

Tenemos que ayudar

Filantropía inteligente en respuesta a
las crisis humanitarias



Una crisis humanitaria (también llamada desastre humanitario o emergencia humanitaria) se define como un acontecimiento singular o una serie de acontecimientos que amenazan la salud, la seguridad o el bienestar de una comunidad o un grupo grande de personas.

What Is a Humanitarian Crisis , archivado el 16 de septiembre de 2013 en el Wayback Machine, Humanitarian Coalition, recuperado el 6 de mayo de 2013.

Fuente: <https://www.humanitariancoalition.ca/what-is-a-humanitarian-emergency>

Brotos de enfermedades. Guerras. Desastres climáticos. Falta de seguridad alimentaria. Vemos que las crisis humanitarias, desde las emergencias hasta las crisis constantes, se producen cada vez más con mayor frecuencia en todo el mundo. Esta situación puede hacernos sentir totalmente impotentes.

Las crisis humanitarias llevan a las personas a la pobreza, desmantelan sus redes de apoyo social y erosionan su capacidad de mejorar su bienestar. La pobreza, a su vez, socava la resiliencia a las crisis. Los niños, especialmente las niñas, pierden la oportunidad de recibir educación. Los derechos de la mujer se ven amenazados. Los efectos económicos a nivel individual, regional y nacional deterioran la estabilidad. Décadas de desarrollo se ponen en riesgo. El costo de la inacción es elevado.

Sin embargo, es durante los peores momentos cuando vemos lo mejor de la gente, que quiere ayudar del modo que sea. La distancia, los conocimientos técnicos limitados, la necesidad de responder rápido y la enorme cantidad de organizaciones pueden hacer que tomar decisiones resulte abrumador. Reaccionar demasiado rápido y sin el conocimiento adecuado puede dar lugar a un resultado ineficaz o, peor aún, generar un daño.

Al estar bien informados, los donantes pueden financiar las organizaciones adecuadas para generar el mayor impacto. Además, pueden asegurarse de que su asistencia ayude tanto durante un desastre como en el largo camino de la recuperación y en la preparación para la próxima crisis.

Nuestro equipo de Asesores de Filantropía y los directores del programa de la UBS Optimus Foundation, que cuenta con más de dos décadas de experiencia, ofrecen aquí la orientación más importante para realizar donaciones con impacto durante las crisis humanitarias.

Resumen

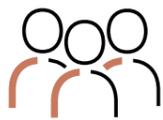


La cantidad de países que atraviesan una crisis prolongada se ha duplicado a 34 en los últimos seis años^I



Las diez situaciones de emergencia más infrafinanciadas en 2021 recibieron

menos de la mitad de los fondos necesarios para satisfacer las necesidades humanitarias.^{II}



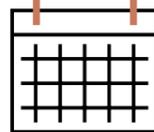
274 millones
Estimación de las personas que necesitan ayuda humanitaria en 2022^{III}



En la actualidad, más del 1 % de la población mundial está desplazada, alrededor del 42 % son niños.^{III}



El volumen de la ayuda humanitaria internacional de los 20 mayores donantes públicos en 2020 se redujo a **23 100 millones de USD^I**



Más de un tercio

de las donaciones privadas se realizan antes de las cuatro primeras semanas de un desastre repentino,

dos tercios

dentro de los dos meses.

Las donaciones se detienen casi por completo después de cinco o seis meses.^{IV}



En 2019, la ayuda humanitaria internacional de donantes privados creció a **6800 millones de USD**
El 74 % provenía de personas físicas.^I

El 85 % de los fondos de las ONG proviene de donantes privados^I

^I Development Initiatives. (2021). Global Humanitarian Assistance Report 2021. <https://devinit.org/resources/global-humanitarian-assistance-report-2021/>

^{II} Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR). (2021). COVID-19, primer lugar en la lista de crisis de desplazamiento que carecen de fondos en 2021. <https://www.acnur.org/noticias/historia/2021/9/6144c9774/covid-19-primer-lugar-en-la-lista-de-crisis-de-desplazamiento-que-carecen.html>

^{III} Oficina de Coordinación de Asuntos Humanitarios de las Naciones Unidas (OCHA). (Consultado el 21 de marzo de 2022). Panorama Global Humanitario 2022. <https://gho.unocha.org/intro/glance>

^{IV} William M. Paton (2022), Measuring the State of Disaster Philanthropy Report, Candid & Center for Disaster Philanthropy <https://disasterphilanthropy.candid.org/>

Más personas que nunca necesitan asistencia humanitaria. La filantropía puede desempeñar un papel fundamental.

Más necesaria que nunca

En 2022, se estima que 274 millones de personas necesitarán asistencia humanitaria y protección. Esto se suma a los 235 millones de personas del año anterior. Las Naciones Unidas y las organizaciones asociadas tienen como objetivo ayudar a las personas más necesitadas: 183 millones de personas en 63 países. Sin embargo, por sí solo, esto requerirá 41 000 millones de USD, aproximadamente un tercio más de lo que se gastó en 2021.^I

La mayoría de la ayuda durante las crisis humanitarias proviene de donantes del gobierno. Sin embargo, a pesar del aumento de la demanda de este tipo de ayuda, esta se ha estancado en los últimos años. Las donaciones privadas, especialmente de los particulares, están aumentando.

Un papel especial para los filántropos como usted

Como filántropo privado, usted tiene la oportunidad de aumentar los fondos para las crisis humanitarias, pero también tiene la oportunidad de aumentar el impacto de estos fondos.

Aprovechar las asociaciones existentes

En primer lugar, al hacer que las donaciones en situaciones de crisis sean una extensión de las donaciones habituales, puede

trabajar con los socios que ya tiene en sus áreas de experiencia durante los tiempos de crisis. La intervención en las crisis se convierte entonces en parte de una filantropía habitual, en lugar de ser un acontecimiento puntual. Parte de este compromiso continuo con la filantropía en situaciones de crisis puede incluir esfuerzo por dirigir los fondos a la preparación y a la recuperación, no solo a la respuesta inmediata ante una crisis.

Ser audaz

En segundo lugar, los filántropos tienen el poder de asumir riesgos en cuanto a innovaciones y proporcionar financiamiento más flexible que los donantes públicos. Al encontrar soluciones que funcionen y al comprometerse a ampliarlas, puede ayudar a financiar programas locales que estén preparados para tener éxito una vez que se produzca la crisis (o, mejor aún, evitar que se produzca el desastre).

Trabajar en equipo

En tercer lugar, los filántropos exitosos saben que la coordinación y la colaboración aumentan la eficiencia y el impacto. Trabajando colectivamente, se puede reducir la duplicación de los esfuerzos e incrementar la eficiencia de la respuesta.



^I Véase Dalberg Global Development Advisors. (2017). Roles for Philanthropy in the Humanitarian Sector. Conrad N. Hilton Foundation. <https://www.hiltonfoundation.org/learning/roles-for-philanthropy-in-the-humanitarian-sector>

¿Cómo se debe donar durante una crisis? Estos son nuestros mejores consejos.

01

Mantenga la calma y piense

No hay nada malo en estar motivado a dar por motivos de empatía y compasión. Sin embargo, no debe detenerse allí. Su corazón no puede responder a las preguntas clave para asegurarse de que sus donaciones tengan el impacto deseado. Una buena dosis de análisis crítico puede darle la seguridad de que puede seguir su corazón de manera inteligente. Y no dude en buscar asesoramiento. Ya se trate de su asesor de filantropía, sus colegas u otros expertos, su red le ayudará a tomar decisiones que sean buenas para usted y para los beneficiarios de la ayuda.

02

Aproveche su experiencia

¿No está seguro de dónde ayudar? Piense dónde se centra su filantropía más habitual. Las personas que están en situaciones de emergencia tienen una amplia gama de necesidades —alimentación, refugio, atención sanitaria (incluida la salud mental), acceso a la educación, servicios de reasentamiento—, muchas de las cuales seguirán existiendo más allá de la fase aguda de la crisis. Cuanto más cerca pueda alinear estas necesidades con sus donaciones habituales, más fácil será identificar a los socios adecuados y cerciorarse de que sus donaciones tengan repercusiones inmediatas y a largo plazo.

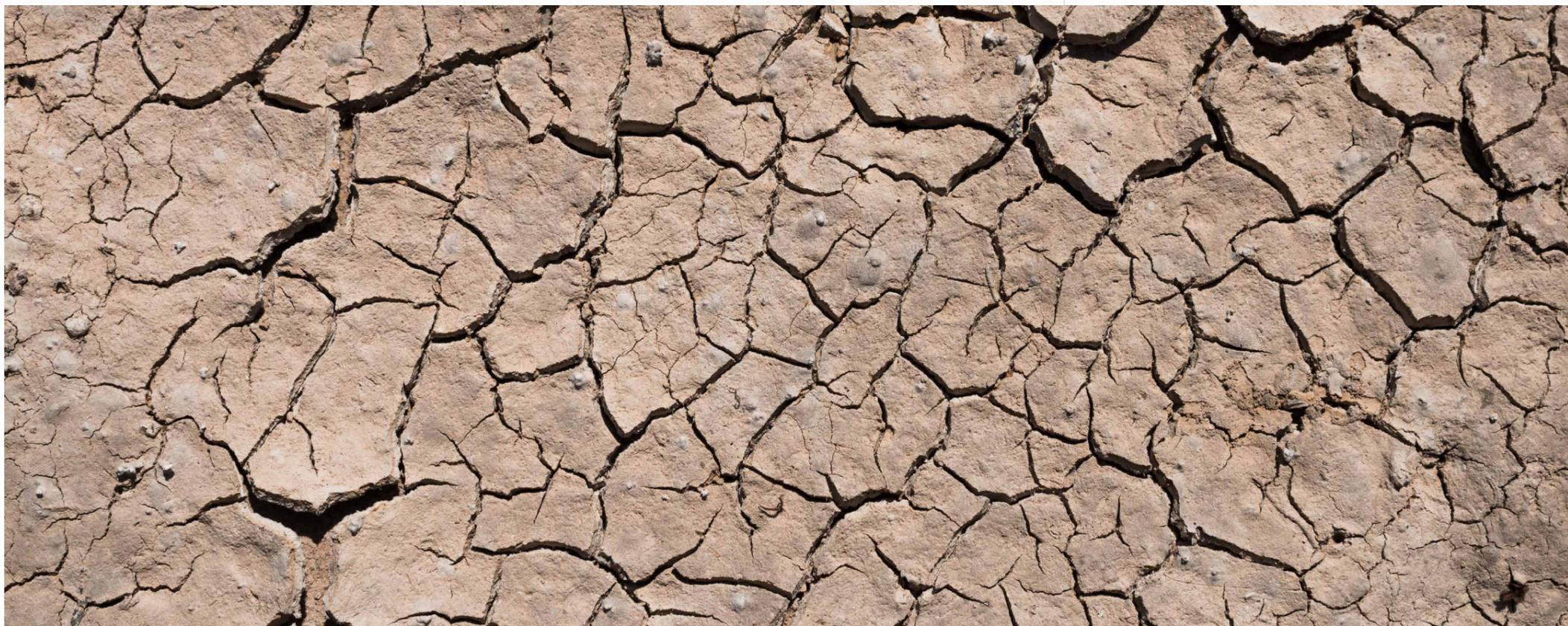
03

Haga su diligencia debida habitual

Usted quiere actuar con urgencia, pero eso no significa que debe dejar de lado las precauciones. Donar en el contexto de una crisis puede requerir más flexibilidad y confianza de lo habitual con sus socios ejecutores. No obstante, hay algunas preguntas clave que debería formular:

- ¿El socio tiene conocimiento local y una red en el área de la crisis?
- ¿El socio tiene implementada la protección adecuada?
¿Ha habido incidentes negativos en el pasado que se resolvieron con éxito?
- ¿La respuesta a la emergencia propuesta por el socio está dentro de su área de especialización?
- ¿Se trata de una organización establecida o fue creada tras un desastre? En este último caso, ¿qué sabe sobre su estructura, su equipo y sus otros socios?

Lamentablemente, puede haber estafas durante la ayuda en situaciones de crisis. Asegúrese de hablar con su red de asesores habituales.



04

Done a quienes pueden actuar rápido y tengan un historial comprobado

Encuentre socios de confianza para las crisis con historiales comprobados en sus respectivas áreas. Adopte un enfoque basado en las necesidades, escuche con atención a los más afectados y a los más vulnerables. Priorice los socios de desarrollo existentes que trabajan en comunidades locales que puedan garantizar que las soluciones sean relevantes para la crisis y respondan a las necesidades de la comunidad. Elija socios que puedan adaptarse rápidamente a medida que cambian las necesidades y que tengan experiencia en el seguimiento del impacto en una situación de crisis. También debe asegurarse de supervisar el desempeño para garantizar que están generando un impacto real en las personas afectadas.

Las organizaciones más eficientes dan respuesta a las emergencias y ponen a trabajar los fondos en el lugar en cuestión de horas y días. Trabaje con socios de confianza que hayan demostrado la capacidad de llevar a cabo implementaciones rápidas y de trabajar con las comunidades locales para mitigar el impacto de una crisis.

La respuesta rápida requiere relaciones

Cuando se desató la crisis del ébola en Liberia en 2014, nuestras relaciones existentes con Last Mile Health (LMH) y Médecins Sans Frontières (MSF) permitieron que pudiésemos ampliar nuestros fondos rápidamente a medida que aumentaba el brote. Fuimos uno de los primeros donantes mundiales en financiar directamente los esfuerzos de prevención y tratamiento del ébola como parte de una respuesta médica integral. En las áreas en las que financiamos las intervenciones relacionadas con el ébola, el brote se contuvo y dio esperanzas a otras zonas de que el brote podría detenerse. Además, se proporcionó apoyo médico general para garantizar que se trataban otras enfermedades y se prestaba la atención esencial. Liberia fue el primer país que se declaró libre de ébola. Tanto las respuestas de MSF como las de LMH a la crisis y sus modelos altamente eficaces han sido reconocidos por la comunidad internacional y el gobierno de Liberia.

"Estamos sumamente agradecidos a UBS Optimus Foundation por ser la primera entidad en proporcionarnos fondos en relación con el ébola a principios de 2014. Gracias a la Fundación pudimos contener el ébola y salvar vidas en las comunidades en las que trabajamos."

Raj Panjabi, coordinador mundial de lucha contra la malaria en los Estados Unidos y cofundador de Last Mile Health

05

Adáptese para dar sin restricciones

Esté abierto a conceder subvenciones sin restricciones para que las organizaciones puedan adaptarse a la situación sobre el terreno a medida que esta evoluciona. Al dejar que las organizaciones beneficiarias hagan lo que saben hacer, estas pueden mantener el ritmo y trabajar sin problemas. Ponga su atención en definir objetivos comunes de forma conjunta, como la cantidad de refugiados ubicados en un nuevo lugar o la cantidad de huérfanos rescatados, y deje que los beneficiarios sean creativos y flexibles para alcanzar esos objetivos.



"El dinero en efectivo significa que las personas a las que servimos pueden tomar sus propias decisiones. Cuando damos mantas o sábanas plásticas, algo que a menudo hemos visto a lo largo de los años es que las personas simplemente las venden para obtener dinero en efectivo. También existe un ciclo virtuoso de inversión en las economías locales cuando damos efectivo a nuestros clientes. Cuando gastan dinero en artículos que necesitan, les dan a los vendedores la oportunidad de ganar dinero y pagar a su personal."

Bob Kitchen, vicepresidente de emergencias, International Rescue Committee

06

Done efectivo

Los expertos en crisis suelen recomendar donar efectivo en lugar de suministros. El efectivo puede llegar rápidamente al terreno, lo que permite a los socios de primera línea dirigir los fondos hacia donde sean más necesarios.

El efectivo reina

La investigación realizada por la Iniciativa Humanitaria de Harvard, un centro interdisciplinario de la Universidad de Harvard dedicado a mitigar el sufrimiento humano en tiempos de guerra y desastres, demuestra que las donaciones de artículos como alimentos, ropa y artículos de tocador suelen ser lo último que se necesita en áreas afectadas por una crisis. De hecho, estas donaciones a menudo pueden interferir con importantes esfuerzos de respuesta a la crisis al desviar la energía hacia la recolección, clasificación, almacenamiento y distribución (sin mencionar a los desafíos de hacer entregas en áreas con infraestructura dañada). El consenso sobre las mejores prácticas coincide en que lo mejor es enviar dinero. Los que están en el terreno (y los propios individuos) pueden comprar lo que se necesita. En particular, se debería conceder a los refugiados la dignidad y la autonomía de determinar lo que necesitan.²



Mire el video "Why Cash is Best for Disaster Relief" >



Fuente: USAID Centre for International Disaster Information, (2018) Smart Compassion series "Why Cash is Best for Disaster Relief"

² Julia Brooks. (2017). "Want to help after a disaster? Give your cash, not your clothing". Guardian. <https://www.theguardian.com/society/2017/sep/25/disaster-aid-cash-not-clothing-relief-hurricane-harvey>

Donaciones actuales a lo largo del ciclo de vida de las crisis



Fuente: Center for Disaster Philanthropy and Candid. (2021). Measuring the State of Disaster Philanthropy 2021: Data to Drive Decisions. <https://disasterphilanthropy.candid.org/>

07

Adopte una visión a largo plazo

La sensación de querer actuar de manera urgente es totalmente normal. Sin embargo, las necesidades cambian con el tiempo a medida que la crisis da paso a la recuperación. Cuando pasan las cámaras de televisión, es vital seguir ayudando a las comunidades afectadas a construir para un futuro saludable y productivo. Elija socios que deseen crear experiencia local y resiliencia en el país y evalúe dividir sus donaciones en hitos estratégicos a corto, medio y largo plazo. Y no se olvide de la preparación y la mitigación.

Hay cinco etapas principales en el proceso continuo de asistencia en situaciones de crisis (aunque los límites entre ellas son difusos). Lo más importante es mantener la flexibilidad y la capacidad de respuesta ante las necesidades del lugar afectado.

1. Respuesta y ayuda
Respuestas inmediatas, en particular, para los servicios humanos básicos.
2. Reconstrucción y recuperación
Restauración de la infraestructura y de los sistemas, así como el apoyo a la recuperación de los individuos y las familias después de una crisis, incluida la integración de los refugiados en los países que los reciben.
3. Resiliencia, reducción de riesgos y mitigación
Preparación para futuras crisis mediante el fortalecimiento de los sistemas, las respuestas y las personas.
4. Preparación
Capacitación y actividades para los trabajadores de primera línea, planificadores urbanos y miembros de la comunidad sobre las respuestas a desastres específicos.
5. Investigación y reuniones
Seguimiento de los datos sobre lo que funciona y compartir las lecciones aprendidas.

Reconstruir aún mejor

Trabajar con los socios establecidos en la recuperación puede conducir a un futuro aún mejor. Tras los terremotos de 2015 en Nepal, continuamos trabajando con socios en los años posteriores a la reconstrucción. En nuestra primera fase de respuesta de emergencia, apoyamos a socios como Save the Children, One Heart Worldwide y We Care Solar para proporcionar apoyo inmediato con servicios esenciales. Sin embargo, después de la crisis inicial, nuestros socios Possible Health, One Heart Worldwide y We Care Solar siguieron brindando atención sanitaria de calidad a las comunidades rurales de Nepal. Además, los socios de Room to Read y Save the Children promovieron programas de calidad de espacios de educación de calidad, servicios de primera infancia y crianza saludable de niños. Sus éxitos ilustran cómo la respuesta a las crisis no necesita frenar los esfuerzos de desarrollo a largo plazo cuando se prioriza la recuperación como parte del plan de respuesta.

08

Colabore con otros filántropos

Trabajar juntos para impulsar el impacto puede ser una forma muy poderosa de dar de manera más estratégica y reforzar los esfuerzos de todos.

La filantropía colectiva, es decir, colaborar con otros donantes que tienen nuestras mismas ideas, es una forma eficaz de maximizar su impacto. Esto podría significar aprovechar su experiencia colectiva y usarla en un asunto específico. O podría significar aunar fuerzas para las campañas de igualación, como nuestro propio Fondo de Ayuda para Ucrania de UBS.

Asociarse para que las donaciones lleguen más lejos

Tras la abrumadora respuesta de nuestros empleados y clientes, nos asociamos con XTX Markets para ampliar significativamente nuestro programa de igualación de donaciones de ayuda humanitaria para Ucrania. El generoso compromiso de igualación de hasta 10 millones de GBP, junto con nuestra propia nueva promesa adicional de 5 millones de GBP, significa que casi 20 millones de USD adicionales en donaciones de clientes y empleados al Fondo de Ayuda para Ucrania de UBS se igualarán en un ciento por ciento. En combinación con nuestro programa de igualación original de 5 millones de USD, crearemos un impacto financiero total de casi 50 millones de USD.



09

Pida transparencia, pero sea considerado

En la filantropía diaria, usted sabe dónde va el dinero y su rentabilidad, gracias a los acuerdos marco. Las organizaciones bien dirigidas tienen áreas de ayuda y presupuestos predefinidos. Pueden hacer el seguimiento de los fondos de proyectos específicos y pueden llevar a cabo una auditoría financiera sobre todo su aporte financiero. Como donante, debe apoyar a organizaciones eficaces dirigidas por profesionales y entender cuánto de su dinero está llegando a las poblaciones afectadas.

No obstante, sea considerado. Los donantes suelen pedir informes: puede pedirle a la organización que le entregue uno que ya hayan enviado, en lugar de pedirle que elabore uno personalizado.



10

Reflexione y prepárese para la próxima vez

Tras la ayuda brindada en una situación de crisis, tómese tiempo para reflexionar sobre cómo puede aprender y mejorar su filantropía para futuras crisis. Dar durante los hitos de la historia y hacer una diferencia a menudo puede dar lugar a nuevas ideas para su estrategia de donaciones. Muchos filántropos plantean nuevas preguntas o revisan las del pasado. ¿La crisis cambió la forma en que piensa sobre hacer donaciones en general? ¿Qué haría de manera diferente la próxima vez? ¿Su tiempo, red y fondos siguen alineados con sus causas prioritarias o han cambiado ahora? ¿Cómo puede estar mejor preparado para la próxima crisis?

Los docentes como trabajadores sanitarios

En 2020, UBS Optimus Foundation lanzó el Premio de Subvenciones para la Ayuda ante la COVID-19, destinado a intervenciones basadas en pruebas científicas que aumentan la resiliencia de los niños, los jóvenes y las comunidades afectadas por la enfermedad. La Fundación concedió a Healthy Learners casi 1 millón de USD para ampliar su enfoque. Healthy Learners capacita a los docentes para que se desempeñen como trabajadores de salud escolar y ofrece diagnósticos y tratamientos oportunos a los niños en edad escolar para reducir enfermedades y el ausentismo. Con la ayuda del Premio de Subvenciones para la Ayuda ante la COVID-19, Healthy Learners amplió su modelo rápidamente a todas las 105 escuelas primarias públicas de Lusaka, la capital de Zambia, que tienen una matrícula total de 250 000 niños. Gracias a este enfoque, Zambia fue uno de los primeros países del continente en reabrir las escuelas.

El programa ha mantenido su desempeño: la cantidad de niños que utilizan los servicios de salud escolar se ha mantenido alta y ha continuado el apoyo para la desparasitación y la suplementación de vitamina A bianual, intervenciones que tienen beneficios comprobados sobre la salud y el rendimiento educativo de los niños. Healthy Learners ahora está trabajando con el gobierno de Zambia para ampliar el programa al ámbito nacional.

Esté preparado

Preparación para las crisis como parte de su planificación de filantropía integral

Haga las preguntas correctas

La filantropía en situaciones de crisis se parece mucho a la filantropía de todos los días: hace falta un plan. No es necesario esperar hasta que sucedan los acontecimientos para tener un plan elaborado. De hecho, la mejor manera de asegurarse de maximizar su impacto en las crisis es desarrollar su estrategia con mucha antelación. Estas preguntas pueden ser útiles para elaborar un plan de respuesta efectivo para situaciones de crisis:

Planificación

- ¿Qué tipos de crisis ya se ajustan a su enfoque actual?
- ¿En qué tipos de crisis y en qué geografía o comunidades ayudaría?
- ¿Quién tomaría la iniciativa en su familia, empresa o fundación en la activación y la implementación de la ayuda por la crisis?
- ¿Qué otras funciones hay que cubrir? ¿Usted tiene el equipo adecuado internamente para cubrir las?

Implementación

- ¿Cómo decidirá quién recibirá sus donaciones en el terreno?
- ¿Qué fuentes de información y asesoramiento utilizará?
- En una crisis, ¿actuará de inmediato en la fase aguda de respuesta y ayuda? ¿O prefiere considerar las donaciones durante la fase de recuperación y reconstrucción? ¿O ambas cosas?
- ¿Existe una oportunidad para apoyar la preparación y la mitigación?
- ¿Ya tiene socios de confianza con conocimientos locales que podría movilizar?
- Si necesita crear una lista corta de organizaciones que se ajusten a su filantropía diaria, ¿cuáles son sus criterios para evaluar el rendimiento potencial?
- ¿Sus procesos actuales de concesión de subvenciones le permiten actuar rápido? ¿Qué necesitaría actualizarse para ello?
- ¿Está interesado en proporcionar financiación multianual sin restricciones y fondos para operaciones centrales para que los socios enfrenen los desafíos existentes y los emergentes?

Comprometerse con otros

- ¿Hay alguna manera de hacer que su donación vaya más allá?
- ¿Con quién podría agrupar fondos con el fin de evitar la duplicación y la mala fijación de prioridades?
- ¿Puede ofrecer algo que no sea dinero en efectivo? ¿Tiene experiencia o una red que sería beneficiosa para sus socios ejecutores?
- Si está cerca de la crisis, ¿con qué socios locales colaborará?

Piense estratégicamente en la respuesta ante situaciones de crisis, mucho antes de que sea necesaria.



Nalini Tarakeshwar
Jefa de Programas y de Seguimiento y Evaluación,
UBS Optimus Foundation

Como fundación internacional que otorga subvenciones, ¿cuál es su estrategia para responder a las crisis humanitarias?

En última instancia, queremos que los niños y sus familias se recuperen más rápido de los desastres y desarrollen una resiliencia para hacer frente a futuras crisis. Nuestro objetivo es actuar con rapidez y movilizar fondos de nuestros clientes para apoyar la ayuda inmediata, así como la recuperación y la resiliencia a largo plazo.

Trabajamos con socios de confianza que tienen una presencia en el lugar donde se produce la crisis. Priorizamos a los socios que cuentan con un sólido historial de respuesta a emergencias y que apoyan a las organizaciones locales. Además, nuestro objetivo es proporcionar fondos flexibles y seguir siendo lo más receptivos que se pueda a las necesidades sobre el terreno.

Cuando los presupuestos lo permiten, también pretendemos proporcionar apoyo sin restricciones a las ONG centradas en el socorro de emergencia para contribuir al fortalecimiento del ecosistema humanitario; apoyar el desarrollo de capacidades de monitoreo, evaluación y aprendizaje y la toma de decisiones basadas en pruebas de los socios ejecutores, así como brindar apoyo en situaciones de crisis olvidadas que reciben poca atención mediática.

¿Cuáles son las áreas de atención de UBS Optimus Foundation a la hora de dar ayuda de emergencia?

Adaptamos nuestro enfoque de respuesta a emergencias a nuestras áreas centrales de programación rutinarias: salud, educación, protección infantil y acción climática. Esto nos permite dar los fondos a nuestros socios de confianza existentes. También ayuda a garantizar que podamos responder tanto a la crisis inmediata como a la recuperación y en la etapa de la transición o la vuelta al desarrollo. Nos centramos especialmente en sistemas que afectan a los niños y las familias, como la salud, la educación y la protección social, que pueden ayudar en la recuperación y la resiliencia.

¿Cómo responde al gran número de solicitudes de fondos para situaciones de emergencia que recibe la Fundación?

¡Es todo un desafío! Contar con un marco estratégico claro y áreas de enfoque nos ayudan a evaluar rápidamente con qué solicitudes seguir adelante y con cuáles no hacerlo.

¿Cómo prepara de forma proactiva su cartera de subvenciones para su respuesta a emergencias?

Nuestras carteras de subvenciones se centran en gran medida en fortalecer los sistemas locales (salud, educación, protección de la infancia y acción climática) precisamente para que sean más eficaces cada día y más resilientes ante las crisis. Al trabajar para fortalecer los sistemas hoy en día, nuestros socios desarrollan relaciones sólidas y productivas con las principales partes interesadas del gobierno y las ONG, y construyen un profundo conocimiento del contexto local que los posiciona para elaborar una respuesta rápida a cualquier crisis.

¿Cuáles son las mejores maneras de evaluar sus inversiones de emergencia para aprender de ellas y aplicarlas en respuestas futuras?

Puede ser difícil evaluar rigurosamente los programas de respuesta a emergencias dada la urgencia de la situación y los contextos a menudo complicados en los que se están implementando los programas, pero algunas organizaciones lo han hecho con éxito. Por eso, buscamos asociarnos con estas organizaciones para que puedan replicar estos modelos de eficacia comprobada en nuevos contextos. También buscamos organizaciones que tengan programas basados en pruebas con potencial de ser implementados en un contexto humanitario. Revisamos regularmente los progresos realizados por nuestros beneficiarios y examinamos la cartera en su totalidad para entender dónde puede haber lagunas en nuestra respuesta que debamos subsanar en el corto plazo y para definir nuestro enfoque de concesión de subvenciones de emergencia en el futuro. También consultamos y colaboramos con otros donantes a fin de no duplicar esfuerzos y tener la oportunidad de aprender de ellos.

¿Cuáles son las formas más efectivas de que las organizaciones beneficiarias involucren a los donantes en situaciones de emergencia?

Los donantes están deseosos de saber lo que está sucediendo en el terreno de boca de quienes están allí. El intercambio de actualizaciones frecuentes desde la primera línea y la creación de oportunidades para que los donantes aprendan directamente del personal que está en el terreno a través de seminarios web u otros eventos puede ser muy eficaz para involucrar a los donantes. Los donantes también están ansiosos por saber cómo sus fondos están ayudando a las personas; por eso, informar regularmente sobre las métricas clave del desempeño —como la cantidad de personas abastecidas con suministros para la supervivencia o asistencia en efectivo— y los desafíos a los que se enfrentan nuestros socios puede ser muy eficaz para el compromiso.



Lea nuestro informe
"Monitoring, Evaluation and Learning". >





Sean cual fueren sus pasiones y metas filantrópicas, podemos ayudarlo a entender cómo y dónde sus recursos pueden ser más eficaces, darle más confianza para que haga sus donaciones y hacer que su proceso filantrópico sea aún más gratificante para usted y su familia.

Para saber más sobre...



Qué hacemos como empresa:
ubs.com/insociety



Cómo podemos ayudarlo
con su filantropía:
ubs.com/philanthropy

Autores:

Nalini Tarakeshwar, Lisa Michel, Marissa Leffler, Cédrine Gisin, Noël Merino Witschi, Grégorie Muhr

Descargo de responsabilidad

Este documento puede contener información privilegiada.

Estos materiales han sido elaborados por UBS AG y/o una subsidiaria y/o una entidad afiliada de UBS ("UBS").

Estos materiales están destinados a distribución únicamente en las circunstancias que la legislación aplicable permita. No se han preparado para objetivos de inversión, una situación financiera ni necesidades particulares específicas de ningún destinatario concreto. Se publican únicamente con fines informativos y no deben interpretarse como una invitación o una oferta de compra o venta de valores o instrumentos financieros relacionados ni para participar en ninguna estrategia de negociación concreta. El destinatario no debe interpretar el contenido de estos materiales como asesoramiento o servicios jurídicos, fiscales, contables, normativos o de otro tipo, especializados o técnicos, ni como asesoramiento de inversión recomendación personal. No se ofrece ninguna declaración ni garantía expresa ni implícita en relación con la exactitud, integridad o confiabilidad de la información contenida en el presente documento, excepto con respecto a la información relativa a UBS. Asimismo, la información no pretende ser una declaración completa o un resumen de los mercados de valores o los desarrollos mencionados en estos materiales ni una garantía de que los servicios descritos en el presente documento cumplen con todas las leyes, normas y reglamentos aplicables. Estos materiales no deben ser considerados por los receptores como sustitutos del ejercicio de su propia facultad de juicio. Las opiniones expresadas en estos materiales están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir o ser contrarias a las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o grupos de UBS como consecuencia de la utilización de hipótesis y criterios diferentes. UBS no tiene obligación alguna de actualizar ni mantener al día la información contenida en este documento, y la rentabilidad obtenida en el pasado no es necesariamente indicativa de resultados futuros. UBS ni ninguno de sus directivos, funcionarios, empleados o agentes asumen ninguna responsabilidad por las pérdidas o daños derivados del uso de la totalidad o parte de estos materiales ni por la confianza depositada en la información contenida en ellos. Previa petición, se podrá poner a disposición de los interesados información adicional. No todos los productos o servicios descritos en el presente documento están disponibles en todas las jurisdicciones, y los clientes que deseen realizar transacciones deben ponerse en contacto con su representante de ventas local para obtener más información y conocer la disponibilidad.

Información importante en caso de que este documento se distribuya a personas estadounidenses o en los Estados Unidos

EE. UU.: Como empresa que presta servicios de gestión patrimonial a sus clientes, UBS Financial Services Inc. ofrece servicios de asesoramiento de inversiones en su calidad de asesor de inversiones registrado ante la SEC y servicios de intermediación en su calidad de agente bursátil registrado ante la SEC. Los servicios de asesoramiento de inversión y los de corretaje se prestan por separado, difieren sustancialmente y se rigen por normativas distintas y acuerdos independientes. Es importante que los clientes entiendan de qué forma gestionamos la firma y que lean detenidamente los acuerdos y cláusulas de transparencia que les brindamos acerca de los productos o servicios que ofrecemos. Para obtener más información, consulte el documento PDF en [ubs.com/relationshipssummary](https://www.ubs.com/relationshipssummary).

Distribuido a personas estadounidenses por UBS Financial Services Inc., UBS Securities LLC o UBS Swiss Financial Advisers AG, subsidiarias de UBS AG. UBS Switzerland AG, UBS Europe SE, UBS Bank, S.A., UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliarios Ltda., UBS Asesores México, S.A. de C.V., UBS SuMi TRUST Wealth Management Co., Ltd., UBS Wealth Management Israel Ltd y UBS Menkul Degerler AS son afiliadas de UBS AG. UBS Financial Services Incorporated of Puerto Rico es una subsidiaria de UBS Financial Services Inc.

UBS Financial Services Inc. acepta la responsabilidad por el contenido de un informe elaborado por una afiliada no estadounidense, cuando distribuye informes a personas estadounidenses. Todas las transacciones realizadas por una persona estadounidense con los valores mencionados en este informe deben efectuarse a través de un intermediario de bolsa registrado en Estados Unidos afiliado a UBS y no a través de una entidad afiliada no estadounidense. El contenido de este informe no ha sido ni será aprobado por ninguna autoridad de valores o de inversión en Estados Unidos o en otra jurisdicción. UBS Financial Services Inc. no actúa como un asesor municipal de una entidad municipal o persona obligada dentro del significado que le atribuye la sección 15B de la Ley de Bolsas (*Securities Exchange Act*) (la "Norma de Asesores Municipales") y las opiniones o visiones que aquí se incluyen no tienen por objetivo ni constituyen asesoramiento dentro del significado que establece la Norma de Asesores Municipales.

Información importante en el caso de que este documento sea distribuido por las siguientes empresas nacionales (que cuentan con entidades locales independientes a la de los centros de reservas)

Austria: esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación de Austria. Se distribuye con carácter meramente informativo a los clientes de UBS Europe SE, Niederlassung Österreich, con domicilio en Wächtergasse 1, A-1010 Viena. UBS Europe SE, Niederlassung Österreich está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo ("BCE"), el Banco Central Alemán (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como de la Autoridad Austríaca del Mercado Financiero (Finanzmarktaufsicht), a las que no se ha sometido esta publicación para su aprobación. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana como una "Societas Europaea", debidamente autorizada por el BCE. **Bahréin:** UBS es un banco suizo no autorizado, supervisado o regulado en Bahréin por el Banco Central de Bahréin para realizar actividades bancarias o de inversión en Bahréin. Por lo tanto, los clientes existentes o los potenciales no están protegidos por las leyes ni los reglamentos locales sobre servicios bancarios y de inversión. **Brasil:** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación brasileña ni un informe de un análisis de investigación según la definición contenida en la Resolución 20/2021 de la Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Se distribuye con fines meramente informativos a clientes de UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliários Ltda. y/o de UBS Consenso Investimentos Ltda., entidades reguladas por la CVM. **Canadá:** En Canadá, UBS Investment Management Canada Inc. distribuye esta publicación a los clientes de UBS Wealth Management Canada. **China:** Este informe es elaborado por UBS Switzerland AG o su subsidiaria *offshore* o entidad afiliada (conjuntamente, "UBS Offshore"). UBS Offshore es una entidad constituida fuera de China y no está autorizada, supervisada ni regulada en China para llevar a cabo actividades bancarias o de valores. El destinatario no debe ponerse en contacto con los analistas ni con UBS Offshore,

Este documento puede contener información privilegiada.

que elaboraron este informe con fines de asesoramiento, ya que no están autorizados para prestar asesoramiento de inversión en valores en China. UBS Investment Bank (incluida el área de Investigación) tiene sus propias investigaciones y opiniones totalmente independientes que, en ocasiones, pueden diferir de las opiniones de UBS Global Wealth Management. No se debe considerar que este informe ofrece análisis relativo a valores concretos. El destinatario no debe utilizar este documento ni basarse en ninguna información incluida en este informe para tomar decisiones de inversión y UBS no asume ninguna responsabilidad al respecto. **República Checa:** UBS no es un banco autorizado en la República Checa y, por lo tanto, no tiene permitido prestar servicios bancarios o de inversión regulados en la República Checa. Esta comunicación y/o material se distribuye con fines de *marketing* y constituye un "Mensaje comercial" en virtud de las leyes de la República Checa relativas a servicios bancarios y/o de inversión. Le rogamos que notifique a UBS si no desea recibir más correspondencia. **Dinamarca:** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación danesa. Se distribuye con carácter meramente informativo a clientes de UBS Europe SE, Denmark Branch, filial de UBS Europe SE, con domicilio en Sankt Annae Plads 13, 1250 Copenhagen, Dinamarca, registrada en la Agencia Danesa de Comercio y Sociedades con el número 38 17 24 33. UBS Europe SE, Denmark Branch, filial de UBS Europe SE está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo ("BCE"), el Banco Central Alemán (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como de la Autoridad de Supervisión Financiera de Dinamarca (Finanstilsynet), a las que no se ha sometido esta publicación para su aprobación. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana como una "Societas Europaea", debidamente autorizada por el BCE. **Francia:** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública con arreglo al derecho francés y no constituye una recomendación personal, ya que se distribuye únicamente con fines informativos a los clientes de UBS (France) S.A., "*société anonyme*" francesa con un capital social de 132 975 556 EUR, con sede en 69, boulevard Haussmann F-75008 París, inscrita en el Registro Mercantil de París (*Registre du Commerce et des Sociétés*) con el número B 421 255 670. UBS (France) S.A. es un proveedor de servicios de inversión debidamente autorizado de acuerdo con las condiciones del "*Code monétaire et financier*" (Código Monetario y Financiero), regulado por las autoridades bancarias y financieras francesas como la "*Autorité de contrôle prudentiel et de résolution*" (Autoridad de Control Prudencial y de Resolución) y la "*Autorité des marchés financiers*" (Autoridad de los Mercados Financieros), a las que esta publicación no ha sido presentada para su aprobación. **Alemania:** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación alemana. Se distribuye con carácter meramente informativo a clientes de UBS Europe SE, Germany, con sede en Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Fráncfort del Meno. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana como una "Societas Europaea", debidamente autorizada por el Banco Central Europeo ("BCE") y supervisada por el BCE, el Banco Central Alemán (Deutsche Bundesbank) y la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), a las que no se ha sometido esta publicación para su aprobación. **Grecia:** UBS AG y sus subsidiarias y filiales (UBS) son empresas de servicios financieros líderes a nivel mundial que ofrecen servicios de gestión patrimonial a inversores particulares, corporativos e institucionales. UBS AG y UBS Switzerland AG están establecidas en Suiza y operan bajo la legislación suiza. UBS opera en más de 50 países y desde los principales centros financieros. UBS no está autorizada como banco o institución financiera según la legislación griega y no presta servicios bancarios ni financieros en Grecia. Por consiguiente, UBS presta estos servicios únicamente desde sucursales situadas fuera de Grecia. La información contenida en este documento no se proporciona con el fin de ofrecer, comercializar y vender por cualquier medio instrumentos y servicios del mercado de capitales en Grecia. Por lo tanto, este documento no puede ser considerado como una oferta pública que se hizo o se hará a los residentes de Grecia. **Región Administrativa Especial de Hong Kong:** UBS AG Hong Kong Branch distribuye esta publicación a clientes de UBS AG Hong Kong Branch, un banco que opera con licencia en virtud de la Ordenanza Bancaria de Hong Kong y una institución registrada en virtud de la Ordenanza de Valores y Futuros. UBS AG Hong Kong Branch está constituida en Suiza con responsabilidad limitada. **India:** UBS Securities India Private Ltd. (número de identidad corporativa U67120MH1996PTC097299) 2/F, 2 North Avenue, Maker Maxity, Bandra Kurla Complex, Bandra (este), Bombay (India) 400051. Teléfono: +912261556000. Ofrece servicios de corretaje con el número de inscripción SEBI INZ000259830; servicios de banca mercantil con el número de inscripción SEBI INM0000101809 y servicios de analista de investigación con el número de inscripción SEBI INH000001204. UBS AG, sus entidades afiliadas o sus subsidiarias pueden tener cartera de deudas o posiciones en la empresa o empresas indias en cuestión. En los últimos 12 meses, UBS AG, sus entidades afiliadas o sus subsidiarias pueden haber recibido una compensación por los servicios relacionados con valores no vinculados con la banca de inversión y/o servicios no vinculados a valores de la empresa o empresas indias en cuestión. La empresa o empresas en cuestión pueden haber sido clientes de UBS AG, sus entidades afiliadas o sus subsidiarias durante los 12 meses anteriores a la fecha de distribución del informe de investigación con respecto a servicios de banca de inversión y/o servicios relacionados con valores no vinculados con la banca de inversión y/o servicios no vinculados con valores. Con respecto a la información sobre los asociados, consulte el informe anual en http://www.ubs.com/global/en/about_ubs/investor_relations/annualreporting.html. **Indonesia:** Este material se le ha facilitado en respuesta a una solicitud recibida por UBS por parte de usted y/o de personas autorizadas para realizar la solicitud en su nombre. Si ha recibido el material por error, UBS le ruega que lo destruya/elimine y dé aviso de inmediato a UBS. Todo asesoramiento proporcionado y/u operaciones ejecutadas por UBS con arreglo al material solo habrá sido proporcionado ante su pedido específico o ejecutado en virtud de instrucciones específicas, según sea el caso, y podrá ser considerado como tal por UBS y por usted. El material puede no haber sido revisado, aprobado, desaprobado o avalado por ninguna autoridad financiera o reguladora de su jurisdicción. Las inversiones pertinentes estarán sujetas a restricciones y obligaciones de transferencia según se estipula en el material, y al recibir el material usted se compromete a cumplir plenamente con dichas restricciones y obligaciones. Debe estudiar cuidadosamente y asegurarse de que entiende y ejerce el debido cuidado y discreción al considerar su objetivo de inversión, su apetito de riesgo y sus circunstancias personales frente al riesgo de la inversión. Le recomendamos que busque asesoramiento profesional independiente en caso de duda. **Israel:** UBS es una empresa financiera líder a nivel mundial que ofrece servicios de gestión patrimonial, gestión de activos y banca de inversión desde su sede en Suiza y con operaciones en más de 50 países para inversores particulares, corporativos e institucionales. En Israel, UBS Switzerland AG está registrada como Operador Extranjero en cooperación con UBS Wealth Management Israel Ltd., subsidiaria participada en su totalidad por UBS. UBS Wealth Management Israel Ltd. es un concesionario gestor de carteras que se dedica también al *marketing* de inversiones y está regulado por la Autoridad de Valores de

Este documento puede contener información privilegiada.

Israel. Esta publicación tiene exclusivamente carácter informativo y no debe considerarse como una oferta de compra o una solicitud de oferta. Asimismo, esta publicación no pretende constituir un asesoramiento de inversión y/o *marketing* de inversión y no sustituye a ningún asesoramiento de inversión y/o *marketing* de inversión proporcionado por el concesionario correspondiente, que se ajusta a las necesidades de cada persona. El término "asesoramiento" y/o cualquiera de sus derivados deberá leerse e interpretarse junto con la definición del término "*marketing* de inversión" tal como se define en la Ley de Regulación de Asesoramiento de Inversión, *Marketing* de Inversiones y Gestión de Carteras de Israel de 1995. Las leyes y reglamentos suizos exigen una serie de revelaciones obligatorias que deben hacerse en informes de investigación financiera o recomendaciones independientes. De conformidad con la Ley Suiza de Infraestructuras de los Mercados Financieros y la Ordenanza sobre la Infraestructura de los Mercados Financieros (FINMA), los bancos deben comunicar el porcentaje de derecho a voto que poseen en las empresas objeto de la investigación, si estas tenencias son iguales o superiores a los umbrales legales. Además, las Directivas sobre la independencia de las investigaciones financieras, emitidas por la Asociación de Bancos Suizos, exigen una serie de presentaciones de información, incluida la divulgación de posibles conflictos de intereses, la participación en los 12 meses anteriores en cualquier emisión de valores por cuenta de la empresa que se está investigando, así como el hecho de que la remuneración pagada a los analistas financieros se basa, en general, en el rendimiento de (i) el departamento de nuevas emisiones o la banca de inversión, o (ii) el rendimiento de la negociación de valores (incluida la negociación por cuenta propia) o las ventas. **Italia:** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación italiana. Se distribuye con carácter meramente informativo a clientes de UBS Europe SE, Succursale Italia, con sede en Via del Vecchio Politecnico, 3-20121 Milán. UBS Europe SE, Succursale Italia está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo ("BCE"), el Banco Central Alemán (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como del Banco de Italia (Banca d'Italia) y la Autoridad de Supervisión de los Mercados Financieros de Italia (CONSOB - Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), a las que no se ha sometido esta publicación para su aprobación. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana como una "Societas Europaea", debidamente autorizada por el BCE. **Jersey:** UBS AG, Jersey Branch está regulada y autorizada por la Comisión de Servicios Financieros de Jersey para llevar a cabo actividades de banca, de fondos y de inversión. Cuando los servicios se presten desde fuera de Jersey, no estarán cubiertos por el régimen normativo de Jersey. UBS AG, Jersey Branch es una sucursal de UBS AG, una sociedad anónima constituida en Suiza con domicilio social en Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basilea y Bahnhofstrasse 45, CH 8001 Zürich. El domicilio social de UBS AG, Jersey Branch es 1, IFC Jersey, St Helier, Jersey, JE2 3BX. **Luxemburgo:** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación luxemburguesa. Se distribuye con fines meramente informativos a los clientes de UBS Europe SE, Luxembourg Branch ("UBS LUX"), R.C.S. Luxemburgo n.º B209123, con domicilio social en 33A, Avenue J. F. Kennedy, L-1855 Luxemburgo. UBS LUX es una sucursal de UBS Europe SE, una entidad de crédito constituida con arreglo a las leyes de Alemania en forma de Sociétié Europeea (HRB n.º 107046), con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, D-60306 Fráncfort del Meno, Alemania, debidamente autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin) y sujeta a la supervisión prudencial conjunta de BaFin, el Banco Central de Alemania (Deutsche Bundesbank) y el Banco Central Europeo. Además, UBS LUX está supervisada por la autoridad supervisora prudencial de Luxemburgo (Commission de Surveillance du Secteur Financier) en su calidad de autoridad del Estado miembro de acogida. Esta publicación no ha sido presentada para su aprobación a ninguna autoridad pública de supervisión. **Malasia:** Este material se le ha facilitado en respuesta a una solicitud recibida por UBS por parte de usted y/o de personas autorizadas para realizar la solicitud en su nombre. Si ha recibido el material por error, UBS le ruega que lo destruya/elimine y dé aviso de inmediato a UBS. Todo asesoramiento proporcionado y/u operaciones ejecutadas por UBS con arreglo al material solo habrá sido proporcionado ante su pedido específico o ejecutado en virtud de instrucciones específicas, según sea el caso, y podrá ser considerado como tal por UBS y por usted. El material puede no haber sido revisado, aprobado, desaprobado o avalado por ninguna autoridad financiera o reguladora de su jurisdicción. Las inversiones pertinentes estarán sujetas a restricciones y obligaciones de transferencia según se estipula en el material, y al recibir el material usted se compromete a cumplir plenamente con dichas restricciones y obligaciones. Debe estudiar cuidadosamente y asegurarse de que entiende y ejerce el debido cuidado y discreción al considerar su objetivo de inversión, su apetito de riesgo y sus circunstancias personales frente al riesgo de la inversión. Le recomendamos que busque asesoramiento profesional independiente en caso de duda. **México:** Esta información es distribuida por UBS Asesores México, S.A. de C.V. ("UBS Asesores"), entidad afiliada de UBS Switzerland AG, constituida como asesor de inversión no independiente de conformidad con la reglamentación mexicana debido a la relación con un banco extranjero. UBS Asesores está inscrita con el número 30060-001-(14115)- 21/06/2016 y sujeta a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México (CNBV) exclusivamente en lo que respecta a la prestación de (i) servicios de gestión de carteras, (ii) servicios de asesoramiento de inversiones de valores, análisis y emisión de recomendaciones de inversión individuales y (iii) asuntos relacionados con la prevención del blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo. La presente publicación de UBS o cualquier material relacionado con esta se dirige únicamente a inversores sofisticados o institucionales ubicados en México. Los informes de investigación solo reflejan las opiniones de los analistas responsables del informe. La remuneración del (de los) analista(s) que han elaborado este informe es determinada exclusivamente por la dirección de análisis y la alta dirección de cualquier entidad del Grupo UBS a la que dicho(s) analista(s) presta(n) servicios. **Nigeria:** UBS Switzerland AG y sus entidades afiliadas (UBS) no poseen licencia ni son supervisadas o reguladas en Nigeria por el Banco Central de Nigeria o la Comisión de Valores y Bolsa de Nigeria y no realizan actividades bancarias o de inversión en Nigeria. **Filipinas:** Este material se le ha facilitado en respuesta a una solicitud recibida por UBS por parte de usted y/o de personas autorizadas para realizar la solicitud en su nombre. Si ha recibido el material por error, UBS le ruega que lo destruya/elimine y dé aviso de inmediato a UBS. Todo asesoramiento proporcionado y/u operaciones ejecutadas por UBS con arreglo al material solo habrá sido proporcionado ante su pedido específico o ejecutado en virtud de instrucciones específicas, según sea el caso, y podrá ser considerado como tal por UBS y por usted. El material puede no haber sido revisado, aprobado, desaprobado o avalado por ninguna autoridad financiera o reguladora de su jurisdicción. Las inversiones pertinentes estarán sujetas a restricciones y obligaciones de transferencia según se estipula en el material, y al recibir el material usted se compromete a cumplir plenamente con dichas restricciones y obligaciones. Debe estudiar cuidadosamente y asegurarse de que entiende y ejerce el debido cuidado y discreción al considerar su objetivo de inversión, su apetito de

Este documento puede contener información privilegiada.

riesgo y sus circunstancias personales frente al riesgo de la inversión. Le recomendamos que busque asesoramiento profesional independiente en caso de duda. **Polonia:** UBS es una empresa financiera líder a nivel mundial que ofrece servicios de gestión patrimonial a inversores particulares, corporativos e institucionales. UBS está establecida en Suiza y opera bajo la legislación suiza y en más de 50 países y desde los principales centros financieros. UBS Switzerland AG no cuenta con licencia como banco o empresa de inversión de conformidad con la legislación polaca y no está autorizada a prestar servicios bancarios y financieros en Polonia. **Portugal:** UBS Switzerland AG no posee licencia para realizar actividades bancarias y financieras en Portugal ni es supervisada por los organismos reguladores de Portugal: el Banco de Portugal (Banco de Portugal) y la Comisión de Valores de Portugal (Comissão do Mercado de Valores Mobiliários). **Catar:** UBS Qatar LLC está autorizada por la Autoridad Reguladora del Centro Financiero de Catar, QFC número 01169, y tiene domicilio social en 14th Floor, Burj Alfardan Tower, Building 157, Street No. 301, Area No.69, Al Majdami, Lusail, Catar. UBS Qatar LLC no ofrece ningún servicio de corretaje ni ejecuta órdenes con sus clientes o en nombre de ellos. Las órdenes de los clientes deberán ser informadas y ejecutadas por UBS Switzerland AG en Suiza o por una entidad de UBS Switzerland AG domiciliada fuera de Catar. UBS Switzerland AG en Suiza o sus entidades afiliadas pueden aceptar o rechazar a su entera discreción una orden, y UBS Qatar LLC no tiene autoridad para emitir una confirmación en este aspecto. Sin embargo, UBS Qatar LLC podrá comunicar órdenes de pago e instrucciones de inversión a UBS Switzerland AG en Suiza para su recepción, aceptación y ejecución. UBS Qatar LLC no está autorizada para actuar en nombre y representación de UBS Switzerland AG o de una entidad afiliada de UBS Switzerland AG. Este documento y cualquiera de sus anexos están destinados únicamente a contrapartes y clientes comerciales elegibles. **Singapur:** Este material se le ha facilitado en respuesta a una solicitud recibida por UBS por parte de usted y/o de personas autorizadas para realizar la solicitud en su nombre. Si ha recibido el material por error, UBS le ruega que lo destruya/elimine y dé aviso de inmediato a UBS. Se ruega a los clientes de UBS AG Singapur Branch que se pongan en contacto con UBS AG Singapur Branch, un asesor financiero exento de conformidad con la Ley de Asesores Financieros de Singapur (Cap. 110) y un banco mayorista con licencia en virtud de la Ley Bancaria de Singapur (Cap. 19) regulado por la Autoridad Monetaria de Singapur, con respecto a cualquier asunto que surja del análisis o el informe o en relación con estos. UBS AG está constituida en Suiza con responsabilidad limitada. UBS AG tiene una sucursal registrada en Singapur (UEN S98FC5560C). **España:** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación española. Se distribuye con carácter meramente informativo a clientes de UBS Europe SE, Sucursal en España, con sede en Calle María de Molina 4, C.P. 28006, Madrid. UBS Europe SE, Sucursal en España está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo ("BCE"), el Banco Central Alemán (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como de la Autoridad de Supervisión de España (Banco de España), a las que no se ha sometido esta publicación para su aprobación. Además, está autorizada a prestar servicios de inversión en valores e instrumentos financieros, respecto de los cuales también está sometida a la supervisión de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. UBS Europe SE, Sucursal en España es una sucursal de UBS Europe SE, una entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana como una "Societas Europaea", debidamente autorizada por el BCE. **Suecia:** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación sueca. Se distribuye con carácter meramente informativo a los clientes de UBS Europe SE, Sweden Bankfilial, con sede en Regeringsgatan 38, 11153 Estocolmo, Suecia, inscrita en el Registro de Sociedades de Suecia con el número 516406-1011. UBS Europe SE, Sweden Bankfilial está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo ("BCE"), el Banco Central Alemán (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como de la Autoridad de Supervisión de Suecia (Finansinspektionen), a las que no se ha sometido esta publicación para su aprobación. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida de conformidad con la legislación alemana como una "Societas Europaea", debidamente autorizada por el BCE. **Taiwán:** Este material lo proporciona UBS AG, Taipei Branch de conformidad con la legislación de Taiwán, con el acuerdo de los clientes existentes o potenciales o a solicitud de estos. **Tailandia:** Este material se le ha facilitado en respuesta a una solicitud recibida por UBS por parte de usted y/o de personas autorizadas para realizar la solicitud en su nombre. Si ha recibido el material por error, UBS le ruega que lo destruya/elimine y dé aviso de inmediato a UBS. Todo asesoramiento proporcionado y/u operaciones ejecutadas por UBS con arreglo al material solo habrá sido proporcionado ante su pedido específico o ejecutado en virtud de instrucciones específicas, según sea el caso, y podrá ser considerado como tal por UBS y por usted. El material puede no haber sido revisado, aprobado, desaprobado o avalado por ninguna autoridad financiera o reguladora de su jurisdicción. Las inversiones pertinentes estarán sujetas a restricciones y obligaciones de transferencia según se estipula en el material, y al recibir el material usted se compromete a cumplir plenamente con dichas restricciones y obligaciones. Debe estudiar cuidadosamente y asegurarse de que entiende y ejerce el debido cuidado y discreción al considerar su objetivo de inversión, su apetito de riesgo y sus circunstancias personales frente al riesgo de la inversión. Le recomendamos que busque asesoramiento profesional independiente en caso de duda. **Emiratos Árabes Unidos (EAU):** UBS no es una entidad financiera con licencia para operar en los Emiratos Árabes Unidos (EAU) otorgada por el Banco Central de los EAU, ni por la Autoridad de Valores y Materias Primas de los Emiratos Árabes Unidos, y no lleva a cabo actividades bancarias en los EAU. UBS AG Dubai Branch está autorizada por la Autoridad de Servicios Financieros de Dubái en el Centro Internacional de Servicios Financieros de Dubái. **Reino Unido:** Este documento es publicado por UBS Global Wealth Management, una división de UBS AG autorizada y regulada por la Autoridad de Supervisión de los Mercados Financieros en Suiza. En el Reino Unido, UBS AG está autorizada por la Autoridad de Regulación Prudencial y está sujeta a regulación por parte de la Autoridad de Conducta Financiera y a la regulación limitada de la Autoridad de Regulación Prudencial. Los detalles sobre el alcance de la regulación por parte de la Autoridad de Regulación Prudencial están disponibles previa petición. Miembro de la Bolsa de Londres. Cuando los productos o los servicios se ofrecen desde fuera del Reino Unido, es posible que no estén cubiertos por el régimen normativo británico o el Esquema de Compensación de Servicios Financieros. Esta publicación se distribuye a clientes minoristas de UBS Wealth Management.

© UBS 2022. El símbolo de las llaves y UBS son marcas registradas y no registradas de UBS AG. Todos los derechos reservados. UBS Financial Services Inc. es una subsidiaria de UBS AG. Miembro de FINRA/SIPC.

Código de revisión: IS2106525 Fecha de caducidad: 31/12/2022

UBS Group AG
Apartado de correos
CH-8098 Zúrich

ubs.com

