

**Porque ser
grande no es
una cuestión
de medida**

Informe anual 2008

El peso de la solidaridad



Valentí Roqueta, presidente de Caixa Manresa

El rasgo más característico, diferenciador, de una caja de ahorros es su Obra Social. Los clientes de una caja esperan de ella, obviamente, que ofrezca buenos productos y servicios, y que sea competitiva y profesional; pero también valoran que tenga una Obra Social solidaria, cercana, tangible y coherente.

En Caixa Manresa tenemos todo eso. Tenemos unos productos excelentes, innovadores, flexibles y adaptables a las necesidades de cada uno, y una plantilla de profesionales muy capacitados, comprometidos a dar el mejor servicio a los clientes.

Porque una gran caja es la que tiene una gran Obra Social

Y somos la caja catalana que más porcentaje de beneficios destina a Obra Social. Una Obra Social que tiene como prioridad apoyar a las personas que empiezan y a las que más lo necesitan, así como promover proyectos relevantes para el país.

Todo esto sólo es posible gracias a la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros, en nuestros productos y servicios, en nuestros profesionales. Entre todos hacemos posible esta Obra Social de la que creo que nos podemos sentir legítimamente satisfechos. Por ayudarnos a hacerla realidad les quiero dar las gracias.

¿Qué significa ser grande?



Feliu Formosa, director general de Caixa Manresa

Ser grande no significa tener el balance más grande, sino tener el balance más sólido. Ser grande no significa tener muchas oficinas, sino ofrecer el mejor servicio. Para una caja, ser grande significa generar negocio, un negocio importante, para destinarlo a la Obra Social.

Porque nada es por casualidad. Desde hace años, Caixa Manresa ha desplegado estrategias para convertirse en una caja grande por servicio, por eficiencia, por solvencia.

Porque ser grande no es una cuestión de medida

Una caja muy competitiva, que trabaja con ilusión y confianza para afrontar los retos en situaciones benignas, pero también en situaciones difíciles.

Así lo ha demostrado Caixa Manresa, una caja pequeña en volumen, pero una de las cajas más solventes de España. Con la morosidad más baja, con los índices de solvencia más altos (otorgados por la agencia internacional Moody's), con los productos más innovadores y versátiles, adaptados a las circunstancias del mercado, con un equipo humano abocado al servicio de los clientes. Todo esto –y más cosas que encontraréis en este informe anual– es lo que nos hace grandes.

El fundamento de una gran caja

Caixa Manresa está posicionada hace ya años como una de las entidades con índices más elevados de solvencia y eficiencia, pilares básicos del negocio bancario. Esto le ha permitido consolidar unas bases firmes sobre las que construir el presente y el futuro. Y en todo el 2008, **Caixa Manresa ha mantenido la calificación máxima de solvencia**. En morosidad, Caixa Manresa ha conseguido siempre ratios por debajo de la media. Este 2008, ha conseguido la más baja de las cajas catalanas y la segunda más baja en balance de las cajas españolas.



Moody's mantiene la calificación máxima

La agencia norteamericana Moody's, una de las más prestigiosas en la evaluación de empresas, subió en 2005 la calificación de máxima solvencia para Caixa Manresa, situándola en A2 a largo plazo y con la asignación máxima P-1 a corto, con perspectiva estable. Este 2008, y por cuarto año consecutivo, la agencia ha confirmado esta altísima calificación de solvencia, valorando la gestión prudente y sólida de la liquidez de Caixa Manresa así como la especialización en gestión del ahorro.

La baja morosidad y la cobertura de activos hace de Caixa Manresa una entidad muy solvente, con un coeficiente de solvencia del 11,45%. De este coeficiente, el 63% es TIER1, es decir, recursos propios computables de máxima calidad.



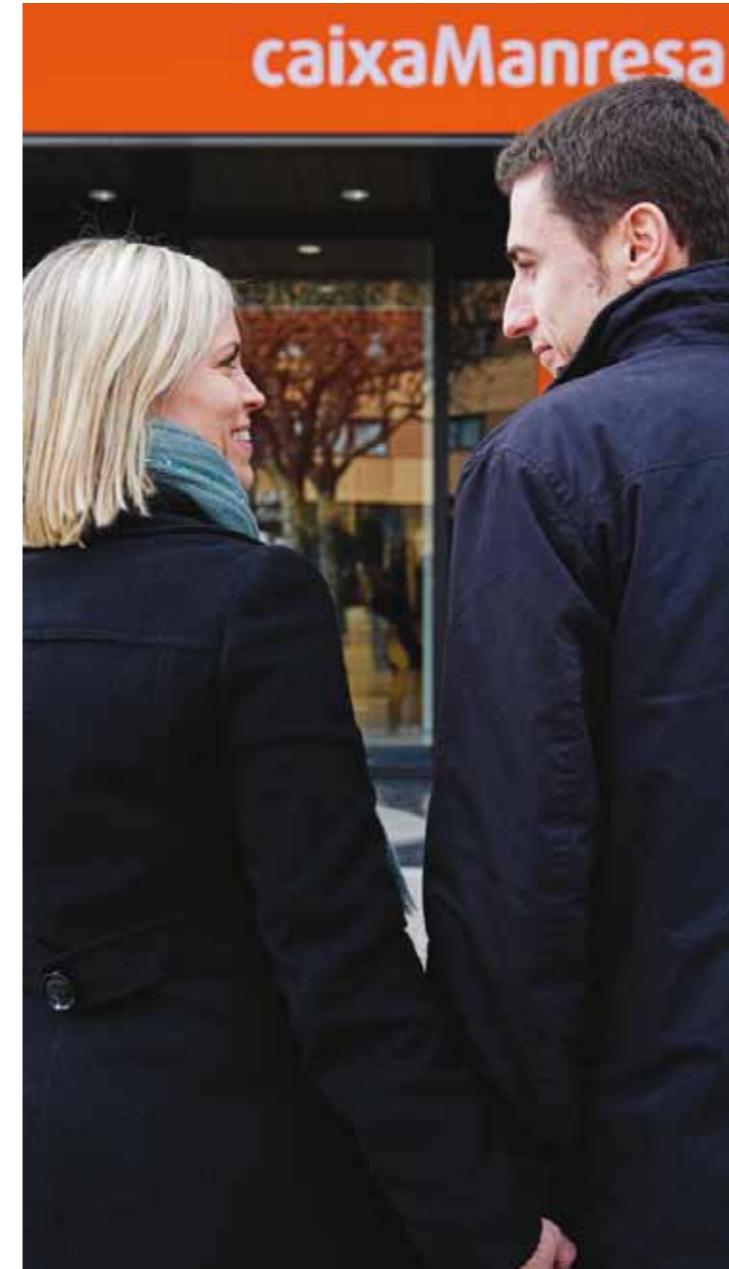
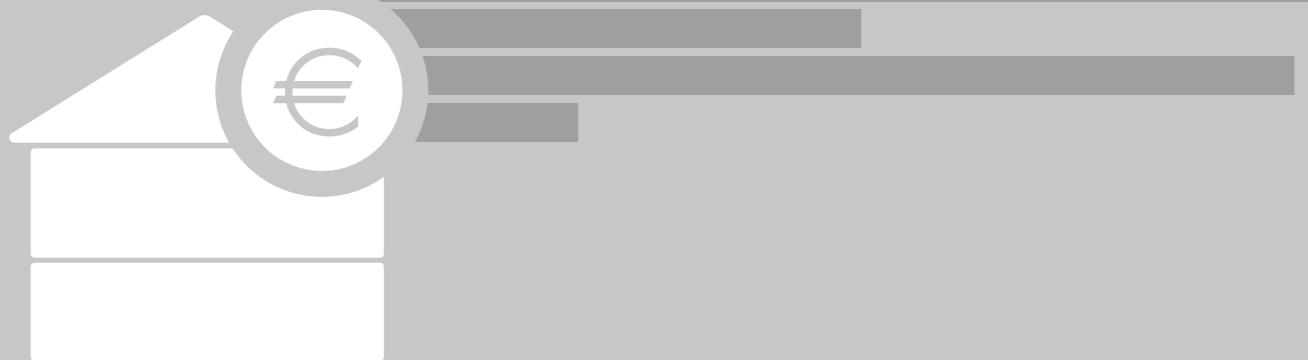
El excelente resultado en morosidad, producto del rigor y la prudencia

La morosidad es el indicador clave de la calidad de la inversión crediticia y el resultado del rigor, la prudencia y la coherencia de las políticas de riesgo de la entidad. La tasa de morosidad de 2008 se sitúa en Caixa Manresa en el 1,82% sobre inversión crediticia o bien en el 1,41% sobre balance. Es la tasa más baja de las entidades catalanas y la segunda más baja en balance de las españolas.

También la ratio de cobertura para activos dudosos es la más alta de las entidades catalanas y de las más altas del sistema financiero español, y a 31 de diciembre de 2008 se situaba en el 96,54%.

El espíritu de servicio nos hace grandes

Caixa Manresa ha hecho una apuesta muy firme y decidida por el segmento de protección oficial. Tan sólo el 2008 ha financiado el 14,23% de la vivienda protegida de nueva construcción en Cataluña, manteniendo de esta manera su tradicional vocación de financiación a familias para adquirir y rehabilitar viviendas. **La vocación de servicio se demuestra también con un crecimiento del 5,3% en los créditos a clientes.**



La inversión crediticia crece hasta 4.628 millones de euros

La buena situación de liquidez ha permitido a Caixa Manresa continuar atendiendo la demanda de créditos de los clientes. A lo largo de 2008, ha concedido operaciones de financiación con un crecimiento del 5,3%. Caixa Manresa ha mantenido su apuesta por la financiación a familias para adquirir y rehabilitar viviendas. Destaca la cuota de mercado en el segmento de protección oficial. El 2008, Caixa Manresa ha financiado el 14,23% de la vivienda protegida de nueva construcción en Cataluña, un porcentaje muy superior a la media relativa de su balance respecto al resto de entidades financieras.

Además, la cartera de inversión crediticia es de alta calidad, ya que el 85% presenta garantía real.

Una caja basada en la profesionalidad

Durante el 2008, Caixa Manresa ha hecho una clara apuesta por el desarrollo del talento y la eficiencia de los profesionales que trabajan en ella. **Es una entidad con proyección de futuro y dinámica, que genera oportunidades de desarrollo profesional, que ofrece programas de formación continuada y desarrollo con una definida orientación hacia resultados y a la adquisición de habilidades y competencias.**

Caixa Manresa tiene un total de 155 oficinas en las principales ciudades y poblaciones de Cataluña. En total, 855 personas trabajan en la entidad (448 mujeres y 507 hombres), el 76% de las cuales tiene titulación universitaria. La media de edad es de 38 años.



Ser grande significa ser innovador

Caixa Manresa es líder en fondos de inversión. Y destaca también por su capacidad innovadora en la creación de nuevos productos de ahorro, con una media de comercialización de un fondo de inversión nuevo cada dos meses, y dos depósitos nuevos cada mes.



La primera caja del estado en porcentaje de fondos de inversión gestionados sobre el total del balance

Caixa Manresa ha cerrado el 2008 como la primera caja española en porcentaje de fondos de inversión sobre el total del balance, la tercera caja catalana en volumen de fondos gestionados y la segunda en captación de fondos. La gestora de la entidad, Caixa Manresa Inversió, ha recibido una decena de reconocimientos del sector en los últimos diez años. En 2008 fue galardonada con tres Premios Expansión. Caixa Manresa ha sabido dar respuesta rápida a las necesidades de los clientes y ha creado nuevos fondos de perfil más conservador, con rendimientos garantizados. 2008 ha sido un año récord en creación de nuevos fondos de inversión. Prácticamente se ha creado uno nuevo cada dos meses.



Fondos de inversión comercializados por Caixa Manresa:

Fondos de renta fija

- Fonmanresa
- Manresa Tresorería
- Manresa Diner FI
- Manresa Everest
- Manresa Patrimoni
- Fondipòsit

Fondos de renta fija mixta

- Invermanresa
- Invermanresa 2
- Manresa Dinàmic 25
- Manresa Mixt
- Manresa Dinàmic

Fondos de renta variable

- Manresa Euroborsa
- Manresa Mundiborsa
- Manresa Borsa
- Manresa Creixement
- Manresa Valor

Fondos garantizados

- Manresa Garantit I FI
- Manresa Garantit IV FI
- Manresa Garantit Euríbor Més 50 FI
- Manresa Garantit V FI



Nuevos productos sin riesgo y rentabilidades competitivas

El año 2008 también ha sido un año marcado por la creación de nuevos productos y los cambios de tendencias en la manera de ahorrar de los clientes. En Caixa Manresa se ha hecho una apuesta por innovar en productos de ahorro y poner en el mercado nuevos productos seguros y con rentabilidades atractivas. Caixa Manresa ha sido la primera entidad en poner en campaña el Depósito Inverso, uno de los productos estrella de 2008. Igualmente ha potenciado los depósitos estructurados.

Depósitos comercializados por Caixa Manresa:

Depósitos interés fijo

- Dipòsit Invers

Depósitos indexados

- Dipòsit IPC 10
- Dipòsit Energia 24
- Dipòsit Eurorang
- Dipòsit 15
- Manresa Garantit VI

Otros depósitos

- Dipòsit Més
- Dipòsit Plus
- Dipòsit Creixement

Información económico-financiera

Principales magnitudes

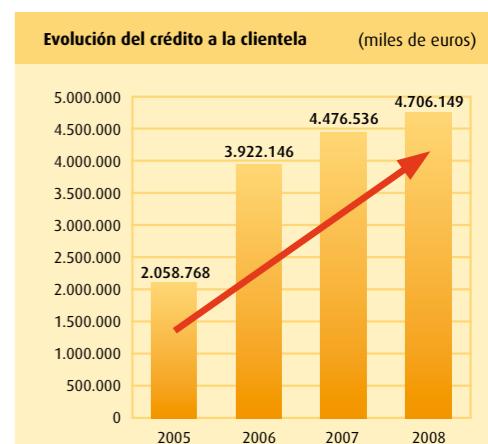
Caixa Manresa ha cerrado 2008 con un crecimiento recurrente en el negocio bancario tradicional y con un beneficio consolidado después de impuestos de 26,3 millones de euros. La entidad no ha obtenido resultados atípicos ni ha necesitado utilizar plusvalías latentes. **Así el beneficio consolidado obtenido es fruto de una gestión eficiente e innovadora, que también permite a Caixa Manresa ser la entidad financiera catalana que más porcentaje de los beneficios destina a Obra Social, concretamente el 28,8% (7,5 millones de euros).**

Cuenta de resultados (individual) (miles de euros)				
Análisis estructural de la cuenta de resultados				
	Importe	2008 % s / ATM	2007	% variación 2007-2008
Productos financieros	322.054	5,27	4,58	35,34
Costes financieros	-232.617	-3,80	-3,07	45,99
Margin de intereses	89.437	1,46	1,51	13,76
Rendimiento de instrumentos de capital	9.972	0,16	0,20	-5,62
Comisiones netas	27.224	0,45	0,60	-12,36
Resultados de oper. finan. y dif. de cambio	-655	-0,10	0,13	-110,01
Otros resultados de explotación	503	0,01	0,02	-42,38
Margen bruto	16.481	2,07	2,46	-0,93
Gastos de explotación	-71.878	-1,18	-1,33	4,12
Dotaciones a provisiones (neto)	-235	0,00	0,01	-142,27
Pérdidas por deterioro de activos (neto)	-15.054	-0,25	-0,25	14,84
Resultado de la actividad de explotación	39.314	0,64	0,89	14,68
Pérdidas por deterioro resto de activos (neto)	2	0,00	0,00	-98,98
Resultados de operaciones no corrientes	-3	0,00	0,00	-107,89
Resultado antes de impuestos	39.313	0,64	0,89	-15,11
Impuesto sobre beneficios	-6.641	-0,11	-0,18	-28,18
Resultado después de impuestos	32.672	0,53	0,71	-11,85

Cuenta de resultados (grupo consolidado) (miles de euros)				
Análisis estructural de la cuenta de resultados				
	Importe	2008 % s / ATM	2007	% variación 2007-2008
Productos financieros	322.107	5,62	4,47	34,44
Costes financieros	-232.329	-3,80	-2,94	47,42
Margin de intereses	89.778	1,46	1,53	9,34
Rendimiento de instrumentos de capital	1.643	0,03	0,02	36,80
Resultados entidades val. por participación	-4.351	0,07	0,10	-177,38
Comisiones (neto)	33.961	0,55	0,80	-20,51
Resultados de oper. finan. y dif. de cambio	-655	-0,01	0,12	-110,02
Otros resultados de explotación	3.584	0,06	0,03	131,23
Margen bruto	123.960	2,03	2,60	-11,22
Gastos de explotación	-74.388	1,22	-1,35	2,36
Dotaciones a provisiones (neto)	-142	0,00	0,01	-125,63
Pérdidas por deterioro de activos (neto)	-13.260	-0,22	-0,25	0,45
Resultado de la actividad de explotación	36.170	0,59	1,01	-33,40
Pérdidas por deterioro resto de activos (neto)	-1.398	-0,02	0,00	-
Resultados de operaciones no corrientes	-3	0,00	0,00	-107,69
Resultado antes de impuestos	34.769	0,57	1,01	-36,03
Impuesto sobre beneficios	-8.504	-0,14	-0,25	-35,94
Resultado después de impuestos	26.265	0,43	0,77	-36,06
Resultado atribuido a la entidad dominante	26.265	0,43	0,77	-36,06
Resultado atribuido a intereses minoristas	-	-	-	-

Crédito a la clientela (miles de euros)			
Variación 2007-2008			
	2008	Absoluta	%
CRÉDITO A LA CLIENTELA	4.706.149	229.613	5,13
Ajustes por valoración de los cuales por deterioro de activos	-78.000 ^a	3.840	-4,69
	-82.761	-6.040	7,87
CRÉDITO A LA CLIENTELA AJUSTADO	4.628.149	233.453	5,31
TOTAL CRÉDITO A LA CLIENTELA SIN ACTIVOS DUDOSOS	4.620.417	180.810	4,07

^a) Incluye fondos de insolvencia y comisiones de apertura pendientes de imputar a resultados.



Recursos clientes (miles de euros)			
Variación 2007-2008			
	2008	Absoluta	%
DEPÓSITOS A LA CLIENTELA	4.910.338	402.326	8,92
Ajustes por valoración	84.293	98.524	-692,32
DEPÓSITOS A LA CLIENTELA AJUSTADOS	4.994.631	500.850	11,15
Débitos representados por valores negociables y pasivos subordinados	467.541	-66.652	-12,48
TOTAL RECURSOS DE CLIENTES	5.462.172	434.198	8,64



1,47% Caja y bancos centrales
4,07% Entidades de crédito
19,68% Cartera de valores
70,65% Crédito a la clientela
1,51% Inmovilizado
2,62% Otros activos



83,39% Recursos de clientes
6,40% Cartera de valores
0,08% Provisión
1,70% Otros pasivos
4,94% Patrimonio neto



Un gran proyecto al servicio del territorio

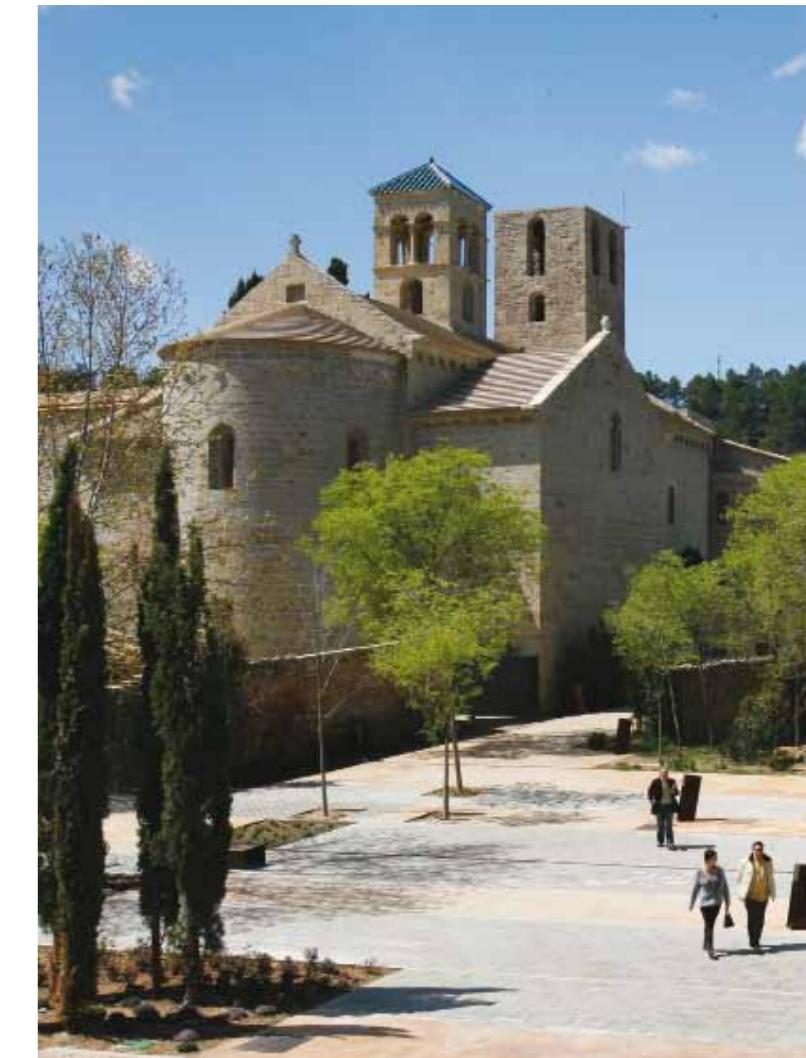
Món Sant Benet ya ha cumplido las mejores expectativas, y en su primer año entero de funcionamiento se ha posicionado como un proyecto cultural y educativo de primera magnitud.

Un conjunto monumental de gran relevancia, un proyecto museográfico innovador y unos equipamientos de referencia conforman una oferta para todos los públicos que ha recibido 200.000 visitas en un sólo año. **Món Sant Benet es el proyecto más ambicioso de la historia de Caixa Manresa.** Una apuesta de la entidad por el territorio y por el país que, pese a ser joven todavía, ya se ha convertido en una realidad de éxito.



Món Sant Benet tenía el objetivo inicial de atraer el primer año unas 150.000 personas. Y la realidad ha superado las previsiones. Tras celebrarse el primer aniversario, a finales de 2008, ya eran cerca de 200.000 las visitas que había recibido. Con estas cifras, no es atrevido afirmar que Món Sant Benet es un destino bien presente en el mapa de los principales equipamientos culturales y turísticos de Cataluña.

Món Sant Benet es un proyecto nacido en la Cataluña central pero abierto al país, al mundo, con vocación de convertirse en un polo de atracción cultural y turística, capaz de proyectar el territorio y hacer contribuciones culturales, también en un ámbito tan innovador como la ciencia aplicada a la gastronomía. Món Sant Benet ya se ha dado a conocer al público y ha sido aceptado y mayoritariamente bien valorado.



Món Sant Benet recibe principalmente tres tipos de público:



Visitantes atraídos por conocer el Monasterio y los itinerarios museizados que ofrece, participantes en talleres o bien que quieren conocer la Fundación Alícia. Más de 125.000 el primer año.

Público de Alícia: La Fundación Alícia, Alimentación y Ciencia, es un centro de investigación dedicado a la innovación tecnológica en cocina, la difusión del patrimonio agroalimentario y gastronómico, con vocación social, y abierto a todo el mundo para promover la buena alimentación. Desde la inauguración cerca de 1.500 visitantes han confiado en Alícia y han establecido vínculos de colaboración.

Los dos ámbitos sobre los que Alícia estructura su actividad son:

- Salud y hábitos alimenticios, subrayando la misión social de Alícia y su voluntad de ser un agente activo en la mejora de la alimentación general de nuestra sociedad.

- Investigación gastronómica y científica, con el apoyo de los mejores cocineros y el objetivo de reforzar el nivel y la proyección de nuestra gastronomía.

Público de congresos, que visita Sant Benet para participar en congresos y convenciones. 21.500 usuarios del primer año han asistido a cursos, congresos y reuniones de empresa. Por otro lado, hay que tener en cuenta los servicios de restauración y de hotelería, que utilizan los tres tipos de visitantes.

Ofrecemos oportunidades a los que se abren camino

Apoyar y ofrecer oportunidades a los que inician los estudios universitarios o a los que quieren poner en marcha proyectos empresariales. Este es el objetivo de Caixa Manresa, que apoya a los que se abren camino y les ayuda a conseguir sus retos personales y profesionales. Las Ayudas Universitarias y el Premio Emprendedores son los programas con los que Caixa Manresa apoya a los que inician un camino con ilusión. La entidad también impulsa proyectos científicos de primera línea internacional.



Ayudas Universitarias: para empezar con buen pie en la universidad

Ya hace 12 años que Caixa Manresa apoya a la formación de jóvenes que acceden a la universidad, a través de ayudas económicas que se conceden en función del rendimiento académico de los solicitantes. Este curso 2008-2009, Caixa Manresa ha concedido becas de 900 euros a 500 estudiantes de 27 comarcas y 130 poblaciones de toda Cataluña. Más de 5.000 estudiantes se han beneficiado de las Ayudas en el transcurso de las 12 convocatorias. Caixa Manresa ha destinado más de 5 millones y medio de euros.



Premio Emprendedores, un impulso a los proyectos empresariales más innovadores

Con el objetivo de impulsar iniciativas empresariales innovadoras y con proyección, Caixa Manresa convoca anualmente el Premio Emprendedores, un programa que ayuda a jóvenes que tienen un proyecto de empresa nuevo, definido y viable, para que se convierta en una realidad empresarial de éxito. Este 2008, la convocatoria volvió a ser un éxito de participación. Los premios consistieron en 12.000 euros para el primer clasificado, 6.000 euros para el segundo y 3.000 para el tercero. Además, los tres proyectos tienen el acompañamiento de Caixa Manresa y de ACC1Ó (entidad de apoyo a la empresa fruto de la fusión de CIDEM y COPCA) en la búsqueda de financiación.



Al lado de proyectos relevantes

Cátedra Ignacio Cirac - Caixa Manresa, creada en octubre de 2008 por el Instituto de Ciencias Fotónicas (ICFO), organismo que depende de la Generalitat y la UPC. La cátedra promueve proyectos de primera línea internacional relacionados con la información cuántica y está liderada por Juan Ignacio Cirac, Premio Príncipe de Asturias en 2006, Premio Nacional de Investigación en 2007 y doctor honoris causa por la UPC. En esta misma línea, Caixa Manresa ha firmado convenios de colaboración y ha destinado recursos a frenar trastornos alimentarios o fomentar la inserción social y laboral de personas con discapacidad.

Damos la mano a los que necesitan la ayuda de los demás

Contribuir al desarrollo de una sociedad más cohesionada, justa e inclusiva. Con este reto por bandera, Caixa Manresa trabaja para apoyar a los que más lo necesitan y ayuda a colectivos sociales para que puedan mejorar su calidad de vida. Con el programa de Ayudas Sociales, que en los últimos cinco años ha triplicado su dotación, el año 2008 Caixa Manresa ayudó a más de 150 entidades de toda Cataluña a hacer posible proyectos dirigidos a personas que requieren una atención especial.



Estamos al lado de los colectivos más frágiles y vulnerables

La realidad social ha cambiado mucho en los últimos años. Las necesidades de la gente se han multiplicado y los recursos para afrontarlas no son suficientes. Sensible a esta realidad, Caixa Manresa destina una parte significativa de sus recursos a programas dirigidos a mejorar la calidad de vida de estas personas.

Con una larga tradición de solidaridad, Caixa Manresa impulsa el programa de Ayudas Sociales, a través del cual colabora con organizaciones sin ánimo de lucro que trabajan para construir una sociedad más justa y solidaria, y que impulsan proyectos dirigidos a personas que requieren una atención especial.

Apostamos por los valores solidarios

Desde el año 2002, más de 600 entidades de toda Cataluña han podido hacer realidad sus proyectos con la ayuda de Caixa Manresa. En el año 2008, el programa de Ayudas Sociales, con una dotación de 800.000 euros, ayudó a 152 proyectos de asociaciones y entidades de toda Cataluña que desarrollan su actividad en el área de implantación de Caixa Manresa.

Colaboramos en proyectos relevantes para el territorio y para las personas

Caixa Manresa apoya a proyectos de relevancia al servicio de la sociedad de hoy con el objetivo de fomentar aspectos relacionados con la investigación y el bienestar de las personas. Son ejemplos el impulso a un ambicioso programa para prevenir trastornos alimentarios, los convenios para conseguir la integración laboral de personas con discapacidad intelectual o para atender a enfermos de cáncer, o bien la puesta en marcha de la Cátedra Cirac - Caixa Manresa para promover proyectos de primera línea relacionados con la información cuántica.



Ser grande no es una cuestión de medida. Ser grande es una cuestión de actitud. De visión. Ser grande significa trabajar con ambición y con un claro espíritu de servicio. Con eficiencia y rigor. Ser grande significa tener valores, y ejercerlos desde el compromiso con las personas. Ser grande, para una caja de ahorros, significa estructurar una Obra Social modélica. Porque ser grande no es una cuestión de medida, es una cuestión de compromiso.

