

PROYECTO DE
VALOR SOCIAL



INFORME 2020





Mejor Banca Privada
en Asesoramiento Filantrópico en los años
2015, 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020



JUAN ALCARAZ

Director general de Negocio
de CaixaBank

En ocasiones se asocia crisis con oportunidad. La magnitud de la crisis actual provocada por la pandemia de la COVID-19 debería abrirnos la puerta a la mayor oportunidad que hayamos tenido en los últimos 70 años, aunque de momento esta asociación se encuentra todavía en un compás de espera.

Nuestra entidad cumple este año 117 años de vida y, a lo largo de este extenso período, ha coexistido con numerosas crisis sociales, políticas, económicas y de salud, tan importantes o más que la que ahora nos afecta. Y si algo ha tenido claro desde sus primeros tiempos es que nunca hay que esperar a las crisis para detectar oportunidades y ofrecer nuevas soluciones.

Por este motivo, nuestra apuesta por la innovación y las nuevas tecnologías, nuestra cercanía a los clientes o nuestro compromiso social no han nacido como consecuencia de la crisis actual o de la anterior, sino que forman parte del ADN de la entidad.

El Proyecto de Valor Social de Banca Privada nació hace cinco años de este compromiso social, con la ambición de dar un paso más y ofrecer soluciones para que nuestros clientes pudieran desarrollar también, con todas las garantías, su propio compromiso social.

En estos años hemos podido constatar que la solidaridad y el compromiso de nuestros clientes se potencia en un ecosistema favorable, lo cual nos impulsa sin duda a reforzar nuestro servicio de asesoramiento en filantropía e inversión sostenible, con la convicción de que, aunando esfuerzos, superaremos antes este reto global y los que puedan venir.

Esperamos poder dejar atrás esta crisis sociosanitaria en un futuro cercano y que sea pronto tan solo un amargo recuerdo. Para CaixaBank supondrá una reafirmación de la validez permanente de sus valores y una confirmación de la necesidad de continuar con nuestra misión: contribuir al bienestar financiero de nuestros clientes y al progreso de toda la sociedad.

Reciba un cordial saludo.

A hand holding a crystal ball that reflects a sunset over a lake with trees in the background. The scene is framed by a circular white border.

ÍNDICE



1

INVERSIÓN DE IMPACTO: **LA NUEVA NORMALIDAD**

Sir Ronald Cohen

2

LA INVERSIÓN MÁS RENTABLE

Andrés Conde

3

COMPROMISO SOCIAL **AHORA MÁS QUE NUNCA**

Jordi Casajoana

4

NUESTRO AÑO **EN CIFRAS**



LA NUEVA NORMALIDAD



SIR RONALD COHEN

Presidente del Global Steering Group
for Impact Investment

Todos sabemos que el mundo no puede seguir funcionando como hasta ahora. A los gobiernos y filántropos les es imposible hacer frente a todos los desafíos sociales y medioambientales que existen en la actualidad. Lo cierto es que durante mucho tiempo el capitalismo ha logrado generar crecimiento y sacar a miles de millones de personas de la pobreza, pero se ha convertido en un sistema contraproducente. Si las empresas buscan beneficios sin tener en cuenta el perjuicio que causan, ese daño es demasiado importante para que los gobiernos puedan controlarlo.

Esto ha quedado más que claro en las últimas cuatro o cinco décadas. La toma de conciencia comenzó con la crisis climática y después se extendió al ámbito social como consecuencia de las revueltas violentas en las calles de Francia, Chile, el Líbano y, más recientemente, Estados Unidos. Como consecuencia, las preferencias de los consumidores, de los empleados y, en última instancia, de los inversores han cambiado: la generación más joven, en particular, rechaza cada vez más los productos de empresas que contaminan o emplean mano de obra infantil, las personas de talento se niegan a trabajar para ellas y los inversores han aprendido la lección, reconociendo las implicaciones para el desempeño de las empresas en sus carteras de inversión.

A raíz de esto, los flujos de inversión de impacto y ASG que buscan una mejora en el plano ambiental, social y de gobierno corporativo han crecido de forma sustancial

hasta alcanzar los 40 billones de dólares, una cifra equivalente a casi la mitad del capital gestionado profesionalmente en el mundo.

El rendimiento de estas inversiones está demostrando que no solo son las más sostenibles, sino también las más inteligentes. En el 2020, los fondos ASG tuvieron un mejor desempeño que otros y ciertos fondos indexados que replican índices ASG casi triplicaron su valor.

Esto ha cambiado las expectativas de los inversores, que hasta entonces pensaban, por lo general, que si incluían consideraciones de impacto en sus decisiones de inversión obtendrían un menor rendimiento.

Los criterios ASG son los precursores de la inversión de impacto, que también busca crear un impacto positivo pero, a su vez, pretende medir el impacto conseguido.

La inversión de impacto ha sumado un billón de dólares este año, convirtiéndose en un claro indicador de lo que vendrá en el futuro.

Al medir el impacto de la inversión ASG, convertimos la inversión ASG en inversión de impacto y somos capaces de gestionar el impacto conseguido por nuestras carteras a través de los negocios en los que invierten.

INVERSIÓN DE IMPACTO: LA NUEVA NORMALIDAD

La Impact-Weighted Accounts Initiative, una iniciativa que tengo el honor de presidir dentro de la Harvard Business School, ha demostrado cómo la tecnología y la inteligencia de datos nos permiten actualmente medir y monetizar el impacto que las empresas tienen en la sociedad y en el medioambiente.

Así, evalúa los impactos conseguidos por las empresas a través de sus productos, contrataciones y operaciones, y los traduce en dólares, lo cual nos aporta una información de vital importancia.

Los datos publicados sobre el impacto medioambiental procedente de las operaciones de 1.800 empresas de todo el mundo demuestran que, en su conjunto, estas causan daños por valor de tres billones de dólares al año, nada más y nada menos.

De estas, 250 provocan un daño superior a sus beneficios anuales, y más de un tercio provoca un daño equivalente a una cuarta parte o más de sus beneficios.

También se publicarán datos similares sobre el impacto laboral de miles de empresas, valorando el coste social de la falta de diversidad, la desigualdad de género y la disparidad en los salarios y la progresión profesional.

El coste de la falta de diversidad puede evaluarse comparando la diversidad dentro de una compañía con la diversidad demográfica local, y asignando los niveles de remuneración relevantes para esas comunidades infrarrepresentadas. Si comparamos la falta de diversidad en las plantillas de Apple y Costco en Estados Unidos, por ejemplo, vemos que el coste para la sociedad de Apple es de 2.700 millones de dólares al año, mientras que el de Costco es de 1.000 millones, a pesar de que en ella trabajan el doble de personas que en Apple.

Asimismo, pronto tendremos datos sobre el impacto de los productos. Cuando los inversores tengan a su disposición todos estos datos de impacto, podrán medir y comparar el impacto de las empresas a la hora de tomar sus decisiones de inversión y, de esta forma, convertir los 40 billones de dólares de inversión ASG en inversión de impacto.

Esto supondrá que cambiemos de forma significativa nuestro paradigma de inversión, de riesgo-rentabilidad a riesgo-rentabilidad-impacto, lo que llevará a las empresas a hacer lo mismo.

Así es cómo el impacto está cambiando las reglas de juego para inversores y negocios. Las empresas no pueden ignorar esta tendencia. Los datos de Harvard muestran que en varios sectores las menores cotizaciones bursátiles están

relacionadas con un mayor perjuicio medioambiental. Las empresas que ignoren la importancia del impacto serán como las que ignoraron la llegada de la tecnología: se verán adelantadas por nuevos competidores que transformarán totalmente sus sectores, como ha hecho Tesla en la industria automovilística.

Existe otra implicación importante para nuestro sistema financiero. Si el precio de las acciones se ha vuelto sensible a los datos de impacto, los reguladores tendrán que tomar medidas para asegurarse de que todos los inversores puedan acceder por igual a unos datos de impacto fiables. Esto significa introducir valoraciones de impacto elaboradas de acuerdo con los Principios de Impacto Generalmente Aceptados (PIGA), del mismo modo que utilizamos los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) para preparar las cuentas financieras.

El paralelismo con los años posteriores al crac de 1929 es sorprendente. Después del hundimiento de la bolsa de Nueva York, los inversores se dieron cuenta de que habían estado invirtiendo sin que existiera verdadera transparencia sobre los beneficios de las compañías.

En ese momento cada empresa elegía sus propios principios de contabilidad y podía transferir parte de sus beneficios a reservas ocultas sin informar a sus accionistas, y los auditores no tenían modo de verificar las cuentas.

En 1933 Estados Unidos fue pionero en la introducción de unos PCGA en relación con la contabilidad y auditoría, seguidos de cerca por el resto del mundo. Por aquel entonces se produjeron protestas en el Congreso por parte de aquellos que pensaban que esto sería el fin del capitalismo estadounidense. Si echamos la vista atrás, queda claro que esto sentó las bases para la integridad de nuestro enorme mercado de valores.

Lo mismo ocurre hoy en día con la transparencia sobre el impacto de las empresas. La crisis de la COVID-19 ha hecho que tengamos una mayor conciencia de los retos sociales y medioambientales a los que nos enfrentamos y ha generado una atmósfera propicia para la consecución de un cambio importante.

En esta ocasión el *new deal* implica fomentar la transparencia sobre el impacto de las empresas, para que los inversores que las financian puedan influir en ellas con el fin de lograr soluciones en lugar de suponer un perjuicio para la sociedad y el medioambiente, apoyando los objetivos de los gobiernos en lugar de ser un impedimento para su consecución.

Esto implica una mayor rotación de las carteras de inversión. A lo largo de mi vida he sido testigo de una rotación de magnitud similar, que fue consecuencia de la medición de riesgos. En 1972, cuando cofundé lo que más tarde se convertiría en Apax Partners, la cartera media contenía dos valores: los bonos de los gobiernos de los inversores y las acciones cotizadas en sus mercados de valores.

La medición de los riesgos, introducida a principios de los años cincuenta, trajo consigo los conceptos de rentabilidad ajustada al riesgo y diversificación, que transformaron las carteras de inversión en esas carteras compuestas por múltiples clases de activos que son tan comunes en la actualidad.

Abrió la puerta al capital riesgo, al capital privado y a la inversión en mercados emergentes, consolidando la revolución tecnológica y la globalización.

La motivación que me llevó a adentrarme en el capital riesgo y el capital privado, y más tarde en la inversión de impacto, nació del deseo de hacer algo bueno y, al mismo tiempo, lograr un buen rendimiento. Descubrí el capital riesgo a finales de los años sesenta, y me di cuenta de que era una nueva forma de crear puestos de trabajo y potenciar la prosperidad en un momento en el que existían millones de personas desempleadas en el Reino Unido. También lo veía como una gran oportunidad para independizarme económicamente, lo que me permitiría mantener a mis padres. Gracias a la aparición de la inversión de impacto, en la actualidad existe una oportunidad similar, aunque mucho mayor, para hacer algo bueno y al mismo tiempo lograr un buen rendimiento.

La medición del impacto tendrá grandes repercusiones para el mundo de las inversiones, de forma parecida a lo que ocurrió con la medición de los riesgos.

A medida que los inversores se den cuenta de que el enfoque riesgo-rentabilidad-impacto ofrece unos mejores rendimientos, canalizarán su capital hacia aquellas empresas que optimicen estas tres dimensiones de la forma más eficaz. Dichas empresas tendrán un mejor desempeño financiero gracias a su mayor capacidad para atraer talento y clientes. De la misma forma que los que ignoraron las trascendentes repercusiones que tendría la revolución tecnológica se quedaron atrás, las compañías



que hagan caso omiso de este revolucionario cambio de paradigma se verán adelantadas por nuevos competidores. Pongamos como ejemplo lo que ha conseguido Tesla en la industria del automóvil. En un par de décadas, esta empresa ha logrado cambiar el enfoque del sector hacia los vehículos eléctricos, alcanzando una capitalización bursátil superior a la de otras compañías líderes con un siglo de historia a sus espaldas. Elon Musk no decidió meterse en el sector solo porque quisiera ganar dinero y pensara que este ofrecía una buena oportunidad de obtener beneficios, sino que lo hizo porque quería acabar con la contaminación provocada por el motor de combustión y, al mismo tiempo, vio una oportunidad comercial.

La medición de impacto permite al capitalismo pasar de aquellas empresas que buscan beneficios y provocan un daño a la sociedad y al medioambiente a otras que buscan beneficios pero también aportan soluciones ante los grandes problemas a los que nos enfrentamos. En este sentido, la revolución de impacto está logrando que sea el corazón invisible de los mercados el que guíe su mano invisible. Se parece y saca provecho de la revolución tecnológica, transformando los negocios y las inversiones. Está impulsada por un cambio de valores entre los consumidores, el talento, los líderes empresariales y los emprendedores. Es mucho más global que la revolución tecnológica, impulsada principalmente desde Silicon Valley y unos pocos lugares más. Sus líderes estarán repartidos por todo el mundo, allí donde existan graves problemas sociales y medioambientales.

Esto ya se ha visto reflejado en la adopción de las aproximaciones hacia el impacto en España, país que se está convirtiendo en un importante eje de reflexión e implementación de impacto. El avance de España en este campo se debe en parte a la existencia de entidades líderes como CaixaBank, cuya cultura corporativa otorga un papel fundamental al compromiso social desde su creación. Para CaixaBank la inversión de impacto es la forma más eficaz de poner en práctica sus valores fundacionales en el actual mundo de las inversiones.



LA INVERSIÓN

2

MÁS RENTABLE



ANDRÉS CONDE

CEO Save the Children España

Con el paso del tiempo, posiblemente la pandemia global provocada por la COVID-19 será explicada como la gran disrupción global de nuestra generación.

Al encontrarnos todavía en medio de la tormenta, aún nos falta perspectiva para poder diagnosticar con claridad todos los efectos de esta gran crisis, pero sin duda generará cambios profundos y duraderos en todo nuestro mundo.

Más allá de sus devastadoras consecuencias sanitarias, la crisis desencadenada por esta pandemia está actuando como enorme acelerador de transformaciones que ya habían empezado a tener lugar: la digitalización de nuestras vidas, la polarización social, la desafección hacia la clase política y el crecimiento de la desigualdad.

En España, las consecuencias económicas y sociales de la pandemia van a tener sus peores efectos sobre la infancia.

Aunque niños, niñas y adolescentes no están siendo las víctimas sanitarias de esta crisis, sí van a ser las mayores víctimas de sus consecuencias económicas y sociales. Las evidencias del impacto económico y social de la pandemia sobre las familias más pobres con hijos a cargo son devastadoras:

- El 57 % de los cabezas de familia ha perdido su empleo de modo permanente, y el 21 % se encuentra en situación de ERTE.
- El 18 % de los hogares pobres con hijos a cargo –170.000 hogares– ha sufrido cortes de suministros básicos por no poder afrontar su pago.

- Las familias atendidas por los programas de Save the Children en España han visto disminuir sus ingresos familiares en un 31 %. La cifra de ingresos totales de una de estas familias compuesta por cuatro miembros es, como media, de 578 € mensuales. Con esa cantidad, familias de cuatro personas tienen por delante la difícil tarea de afrontar cada mes los gastos de alquiler de la vivienda, alimentación, suministros, transporte, educación, así como cualquier gasto imprevisto.

Esta es la situación en la que han quedado miles de hogares con hijos a cargo en situación de pobreza severa. A pesar de que la mayoría de estas familias ha solicitado ayudas públicas –sobre todo el ingreso mínimo vital o rentas mínimas de inserción autonómicas–, en diciembre del 2020 solo la mitad de estas familias habían recibido alguna de estas ayudas.

Desde la declaración del estado de alarma, las entidades sociales han dado lo mejor de sí para impedir en lo posible que estas familias se precipitaran a una situación de más extrema pobreza y exclusión social.

En este empeño es justo reconocer la importancia trascendental del programa CaixaProinfancia, que desde hace 13 años lucha para romper el círculo de la pobreza que se transmite de padres a hijos y para generar oportunidades para los niños y niñas nacidos en desventaja, a través del trabajo de 400 entidades sociales enfocadas en la infancia en situación más vulnerable.



El problema de la pobreza infantil está creciendo exponencialmente en España a consecuencia de esta crisis, pero no ha nacido con ella.

Es una anomalía social presente en la sociedad española desde hace años. En el 2019, antes de la pandemia, los menores de 16 años ya eran en España el grupo de edad en mayor riesgo de pobreza y exclusión social.

Eran también el único grupo de edad en el que la pobreza aumentaba considerablemente, según datos oficiales.

La pobreza se ceba en nuestro país con las familias con hijos a cargo de un modo completamente desproporcionado, si lo comparamos con países europeos de nuestro entorno. Desde hace años, España encabeza la lista de países europeos con mayor porcentaje de niños y niñas en situación de pobreza, superada solo por Rumanía y por Estonia. A mi juicio, hay cuatro razones que explican este fenómeno:

- En nuestro país la precariedad laboral y la temporalidad en el empleo afectan muy especialmente a las parejas jóvenes en edad reproductiva.
- La sobrecarga de vivienda –lo que suponen los costes del alquiler o hipoteca de la vivienda sobre los ingresos totales de la unidad familiar– es también mucho más acusada en las parejas jóvenes con hijos a cargo.
- Los elevados costes de la crianza, que en Save the Children hemos estimado entre 500 y 700 € al mes por hijo a cargo, dependiendo de la edad y de la comunidad autónoma de residencia.
- La escasez –la práctica inexistencia– de prestaciones sociales de apoyo a la crianza: España invierte en

políticas de familia e infancia un 1,3 % del PIB, cuando la media de la Unión Europea supera el 2,4 %.

La suma de estos cuatro efectos lleva a una realidad insostenible: para muchas familias españolas, decidir tener hijos implica asumir grandes dificultades económicas, incluso el riesgo de caer en la pobreza.

Combatir la lacra de la pobreza infantil no es solo una cuestión de justicia social, sino también de racionalidad económica y de sostenibilidad demográfica.

Es una cuestión de racionalidad económica porque, desde una mirada de política económica, invertir en sacar de la pobreza severa y generar oportunidades para un millón de niños y niñas que viven en España en esta situación es mucho más barato que financiar las prestaciones sociales que estos niños necesitarán de por vida si desarrollan su vida como adultos en situación de pobreza severa.

Es una cuestión de sostenibilidad demográfica porque las dificultades económicas a las que se enfrentan las parejas jóvenes con hijos explican en parte que tengamos una de las tasas de fecundidad más bajas del mundo –1,3 hijos por mujer– y que las parejas en España tengan la mitad de los hijos que desearían tener.

En uno de los países más envejecidos del mundo, la sostenibilidad de nuestro estado del bienestar está en entredicho si no facilitamos apoyos a la crianza y ayudamos a los hogares con hijos a cargo, especialmente a los más pobres, como hacen la mayoría de los países de nuestro entorno.

La realidad rampante de la pobreza infantil en nuestro país resulta invisible y extraña para muchos, a mi juicio debido a tres razones:

- En primer lugar, debido a que tenemos estereotipos asociados a la pobreza infantil contruidos sobre imágenes del pasado, que evocan imágenes de niños harapientos, famélicos y mendicantes. La pobreza infantil en España no es eso. Es vivir en un hogar que no puede tener la temperatura adecuada en invierno. Es no poder realizar tres comidas a la semana con carne, pescado o sus equivalentes vegetarianos, como recomienda la OMS.

Es no poder contar con materiales educativos, gafas, audífonos... y no poder afrontar gastos no cubiertos por el sistema público. Es vivir bajo privaciones constantes y alejado de las oportunidades que tienen tus iguales, solo por haber nacido en un contexto de desventaja social.

- En segundo lugar, la invisibilidad de la pobreza infantil se debe a que está concentrada geográfica y socialmente.

Los costes de la vivienda llevan a una gran concentración geográfica de familias en situación de pobreza en determinados barrios, especialmente de grandes ciudades, y hacen difícil encontrarla en los barrios en los que viven las clases medias.

- Por último, la pobreza de estas familias es una situación vergonzante para ellas, que se vive en la intimidad familiar y que no tiene una dimensión pública.

La buena noticia es que la pobreza infantil, en las dimensiones en que la sufrimos en España, no es algo natural ni inevitable. Tiene solución.

Nuestro país dispone de los recursos técnicos, humanos y económicos para derrotar a la pobreza que socava gravemente las oportunidades para los niños y niñas que nacen en desventaja, y que tienen derecho a un futuro.

En el momento de su toma de posesión, el gobierno laborista de Tony Blair se encontró con niveles de pobreza infantil en el Reino Unido que superaban ampliamente los que tenemos ahora en España.

En el fin de su mandato, había conseguido reducir a la mitad la pobreza infantil en su país.

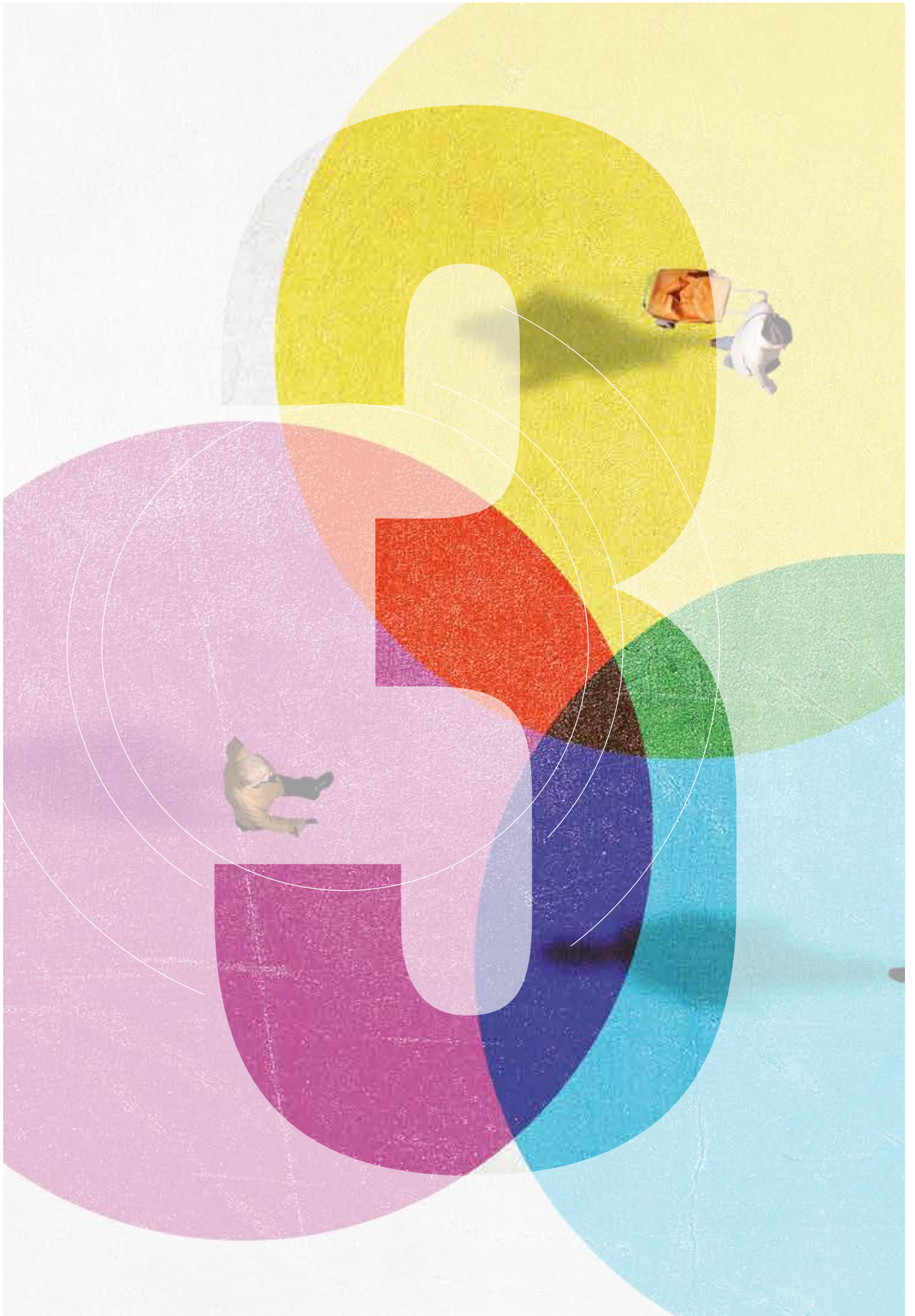
Fue sobre todo una cuestión de propósito, pero también de inversión. La pobreza es fundamentalmente un problema económico, y precisa soluciones económicas.

No es casual que haya sido el año 2020, el año de la pandemia, el año en que CaixaBank ha incorporado la lucha contra la pobreza infantil como línea importante de su Proyecto de Valor Social de Banca Privada.

A lo largo de muchos años de trabajo al lado de los más vulnerables en muy diferentes contextos, he visto como los proyectos de filantropía estratégica de particulares, familias y entidades privadas han producido cambios duraderos y de alto impacto sobre problemas desatendidos desde la iniciativa pública, a menudo por falta de rédito político.

Es el momento de invertir en la infancia más vulnerable. A la escala que esté al alcance de cada uno.

Cada niño y cada niña cuentan. Es el momento de impedir que la brecha educativa, económica y social que la pandemia ha abierto se convierta en insalvable y condene a miles de niños y niñas a la exclusión social de por vida. Puede hacerse. Podemos hacerlo.



AHORA MÁS QUE NUNCA



JORDI CASAJOANA

Director del Departamento de Colectivos de Valor y Filantropía de Banca Privada

Este año 2020 que acabamos de finalizar ha venido teñido de un factor condicionante de una magnitud superior a todo lo que la mayoría de nosotros habíamos conocido hasta la fecha: la pandemia global del coronavirus.

La crisis de la COVID-19, de la que empezamos a tener noticias a finales del 2019 y que parece que va a definir también el devenir del 2021, ha marcado una profunda impronta en todos los órdenes de nuestras vidas y ha supuesto el inicio de grandes cambios sociales, económicos y políticos cuya magnitud e irreversibilidad todavía no somos capaces de evaluar de forma clara.

Mucho se ha escrito sobre la pandemia y su actuación como acelerador de cambios que ya se venían fraguando.

En el caso de nuestro Proyecto de Valor Social y a pesar de las adversas circunstancias en las que nos hemos encontrado, esta premisa parece claro que se cumple.

Durante el 2020 el proyecto ha acelerado su desarrollo, consolidando algunas líneas de actuación, ampliando el alcance de otras y poniendo en marcha unas terceras.

Si iniciamos un repaso a las distintas líneas de actuación y a su evolución durante el 2020, como venimos realizando anualmente, deberemos empezar por la inversión sostenible y de impacto.

En nuestro informe del año pasado hablábamos ya de la consolidación del consenso social alrededor de estas tipologías de inversión. El año 2020 ha ido todavía más allá, con un gran incremento del volumen de inversión en estos productos y, sobre todo, con unas rentabilidades que han estado claramente por encima de las conseguidas por las inversiones "tradicionales".

En nuestro caso, hemos ampliado la gama de fondos ISR a disposición de nuestros clientes y hemos comercializado nuevos vehículos de capital riesgo de impacto.

Esto se ha traducido en un aumento del 176 % de los saldos medios que nuestros clientes han invertido en fondos ISR y en multiplicar por dos los compromisos de inversión en capital riesgo de impacto que se habían adquirido hasta finales del año anterior.



En segundo lugar, cabe mencionar nuestra línea de actuación centrada en la promoción de causas solidarias que ofrecemos a nuestros clientes para que puedan ejercer su compromiso social de forma segura, transparente, trazable y con medición del impacto conseguido.

A lo largo del año 2020 hemos sumado dos causas solidarias adicionales a la oferta que ya teníamos a disposición de nuestros clientes.

Así, además del apoyo a la causa de mejora de la salud global a través de la vacunación infantil (GAVI Alliance) y al tradicional soporte a los bancos de alimentos, hemos abierto una causa que combate la pobreza infantil en nuestro país en colaboración con Save the Children y otra que apoya la investigación avanzada contra el cáncer a través de la Unidad de Investigación en Terapia Molecular del Cáncer-Fundación "la Caixa".

Como en años anteriores, la respuesta de nuestros clientes ha sido excelente.

La pandemia no ha sido un obstáculo, sino más bien un acicate para que volvieran un año más a incrementar sus aportaciones, tanto a nuestras causas solidarias como a otras causas promovidas por ONG.

En tercer lugar, nuestra línea de actuación centrada en la formación y la difusión de la filantropía sí que se ha visto claramente afectada por la crisis de la COVID-19, porque las medidas sanitarias y la más elemental precaución han aconsejado la suspensión de los actos y eventos presenciales.

No obstante, haciendo de la necesidad virtud, hemos conseguido transformar esos eventos en actos digitales, lo que también nos ha permitido poder llegar a más personas y seguir cumpliendo con esa voluntad de extender el conocimiento y la valoración social de la filantropía.

En lo que respecta a la línea de estudios y reconocimientos, el salto adelante ha sido muy significativo. Por un lado, hemos publicado el primer estudio de una línea que pretende aportar conocimiento sobre el ecosistema de la filantropía en nuestro país.

Esta primera publicación se ha realizado en colaboración con el Instituto de Empresa, y su título, *Perfiles de filantropía personal en España*, es indicativo de nuestro interés en sacar a la luz una realidad muy poco estudiada, para que la sociedad pueda valorar de forma más objetiva y libre de prejuicios la gran labor que muchos filántropos llevan a cabo.

También en la línea de reconocer, hemos entregado los galardones correspondientes a la tercera edición de los Premios Solidarios CaixaBank Banca Privada, que reconocen las mejores iniciativas solidarias llevadas a cabo por nuestros clientes y que convocatoria tras convocatoria suman más candidaturas.

Este año el número se ha elevado hasta 88, un 29 % más que las presentadas en la convocatoria anterior.

Finalizamos el repaso a nuestras líneas de actuación con el asesoramiento personalizado que ofrecemos a aquellos clientes que quieren realizar un proyecto filantrópico estructurado y a largo plazo.



En este sentido, se han seguido incrementando los clientes a los cuales hemos acompañado en este camino, lo que indica claramente que el interés por intentar crear un mundo mejor mediante la filantropía se está extendiendo cada vez más.

En síntesis, el 2020 ha sido un ejercicio en el cual nuestro proyecto ha vuelto a crecer, tanto en su oferta de servicio, ampliando y mejorando algunas de las líneas existentes y abriendo nuevas líneas de actuación, como en la respuesta e implicación por parte de los clientes.

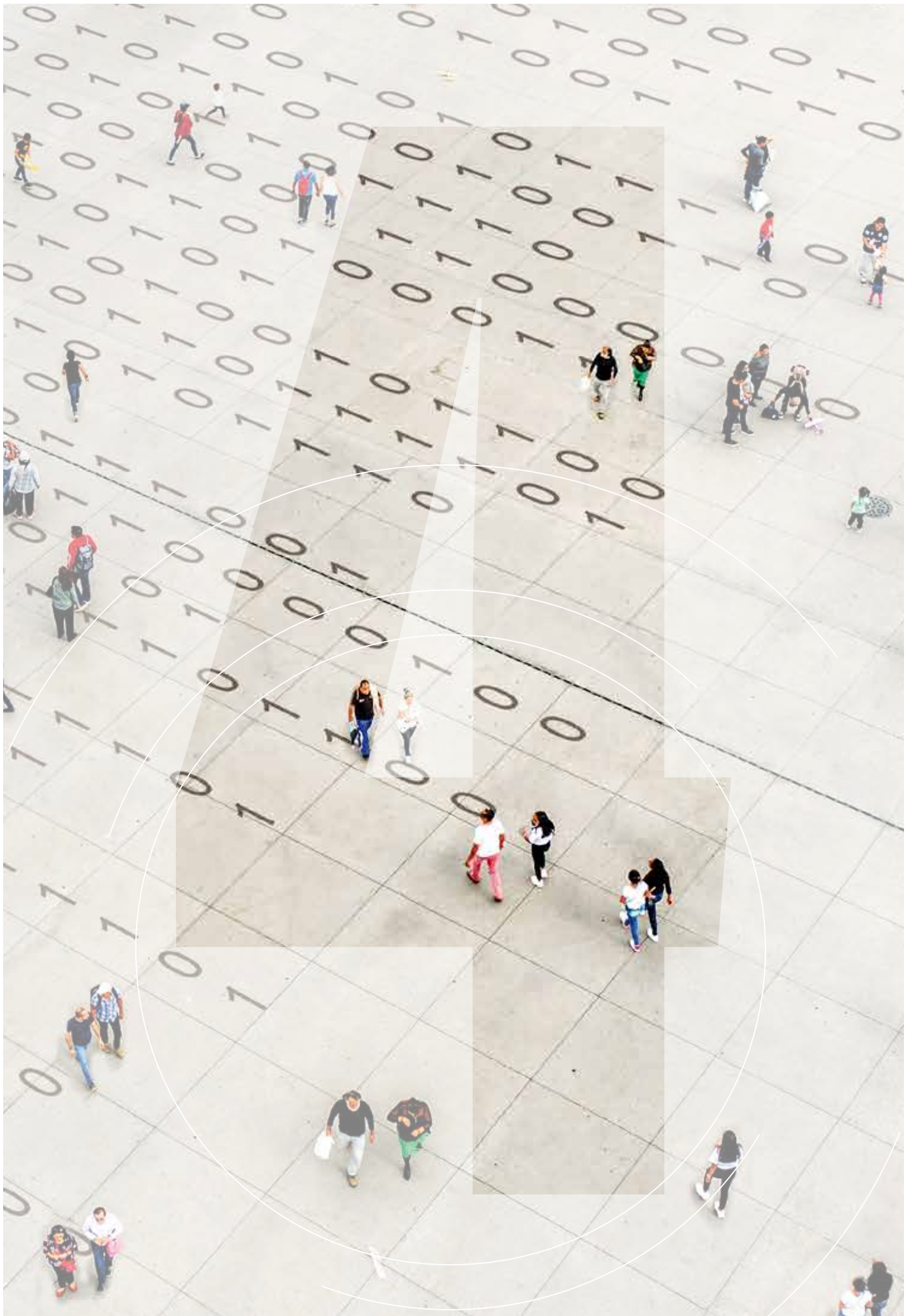
Y una vez cerrado el año 2020, toca enfocar la mirada hacia el presente y el futuro. El año 2021 que acabamos de empezar seguirá, por desgracia, condicionado por la pandemia de la COVID-19, pero también por la aceleración de algunas tendencias que nos proporcionan una visión mucho más esperanzadora del futuro.

El compromiso social de nuestros clientes seguirá sin duda aumentando, como lo hace y lo seguirá haciendo la demanda de inversiones que sean coherentes con sus principios y que impacten positivamente en la sociedad y el medioambiente.

Desde nuestro Proyecto de Valor Social seguimos trabajando en incrementar y mejorar nuestra oferta para dar respuesta a estas demandas crecientes de nuestros clientes, con mayor gama de productos sostenibles y de impacto, con nuevos estudios sobre el ecosistema filantrópico, continuando con los eventos digitales para

dar a conocer la filantropía y sus distintos aspectos, con una nueva edición de los Premios Solidarios y con más y mejor acompañamiento a las iniciativas filantrópicas de nuestros clientes.

Porque si algo ha quedado claro este último año es que para afrontar el gran reto al que nos enfrentamos el compromiso social de todos es más necesario que nunca.



NUESTRO AÑO EN CIFRAS

4

CAUSAS SOLIDARIAS DE CAIXABANK BANCA PRIVADA

Ofrecemos a nuestros clientes causas para que puedan desarrollar sus objetivos filantrópicos con la máxima transparencia e impacto posibles.

RECAUDACIÓN 2020

CAUSAS SOLIDARIAS PERMANENTES	269.162 €
SALUD GLOBAL MEDIANTE LA VACUNACIÓN	224.581 €
INVESTIGACIÓN AVANZADA CONTRA EL CÁNCER	14.720 €
LUCHA CONTRA LA POBREZA INFANTIL EN ESPAÑA	29.861 €
CAMPAÑA BANCOS DE ALIMENTOS	781.999 €
CENA SOLIDARIA	161.550 €

1.212.711 €

La iniciativa Cena con Alma ha recaudado 161.550 € para destinarlos al programa Tarjeta Solidaria de Cáritas Barcelona, que permite a familias en situación de vulnerabilidad poder acceder a una alimentación básica y equilibrada.

COLABORACIÓN CON ONG

Aportaciones realizadas por nuestros clientes en su colaboración con las principales entidades de nuestro país.

RECAUDACIÓN 2020

9.944.277 €

INVERSIÓN SOSTENIBLE Y RESPONSABLE

El compromiso con la inversión sostenible y responsable (ISR) es global en todo el grupo CaixaBank. Los esfuerzos de CaixaBank AM y VidaCaixa les permiten ostentar ya la máxima calificación (+A) en los UNPRI, y ese trabajo viene refrendado por el interés de nuestros clientes en incorporar los criterios ASG en la gestión de sus patrimonios.

INCREMENTO
DE SALDOS MEDIOS
EN FONDOS ISR ➤ **+176 %**



ESTUDIOS Y RECONOCIMIENTO

TERCERA EDICIÓN DE LOS PREMIOS SOLIDARIOS CAIXABANK BANCA PRIVADA

A la edición del 2020 se han presentado un total de 88 candidaturas en el conjunto de las dos categorías convocadas:

- Mejor Proyecto Filantrópico: Fundación Prodis
- Mejor Trayectoria Filantrópica: Fundación Barceló



INFORME PERFILES DE FILANTROPÍA PERSONAL EN ESPAÑA

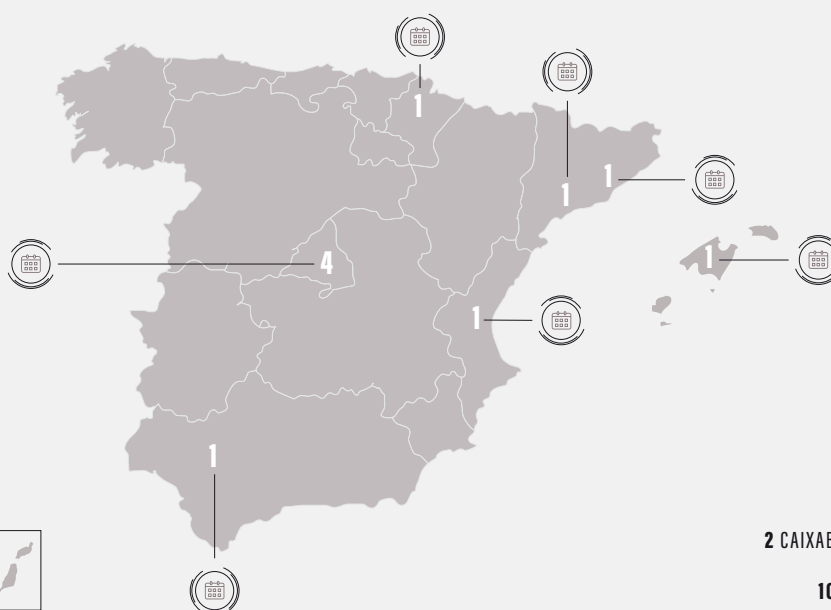


Este año hemos iniciado una línea de investigación basada en estudios académicos que contribuyan a analizar y visibilizar el contexto y las buenas prácticas de la filantropía.

Así, hemos publicado este primer informe en colaboración con el Instituto de Empresa.



SESIONES INFORMATIVAS Y DE DIVULGACIÓN CON CLIENTES



2 CAIXABANK TALK

10 EVENTOS



Para más información y contacto:

filantropia.banca.privada@caixabank.com

Este documento se ha creado solo con propósitos didácticos e informativos y como tal ninguna información contenida en el mismo debe interpretarse como asesoramiento o consejo financiero, fiscal, legal o de otro tipo.

Este documento y la distribución del mismo no están destinados a personas, entidades, jurisdicciones o países en los que su publicación, disponibilidad, distribución o utilización sea contraria a la legislación o normativa local. Si usted sabe que su acceso a este documento contravendría la legislación aplicable local, nacional o internacional, deberá ignorar su contenido. Cualquier uso que haga de este documento será por su cuenta y riesgo. Si necesita orientación sobre las normas que rigen su uso, por favor, póngase en contacto con un asesor jurídico. Por razones legales y operativas, este documento no está dirigido a personas físicas residentes en los Estados Unidos o personas jurídicas constituidas bajo legislación estadounidense.

La información aquí contenida se ha preparado para su difusión en general y, en ningún caso, tiene en cuenta objetivos específicos de inversión, situación financiera o necesidades de ninguna persona en particular. Ni CaixaBank, S.A. ni sus empleados, representantes legales, consejeros o socios aceptan ninguna responsabilidad por pérdidas que puedan producirse basadas en la confianza o por un uso de esta publicación o sus contenidos o por cualquier omisión. Cualesquiera estimaciones, cifras, etcétera, se consideran fiables en el momento en que se ha redactado el presente documento, pero pueden no ser necesariamente completas, y no se garantiza su exactitud. Debe señalarse que, con carácter general, la inversión en instrumentos financieros y sus rendimientos están sujetos a fluctuaciones del mercado. Así, cualquier rentabilidad futura puede llegar a ser nula o incluso negativa.

No se aceptará ninguna responsabilidad por el uso de la información contenida en este documento. Este documento no puede ser reproducido (en parte o en su totalidad) sin nuestro permiso previo por escrito.

