles —la iniciativa empresarial no es cuestión de edad— han optado por el empleo asalariado y, a ser posible, en la Administración.

En los últimos años, especialmente a raíz de la reciente crisis económica y quizás forzados por las circunstancias, se ha experimentado un impulso a la actividad empresarial, que sin duda resulta positivo. También ha contribuido a este impulso el desarrollo de las nuevas tecnologías, que han abierto nuevas oportunidades de negocio. Aunque no podemos olvidar que poner en marcha una empresa es una tarea ardua, que requiere dedicación, recursos y, sobre todo, una idea sólida y un buen plan de negocio.

El impulso de la iniciativa empresarial requiere, básicamente, una mejora de la imagen del empresario, que contemple un reconocimiento más en positivo de la labor que este desarrolla en la sociedad, como generador de progreso, bienestar y empleo. E inculcando y fomentando desde etapas tempranas de la enseñanza los valores propios del emprendimiento, como son la iniciativa, la creatividad, la capacidad de arriesgar y afrontar situaciones complicadas, etc. Y, sobre todo, eliminando las trabas que todavía existen a la hora de poner en marcha una empresa y su posterior desarrollo y consolidación.

¿Cómo pueden colaborar pymes y empresas aseguradoras? ¿Qué necesitan las primeras de las segundas?

Las empresas aseguradoras son vitales en la gestión de las pymes. No podemos olvidar que, como en cualquier ámbito de la vida, las pymes están expuestas a riesgos y amenazas que pueden poner en peligro su actividad e incluso su supervivencia y que pueden representar elevados costes para el empresario. Por eso, es esencial contar con un buen asesoramiento por parte de las empresas especializadas y una buena oferta de servicios, adaptados a las necesidades específicas de las pymes y de los sectores concretos de actividad en los que estas operan.

¿Existe suficiente concienciación entre los empresarios sobre riesgos tales como la posible insolvencia de sus clientes?

El riesgo es consustancial a la actividad empresarial, por lo que los empresarios somos conscientes de lo que supone y de la necesidad de estar cubiertos frente a posibles imprevistos, incluidas las insolvencias.

¿Cree que las pymes dedicadas a la importación y exportación están adecuadamente cubiertas frente a los riesgos derivados de su actividad internacional?

La actividad exterior exige unas coberturas especiales que debe tener en cuenta la empresa a la hora de plantearse estos proyectos. En este sentido, sería deseable una mayor adecuación a las necesidades de las pymes a la hora de ofrecer estos productos, adaptándolos a las peculiares características de estas empresas. No obstante, hay que destacar el apoyo que entidades como CESCE o COFIDES ofrecen a las pymes en estas áreas de actividad.

La mayoría de los pequeños y medianos empresarios son autónomos y, por lo tanto, tienen una responsabilidad ilimitada frente a cualquier contingencia...

Las dificultades y los riesgos inherentes a cualquier actividad empresarial se subrayan en el caso de los autónomos, desde la financiación o la morosidad a las cuestiones fiscales o los costes sociales, pasando por cuestiones tecnológicas, de gestión, normativas, de formación o de protección y previsión. Conocer los riesgos, minimizarlos y contar con las soluciones adecuadas para afrontarlos cuando se presentan es esencial para garantizar el éxito de las iniciativas empresariales, máxime en el caso de los pequeños y medianos empresarios y los autónomos, que a menudo arriesgan en su empresa su propio patrimonio personal.

En general, las empresas españolas están realizando cada vez mayores inversiones en ciberseguridad.

¿Ocurre lo mismo en el caso de las pymes?

Los riesgos que entraña el mundo digital son relativamente recientes y sus consecuencias quizá no son suficientemente conocidas y evaluadas. Sin duda, es esencial para las pymes, como para todas las empresas, tener cubiertos estos riesgos y adoptar las medidas oportunas en este ámbito. Desde CEPYME colaboramos en la iniciativa impulsada por el Ministerio de Energía y Agenda Digital, AMETIC y BSA para promover el uso de *software* legal en las empresas y concienciar a las pymes y a los autónomos sobre los riesgos de una mala gestión en el ámbito tecnológico y digital.

¿Cómo están afrontando las pymes la entrada en vigor del nuevo Reglamento General de Protección de Datos?

Desde CEPYME, en colaboración con la Agencia Española de Protección de Datos, y a través de nuestras organizaciones miembro, realizamos jornadas de concienciación y divulgación de los cambios que supone el nuevo Reglamento para las pymes. Además, a través de nuestro portal CEPYME NEWS ponemos al alcance de las pymes y los autónomos las herramientas y la información necesarias para facilitar la adaptación de las pymes y los autónomos a la nueva regulación en esta materia.

Para las pymes, la base de datos de sus clientes es uno de sus bienes más preciados. La aparición de las nuevas tecnologías de la información y comunicación en un contexto de globalización introduce nuevas formas de actuar que, unido a las nuevas directrices del Reglamento europeo, convierte su aplicación en un tema de especial importancia y complejidad para las empresas, en especial para las pymes, que tienen en una amplia

mayoría de los casos que recurrir a asesoramiento externo, con lo que ello conlleva.

En estos momentos consideramos que es un tema prioritario sobre el cual la empresa, en general, no está bien informada y su grado de preparación es relativamente bajo. Estamos elaborando una encuesta empresarial en colaboración con la Agencia para conocer aquellos aspectos en los que se tenga que incidir en la preparación de nuestras empresas y actuar en consecuencia.

¿Cree necesario complementar las pensiones públicas con el ahorro individual y con planes de previsión social empresarial?

En primer lugar, es preciso destacar que lo fundamental es garantizar el sistema de pensiones, su viabilidad, sostenibilidad y equidad, y a ello venimos contribuyendo desde las organizaciones empresariales a través del Pacto de Toledo. No obstante, desde el punto de vista empresarial, resulta preciso impulsar la previsión complementaria de carácter individual, basándose en su naturaleza voluntaria, y valorarse desde la perspectiva de la complementariedad de las prestaciones de la Seguridad Social, mediante una fiscalidad estable, mayor flexibilidad en la utilización de los productos, incluso con la incorporación de las pymes a planes individuales, siguiendo pautas de los países de nuestro entorno.

Por lo que se refiere al impulso de la previsión complementaria en el ámbito de la empresa, se deben introducir aquellas reformas en el modelo existente que lo conviertan en atractivo para las mismas, lo que supone la realización de actuaciones no solo en el plano fiscal, sino fundamentalmente en el análisis global de los costes sociales que asumen las empresas, ya que la previsión social complementaria en el ámbito empresarial debe ser contemplada como una herramienta

de eficacia para la política de recursos humanos de la empresa.

Quiero incidir una vez más en la importancia de que las medidas que se adopten para reformar nuestro sistema público de pensiones cuenten con un amplio consenso social y político, de forma que sean respaldadas por la gran mayoría de la población.

Como Vicepresidente de CEOE, ¿ve con optimismo el futuro de la economía española? ¿Cuáles son sus principales retos?

Somos optimistas, porque España está recuperándose a buen ritmo y tiene un enorme potencial de crecimiento y de creación de empleo. Sin embargo, es evidente que hay riesgos preocupantes que pueden condicionar o limitar esta recuperación. Quizá el mayor de ellos venga de la situación política y de la incertidumbre derivada de una situación que está condicionando el normal desenvolvimiento de la vida política y económica, paralizando proyectos de inversión y provocando el traslado de sede de muchas empresas. Hasta el momento, esta circunstancia ha tenido efectos limitados sobre la evolución de nuestra economía, pero, de prolongarse, podría tener mayores y graves consecuencias sobre nuestro crecimiento y sobre el desarrollo de nuestras empresas, en especial las que actúen en Cataluña. Por ello, es imprescindible recuperar cuanto antes la estabilidad institucional y restablecer la credibilidad y la confianza de los mercados en nuestro país.

En lo que llevamos de año, ¿se están cumpliendo las previsiones de crecimiento? ¿Continuará esta situación durante el resto del ejercicio?

La economía ha mantenido en los primeros meses de 2018 un buen ritmo de crecimiento, algo más atenuado que en el ejercicio pasado, de manera que las previsiones para este año situarían en torno al 2,5%-2,8% el incremento del PIB. Esta continuidad favorable

de la actividad económica es consecuencia de la fortaleza de la demanda interna, en particular del avance de las inversiones tanto en bienes de equipo como en construcción, así como de las perspectivas positivas procedentes, un año más, de la evolución del sector exterior.

En cuanto al empleo, las previsiones para este año y el siguiente contenidas en el *Boletín de empleo en las pymes* apuntan a un incremento de más de 585.000 empleos durante estos dos años entre las pymes. No obstante, es imprescindible recuperar cuanto antes la estabilidad institucional y económica y despejar las incertidumbres que condicionan las inversiones empresariales porque, como ya sabemos, la inestabilidad es enemiga de la actividad empresarial y de la creación de empleo.

Usted preside la Fundación Ayudare, que trabaja para facilitar el acceso al agua potable en Etiopía ¿Tienen cabida los proyectos de RSC en las pymes?

Las empresas son parte de la sociedad y están implicadas en todos los aspectos que incumben al desarrollo de la misma. En este sentido, la responsabilidad social siempre ha formado parte del ser y del día a día de las empresas, aunque no se reconociese de manera expresa, como puede suceder hoy. Esta implicación incluye, por supuesto, el apoyo y participación en proyectos de ayuda a los más necesitados y de desarrollo de las zonas más desfavorecidas, como es el caso que me comenta, de mi participación en la Fundación Ayudare, que centra su actuación en Etiopía.

Cuando me plantearon presidir la Fundación Ayudare le di una visión empresarial; los patronos de la Fundación son empresarios y ello nos ha permitido desarrollar un proyecto muy centrado en los objetivos marcados: facilitar la extracción de agua en la región de Afar, la más calurosa del planeta, con una extensión similar a Andalucía. Hemos creado la primera empresa etíope con capital español, que pertenece a Ayudare, con un equipo formado por gente de la región, que construye pozos a la mitad de precio y cuyos beneficios se reinvierten en la construcción de nuevos pozos, con lo que el retorno es total para la comunidad.

“

En los dos próximos años las pymes generarán en torno a 585.000 empleos”



Bienvenidos a *blockchain*

Una revolución está a punto de producirse en Internet de la mano de *blockchain*, tecnología desconocida hasta hace poco que podría renovar por completo la forma de entender los seguros.

La progresiva generalización de Internet ha cambiado radicalmente nuestras vidas en los últimos años, primero a través del ordenador, después del *smartphone* y la *tablet* y ahora, finalmente, también a través de la *smart TV*.

El Internet de la Información, que es el que todos conocemos —el que permite la libre circulación de información en todo el mundo—, ha revolucionado la forma en que las aseguradoras gestionan sus productos y se relacionan tanto con los clientes como con los canales de distribución. También se han creado nuevas oportunidades de negocio, como consecuencia de la aparición de riesgos que antes ni siquiera hubiéramos podido imaginar. Por todo esto, el sector asegurador actual tiene poco que ver con el que existía hace dos o tres décadas. Y ello se debe, fundamentalmente, a ese Internet de la Información.

Sin embargo, los expertos están apostando cada vez más por una herramienta distinta, el Internet del Valor, que sirve para “compartir y gestionar el valor de activos o bienes digitales sin la necesidad de depender de una entidad central de confianza que centralice el proceso”, según explican Álex Preukschat e Íñigo Molero, miembros del proyecto Blockchain España (www.blockchainespana.com) y, a su vez, autores del libro *Blockchain: la revolución industrial de Internet*. En su opinión, el Internet del Valor es el próximo paso natural en la evolución de la red y va a permitir crear a corto plazo una gran cantidad de nuevos modelos de negocio en multitud de sectores, incluido el sector asegurador.

Este Internet del Valor ha venido desarrollándose sin parar desde que en 2009 asistimos al nacimiento de una tecnología revolucionaria: *blockchain*. “Una *blockchain* no es otra cosa que una base de datos que se halla distribuida entre diferentes participantes, protegida criptográficamente y organizada en bloques de transacciones



relacionados entre sí matemáticamente”, señala Álex Preukschat.

Este sistema está constituido por una red descentralizada de ordenadores que gestionan esa gigantesca base de datos donde la información, una vez introducida, ya no puede ser alterada. Los datos se organizan en bloques y estos, a su vez, pasan a formar parte de una cadena (de ahí su nombre en inglés). Las *blockchains* pueden ser públicas o privadas (también denominadas “sin permiso” o “con permiso”, respectivamente), dependiendo de si están abiertas o no a la participación de todo el que lo desee, y también se habla de *blockchains* híbridas. La primera *blockchain* que vio la luz, y sin duda la más famosa de todas, es Bitcoin.

En la última Semana del Seguro, celebrada el pasado mes de febrero en Madrid, Chris Stevens, experto de Capgemini España, definió *blockchain* como “un libro de registro distribuido que permite recoger y almacenar distintas transacciones y documentos entre distintas partes en un negocio”, un sistema que permite que todos los actores participantes (como aseguradoras, clientes, *brokers*, corredores y agentes) controlen quién firmó un contrato, cuándo lo hizo, cuáles son los términos, etc., hasta llegar a un contrato inteligente totalmente automatizado que recoja la historia de todas las transacciones sobre una misma plataforma. Según la Vicepresidenta y Responsable de la Unidad de Seguros de Capgemini España, Lucía González, el próximo año en España “el 70% de las instituciones financieras se centrarán en esta tecnología”.

CONTRATOS INTELIGENTES

El gran potencial de *blockchain* en el sector asegurador está ligado a los contratos inteligentes o *smart contracts*, que el ingeniero informático Carlos Vivas, Director de Opinión

Academy, califica como “acuerdos entre partes con la capacidad de autoejecutarse” o, de una forma más técnica, “un código informático que actúa como un acuerdo vinculante entre dos o más partes cualesquiera, sin necesidad de un intermediario, y cuyas cláusulas se programan previamente otorgándole la capacidad de autoejecutarse validando, así, el cumplimiento de las condiciones de las cláusulas”.

Para los consultores Gonzalo Gómez, de IECISA, y Daniel Díez, de UST Global —autores también de *Blockchain: la revolución industrial de Internet*—, “estos contratos inteligentes podrían incluso permitir a las empresas aseguradoras actuar ‘de oficio’ ante cualquier eventualidad. Por ejemplo, un pasajero que haya adquirido un billete con un seguro de reembolso ante determinadas circunstancias, como la de quedarse en tierra, recibirá, en caso de que eso suceda, el reembolso de la cantidad estipulada de manera directa y sin necesidad de redactar reclamación alguna. El pago de la indemnización se efectuará de manera inmediata porque está asociado a un contrato inteligente”.

Otra ventaja de *blockchain* en relación con los seguros es que dificultará los intentos de fraude, ya que cada contrato almacenado en la cadena de bloques tendrá asociado un código específico y estará encriptado con algoritmos seguros. Esto va a facilitar la detección de cualquier información falsa que no se corresponda con lo estipulado en el contrato. *Blockchain* también permitirá diseñar productos *ad hoc* en función de distintos parámetros y enfocados a satisfacer necesidades concretas de los clientes.

Probablemente, la mayoría de las aplicaciones de la *blockchain* están aún por diseñar e incluso por imaginar, pero lo cierto es que esta tecnología será un pilar fundamental en la industria aseguradora del futuro, un futuro cada vez más inmediato.

“Creo en el **liderazgo** basado en **valores**”

INMA SHARA
DIRECTORA DE ORQUESTA



Cada vez que sale al escenario y se pone delante de una orquesta, batuta en mano, Inmaculada Sarachaga se transforma en Inma Shara, para quien la música lo es todo: una fuerza arrolladora capaz de despertar los sentimientos más profundos y transmitir las más diversas emociones. Pero el reto al que se enfrenta a diario un director de orquesta no difiere mucho del de cualquier directivo de empresa que, como todo líder, debe ser también un buen gestor de recursos humanos. Por ello, muchas empresas invitan a Inma Shara a dar conferencias sobre liderazgo, trabajo en equipo u otros aspectos relacionados con el mundo de la música y la empresa.

¿Cómo se despertó en usted la pasión por la música?

Tuve el privilegio, desde muy pequeña, de tener contacto con todas las artes: la pintura, la danza, etc., pero la música fue la que llamó a la puerta con más intensidad. Y lo que entonces era algo inconsciente, un juego, se convirtió poco a poco en algo consciente, en algo racional, en un planteamiento de dedicación absoluta a la música.

En su libro *La batuta invisible*, usted habla del liderazgo transcendental. ¿En qué consiste?

Los modelos de liderazgo actuales pasan por un comportamiento determinado, donde los valores cobran un papel fundamental. Hoy en día tendemos a la globalización y, además,

la tecnología se ha impuesto en la sociedad, de modo que no podemos vivir ajenos a ello. Necesariamente el concepto de liderazgo ha evolucionado, también en la música clásica: antes se hablaba de un liderazgo transaccional y hoy se habla de un liderazgo trascendental, donde los valores son esenciales. Aplicado a la empresa, esto es lo que hace que una compañía sea realmente competitiva, ya que los intangibles cobran más que nunca un valor fundamental. Evidentemente, hay que pensar en los tangibles, pero si uno aborda el liderazgo desde los intangibles, el aspecto cuantitativo viene solo. Debemos poner el acento en el aspecto cualitativo, es decir, en el esfuerzo, el trabajo bien hecho, el compromiso, el orgullo de marca, etc. Hay que invertir en todo esto, que supone reputación, credibilidad, y que diferencia a una empresa de otra. Además, el liderazgo no es una cuestión formal, sino que en mi opinión es una cuestión absolutamente moral: va más allá de la persona que lo ejerce e inspira a todo el equipo. Se trata de un liderazgo participativo, descentralizado, que permite a todos caminar al unísono y crear una misma sinfonía, asumida por cada uno de los que forman esa organización. Es necesario invertir en capital humano. La tecnología nos ha abierto al mundo, pero no podemos olvidar el valor de las personas.

¿Qué cualidades debe reunir un director de orquesta o el directivo de una empresa para ejercer ese tipo de liderazgo?

Un líder no es aquella persona que dice serlo, sino aquella a quien los demás reconocen como tal. Un líder es un espejo donde se mira la orquesta o la empresa, alguien que asume cada decisión que toma, siempre pensando en el bien común. Un líder tiene la capacidad de despertar los espíritus creativos y no coartarlos, genera entornos donde se fomenta la comunicación, el corporativismo bien entendido, la necesidad de aprender constantemente. Yo siempre digo que en las orquestas no quiero grandes figuras, sino personas comprometidas. Puedes estar dirigiendo una orquesta que quizá no tenga el potencial que tienen otras, pero cuando avanzamos todos juntos... la sensación es maravillosa. Si nos movemos en el campo de lo cualitativo, el compromiso resulta apasionante.

Usted dice que dirigir una orquesta no significa estar en posesión de la verdad, musicalmente hablando. ¿Es importante saber escuchar a los músicos/empleados?

Un líder tiene que tener autoridad, pero siempre desde la humildad, la sencillez, el trabajo bien hecho, el esfuerzo constante y el compromiso. Y debe fomentar la aportación de todas y cada una de las personas que tiene a su cargo. Al fin y al cabo, el líder posee una visión global, estratégica, pero no deja de ser un generalista. Por eso tiene que apoyarse en su equipo, que es donde se encuentran los verdaderos especialistas.

¿Deberíamos practicar más la crítica constructiva en el ámbito profesional?

Siempre que sea constructiva, la crítica nos ayuda a mejorar, porque implica un aprendizaje constante. No somos perfectos, y qué bien que no seamos perfectos, ya que eso supone un reto. Por lo tanto, la crítica bien entendida te hace crecer y evolucionar. Y si además confías en tu equipo, tu autoridad no se ve mermada por ello. Yo creo que, al contrario, se ve reforzada. Saber aceptar las críticas engrandece el concepto de liderazgo.

¿En qué consisten para usted el éxito y el fracaso?

Yo hablo del éxito como de una armonía interior, es decir, para mí el éxito no son los focos, sino la satisfacción y la plenitud de sentir que verdaderamente has transmitido unos sentimientos. El éxito pertenece al interior del ser humano, es una felicidad personal, no solo profesional. Lo que ocurre es que hoy en día concebimos el éxito como una percepción externa, y no es así. En cuanto al fracaso... A mí no me gusta hablar de fracaso, sino de dificultades que, en cualquier profesión, te refuerzan y te permiten tener, si cabe, más herramientas para afrontar las siguientes dificultades que vendrán, ya que estas son inherentes a la evolución de la persona.

Usted ha colaborado con diversas causas humanitarias. ¿Qué le ha llevado a ello?

La música me ha dado tanta belleza que pienso que es una obligación devolver esa belleza a la sociedad. Además, creo firmemente que la música supone un altavoz limpio, transparente, sin contaminación, y que es un lenguaje universal que despierta los sentimientos de las personas. En definitiva, la esencia de la música es esa: el mundo de los sentimientos, porque la razón nos guía pero son los sentimientos los que nos movilizan. Esta es la fortaleza de la música y por eso tiene la capacidad de hacer que el ser humano reflexione, que se comprometa socialmente. A través de la música se pueden mover las conciencias y comprometerlas.

En pocas Palabras

¿Johann Sebastian Bach es su compositor favorito?

Bach para mí es la esencia, la pureza, de donde nos inspiramos todos, pero yo soy una apasionada del estilo romántico, desde el último gran clásico, Mendelssohn, hasta el postromanticismo. Es decir, me apasionan Chaikovski, Brahms, Bruckner, Mahler, etc.

¿Leonard Bernstein es su director de orquesta preferido?

Bernstein es apasionante, ojalá hubiera podido conocerle. Era un hombre íntegro, preocupado no solo por la esencia de la música, sino por poner la música al servicio de la sociedad. Además de ser un genio, se ocupó de llevar la música a la infancia y la juventud mediante sus conciertos pedagógicos.

Recomiéndenos, por favor, una pieza musical

Para mí es muy complicado seleccionar una pieza, porque cada compositor responde a una estética diferente. Recomendaría empezar por cualquier obra de estilo romántico, de Chaikovski o Bruckner. La música clásica transmite muchísima belleza, muchísimo bienestar, muchísima plenitud y, sobre todo, mucha felicidad interior.

Maestra de la **costura**

Arlenee Lebron, del departamento de Investigación de Fraudes, domina el diseño de moda, el patronaje y la costura. Aunque podría haberse dedicado profesionalmente a ello, prefirió estudiar Derecho y, en 2010, comenzó a trabajar en AIG.



**ARLENEE
LEBRON**

Aprendió a coser en la República Dominicana, de donde es natural, gracias a su abuela y sus tías abuelas. Ellas fueron quienes enseñaron a Arlenee a dar sus primeras puntadas y le regalaban telas para que hiciera vestidos a sus muñecas. Con el tiempo, se lo fue tomando cada vez más en serio y empezó a estudiar costura y a confeccionarse su propia ropa. Al terminar el Bachillerato, tenía la opción de dedicarse a la moda de forma profesional, pero —siguiendo el consejo de su familia— optó por matricularse en Derecho y mantener la costura como una afición. “En Santo Domingo tenía dos máquinas de coser y, cuando terminé de estudiar en la universidad, en ICADE, y ya era seguro que me quedaba en Madrid, me compré aquí una

máquina y ahora tengo todo mi set en casa”, explica. La única diferencia es que ya no se hace ropa a sí misma: “Ahora es todo para mi hija”.

“La costura me aporta mucha paz, mucha tranquilidad —reconoce Arlenee—. Es una actividad que me entretiene y me desconecta de todo, porque requiere mucha concentración: tienes que estar atento a la aguja, al hilo, a la puntada, etc. Yo me pongo a coser y se me pasan las horas volando. Y además es bueno para el cerebro, porque tienes que estar calculando todo el tiempo. Hay otras cosas, como bordar pedrería a mano, que las puedes hacer casi sin darte cuenta, por ejemplo mientras ves la televisión, porque no necesitan tanta concentración. Lo haces sin apenas darte cuenta y el resultado es increíble”. Además de entretenimiento, la costura aporta también grandes dosis de autoestima: “Te permite demostrarte a ti mismo que eres capaz de hacer cosas que quizá nunca habías hecho antes, como coser unas cortinas para el salón. La gente las ve y me pregunta: ‘¿Dónde las has comprado?’, pero las he hecho yo”.

De la máquina de coser de Arlenee salen ahora un disfraz de Halloween para su hija, un mantel y todo tipo de cosas prácticas que va necesitando, pero en la República Dominicana llegó a diseñar vestidos de novia. Como experta en moda, tiene dos diseñadores favoritos: “Por un lado, Chanel, porque revolucionó la forma de vestir de las mujeres, con un estilo muy innovador. Y, por otro lado, Armani, porque es muy elegante a la vez que sencillo, y porque entalla muy bien”, señala.

En los últimos tiempos hemos asistido a un cierto *boom* de la costura, ligado en parte a programas de televisión como *Maestros de la costura*, cuyo jurado estaba integrado por los diseñadores Lorenzo Caprile, María Escoté y Alejandro Gómez Palomo. Pero Arlenee relaciona también el auge de este “oficio *vintage*” con el hecho de que, a raíz de la crisis económica, muchas personas se hayan animado a aprender a coser y a confeccionarse sus propias prendas de vestir, o al menos a hacerse ellas mismas los arreglos de ropa. Sea cual sea el motivo, esta auténtica maestra de la costura cree que es una afición muy recomendable: “Todo el mundo puede hacerlo. Necesitas constancia, pero es muy práctico”.

VOLUNTARIADO EN EL BANCO DE ALIMENTOS

Ocho trabajadores de AIG dedicaron tres horas de su jornada laboral, el último viernes de abril, a realizar labores de voluntariado en el Banco de Alimentos de la Comunidad de Madrid. Esta acción forma parte de la política de responsabilidad social corporativa de la aseguradora, que permite que tanto ejecutivos como empleados puedan dedicar anualmente un determinado número de horas de su jornada laboral a acciones de voluntariado.

En este caso, la actividad consistió en la clasificación y colocación de productos en los almacenes que esta ONG tiene en el Colegio San Fernando de Madrid, entre las nueve y las doce de la mañana. Los participantes, empleados de distintos departamentos de la compañía, fueron María Sagrista, Paloma López-Bravo, Estíbaliz Fernández, Gonzalo Errandonea, Vania Barrio, Roberto Felipe Dos Santos, Antonio Hidalgo y María José García.

“Para mí, y creo que hablo también en nombre de todos mis compañeros, es un orgullo poder dedicar parte de mi tiempo a realizar tareas que benefician a personas necesitadas y agradezco que mi empresa me ofrezca la posibilidad de hacer algo tan gratificante durante mi jornada laboral”, explica Paloma López-Bravo, del departamento de Reclamaciones.

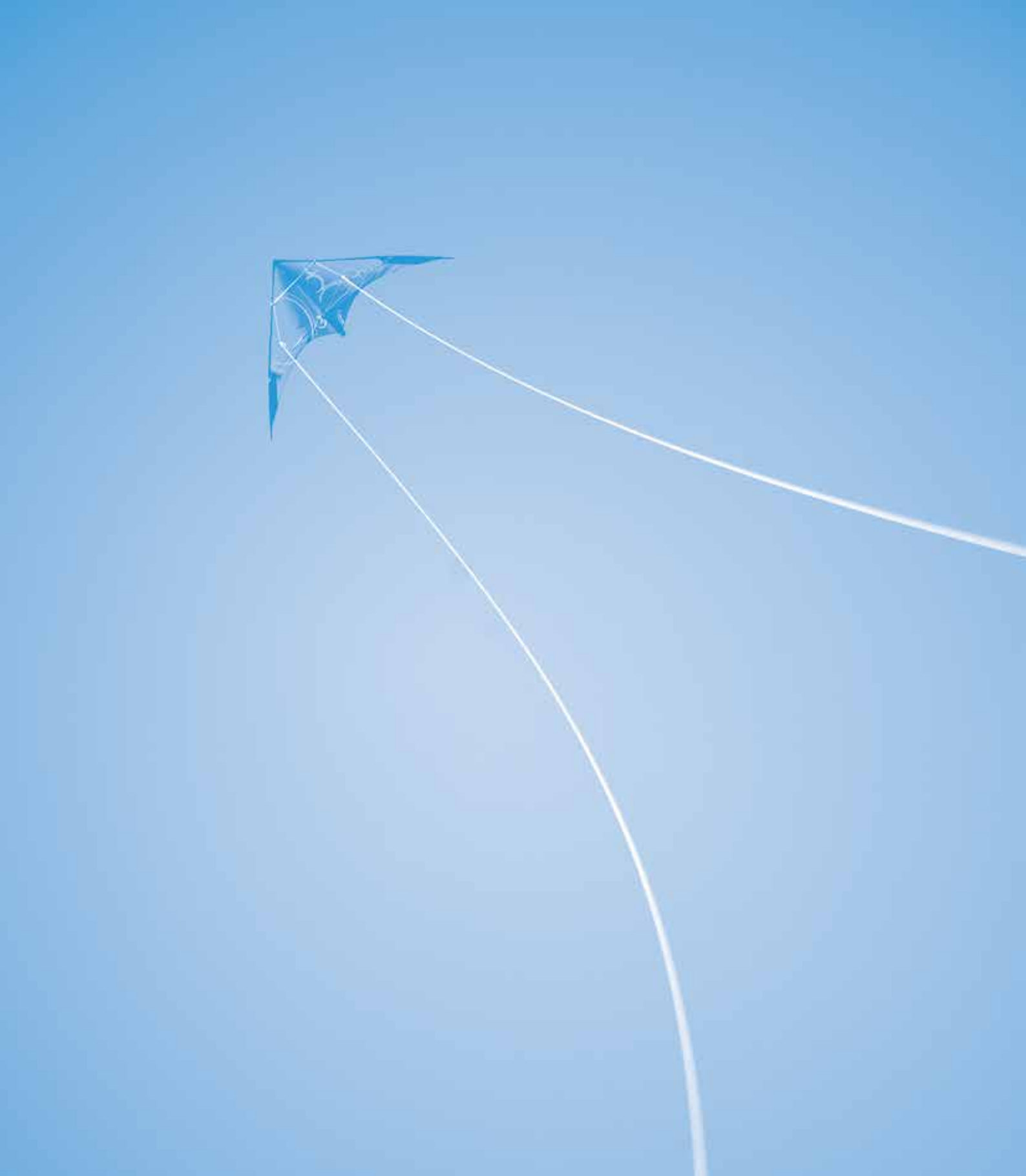


LUCHA CONTRA EL ABANDONO ESCOLAR

Un total de 14 voluntarios de AIG España están participando este año en el programa de Junior Achievement titulado “Las ventajas de permanecer en el colegio”, con el fin de prevenir el abandono escolar. Esta iniciativa, dirigida a estudiantes de Educación Secundaria Obligatoria, consta de cinco sesiones presenciales: “Construyendo nuestro camino”, “Tomando nuestras decisiones”, “El coste del abandono escolar”, “Enfrentándonos a nuestros problemas” y “Proyectándonos hacia el futuro”.

Junior Achievement es una organización sin ánimo de lucro que promueve la formación emprendedora, la educación financiera y la preparación laboral. Nació en Estados Unidos en 1919 y hoy está presente en 122 países. “Las ventajas de permanecer en el colegio” favorece la conciencia de la educación como instrumento de desarrollo personal y profesional, haciendo hincapié en la relación entre el nivel de formación de los alumnos y su empleabilidad.

Según datos de la organización, este programa permite a los estudiantes incrementar un 20% su rendimiento académico, un 30% sus expectativas educativas, un 30% su capital cívico, un 31% su espíritu emprendedor y un 23%-62% sus habilidades no cognitivas. Y, sobre todo, hace posible que se reduzcan un 30% sus ausencias injustificadas.



*“La cometa se eleva más alto en contra
del viento, no a su favor”*

Winston Churchill