



## APW Spain: comprometidos con la sociedad

M.G., padre de familia y empresario Canario que prefiere permanecer en el anonimato, negocia la capitalización de su contrato de arrendamiento de telefonía móvil, y además dona parte de la transacción a la Asociación de Familiares y Amigos de Niños Oncológicos de Cataluña (AFANOC), una asociación de niños contra el cáncer.

En APW Spain, nos enorgullecemos de cerrar acuerdos basados no solo en la parte económica, sino que apoyamos a las personas con sus inquietudes y experiencias vitales, como veremos a continuación.

Tras detectársele sorpresivamente cáncer a una de sus hijas, un empresario padre de familia se ve desplazado de Canarias a Barcelona. En Barcelona, el padre, la madre, y la hija paciente se vieron acogidos y alojados en un hogar llamado La Casa de los Xuklis, que forma parte de la asociación AFANOC.

La Casa de los Xuklis es un alojamiento temporal que acoge a niños y adolescentes con cáncer junto a sus familias mientras duran los tratamientos. La casa, manejada por AFANOC, brinda alojamiento durante un periodo difícil a las familias de fuera del área metropolitana de Barcelona. La estancia es totalmente gratuita y la casa se mantiene por colaboraciones altruistas, patrocinios con empresas, subvenciones públicas y donativos.

### ¿Por qué APW Spain y no la competencia?

Durante el tratamiento de su hija y su estancia en La Casa de los Xuklis, el padre de familia negoció a distancia con APW Spain y otras empresas del sector la “venta” de su contrato de arrendamiento de telefonía móvil. Siendo un empresario de dilatada experiencia, el

padre de familia negoció el mejor precio que encontró en el mercado, pero decidió firmar con APW Spain por la posibilidad de donar parte del rendimiento obtenido a la asociación de niños con cáncer AFANOC, e igualmente dar visibilidad a dicha causa a través del Comité DEI (Diversidad, Equidad e Inclusión) de la matriz de APW Spain para donaciones externas y de sus propios empleados.

«Excepcional el trato y absolutamente profesional», dice el padre de familia. «Y lo que me ha encantado», continúa: «es que siendo como es una corporación, no se comportan como tal, sino que velan con igual criterio por los intereses de la empresa como por los de sus clientes».

También apreció la transparencia; «El director de operaciones de APW Spain, Carlos Sánchez, me expuso los pros y los contras de capitalizar, de no hacerlo, de las incógnitas tecnológicas de aquí a diez años [...] Y de repente consideré “¿tengo alternativas?”; Sí. Tengo a las empresas que ya conozco y a los que estoy por conocer. Pero incluso aún teniendo a otros por conocer, y que me hacen ofertas, termino con APW Spain. ¿Por qué? Por la confianza, transparencia, por hablarme con absoluta seriedad, poner los números encima de la mesa, exponer todas las alternativas y no esconder nada»

### Resultado

M.G. no sólo ha hecho líquido todo el potencial financiero que ofrece una capitalización de su contrato de arrendamiento, sino que ha devuelto a la sociedad el apoyo recibido en momentos críticos vitales, apoyando a la asociación de niños con cáncer que acogió a su familia durante el tratamiento de su hija.

Para más información sobre los contratos de arrendamiento de telefonía móvil, visite la página web APW Spain y contacte al número 900 838 542 o el correo [info@apwspain.es](mailto:info@apwspain.es).