



Informe Anual

2009





Datos relevantes	2
Carta del presidente	4
Carta del consejero delegado	10
Gobierno corporativo	16
La acción	20
Modelo de negocio de Banco Santander	22
LOS NEGOCIOS DE SANTANDER EN 2009	28
Áreas geográficas	30
Negocios globales	42
Marca Santander	46
Responsabilidad Social Corporativa	48
INFORME DE GOBIERNO CORPORATIVO	52
Estructura de propiedad	55
El consejo de Banco Santander	58
Los derechos de los accionistas y la junta general	72
La alta dirección de Banco Santander	75
Transparencia e independencia	76
Código Unificado de Buen Gobierno	78
INFORME ECONÓMICO FINANCIERO	80
Informe financiero consolidado	82
Informe por segmentos	98
INFORME DE GESTIÓN DEL RIESGO	136
Resumen ejecutivo	138
Principios corporativos de la gestión del riesgo	140
Gobierno corporativo de la función de riesgos	142
Control integral de riesgos	144
Riesgo de crédito	145
Riesgo de mercado	168
Riesgo operacional	184
Riesgo reputacional	188
Adecuación al nuevo marco regulatorio	190
Capital económico	192
Actividades formativas de riesgos	194
ANEXOS	196
La función de cumplimiento	198
Datos históricos	202
Información general	204

Datos relevantes

Balance y resultados⁽¹⁾ (Millones de euros)	2009	2008	% 2009/2008	2007	2007*
Activo total	1.110.529	1.049.632	5,8	912.915	
Créditos a clientes (neto)	682.551	626.888	8,9	571.099	
Recursos de clientes gestionados	900.057	826.567	8,9	784.872	
Fondos propios (después de distribución de dividendos)	70.006	63.768	9,8	51.945	
Total fondos gestionados	1.245.420	1.168.355	6,6	1.063.892	
Margen de intereses	26.299	20.945	25,6	14.443	
Margen bruto	39.381	33.489	17,6	26.441	
Margen neto	22.960	18.540	23,8	14.417	
Resultado de operaciones continuadas	9.427	9.030	4,4	8.327	
Beneficio atribuido al Grupo	8.943	8.876	0,7	8.111	9.060

Ratios (%)

Eficiencia (con amortizaciones)	41,7	44,6		45,5	
ROE	13,90	17,07		19,61	21,91
ROA	0,86	0,96		0,98	1,09
RoRWA	1,74	1,86		1,76	1,95
Core capital ⁽²⁾	8,6	7,5		6,3	
Tier 1 ⁽²⁾	10,1	9,1		7,7	
Ratio BIS ⁽²⁾	14,2	13,3		12,7	
Capital tangible / activos tangibles ⁽³⁾	4,3	3,6		3,4	
Ratio de financiación básica ⁽⁴⁾	76,0	75,1		74,9	
Tasa de morosidad	3,24	2,04		0,95	
Cobertura de morosidad	75	91		151	

La acción y capitalización

Número de acciones en circulación (millones)	8.229	7.994	2,9	6.254	
Cotización (euro)	11.550	6.750	71,1	13.790	
Capitalización bursátil (millones euros)	95.043	53.960	76,1	92.501	
Fondos propios por acción (euro) ⁽⁵⁾	8,04	7,58		7,23	
Precio / fondos propios por acción (veces) ⁽⁵⁾	1,44	0,89		1,91	
PER (precio / beneficio por acción) (veces) ⁽⁵⁾	11,05	5,53		11,56	
Beneficio atribuido por acción (euro) ⁽⁵⁾	1,0454	1,2207	(14,4)	1,1924	1,3320
Beneficio atribuido diluido por acción (euro) ⁽⁵⁾	1,0382	1,2133	(14,4)	1,1809	1,3191
Retribución nominal por acción	0,6000	0,6508	(7,8)	0,6508	
Retribución por acción (euro) ⁽⁵⁾	0,6000	0,6325	(5,1)	0,6068	
Retribución total al accionista (millones de euros)	4.919	4.812	2,2	4.070	

Otros datos

Número de accionistas	3.062.633	3.034.816	0,9	2.278.321	
Número de empleados	169.460	170.961	(0,9)	131.819	
Europa Continental	49.870	48.467	2,9	47.838	
Reino Unido	22.949	24.379	(5,9)	16.827	
Latinoamérica	85.974	96.405	(10,8)	65.628	
Sovereign	8.847				
Actividades Corporativas	1.820	1.710	6,4	1.526	
Número de oficinas	13.660	13.390	2,0	11.178	
Europa Continental	5.871	5.998	(2,1)	5.976	
Reino Unido	1.322	1.303	1,5	704	
Latinoamérica	5.745	6.089	(5,6)	4.498	
Sovereign	722				

(*) Incluye plusvalías y saneamientos extraordinarios

(1) Para facilitar el análisis comparado se ha elaborado un proforma de 2008 en el que el Banco Real se consolida por integración global la totalidad del ejercicio. Asimismo, las plusvalías y saneamientos extraordinarios figuran separadamente en la línea de "neto de plusvalías y saneamientos extraordinarios"

(2) 2007 en criterio BIS I

(3) (Capital + Reservas + Minoritarios + Beneficio - Acciones propias en cartera - Dividendos - Ajustes por valoración - Fondo de comercio - Intangibles) / (Activos totales - Fondo de comercio - Intangibles)

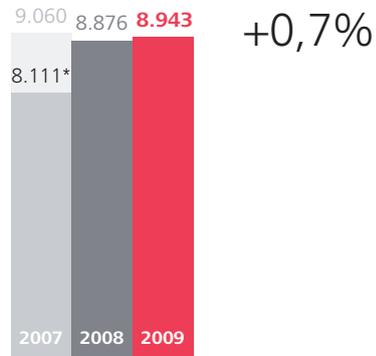
(4) (Depósitos + financiación mayorista a medio y largo plazo + capital) / total activos (sin derivados de negociación)

(5) 2007 y 2008 ajustados a la ampliación de capital con derecho preferente de finales de 2008

Santander se sitúa como el cuarto banco del mundo por resultados, con un beneficio de 8.943 millones de euros

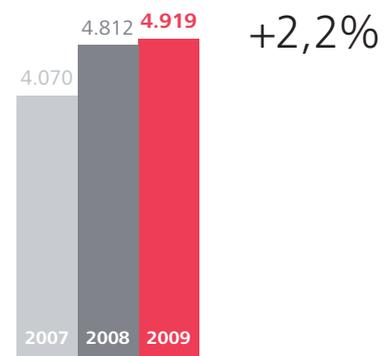
Beneficio atribuido

Millones de euros



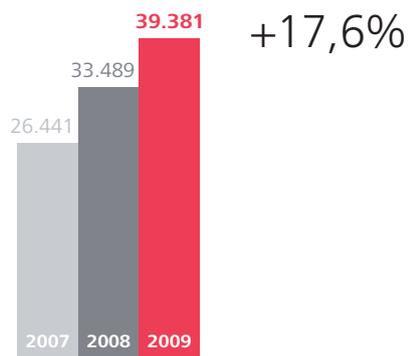
Retribución total al accionista

Millones de euros



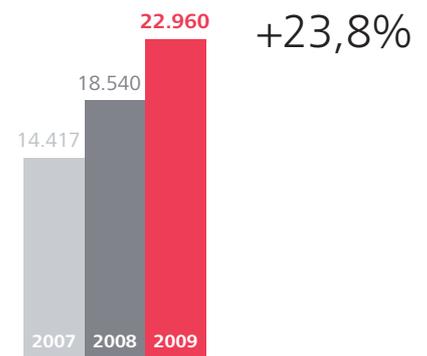
Margen bruto

Millones de euros



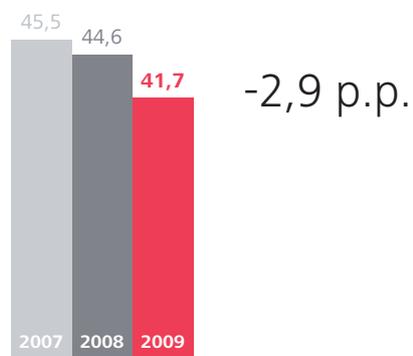
Margen neto

Millones de euros



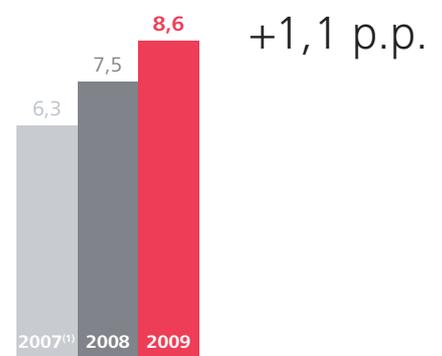
Eficiencia

%

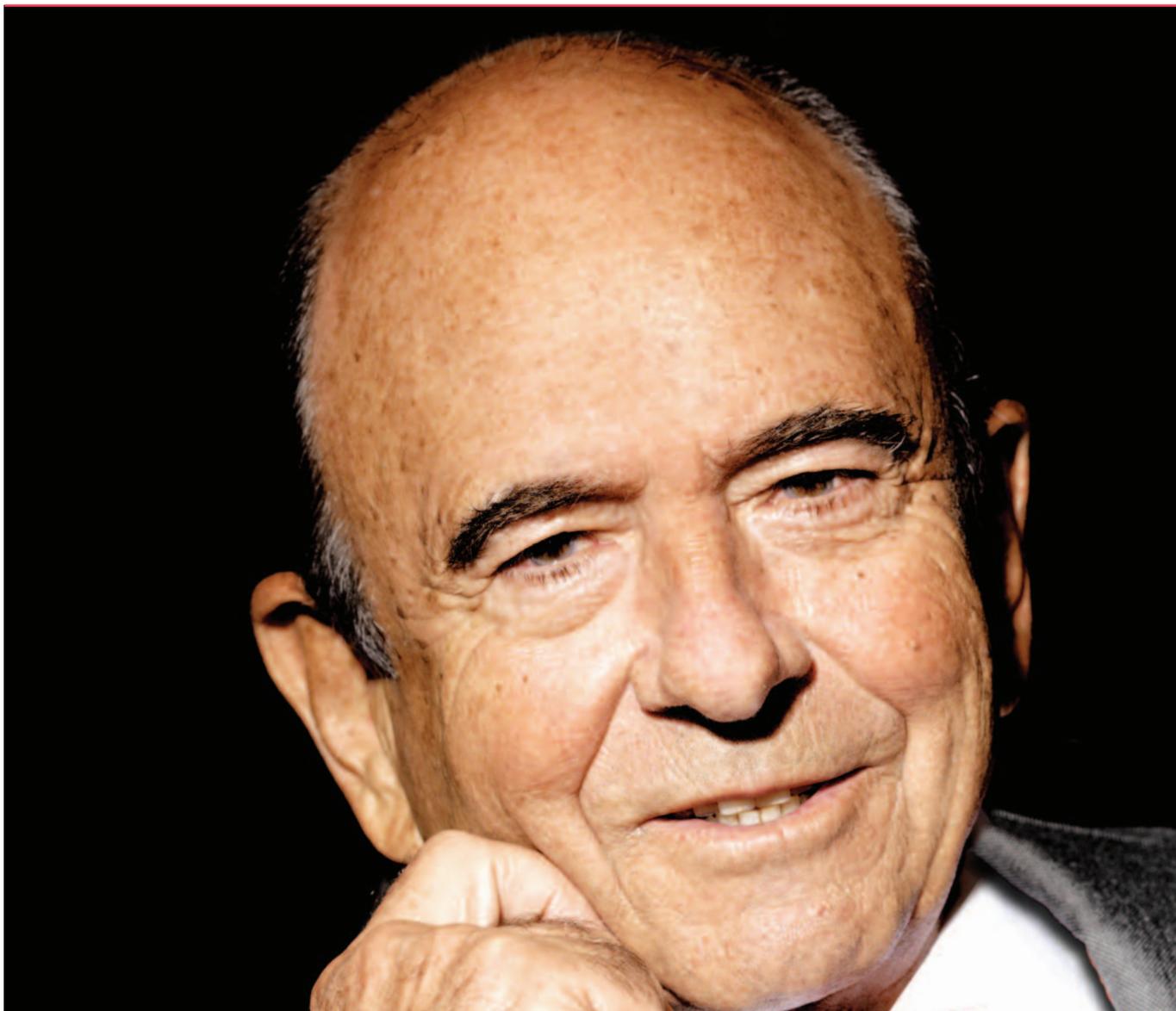


Core capital

%



(*) Sin incluir plusvalías y saneamientos extraordinarios
 (1) 2007 en criterio BIS I



“

Banco Santander va a retribuir a sus accionistas con 4.919 millones de euros, un 2% más que en 2008, superando así el objetivo anunciado en la junta de junio de 2009.”

Carta del presidente

Emilio Botín

Su señoría Accionistas,

Banco Santander ha cerrado, un año más, un ejercicio excelente. A pesar de los retos que ha planteado el peor entorno económico y financiero de las últimas décadas, en 2009 el Banco aumentó sus ingresos, mejoró su eficiencia, fortaleció su balance y obtuvo unos resultados en línea con los objetivos que anunciamos en la junta general de accionistas de junio pasado.

El beneficio ordinario atribuido al Grupo asciende a 8.943 millones de euros, un 0,7% mayor al del año pasado. Este resultado sitúa a Santander, por tercer año consecutivo, entre los cinco primeros bancos del mundo por beneficio, lo que pone de manifiesto la recurrencia de su negocio y el éxito de nuestro modelo de gestión.

Los resultados del Grupo se apoyan en la diversificación geográfica, en un crecimiento de los ingresos que supera en casi dos veces al de los costes y en una gestión muy rigurosa de los riesgos. Además, hemos obtenido en el ejercicio unos beneficios extraordinarios de 2.587 millones de euros, que hemos dedicado íntegramente a provisiones voluntarias que refuerzan de manera muy importante nuestro balance.

Por todo ello, Banco Santander ha sido nombrado mejor banco del mundo por medios de comunicación especializados de gran prestigio internacional.

Dividendo

Banco Santander va a retribuir a sus accionistas con 4.919 millones de euros, un 2% más que en 2008, superando así el objetivo anunciado en la junta de junio de 2009. Esta cifra está en línea con la política de aplicar al pago de dividendos alrededor del 50% del beneficio atribuido al Grupo.

Como parte de esta retribución, este año hemos ofrecido por primera vez a nuestros accionistas un nuevo plan, el Santander Dividendo Elección, que ha demostrado ser un acierto, ya que el 81% del capital optó por cobrar una cantidad equivalente al segundo dividendo a cuenta en acciones nuevas, en vez de en efectivo.

La retribución nominal por acción en 2009 será de 0,60 euros, un 7,8% inferior a la del año anterior, a pesar de que desde septiembre de 2008 el número de acciones del Banco ha aumentado en un 32%.

Acción Santander

El mejor tono mostrado por los mercados financieros a lo largo del año, unido a los buenos resultados y perspectivas del Banco, ha motivado que la acción se revalorizara un 71% en 2009, un 24% más que el Dow Jones Stoxx Banks, índice europeo que recoge los valores del sector bancario. La capitalización bursátil del Banco alcanzó los 95 mil millones de euros a final de año, situándonos como el octavo banco del mundo por valor en bolsa.

En los primeros meses del año 2010, nuestra acción ha sufrido la inestabilidad de los mercados financieros europeos, a pesar de la percepción positiva del mercado sobre la calidad, recurrencia y solidez de nuestros resultados y las proyecciones de futuro del Grupo. Estoy convencido de que en poco tiempo la acción del Banco volverá a niveles más acordes con nuestras perspectivas de crecimiento para este año y siguientes.

Estrategia y perspectivas

Si algo ha quedado claro en estos últimos años de crisis económica y financiera es que la rentabilidad de un banco hay que medirla en el largo plazo, y que tan importante como ser rentable es tener un negocio recurrente, sostenible y responsable con los accionistas, empleados, clientes y la sociedad en general.

Tenemos por delante unos años en los que nos enfrentaremos a un entorno que estará caracterizado por un moderado crecimiento económico y una mayor exigencia regulatoria.

En este escenario, Banco Santander tiene como objetivos mantener su fortaleza financiera y asegurar la máxima rentabilidad para sus accionistas y los mejores productos y servicios para sus clientes. Al mismo tiempo, seguiremos apoyando y contribuyendo al crecimiento económico y reforzando nuestro compromiso con la sociedad en los países en que estamos presentes.

Para conseguirlo contamos con cinco elementos diferenciales:

1. Foco en el cliente

Santander es el banco internacional con más oficinas en el mundo y cuenta con 92 millones de clientes. Esto es una gran oportunidad de negocio y también una importante responsabilidad. Por esta razón:

- Nos proponemos seguir con nuestra política de captación, vinculación y fidelización de clientes particulares, a través del mejor asesoramiento y de los productos y servicios más innovadores y que mejor se ajusten a sus necesidades y características, así como a su perfil de riesgo.
- Mantendremos nuestro foco en la banca minorista tradicional, apoyando y financiando a las empresas y familias para que lleven a cabo sus proyectos. En España, Banco Santander se ha situado en 2009 como líder en la canalización de los préstamos del Instituto de Crédito Oficial (ICO), con una cuota de mercado del 22%.
- Seguiremos invirtiendo en tecnología como fuente de creación de valor para nuestros clientes. Nuestro avanzado modelo de tecnología, operaciones y costes nos permite un mejor y más profundo conocimiento de las necesidades de nuestros clientes y al mismo tiempo ser uno de los bancos más eficientes del mundo, con un ratio del 42%. Todo ello se traduce finalmente en productos y servicios más competitivos, como es el caso de España y Reino Unido, donde millones de clientes se benefician ya de los planes de comisiones cero.

Tan importante como ser rentable es tener un negocio recurrente, sostenible y responsable con los accionistas, empleados, clientes y la sociedad en general

2. Presencia diversificada

Banco Santander está presente con cuotas de mercado significativas en nueve mercados principales: España, Portugal, Alemania, Reino Unido, Brasil, México, Chile, Argentina y Nordeste de EEUU. La diversificación está permitiendo mantener la recurrencia de ingresos al conjunto del Grupo, compensando la desaceleración que se está produciendo en algunas áreas geográficas con un mayor crecimiento en otras.

Durante los dos últimos años de crisis económica y financiera, Banco Santander ha aprovechado las oportunidades que se han presentado para mejorar su posicionamiento competitivo en mercados estratégicos en los que tiene fuerte presencia comercial y que conoce muy bien.

- En Brasil, el beneficio atribuido del banco resultante de la fusión de Banco Real y Banco Santander, cuya integración esperamos quede completada en 2010, creció a un ritmo del 22,5% interanual alcanzando 2.167 millones de euros (20% del total del Grupo). En 2009 llevamos a cabo con éxito una oferta pública de acciones de nueva emisión de Banco Santander Brasil por valor de 5.092 millones de euros, la mayor del sector financiero internacional en dicho año, que permitirá financiar los planes de expansión del Grupo en Brasil. El valor en bolsa de Banco Santander Brasil a 31 de diciembre de 2009 era de 36.000 millones de euros, lo que le situaba entre los 30 mayores bancos del mundo.
- En Reino Unido, la fortaleza comercial y el impacto de las nuevas adquisiciones hizo que nuestro beneficio atribuido (1.726 millones de euros) creciera un 38,4% en el año. Se ha completado la integración tecnológica de Abbey y Bradford & Bingley, que ya operan bajo la marca Santander. Alliance & Leicester se integrará durante el transcurso de 2010.
- En EEUU, tras el primer año como parte de Grupo Santander, Sovereign ha mejorado notablemente su eficiencia, ha saneado su balance, ha avanzado en su estrategia comercial y ya en el cuarto trimestre del año tuvo una aportación positiva al beneficio del Grupo. Nuestro objetivo es obtener un beneficio atribuido en Estados Unidos de 1.150 millones de dólares en el año 2011, lo que representa un ROI del 18,5 % sobre nuestra inversión de 6.200 millones de dólares en este país.
- En Alemania, tras la integración de Santander Consumer Bank con los negocios adquiridos de Royal Bank of Scotland y General Electric, Banco Santander se consolida como el líder en financiación al consumo y ya es el quinto banco del país por número de clientes. El beneficio atribuido alcanzó 385 millones de euros en 2009.

En suma, la integración de los negocios adquiridos en estos países, que han aportado 1.545 millones de euros a los resultados del Grupo en 2009, se está realizando según el calendario previsto. Esperamos que en 2010 y 2011 su aportación sea de 2.300 y 3.000 millones de euros, respectivamente.

3. Fortaleza financiera

La fortaleza financiera de Banco Santander se refleja en la evolución de su capital, liquidez y tasa de morosidad.

En cuanto al capital, hemos cerrado el año con un ratio de *core capital* del 8,6%, más de 2 puntos por encima del que teníamos antes de la crisis, y un Tier 1 del 10,1%. Por tanto, Banco Santander parte de una posición de mayor fortaleza que hace un año. Esta cifra compara muy bien con el resto de bancos internacionales, sobre todo teniendo en cuenta la naturaleza poco volátil de nuestro negocio de banca comercial. La mejora de la cantidad y de la calidad del capital del Banco se ha conseguido sin acudir a ningún tipo de ayuda pública.

Si la fortaleza del capital siempre ha sido importante, hoy lo es aún más. Por esta razón, me parecen muy positivos los pasos que se están dando en Basilea III para dar una mayor importancia al *core capital* y en línea con el principio de exigir mayor capital a las actividades de más riesgo.

Banco Santander está preparado para los previsibles cambios regulatorios que exigirán mayores requerimientos de capital a las entidades. Y, si bien estamos de acuerdo en que el sector debería reforzarse con más capital de cara a afrontar futuras crisis, pensamos que el nivel de capital ha de estar relacionado directamente con el riesgo asumido por cada entidad y no con otras variables, como el tamaño del balance o la dimensión internacional.

La liquidez es otro de los aspectos que se ha revelado clave en la crisis. El Grupo Santander mantiene una holgada posición de liquidez estructural, gracias a su amplia base de depósitos de clientes, que han crecido este año un 21%, a una adecuada estructura de la deuda, con vencimientos concentrados a medio y largo plazo, y a su capital. La suma de estas tres variables (*core funding ratio*) representa el 76% del total de activos del Grupo Santander, por encima de la de nuestros competidores internacionales.

Carta del presidente

Por lo que respecta a la morosidad, cerramos el año 2009 con una tasa a nivel Grupo del 3,24%, que supone un incremento de algo más de un punto respecto a la del año anterior y sensiblemente por debajo de la media de nuestros competidores en los mercados donde estamos presentes. A esta baja tasa de morosidad ha contribuido una gestión prudente y rigurosa del riesgo en sus facetas de admisión, seguimiento y recuperación.

La unidad de negocio de recuperaciones implantada en España, que se está exportando a otros países, como Brasil, México y Chile, está dando unos resultados excelentes.

Además, Grupo Santander cuenta con provisiones genéricas por encima de 6.700 millones de euros, cantidad muy superior a la que teníamos al comienzo de la crisis.

4. Compromiso con la sociedad

Banco Santander sigue apoyando de forma decidida a la educación superior. En 2009 ya hay más de 800 convenios vigentes con universidades, más de 14.000 becas y más de 1.100 universidades socias de Universia. Apoyando a los jóvenes de hoy, estamos impulsando el crecimiento de la economía del futuro.

Además, el Banco ha reforzado en 2009 su política de responsabilidad social corporativa, con especial atención a la protección del medio ambiente, a la acción social, a la igualdad de género y a la conciliación de la vida profesional y familiar de sus empleados. De todo ello se informa con detalle en la Memoria de Sostenibilidad de Grupo Santander.

5. Gobierno corporativo

Banco Santander cuenta con un consejo de administración de primerísimo nivel, con un adecuado equilibrio entre consejeros ejecutivos y externos, y que aplica con la máxima transparencia y rigor los principios de gobierno corporativo más avanzados para proteger los intereses y la igualdad de derechos de todos los accionistas del Banco. El consejo seguirá prestando una atención muy destacada a la gestión de los riesgos y velando por que el modelo de negocio del Banco no se aparte de los fundamentos de la banca tradicional. En materia retributiva, la política del Banco está alineada con las recomendaciones de los principales organismos internacionales en esta materia.

El futuro de Banco Santander

La previsible recuperación económica internacional hace suponer que el entorno en 2010 será más favorable que en 2009, aunque todo apunta a que la economía mundial tardará en alcanzar un ritmo de crecimiento similar al previo a la crisis y que la recuperación no va a ser homogénea ni en el tiempo ni en la intensidad en las distintas economías.

La crisis ha puesto de manifiesto que la supervisión es aún más importante que la regulación, a la vista de los evidentes fallos en que han incurrido muchas entidades financieras en la gestión de los riesgos, en el uso de instrumentos financieros complejos y de difícil valoración o en los esquemas de incentivos y remuneración a los directivos que premiaban la asunción excesiva de riesgos.

Creo que, para evitar que se vuelvan a producir los errores que nos llevaron a esta situación, es fundamental:

- reforzar los mecanismos de supervisión, ya que la solución no está en aumentar la regulación sino en mejorar la supervisión,
- vincular los mayores requisitos de capital a las actividades de mayor riesgo,
- identificar las verdaderas fuentes del riesgo sistémico y no penalizar a las entidades en función de su tamaño,
- discriminar entre los bancos que lo han hecho bien y no han necesitado ayudas públicas y aquéllos que lo han hecho mal y han sido apoyados por sus gobiernos, y
- que las reformas se adopten de forma consensuada y coordinada a nivel internacional en el seno del G-20 y del Comité de Basilea, evitando así el arbitraje regulatorio y las distorsiones competitivas entre los distintos mercados.

La crisis ha demostrado que somos un banco sólido y con visión de futuro y que apoya su crecimiento sobre bases firmes

Tenemos ante nosotros la oportunidad de construir un sistema financiero más estable, sólido y eficiente que pueda resistir mejor los efectos de una crisis global como la que hemos superado.

Banco Santander está participando activamente y aportando ideas para la construcción del nuevo sistema financiero internacional, apoyándonos en nuestro modelo y en interés de nuestros clientes, empleados y accionistas.

La crisis ha demostrado que somos un banco sólido y con visión de futuro, que apoya su crecimiento sobre bases firmes que le den ventajas competitivas a largo plazo.

Contamos con un modelo de negocio capaz de generar ingresos de forma recurrente y que ha demostrado su validez aun en los momentos más difíciles. El Grupo tiene además un posicionamiento geográfico muy equilibrado y una gran fortaleza de balance y de capital.

Las perspectivas de Banco Santander para 2010 y los años sucesivos son excelentes. Como hemos demostrado en los dos últimos años, es en estos momentos cuando las entidades sólidas y bien gestionadas marcan la diferencia.

Santander es de los pocos bancos internacionales que ha aprovechado las dificultades por las que está atravesando el sistema financiero internacional para crecer con fuerza en depósitos, invertir en nuestra franquicia de clientes y realizar adquisiciones en mercados estratégicos.

La buena trayectoria del Banco y una gestión activa y global de la marca han reforzado nuestra imagen, situando a Santander como la tercera marca financiera más valorada del mundo.

Soy muy consciente de que la fortaleza mostrada por Banco Santander durante la crisis financiera se debe en gran medida a la lealtad y apoyo de nuestros accionistas que suscribieron la ampliación de capital de noviembre de 2008, lo que les ha permitido duplicar su inversión.

Y contamos con 170.000 profesionales en todo el mundo que, con su capacidad, esfuerzo y dedicación, han hecho posible que el Grupo haya superado este año los objetivos que nos habíamos marcado.

Les agradezco una vez más, señoras y señores accionistas, la confianza que depositan en Banco Santander.



Emilio Botín,
Presidente



“

En un entorno muy complejo, hemos obtenido un beneficio atribuido superior al del año anterior y además hemos mejorado nuevamente nuestro ratio de capital.”

Carta del consejero delegado

Alfredo Sáenz

Queridos accionistas

Resultados y acción

Grupo Santander ha vuelto a conseguir unos buenos resultados en 2009:

- El beneficio atribuido al Grupo, sin extraordinarios, ha sido de 8.943 millones de euros, un 0,7% más que el año anterior.
- El beneficio atribuido por acción ha alcanzado 1,05 euros.
- El ratio *core capital* mejora más de dos puntos en los últimos dos años, desde el 6,3% en 2007 hasta el 8,6% al cierre de 2009.
- En respuesta a la crisis económica, hemos aplicado con mayor disciplina nuestros principios de ejecución, con las siguientes prioridades:
 - Mejora de márgenes, para responder a la subida del coste de la liquidez y del aumento de la morosidad.
 - Ganancia de cuota, especialmente en recursos.
 - Contención o recorte de gastos en todos nuestros negocios.
 - Gestión de la morosidad, con un modelo de recuperaciones gestionado como una unidad de negocio.
- Estamos muy satisfechos con la calidad de la cuenta de resultados:
 - El margen de intereses sube un 26%.
 - Hemos conseguido ocho puntos de *mandíbulas* (diferencia entre crecimiento de ingresos y costes), y esto nos ha permitido incrementar el margen neto en un 24%.
 - Además, hemos sido capaces de absorber el incremento de provisiones y saneamientos, gracias a la subida de nuestro margen neto, de 18.540 millones a 22.960 millones de euros (del 3,1% al 3,4% sobre créditos netos). Esta mejora nos sitúa en una posición excepcional para aprovechar la recuperación cíclica.

En resumen, nuestra gestión disciplinada nos ha permitido atravesar la crisis manteniendo nuestros resultados intactos mientras muchos de nuestros competidores han tenido un alto nivel de pérdidas.

Un mundo dual

Cuando analizamos las tendencias en la banca internacional para los próximos años vemos unas dinámicas de mercados maduros y mercados emergentes cada vez más diferentes:

- Los mercados maduros, como son España, Reino Unido y EE.UU., han entrado en un periodo de desapalancamiento. Aunque el momento cíclico de altas provisiones se está empezando a superar en la mayor parte de los países, todavía nos espera en los mercados maduros un periodo de estancamiento de volúmenes de crédito y de provisiones estructuralmente más altas que en el anterior ciclo.
- En los mercados emergentes las dinámicas son muy diferentes. En estos mercados, en general, ni el sector público ni el sector privado tienen un endeudamiento excesivo. La recuperación por tanto está siendo más rápida y más sólida que en los mercados maduros. Durante los próximos años, la combinación de crecimiento económico y aumento de la bancarización se traducirá en un entorno bancario muy atractivo.

En mi opinión, los mercados emergentes de calidad son aquellos que:

- No producen situaciones de burbujas macroeconómicas que devastan la economía.
- Tienen predictibilidad institucional.
- Son mercados abiertos para los bancos extranjeros.

Pues bien, los principales países de Latinoamérica, donde Banco Santander está presente, cumplen de sobra estos tres parámetros, por lo que estoy convencido de la calidad de nuestra exposición a estos mercados.

Dado que nos vamos a enfrentar a dos entornos muy diferentes, las estrategias de crecimiento tendrán que ser también muy distintas:

- En los mercados maduros, solo los bancos con un modelo de negocio sólido serán capaces de crecer.
 - Viviremos en un entorno en el que las diferencias entre los bancos bien gestionados y los peor gestionados serán más evidentes.
 - Los próximos años serán duros por la falta de crecimiento y la necesidad de desapalancarse. Sin embargo, esto presenta oportunidades para Grupo Santander, que puede ganar cuota orgánica e incluso aprovechar oportunidades de compra para crecer en algunos mercados.
- En los mercados emergentes, a diferencia de los maduros, existe la posibilidad de participar en el crecimiento estructural. Sólo con el aumento del PIB y con una mayor penetración bancaria, ayudada por la expansión de la clase media, tendremos crecimiento en nuestro negocio bancario.

Nuestra prioridad en emergentes es la de construir una franquicia comercial sólida y de primer nivel, y para ello tenemos que crecer por encima de lo que crece el mercado.

Resultados en 2009 y retos para 2010 por unidades

Banca comercial en mercados maduros

España (Red Santander y Banesto)

Los beneficios de la banca comercial en España han aumentado un 4%. Son resultados especialmente buenos si los comparamos con los de los principales competidores, cuyo resultado ha caído una media del 21%.

Tanto la red Santander como Banesto han conseguido buenos crecimientos del margen de intereses y un beneficio atribuido al Grupo ligeramente superior al del año anterior. Además, hemos mantenido tasas de morosidad claramente por debajo de la media del sistema.

En 2010, estamos sufriendo el doble impacto de la baja demanda de crédito y la presión de márgenes asociada con la repreciaación de nuestra cartera hipotecaria a tipos muy bajos. Seguimos aplicando las palancas defensivas que nos han permitido protegernos en un entorno de deterioro macro y subida de morosidad. El objetivo ahora es poner más énfasis en palancas de crecimiento. En concreto, tenemos una gran oportunidad para ganar cuota, aprovechando la reestructuración profunda que se está iniciando en el sector.

Portugal

En el año 2009, Santander Totta ha vuelto a dar buenos resultados en un entorno complicado, de baja demanda de créditos, presión de márgenes de depósitos y subida de morosidad. Tanto el margen de intereses como el margen bruto y el margen neto han crecido a tasas de un dígito. La subida del margen neto ha permitido absorber mayores provisiones, desde niveles muy bajos, y presentar un beneficio atribuido ligeramente superior al del año pasado.

En 2010, nuestras prioridades en Portugal seguirán siendo muy parecidas: gestión de los márgenes y control de costes, control del riesgo y gestión de las recuperaciones. Tenemos probablemente una oportunidad histórica en Portugal de aumentar nuestra cuota, especialmente en banca de empresas. Además, Santander Totta es el banco con mayores resultados del sistema financiero portugués, aunque en términos de cuota de negocio es el cuarto jugador del sistema.

Grupo Santander ha demostrado que puede producir buenos resultados en entornos muy diferentes, adaptando las prioridades de gestión de forma muy rápida y flexible

Reino Unido

Hemos conseguido un beneficio atribuido de 1.536 millones de libras, un 55% por encima del nivel de 2008. En términos comparables, es decir, excluyendo la contribución de Alliance & Leicester y Bradford & Bingley, el beneficio ha crecido el 27%. Además, para 2010 todavía tenemos muchas sinergias pendientes de estas compras que, junto al ritmo de ganancia de cuota y mejora de márgenes, nos darán un buen nivel de crecimiento para los resultados de este año.

En 2010, nuestros objetivos son muy parecidos a los de 2009: seguir ganando cuota de forma selectiva, vigilando la rentabilidad sin cambiar nuestros criterios de riesgos, y seguir construyendo la franquicia comercial, especialmente en el área de empresas.

Sovereign

En 2009, su primer año como parte del Grupo, Sovereign ha tenido una contribución negativa al beneficio atribuido del Grupo de 25 millones de euros, debido principalmente a saneamientos que hubo que realizar en el momento de la compra, aunque en el último trimestre del año se aprecia ya una mejoría con un beneficio positivo de 4 millones de dólares.

Sin embargo, desde el primer momento, la progresión de Sovereign está siendo muy positiva, lo cual nos hace sentirnos muy cómodos con nuestros objetivos de beneficio establecidos en el momento de la adquisición. Además, tenemos una gran oportunidad para construir un banco comercial de referencia en el noreste de EE.UU.

Santander Consumer Finance

El entorno ha sido complicado, tal y como esperábamos. El beneficio atribuido al Grupo ha bajado un 9%, hasta 632 millones de euros, a pesar del fuerte aumento del margen bruto (+25%).

2010 volverá a ser un año difícil. Sin embargo, empezamos a ver señales de estabilización de la morosidad en nuestros principales mercados. Nuestras palancas de gestión seguirán siendo muy parecidas a las de 2009 (gestión de márgenes, control del riesgo y gestión activa de las recuperaciones).

En España, tras unos trimestres de fuertes caídas del consumo, en 2010 ya está cambiando la tendencia. Además, estamos experimentando altos crecimientos en EE.UU. y Reino Unido mientras Alemania e Italia permanecen estables.

Banca corporativa (GBM)

El beneficio atribuido al Grupo de la división mayorista ha crecido un 59%, hasta 2.765 millones de euros. Aparte de los datos puramente financieros, en este negocio hemos dado un salto cualitativo muy importante en los últimos dieciocho meses: hemos fortalecido la relación con nuestros clientes y estamos mejorando nuestra generación de ingresos en negocios de mayor valor añadido.

Durante los próximos años, nuestra estrategia sigue siendo muy simple: seguir ganando cuota en los negocios que sabemos hacer, muy centrados en la banca corporativa de relación con nuestros clientes en nuestros mercados *core*. Esto implica que seguimos apoyando a nuestros clientes en Latinoamérica, Europa, Reino Unido y EE.UU. tanto en créditos como en banca transaccional y en la estructuración de operaciones financieras.

Mercados emergentes. Latinoamérica

Los resultados de Latinoamérica en 2009 han sido muy positivos: hemos conseguido un crecimiento del margen neto del 28%, producto de una combinación del aumento del margen bruto del 15% y una caída de los costes del 3%. Este crecimiento del margen neto nos ha permitido absorber un fuerte esfuerzo de provisiones, y nos ha ayudado a conseguir un crecimiento del 21% en el resultado de operaciones continuadas (todos los porcentajes en dólares constantes).

Carta del consejero delegado

A finales de 2009, la recuperación económica de la región empezó a ser evidente. La mejora del ciclo industrial mundial y la apreciación del precio de las materias primas seguirán apoyando este crecimiento.

Nuestro reto durante los próximos años es aprovechar esta tendencia. En este sentido, nuestras prioridades para 2010 y los próximos años son parecidas a las que establecimos el año pasado: crecer y seguir desarrollando franquicias comerciales en el resto de los mercados.

En Brasil, hemos conseguido un beneficio atribuido al Grupo de 2.167 millones de euros. La ejecución de sinergias de integración nos ha permitido conseguir un crecimiento de ingresos del 20%, y un descenso del 4% en costes, todo ello en dólares constantes, situando el ratio de eficiencia en el 37%.

En México, tanto el margen neto como el beneficio han caído, reflejando un entorno muy complicado. La contribución de México al Grupo ha sido un 5% inferior al año anterior.

Esta evolución no refleja el buen posicionamiento del Grupo en el mercado mexicano: tenemos una cuota superior al 10%, con más de 1.000 oficinas, en un mercado con 100 millones de habitantes, con un PIB ligeramente inferior al español o al brasileño y una economía muy estable y que está ya en fase de recuperación.

En Chile, el beneficio ha crecido un 6% en dólares constantes, a pesar de la fuerte presión de márgenes, la caída en la demanda de crédito y las mayores provisiones. Nuestro negocio en ese país ha vuelto a demostrar la calidad de la franquicia y de la gestión en un entorno complicado.

La economía chilena se recupera con rapidez de la crisis, por lo que, durante los próximos años, esperamos una normalización del negocio.

En el resto de la región, destacaríamos la mayor aportación de nuestros negocios en Argentina y Uruguay.

Conclusiones

Creo que podemos estar satisfechos con los resultados que hemos conseguido en 2009. En un entorno muy complejo, hemos obtenido un beneficio atribuido superior al del año anterior y además hemos mejorado nuevamente nuestro ratio de capital.

En los dos últimos años hemos demostrado la recurrencia de nuestro modelo de negocio. Muy pocos bancos han sido capaces de mantenerse de forma sólida y estable en momentos tan diferentes del ciclo.

Si bien vamos a seguir en un entorno de baja actividad bancaria, mantenemos nuestra ambición de crecimiento con un estricto control de los riesgos. Estamos mejorando nuestra capacidad de generación de resultados a medio y largo plazo. Esto no es visible de forma inmediata, porque, a corto plazo, queda absorbido por mayores provisiones cíclicas y presión de márgenes en un entorno de tipos bajos. Sin embargo, estos dos efectos en nuestra cuenta de resultados son lastres temporales. Durante estos años complicados, estamos trabajando para mejorar nuestra capacidad de generación de resultados a la salida de la crisis.

Parte de esta mejora es mejora orgánica. Algunos de los ejemplos más visibles son la mejora de cuota de originación hipotecaria en el Reino Unido en los últimos dos años (del entorno al 10% al entorno del 20%) o el salto cualitativo que hemos dado en banca corporativa.

Y otra es inorgánica, aprovechando la crisis para comprar buenos negocios, a precios muy atractivos. Algunas de estas operaciones han sido muy visibles, como la compra de Alliance and Leicester o la de Sovereign. Otras lo han sido menos, y han tenido lugar fuera del radar de la comunidad inversora. Sin embargo, en mi opinión, no son menos interesantes. Me refiero a compras más pequeñas, como la incorporación del negocio de General Electric en Alemania, el acuerdo para la fusión con AIG Bank en Polonia o la compra de carteras de crédito al consumo en EE.UU.

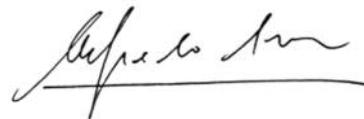
Tenemos muy clara la importancia de mantener una doble disciplina, estratégica y financiera, muy estricta en cualquier operación corporativa. De hecho, las últimas compras de un cierto tamaño, por encima de 1.000 millones de euros (Banco Real en Brasil, Alliance and Leicester y Sovereign) se han hecho a un múltiplo sobre beneficios (PER) para el tercer año tras la compra, después de sinergias, por debajo de 7 veces.

Creo que podemos ser muy optimistas sobre la evolución de los resultados en 2010 y durante los próximos años

Creo que podemos ser muy optimistas sobre la evolución de los resultados en 2010 y durante los próximos años, por las siguientes razones:

- La primera es que los resultados que hemos presentado en 2009 se encuentran deprimidos por el efecto del ciclo económico.
- La segunda es que nos encontramos tan sólo a medio camino en el proceso de transformación de muchos de nuestros negocios. Tenemos que seguir desarrollando las franquicias comerciales y capturando sinergias de costes en aquellas unidades que están en proceso de integración.
- La tercera es que somos el banco occidental con mayor exposición a mercados emergentes, en los que vamos a generar un alto crecimiento en los próximos años.
- La cuarta es que creo que vamos a ser capaces de generar buen crecimiento en los mercados maduros, donde estamos ganando cuota a los bancos más débiles.
- En quinto lugar, a diferencia de muchos bancos en el mundo, no tenemos que cambiar nuestro modelo de negocio, basado en la banca comercial y en la cercanía al cliente a través de 13.660 oficinas.
- Finalmente, Grupo Santander ha demostrado que puede producir buenos resultados en entornos muy diferentes, adaptando las prioridades de gestión de forma muy rápida y flexible.

Este potencial de crecimiento todavía no está reflejado en la valoración de nuestra acción. El mercado no está teniendo en cuenta la capacidad de recuperación de nuestros resultados desde un nivel cíclicamente bajo ni el potencial de crecimiento de nuestro negocio en mercados emergentes, que representa en torno al 40% de los beneficios del Grupo, ni el potencial de mejora y ejecución de sinergias en muchas unidades del Grupo. A medida que el mercado empiece a reconocer este potencial, esto se trasladará a la cotización de la acción del Banco. Un año más, seguiremos trabajando para que estas expectativas se sigan materializando.



Alfredo Sáenz,
Consejero delegado

Gobierno corporativo

Contar con un gobierno corporativo sólido, transparente y alineado con los intereses de los accionistas ha sido fundamental para que Banco Santander haya superado con éxito la crisis de los últimos años

Modelo de gobierno corporativo de Banco Santander

Consejo equilibrado y comprometido.

- De los 19 vocales del consejo, 13 son externos y 6 ejecutivos.

Igualdad de derechos de los accionistas.

- Principio una acción, un dividendo, un voto.
- Inexistencia de medidas estatutarias de blindaje.
- Fomento de la participación informada en las juntas.

Máxima transparencia, en particular, en materia de retribuciones.

Un modelo reconocido por entidades externas.

Santander permanece en los índices FTSE4Good y DJSI desde 2003 y 2000, respectivamente.

El consejo de administración en 2009

- Por cuarto año consecutivo ha dedicado una sesión monográfica a debatir sobre la estrategia del Grupo.
- Se aprueba un nuevo reglamento del consejo.
- El vicepresidente segundo y consejero delegado ha presentado ocho informes de gestión y seis de riesgos el vicepresidente tercero y responsable de la correspondiente división.
- Ha analizado los negocios de Latinoamérica, con especial atención a Brasil, Santander Consumer Finance, Sovereign y Banesto, además de otros asuntos como la imagen y reputación del Grupo, la comercialización de productos y servicios, la estructura del Grupo y los centros *off-shore*, la sostenibilidad y Santander Universidades.
- La comisión ejecutiva y el consejo han deliberado y acordado la oferta pública de colocación de un 16% del capital (antes de la ampliación) de Banco Santander (Brasil), S.A. Asimismo, se acordó la venta de Banco de Venezuela.
- Ha aprobado mantener la asignación anual a los consejeros y el bonus de los consejeros ejecutivos en los mismos importes que en 2008.

En Banco Santander el consejo de administración es el máximo órgano de decisión, salvo en las materias reservadas a la junta general de accionistas, correspondiéndole, entre otras, las decisiones sobre la estrategia del Grupo. Su funcionamiento y actuación se regula en la normativa interna del Banco y está regida por los principios de transparencia, eficacia y defensa de los intereses de los accionistas. El consejo se involucra a fondo en la actividad del Banco y hace un análisis exhaustivo de los temas más relevantes, en especial de los relativos a los riesgos. También dedica sesiones monográficas a la estrategia del Banco.

El consejo de Banco Santander es un órgano unitario, con un adecuado equilibrio de consejeros ejecutivos y externos. Está formado por personas de reconocida capacidad profesional, integridad e independencia de criterio. Los consejeros externos independientes constituyen casi la mitad de los miembros del consejo. Siete de los consejeros son o han sido presidentes de grandes bancos nacionales e internacionales.

Durante 2009 se han celebrado 11 reuniones del consejo de administración y 56 de la comisión ejecutiva, lo que pone de manifiesto el tiempo y dedicación de los consejeros a la gestión del Banco.

Durante los últimos años se ha puesto de relieve la importancia que tiene para las entidades contar con un gobierno corporativo fuerte, que cumpla los más altos estándares internacionales en esta materia y con un consejo que tenga una visión estratégica integral de la compañía y preste especial atención a asuntos tan importantes para las entidades financieras como la gestión de riesgos.



Sala del consejo de administración, Ciudad Grupo Santander, Boadilla del Monte, Madrid

El consejo de administración y la gestión de riesgos

En Banco Santander el consejo de administración y sus comisiones ejecutiva, delegada de riesgos y de auditoría y cumplimiento llevan a cabo un seguimiento permanente no solo de los riesgos de crédito y de mercado sino también del operacional y reputacional.

El hecho de que quince de los diecinueve consejeros formen parte de alguna de estas tres comisiones refleja el alto nivel de involucración y compromiso del consejo en la evaluación, aprobación y seguimiento de los riesgos del Grupo.

El consejo de administración es el máximo órgano de decisión en materia de riesgos. En el orden del día de las reuniones del consejo y de la comisión ejecutiva se incluye un informe sobre riesgos. Las decisiones sobre operaciones concretas de riesgos se adoptan por la comisión delegada de riesgos y por la comisión ejecutiva, si el importe excede de una determinada cantidad, en el ámbito de las facultades delegadas por el propio consejo.

La comisión delegada de riesgos es pieza fundamental en el gobierno corporativo de la función de riesgos y está presidida por el vicepresidente tercero del Banco y formada en su mayor parte por consejeros externos. Además de decidir sobre operaciones concretas de riesgos, esta comisión es la responsable de proponer al consejo la política de riesgos del Grupo y de velar porque sus actuaciones resulten consistentes con un nivel de tolerancia al riesgo previamente decidido. Durante el pasado ejercicio esta comisión se ha reunido en 99 ocasiones, en sesiones que duran aproximadamente 3 horas.

Asimismo, la comisión de auditoría y cumplimiento asume, entre otras funciones, la de velar porque las políticas, métodos y procedimientos en materia de riesgos sean adecuados, se implanten efectivamente y se revisen regularmente. Es también el órgano responsable de vigilar el cumplimiento del Código de Conducta del Grupo en los Mercados de Valores, de los manuales y procedimientos de prevención de blanqueo de capitales y, en general, de las reglas de gobierno y cumplimiento del Banco. Se ha reunido 11 veces en 2009.

Política retributiva: compromiso con la máxima transparencia y alineamiento con los intereses de los accionistas

El consejo considera que, en gobierno corporativo, la transparencia es un principio fundamental y por ello la ha impulsado desde hace años, en particular, en materia de retribuciones.

En 2002, el Banco fue pionero al publicar el detalle individualizado y desglosado por concepto de las retribuciones de los consejeros, incluidos los ejecutivos, y en 2005 lo fue por presentar por primera vez en la junta general de accionistas el informe de la comisión de nombramientos y retribuciones. Desde 2007, dicho informe incluye la política de retribuciones de los consejeros relativa al último ejercicio y al que se haya en curso. En 2008, el régimen de transparencia de las retribuciones de los consejeros se elevó al rango de obligación estatutaria.

Es el propio consejo de administración el que, a propuesta de la comisión de nombramientos y retribuciones, aprueba el informe sobre política de retribuciones de los consejeros, que se somete a la junta general de accionistas. Dicha política está en línea con las recientes recomendaciones y disposiciones internacionales en esta materia, concretamente en lo que se refiere a la involucración del propio consejo de administración en la aprobación de las remuneraciones de los consejeros, incluidos los ejecutivos y miembros de la alta dirección del Banco, y al diferimiento en acciones de una parte significativa de la retribución variable por un periodo de 3 años, sujeto al cumplimiento de condiciones y objetivos sobre la evolución de variables financieras determinadas frente a un grupo de referencia compuesto por bancos internacionales que por su tamaño y modelo de negocio se consideran comparables con Santander. La política de retribuciones de los consejeros y alta dirección del Banco está basada, en fin, en el principio de que las remuneraciones variables no propicien una toma inadecuada de riesgos.

Gobierno corporativo

Consejo de administración

Vocal

D. Luis Ángel Rojo Duque

**Vocal**

D. Rodrigo Echenique Gordillo

**Vocal**

Lord Terence Burns

Vocal

D. Abel Matutes Juan

**Vocal**

D. Antonio Basagoiti García-Tuñón

**Vocal**

D. Antonio Escámez Torres

**Vocal**

D. Guillermo de la Dehesa Romero

**Vocal**D^a. Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea**Vicepresidente cuarto**

D. Manuel Soto Serrano

**Vicepresidente primero**

D. Fernando de Asúa Álvarez



- Comisión ejecutiva
- Comisión delegada de riesgos
- ▲ Comisión de auditoría y cumplimiento
- Comisión de nombramientos y retribuciones
- Comisión internacional
- ▲ Comisión de tecnología, productividad y calidad

Vocal
D. Luis Alberto
Salazar-Simpson Bos
▲ ▲

**Secretario general
y del consejo**
D. Ignacio Benjumea Cabeza de Vaca
● ■ ▲ ● ■ ▲

Vocal
D^a. Isabel Tocino Biscarolasaga

Vocal
D. Javier Botín-Sanz de
Sautuola y O'Shea

Vocal
Assicurazioni Generali S.p.A.
(Mr. Antoine Bernheim)



Presidente
D. Emilio Botín-Sanz de
Sautuola y García de los Ríos
● ■ ▲

**Vicepresidente segundo y
consejero delegado**
D. Alfredo Sáenz Abad
● ■ ▲

Vicepresidente tercero
D. Matías Rodríguez
Inciarte
● ■

Vocal
D. Francisco
Luzón López
● ■

Vocal
D. Juan Rodríguez
Inciarte
■

La acción

En 2009 Santander destinó 4.919 millones de euros a retribuir a los accionistas y se destacó como uno de los bancos con mayor rentabilidad total al accionista entre sus competidores

Evolución de la acción Santander

La acción Santander cerró 2009 con una cotización de 11,55 euros por título, lo que supone una revalorización del 71,1% respecto al cierre del 2008. El valor ha superado ampliamente el avance del 46,9% registrado por el Dow Jones Stoxx Banks, índice europeo que recoge los valores del sector bancario, así como el del Ibex-35 (índice de bolsa español de referencia) que cerró 2009 con una subida del 29,8%.

El año bursátil estuvo marcado por la recuperación generalizada de los índices de bolsa desde los mínimos de marzo, como consecuencia de la mejora de las perspectivas económicas mundiales. No obstante, la recuperación de los mercados fue selectiva y la trayectoria diferencial de la acción Santander ha sido reflejo de la apuesta de los inversores por el Banco. Esta apuesta se apoya en la solidez del balance y de los resultados, así como en el posicionamiento geográfico único de Banco Santander.

De esta forma, Santander se consolida como el primer banco de la zona euro por valor en bolsa y octavo mayor del mundo, con una capitalización bursátil de 95 mil millones de euros al cierre de 2009.

Rentabilidad de la acción

Santander ha sido uno de los pocos bancos internacionales que ha aumentado durante 2009 el importe total destinado a retribuir a los accionistas, gracias a la buena evolución de sus resultados, dedicando a este concepto 4.919 millones de euros.

Como parte de dicha retribución, Santander lanzó en 2009 Santander Dividendo Elección. Esta iniciativa, que es práctica en el sector a nivel internacional, ha ofrecido a sus accionistas la posibilidad de optar por recibir un importe equivalente al segundo dividendo a cuenta en efectivo o en acciones nuevas Santander. Así, el Banco ofrece flexibilidad en la retribución permitiendo a sus accionistas beneficiarse de ventajas fiscales. El 81% del capital del Banco optó en 2009 por recibir Santander Dividendo Elección en acciones.

La retribución nominal por acción en el ejercicio de 2009 será de 0,60 euros, un 7,8% inferior a la de 2008, como consecuencia del incremento del número de acciones en circulación (un 32% más desde septiembre de 2008).

Santander fue en 2009 el segundo banco con mayor rentabilidad total al accionista entre sus bancos competidores. En los últimos 15 años, Santander se ha situado entre los tres bancos líderes por este concepto.

La acción Santander en cifras

71,1%

revalorización en el año

95.043

millones de euros de capitalización bursátil a diciembre de 2009

8º

banco del mundo por valor en bolsa y 1º de la Eurozona

0,60

euros de retribución nominal por acción

3,1

millones de accionistas

Distribución del capital social por tipo de accionista

	Acciones	(%)
Consejo	281.460.101	3,42
Institucionales	5.264.898.263	63,98
Minoristas	2.682.467.771	32,60
Total	8.228.826.135	100,00



Junta general de accionistas, 19 de junio de 2009, Santander, España

Ampliación de capital

Durante 2009 Banco Santander llevó a cabo tres ampliaciones de capital para la adquisición de Sovereign Bancorp (30 de enero), para atender a la conversión de 754 obligaciones (13 de octubre) y para el programa Santander Dividendo Elección (2 de noviembre), que en conjunto supusieron la emisión de un total de 234.766.732 acciones nuevas.

Base accionarial

Durante 2009 el número de accionistas de Banco Santander se ha incrementado hasta 3.062.633 accionistas.

El 3,4% del capital está en manos del consejo de administración, el 32,6% en las de los accionistas minoristas y el resto es propiedad de inversores institucionales.

El 84,6% del capital social se encuentra en Europa, el 15,1% en América y el 0,3% en el resto del mundo.

La participación de Chase Nominees Limited, del 12,51%, de State Street Bank & Trust, del 9,06%, de EC Nominees Ltd., del 6,91%, de Bank of New York Mellon, del 5,57%, de Société Générale, del 3,59%, y de Caceis Bank, del 3,42%, únicas superiores al 3%, lo eran por cuenta de sus clientes, sin que al Banco le conste que ninguno de ellos tenga individualmente una participación igual o superior al 3%.

Contar con una base accionarial tan extensa y comprometida supone una gran responsabilidad, que Banco Santander asume a través de su política de dividendos, del foco puesto en la atención a los accionistas a través de los diferentes canales de información habilitados al efecto, y de los productos y servicios exclusivos que el Banco pone a disposición de sus accionistas en condiciones muy atractivas.

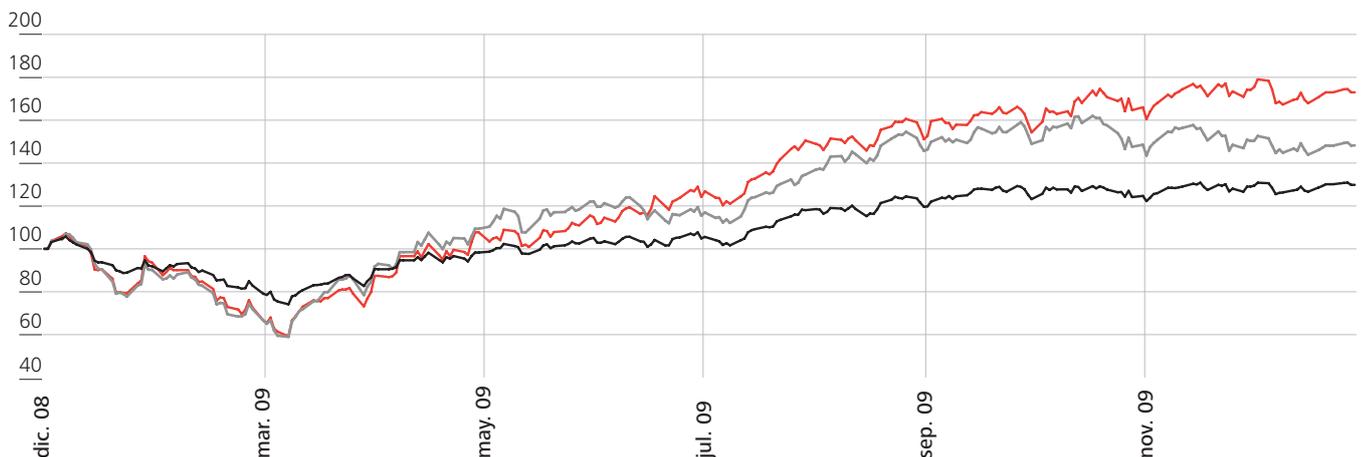
Evolución comparada de cotizaciones

31 de diciembre de 2008 = 100

— Santander

— Dow Jones Stoxx Banks

— IBEX 35



Fuente: Thomsom Datastream, enero 2010

Modelo de negocio de Banco Santander

Contar con un modelo de negocio centrado en el cliente permite a Santander tener una gran recurrencia en sus resultados



Orientación comercial

es poner al cliente en el centro de la actividad de todo el Banco

El cliente está en el centro del modelo de negocio de Banco Santander, que atiende en sus mercados principales a clientes particulares, autónomos, pequeñas y medianas empresas y grandes corporaciones. Este foco en el cliente se traduce en una elevada recurrencia de los resultados del Banco.

Las relaciones más duraderas y de mayor valor añadido con clientes se generan y se mantienen en las oficinas. Santander cuenta con 13.660 oficinas, la mayor red de sucursales de la banca internacional. A esta oferta se suma el servicio que presta el Banco a través de otros canales, disponibles las 24 horas del día, como la banca por Internet o la banca telefónica.

Santander atiende a 92 millones de clientes en todo el mundo, que se reparten por áreas geográficas de la siguiente manera: el 29% en Europa Continental, el 27% en Reino Unido y el 43% en América. En 2009, el número de clientes vinculados creció en un 5%, hasta más de 26 millones de clientes.

La calidad de servicio es una prioridad en Banco Santander, y la máxima satisfacción de los clientes su principal objetivo. En Santander, el 90,8% de los clientes de banca comercial declaran estar satisfechos, lo que genera una mayor vinculación y fidelidad, así como unos mayores ingresos por cliente.

Santander dispone de una amplia gama de productos y servicios financieros con los que busca satisfacer las necesidades de sus clientes. Además, el Banco se caracteriza, en todos sus mercados, por su anticipación y dinamismo a la hora de lanzar nuevos productos.

El equipo humano de Santander

Los 169.460 profesionales de Banco Santander en todo el mundo están formados y motivados para poner al cliente en el centro de su actividad diaria.

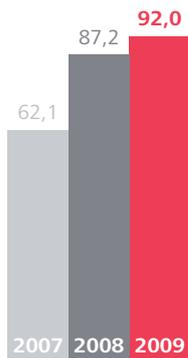
Santander cuenta con una estrategia de gestión de personas que persigue cuatro objetivos esenciales:

- Desarrollar directivos y líderes preparados para afrontar los retos del futuro.
- Atraer y fidelizar el mejor talento, como empleador de referencia internacional.
- Reforzar la cultura corporativa y transmitir el conocimiento estratégico a lo largo de toda la organización.
- Contar con herramientas y procesos que faciliten la gestión de recursos humanos.

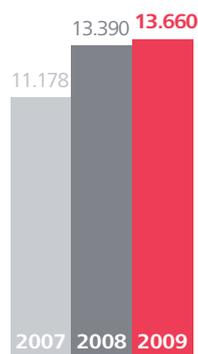
El modelo corporativo de recursos humanos se articula a través de un conjunto de políticas y proyectos que establecen pautas comunes y homogéneas para los empleados del Grupo en materia de selección externa, segmentación, selección interna de directivos, igualdad de género, marketing de recursos humanos, formación y conocimiento, movilidad internacional, desarrollo de carreras, evaluación del desempeño y compensación.

En 2009 un total de 126.875 empleados participaron en programas de formación con una inversión total en formación de 93 millones de euros.

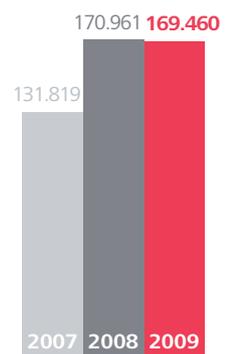
Clientes
Millones



Oficinas
Número



Empleados
Número





Eficiencia

es transformar ahorros de costes en más valor para clientes y accionistas

Santander cuenta con una plataforma tecnológica y de operaciones de vanguardia en la banca internacional, que permite alcanzar una alta productividad comercial y conocer con detalle y con visión integral las necesidades financieras de los clientes. Asimismo, el Banco trata de concentrar todos sus recursos en la atención al cliente, mejorando procesos y optimizando el funcionamiento de las áreas de apoyo.

Santander está avanzando en la integración tecnológica y operativa de todas sus unidades, lo que se está traduciendo en creación de valor a través de sinergias y ahorros de costes. En particular, se espera que todos los negocios del Banco en Reino Unido y en Brasil operen bajo una misma marca y sistemas a lo largo de 2010. La experiencia acumulada por el Banco en los últimos años permite ejecutar estos procesos de integración con gran rapidez y eficacia.

Esta estrategia, junto con el crecimiento recurrente de los ingresos del Banco, una férrea cultura de control de costes y una alta productividad en las oficinas, sitúan a Santander como uno de los bancos internacionales más eficientes del mundo con un ratio de eficiencia de 41,7% (37,6% sin amortizaciones). Seis de las nueve principales unidades de negocio del Grupo mantienen este ratio por debajo del 40%.

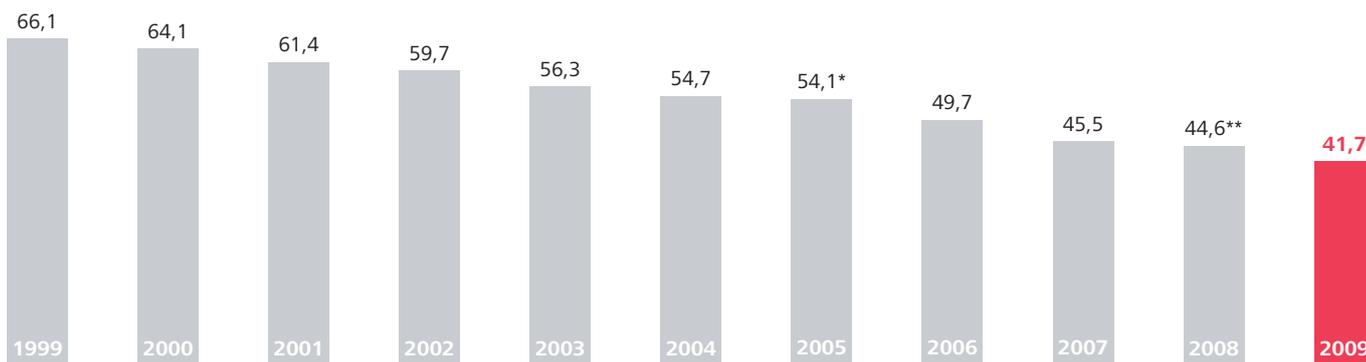
Las mejoras continuas de la eficiencia se traducen en mayor valor añadido para el cliente, como demuestran las decisiones tomadas en algunos de los principales mercados en donde opera el Banco para eliminar comisiones a sus clientes. En España, más de 4 millones de clientes vinculados al plan *Queremos ser tu Banco* se benefician de comisiones cero y de otras ventajas añadidas.

El caso de Santander en Reino Unido

El mejor ejemplo de la capacidad del Banco para mejorar la eficiencia y convertirla en creación de valor es la experiencia de los negocios adquiridos por Santander en el Reino Unido en los últimos 5 años. La aplicación del modelo Santander en el Reino Unido ha supuesto:

- Una mejora de más de 30 puntos porcentuales del ratio de eficiencia de Abbey, que ha pasado de tener pérdidas en 2004 a ser unos de los bancos más rentables del país en los últimos 2 años.
- La transición de Abbey desde un banco eminentemente hipotecario a un banco comercial universal capaz de ofrecer a sus clientes todo tipo de productos y servicios financieros.
- La integración tecnológica y operativa, en poco más de un año tras la adquisición, de las oficinas de Bradford & Bingley.
- El lanzamiento a comienzos de 2010 de la *Santander Zero Current Account*, que elimina las comisiones por descubiertos en cuenta y da acceso gratuito a los cajeros automáticos en todo el mundo a los clientes hipotecarios de Santander UK.

Ratio de eficiencia Grupo Santander
%



(*) Integración de Abbey en Reino Unido.
(**) Integración de Banco Real en Brasil

Modelo de negocio de Banco Santander

Diversificación geográfica

es tener una posición de liderazgo en 9 mercados principales

Santander cuenta con una posición geográfica equilibrada entre mercados maduros y mercados emergentes. Esto le permite maximizar los ingresos y los resultados a lo largo del ciclo económico.

El Banco centra su presencia en 9 mercados principales: España, Portugal, Alemania, Reino Unido, Brasil, México, Chile, Argentina y Estados Unidos, organizados en torno a tres áreas geográficas, cada una de ellas con su propia moneda de gestión: euro en Europa Continental, libra en Reino Unido y dólar en América.

Además, el desarrollo de áreas de negocio globales permite un rápido traslado entre países y negocios de profesionales, así como de mejores prácticas, productos y servicios.

MÉXICO

Clientes (millones)	8,7
Oficinas	1.093
Empleados	12.466
Cuota de mercado ⁽¹⁾	15%
Ranking ⁽¹⁾	3°

CHILE

Clientes (millones)	3,2
Oficinas	498
Empleados	11.751
Cuota de mercado ⁽¹⁾	19%
Ranking ⁽¹⁾	1°

EE.UU. - SOVEREIGN

Clientes (millones)	1,7
Oficinas	722
Empleados	8.847
Cuota de mercado ⁽⁷⁾	3%

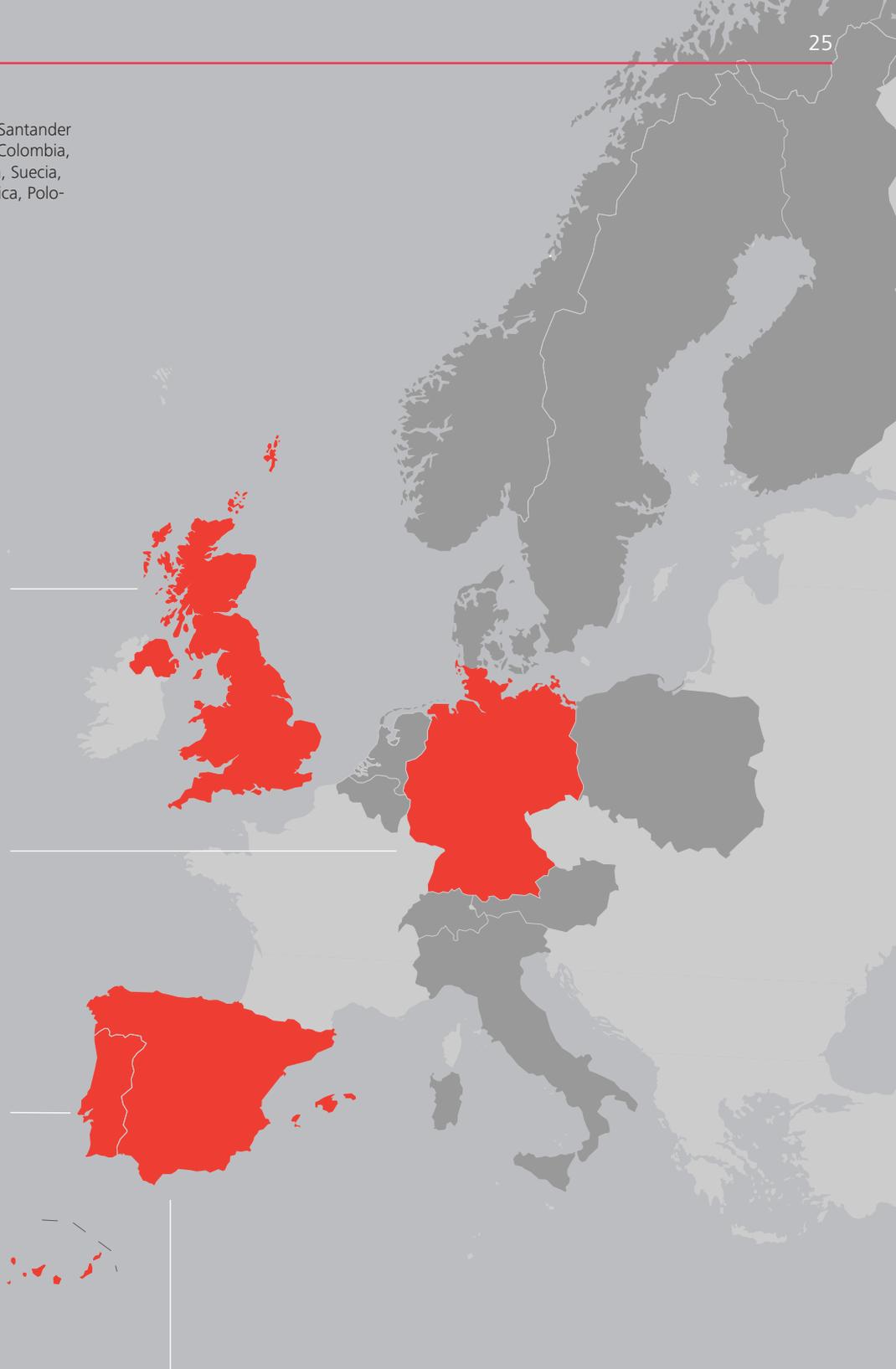
BRASIL

Clientes (millones)	22,4
Oficinas	3.593
Empleados	50.961
Cuota de mercado ⁽¹⁾	10%
Ranking ⁽¹⁾⁽⁶⁾	3°

ARGENTINA

Clientes (millones)	2,0
Oficinas	298
Empleados	5.780
Cuota de mercado ⁽³⁾	10%
Ranking ⁽¹⁾⁽⁶⁾	1°

- Países principales.
- Países adicionales en los que Grupo Santander tiene negocios de banca comercial: Colombia, Perú, Puerto Rico, Uruguay, Noruega, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Holanda, Bélgica, Polonia, Austria, Suiza e Italia.



REINO UNIDO

Clientes (millones)	25,6
Oficinas	1.322
Empleados	22.949
Cuota de mercado ⁽¹⁾	10%
Ranking ⁽⁵⁾	3º

ALEMANIA

Clientes (millones)	6,0
Oficinas	144
Empleados	3.336
Cuota de mercado ⁽²⁾	15%
Ranking ⁽⁴⁾	1º

PORTUGAL

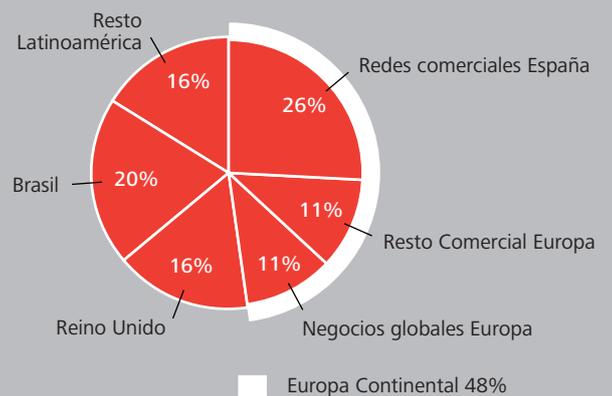
Clientes (millones)	1,9
Oficinas	763
Empleados	6.294
Cuota de mercado ⁽¹⁾	10%
Ranking ⁽¹⁾⁽⁶⁾	4º

ESPAÑA

Clientes (millones)	14,7
Oficinas	4.865
Empleados	33.262
Cuota de mercado ⁽¹⁾	16%
Ranking ⁽¹⁾	1º

(1) Créditos, depósitos y fondos de inversión
 (2) Cuota estimada en financiación de vehículos
 (3) Cuota en crédito
 (4) Líder en financiación de bienes duraderos y primera financiera independiente
 (5) Por depósitos
 (6) Excluidas entidades públicas
 (7) En su zona de influencia

Beneficio atribuido por geografías
 % sobre total áreas operativas



Modelo de negocio de Banco Santander



Prudencia en riesgos

es mantener niveles de morosidad y cobertura mejores que la media del sector en las áreas geográficas en las que el Banco opera

La prudencia en riesgos ha acompañado a Banco Santander durante sus más de 150 años de historia, lo que ha sido decisivo para el crecimiento recurrente de sus resultados y para generar valor para el accionista.

Toda la organización está implicada en la gestión de riesgos, desde la operativa diaria de las oficinas, en donde los gestores comerciales tienen también objetivos de riesgos, hasta la alta dirección y el consejo de administración, cuya comisión delegada de riesgos está formada por cinco vocales del consejo y se reúne 250 horas al año.

Entre los principios corporativos de gestión del riesgo destaca la independencia de la función de riesgos respecto al negocio. El responsable de la división de Riesgos del Grupo, D. Matías Rodríguez Inciarte, vicepresidente 3º y presidente de la comisión delegada de riesgos, reporta directamente a la comisión ejecutiva y al consejo de administración.

En un entorno de mercado con un deterioro generalizado de la morosidad, Santander se destaca por mantener una mejor calidad crediticia que sus competidores en el conjunto de las áreas geográficas en las que opera.

La tasa de morosidad de Grupo Santander en 2009 fue del 3,24% y la de cobertura del 75%. En España, la tasa de morosidad era del 3,41% y la de cobertura del 73%. La exposición del Grupo en España al sector de promotores y construcción inmobiliaria es baja y está, además, ampliamente cubierta con provisiones, tal y como se detalla en las páginas 139 y 154 a 159 de este Informe Anual.

Santander mantiene un perfil de riesgos bajo y predecible

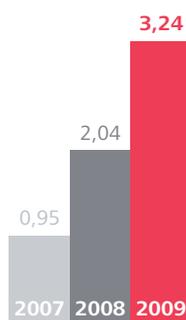
El 85% del riesgo de Banco Santander proviene de la banca comercial. Al estar muy cerca del cliente, Santander consigue un alto conocimiento de sus riesgos, lo que le permite actuar con rigor y anticipación en la admisión, seguimiento y recuperación de los riesgos contraídos. Santander tiene un elevado grado de diversificación de los riesgos, limitando las concentraciones en clientes, grupos empresariales, sectores, productos y geografías.

Banco Santander cuenta con los modelos más avanzados de gestión del riesgo, como el uso de herramientas de cálculo de *ratings* y *scoring* internos, capital económico, sistemas de fijación de precios mediante rentabilidad ajustada al riesgo (RORAC), uso del *value at risk* (VaR) en los riesgos de mercado y análisis de escenarios (*stress testing*).

Durante 2009 el Banco reorganizó en España la función de recuperaciones como una nueva unidad de negocio, lo que se ha traducido en una gestión más activa de las mismas. Este nuevo modelo de recuperaciones se está exportando con éxito a otros mercados como Brasil, Chile y México.

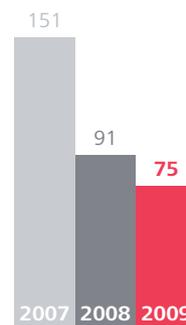
Tasa de morosidad

%



Tasa de cobertura

%





Nuevo centro de visitas "El Faro", Ciudad Grupo Santander, Boadilla del Monte, Madrid

Disciplina de capital y fortaleza financiera

es ser uno de los bancos más sólidos del mundo, tanto por la cantidad como por la calidad de los fondos propios

En un entorno bancario internacional caracterizado por la incertidumbre, Santander ha elevado su ratio de *core capital*, principal indicador de solvencia de las entidades financieras, hasta el 8,6%, a través de generación orgánica de capital y por el impacto positivo sobre fondos propios de la colocación de acciones de Banco Santander (Brasil), S.A. Se trata de un ratio de muy alta calidad compuesto principalmente por capital y reservas que compara favorablemente con los competidores del Banco.

Santander financia la mayor parte de los créditos con depósitos de clientes, mantiene un amplio acceso a la financiación mayorista y cuenta con una gran diversificación de instrumentos y mercados para obtener liquidez.

Los criterios estratégicos y financieros que Santander aplica para nuevas adquisiciones son muy estrictos. Tienen que producirse en países o mercados que Santander conozca bien y han de tener un impacto positivo sobre el beneficio por acción y superar el coste de capital, al menos a partir del tercer año después de la compra.

Las principales agencias de calificación mantuvieron elevados *ratings* para Santander en 2009 (AA). Santander es uno de los tres únicos bancos internacionales que tienen la calificación AA en las tres principales agencias de calificación.

Trabajando por un sistema financiero más sólido

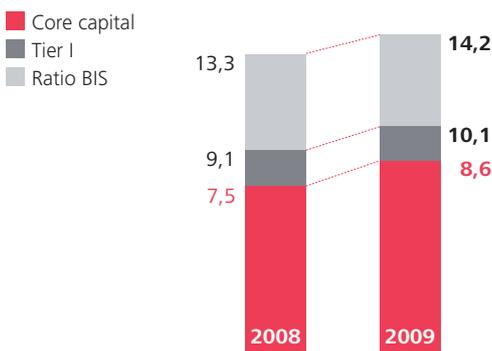
Gobiernos, reguladores, supervisores, organismos internacionales y sector privado están trabajando con el objetivo de fortalecer al sistema financiero y reducir la probabilidad de futuras crisis.

El posicionamiento de Banco Santander ante los principales asuntos en cuestión se puede resumir en los siguientes puntos:

- La supervisión financiera tiene que ser rigurosa, estricta, cercana y con capacidad de anticipación. La crisis ha demostrado que los sistemas financieros mejor supervisados son los que menos problemas han tenido.
- Es importante avanzar en la armonización internacional de la regulación en áreas como el capital y la liquidez, mejorar la solidez y resistencia del sistema y evitar distorsiones competitivas, pero sin caer en una sobre-regulación que podría limitar el flujo del crédito hacia la economía.
- Las posibles exigencias adicionales de capital por parte de las autoridades deben estar relacionadas con el riesgo y no con el tamaño de la entidad. En el caso de Grupo Santander, el tamaño es fuente de sinergias y permite aumentar la competencia en los países.
- Los grandes bancos deben tener planes de contingencia para afrontar situaciones de crisis aguda y para, en caso de quiebra, hacer una ordenada liquidación de sus activos sin generar riesgos para el sistema. Una estructura de filiales autónomas en términos de liquidez y solvencia, como la de Grupo Santander, facilita la gestión de este tipo de procesos.

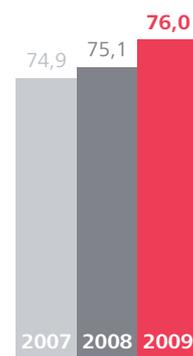
Ratios de capital

%



Ratio de financiación básica*

%



(*) Core funding ratio = (Depósitos + financiación mayorista a medio y largo plazo + capital) / total activos (sin derivados de negociación).

Los negocios de Santander en 2009

“Sin ninguna duda, Santander es el banco que mejor ha sorteado la crisis y el que mejor ha aprovechado las oportunidades que han surgido”

Santander, Mejor Banco del Mundo en 2009, según 'The Banker'



Resultados Grupo Santander

Grupo Santander alcanzó un beneficio atribuido ordinario de 8.943 millones de euros en 2009, un 0,7% más que el año anterior. Santander ha sido el único gran banco internacional que ha mantenido el beneficio y el importe destinado a retribuir a los accionistas desde el inicio de la crisis financiera.

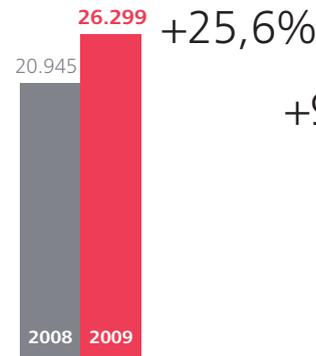
La recurrencia de ingresos, que crecen un 17,6%, unido a una estricta gestión de costes, permiten una nueva mejora de la eficiencia hasta el 41,7% y un crecimiento del margen neto del 23,8%.

En un entorno de reducido crecimiento de la actividad bancaria, Grupo Santander se ha centrado en la captación de depósitos (+21%) y en la vinculación de clientes. La buena posición de liquidez y de capital ha permitido al Banco mantener su actividad crediticia con normalidad, apoyando y financiando los proyectos de sus clientes particulares y empresas, con un crecimiento del crédito de un 9%.

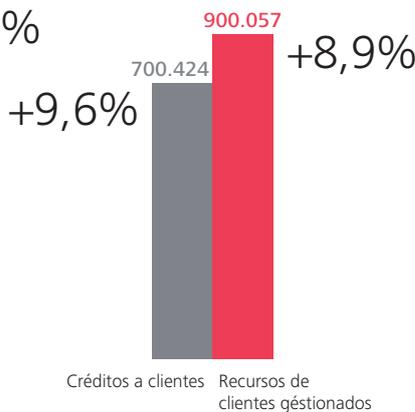
La prudencia en la gestión de riesgos característica de Grupo Santander se ha reflejado en 2009 en niveles de morosidad y de cobertura mejores que la media del sector en las diferentes áreas geográficas en las que el Banco opera. Los 2.587 millones de euros de plusvalías obtenidos durante el año han sido destinados totalmente a reforzar el balance. Santander cuenta a finales de 2009 con unas provisiones genéricas de más de 6.700 millones de euros.

El margen de interes crece un 25,6% por una adecuada gestión de márgenes en todas las unidades.

Margen de intereses
Millones de euros

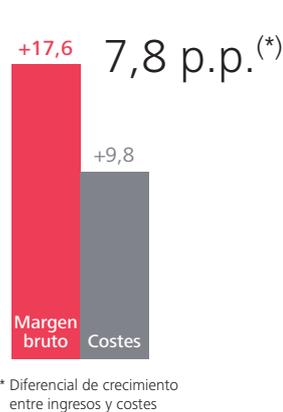


Actividad bancaria
Millones de euros. Dic.2009



Los costes crecen un 9,8% pero se mantienen planos a perimetro constante. Nueva mejora de la eficiencia.

Margen bruto y costes
% variación 2009 / 2008



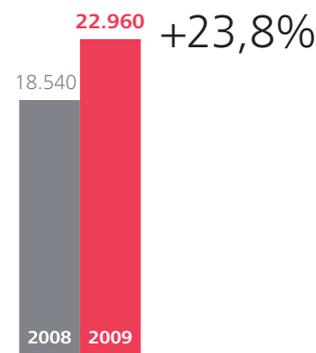
Ratio de eficiencia
%



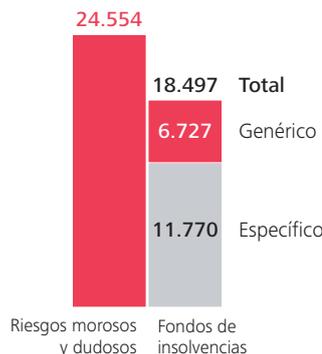
* Diferencial de crecimiento entre ingresos y costes

Fortaleza del margen neto y aumento de las provisiones específicas y genéricas en un entorno de deterioro de la economía

Margen neto
Millones de euros

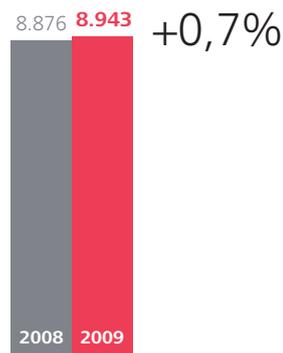


Riesgos morosos y fondos de insolvencias
Millones de euros. Dic. 2009

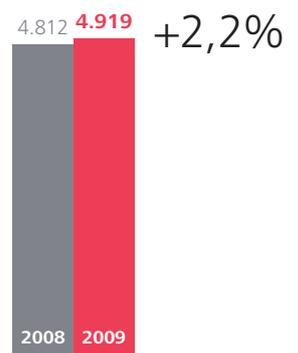


Todo esto se traslada en forma de subidas del beneficio atribuido y de la retribución total al accionista.

Beneficio atribuido
Millones de euros



Retribución total al accionista
Millones de euros

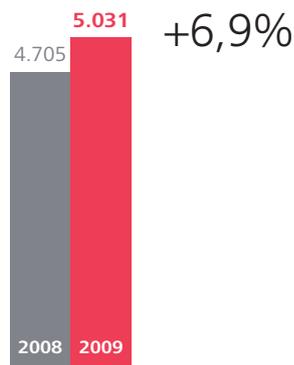


Europa Continental

Santander obtiene un beneficio atribuido de 5.031 millones de euros en Europa Continental y refuerza su liderazgo en los principales mercados de este área

Beneficio atribuido

Millones de euros



Santander es líder en banca comercial y banca privada en España, es el primer banco por beneficios de Portugal y líder en financiación al consumo en Alemania y otros países europeos. Además, en Europa Continental cuenta con negocios de banca mayorista y gestión de activos y seguros. Santander fue nombrado por Euromoney y por The Banker como mejor Banco en 2009 de Europa Continental.

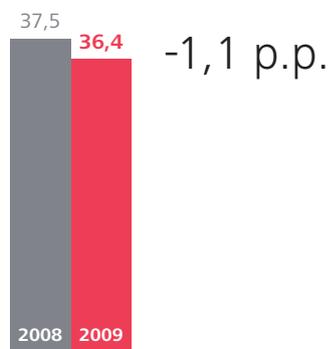
En un entorno marcado por la desaceleración del crecimiento y una progresiva recuperación de la estabilidad en los mercados financieros, los principales negocios de banca comercial de Santander en Europa Continental han mantenido una notable fortaleza.

La resistencia que están mostrando las unidades comerciales al ciclo y la excelente evolución mostrada en el año por Banca Mayorista Global, muy apoyada en los ingresos de clientes, han permitido unos crecimientos muy favorables en términos de margen bruto, margen neto y beneficios, destacando además que el margen neto ha aumentado en todas las unidades de negocio de Europa Continental.

En conjunto, el crecimiento de los beneficios en este área se ha debido a la favorable evolución de los ingresos, principalmente el margen de intereses, y al control sobre los costes. En consecuencia, el ratio de eficiencia, incluidas las amortizaciones, mejora en 1,1 puntos porcentuales hasta el 36,4%.

Eficiencia

%



Europa Continental	Red Santander	Banesto	Portugal	Santander Consumer Finance	Total Europa Continental
Clientes (millones)	8,9	2,5	1,9	13,2	27,0
Oficinas (número)	2.934	1.773	763	311	5.871
Empleados (número)	19.064	9.727	6.294	9.362	49.870
Créditos a clientes en balance*	115.582	75.449	32.294	56.893	322.026
Recursos de clientes gestionados*	101.596	97.848	37.068	34.304	321.122
Margen neto*	3.252	1.551	726	2.976	10.312
Beneficio atribuido*	2.012	738	531	632	5.031
Eficiencia (%)	39,4	39,9	42,8	28,0	36,4

(*) Millones de euros



Red Santander

El modelo de negocio centrado en relaciones estables y duraderas con sus clientes, la mejora constante de la eficiencia y una gestión prudente de los riesgos han permitido a la Red Santander situar el beneficio en 2009 en 2.012 millones de euros, con un crecimiento (5,5%) muy superior al de sus competidores nacionales.

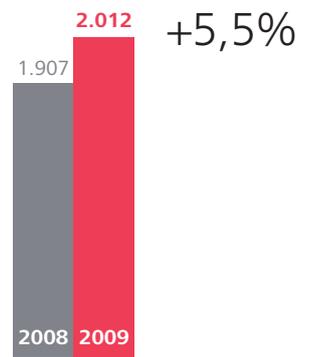
La Red Santander ha mostrado su poder de captación y generación de negocio en todos los ámbitos de la actividad, tanto en el referente a la inversión crediticia, tan importante en estos momentos de necesidad de las empresas y los particulares, como en el de los recursos de clientes, en un escenario de mayor propensión al ahorro de las familias.

Durante 2009 se han contratado más de 330.000 operaciones de crédito y préstamo, por importe superior a los 50.000 millones de euros. Gran parte de estas operaciones se han canalizado a través de los programas del ICO (Instituto de Crédito Oficial de España), en los que Santander ha ostentado el liderazgo permanente durante todo el ejercicio, con una cuota de mercado superior al 20% en este segmento. En cuanto a los recursos de clientes, los saldos a fin de ejercicio crecieron un 4,4%. Todo ello, junto con el control de gastos, permite aportar al beneficio neto atribuido del Grupo un 5,5% más que en 2008, elevar el margen de intereses en un 16% y situar el ratio de eficiencia en el 39,4%.

El plan estratégico *Queremos ser tu Banco*, en su cuarto año de vigencia, sigue mostrando un fuerte dinamismo con la captación de quinientos mil nuevos clientes durante 2009, elevando el total de clientes vinculados al plan y que ya no pagan comisiones de servicio a más de cuatro millones doscientos mil.

La creación de la nueva unidad de negocio de recuperaciones, dentro del ámbito funcional de la banca comercial de Banco Santander, ha sido importante para contener la morosidad, en su doble vía de control de las entradas y alta capacidad recuperatoria. Ello se plasma en un ratio de morosidad de Banco Santander en España del 3,41%, muy por debajo del sector (5,0%).

Beneficio atribuido
Millones de euros



Eficiencia
%



Clientes
Millones





Banesto

El negocio de Banesto está enfocado en la banca comercial, que incluye los segmentos de particulares, pymes y empresas, que en su conjunto suponen el 84% de los ingresos del banco. Cuenta con más de 2,5 millones de clientes que atiende a través de su red de 1.773 oficinas y de su plataforma multicanal.

El banco *on-line* ibanesto cuenta con más de 125.000 clientes y ha sido líder en captación de recursos en la banca directa en España.

En un entorno doméstico muy complejo, Banesto ha cumplido en 2009 sus objetivos de resultados, eficiencia, calidad de riesgo y capital, mejorando su posición competitiva en el mercado español en esta parte del ciclo.

- Se captaron 348.000 nuevos clientes particulares y 82.000 empresas y pymes.
- Los clientes particulares siguen mejorando su vinculación con el banco, pasando a tener una media de 4,6 productos por cliente. Ya el 48% de los clientes tienen la nómina domiciliada con Banesto.
- La morosidad se ha situado en el 2,97%, prácticamente la mitad del ratio del sector en su conjunto.

Como resultado de todo lo anterior, Banesto ha aportado un beneficio atribuido al Grupo de 738 millones de euros, un 0,8% superior al de 2008. Este resultado se ha conseguido fortaleciendo aún más el balance, llegando a tener un *core capital* del 7,7%.

Las agencias de *rating* han mantenido su calificación de Banesto en AA, la más alta de la banca española.

Por segundo año consecutivo, Banesto ha sido reconocido en 2009 como *Mejor Banco en España* por la revista Euromoney.

Portugal

Santander Totta es el primer banco privado por beneficios de Portugal, el más rentable y el más eficiente, con un ROE del 25,4% y un ratio de eficiencia del 42,8%. Además, tiene la calificación crediticia más elevada de la banca portuguesa. Estos sólidos ratios reflejan la estrategia de gestión con crecimiento en ingresos, costes controlados y una gestión activa de riesgos y recuperaciones.

El modelo de negocio de Santander Totta está orientado al cliente, proporcionando las mejores soluciones para la rentabilidad del ahorro. Así, han proseguido las campañas de captación de recursos iniciadas en 2008 y se han lanzado las campañas *Super Conta Ordenado* y *Poupança Cresce Mais*.

En un entorno de fuerte ralentización del crédito, Santander Totta ha combinado una política de crédito selectiva con un apoyo comprometido al sector empresarial portugués, que se ha traducido en aumentos del 9% en el segmento de negocios y del 3% en el segmento de medianas empresas.

El margen de intereses alcanza un crecimiento del 5,7%, lo que unido a la contención de costes permite alcanzar un beneficio atribuido de 531 millones de euros, un 0,1% más que en 2008.

Santander Totta ha obtenido, en 2009, los tres premios más prestigiosos de la banca: *Best Bank in Portugal* de Euromoney, *Bank of the year* de The Banker y *Melhor Grande Banco em Portugal*, de Exame.



Sede de Santander Consumer Bank, Mönchengladbach, Alemania

Santander Consumer Finance

Santander Consumer Finance es la división del Grupo especializada en la financiación al consumo. Su modelo de negocio se basa en ofrecer soluciones financieras a los clientes a través de más de 137.000 prescriptores (concesionarios de vehículos y puntos de venta en comercios). Una vez establecida la relación se llevan a cabo acciones comerciales directas con los clientes finales para vincularles y fidelizarles, ofreciéndoles productos como tarjetas de crédito o créditos personales que se ajustan a las necesidades financieras concretas de cada uno de ellos.

El negocio en 2009

Durante el año 2009 Santander Consumer ha alcanzado un beneficio atribuido al Grupo de 632 millones de euros, en un entorno de fuerte deterioro de la situación económica global con especial impacto en el consumo. La eficiencia se sitúa en el 28,0%, que compara muy bien con el mercado.

En Alemania, Santander Consumer cuenta con una red de 144 oficinas, acuerdos con 36 mil prescriptores y 6 millones de clientes (quinto banco del país por clientes). La unidad de Alemania, con 385 millones de euros de beneficios, es la que más aporta al resultado de Santander Consumer Finance, con una buena evolución de ingresos y costes en 2009.

Santander Consumer USA registró un aumento del beneficio atribuido del 41,2% interanual en dólares, situándose como la segunda unidad por aportación a esta división. El impulso de acuerdos comerciales, unido a su experiencia en costes y agilidad en recuperaciones, explican esta favorable evolución.

En un entorno de mercado muy complicado, Santander Consumer España mantuvo unos ingresos estables y realizó un gran esfuerzo para reducir costes y realizar una gestión activa de las recuperaciones.

El resto de unidades europeas mejora su evolución, con los países nórdicos entre los destacados por aportación.

Santander Consumer Finance alcanzó un beneficio atribuido al Grupo de 632 millones de euros en un entorno económico muy difícil

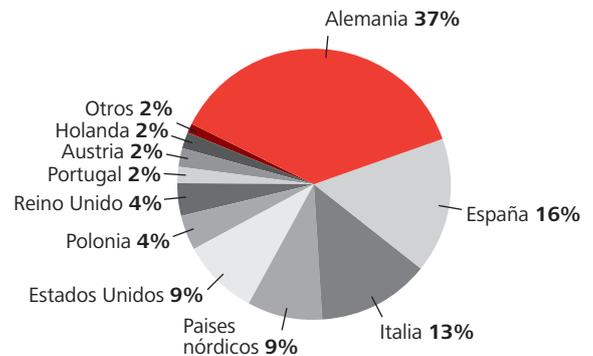
Adquisiciones y acuerdos globales

Durante 2009 Santander Consumer Finance avanzó en la integración de las unidades procedentes de GE Money y de Royal Bank of Scotland en Alemania, Austria, Finlandia, Reino Unido, Holanda y Bélgica. En julio, Santander y AIG acordaron la integración de sus negocios de financiación al consumo en Polonia. Estas operaciones ayudarán a conseguir mayor masa crítica en estos mercados y presentan sinergias significativas en la integración.

En 2009 también se firmaron acuerdos globales con diferentes fabricantes internacionales del automóvil, dirigidos a favorecer sus ventas, mejorar la gestión del crédito *stock* e incrementar la cartera de créditos coche.

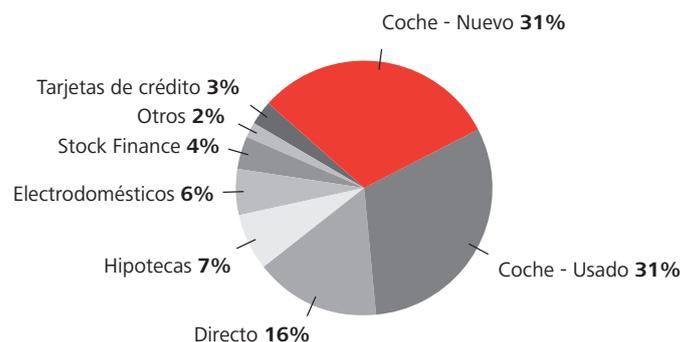
Cartera crediticia por países

%



Cartera crediticia por segmentos

%

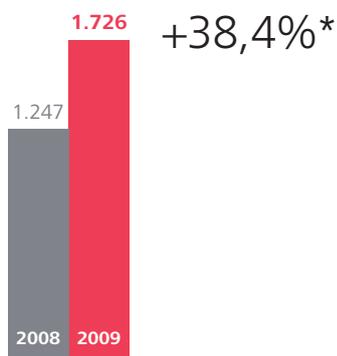


Reino Unido

Santander UK cerró un excelente año en 2009 con un beneficio atribuido de 1.536 millones de libras, avanzó en la integración de sus redes comerciales y fue nombrado Mejor Banco de Reino Unido por Euromoney y The Banker

Beneficio atribuido

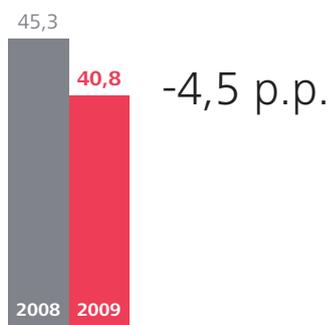
Millones de euros



(*) +55,1% sin tipo de cambio

Eficiencia

%



Grupo Santander desarrolló su negocio de banca minorista en Reino Unido en 2009 a través de sus tres redes comerciales: Abbey, que cuenta con 720 oficinas y forma parte del Grupo desde 2004, Bradford & Bingley (325 oficinas) y Alliance & Leicester (277 oficinas). Estos dos últimos negocios fueron adquiridos a finales de 2008. Santander es el segundo banco de Reino Unido por hipotecas, con una cuota de mercado del 13%, y es el tercer banco por depósitos (cuota del 10%).

En 2009, Santander generó 1.536 millones de libras de beneficio atribuido al Grupo en Reino Unido, un 55,1% más que en 2008 (+38,4% en euros). Bradford & Bingley y Alliance & Leicester han contribuido de forma positiva a estos resultados con una aportación de 280 millones de libras. Sin incluir el efecto de las nuevas incorporaciones, el beneficio atribuido de Santander en el país sigue mostrando una evolución muy sólida, aumentando el 27% respecto al mismo periodo del año anterior.

La buena evolución de los resultados de Santander en Reino Unido se fundamenta en un aumento de los ingresos muy superior al del mercado, en un estricto control de costes, en el aprovechamiento de las sinergias derivadas de la integración de sus negocios y en una prudente política crediticia. Todo esto tiene su reflejo en la evolución del ratio de eficiencia, que mejora en 4,5 p.p. hasta el 40,8%, y del ratio de morosidad, que se sitúa en el 1,71%. Ambos ratios comparan muy favorablemente con la media del sector en este mercado.

Reino Unido

Clientes (millones)	25,6
Oficinas (número)	1.322
Empleados (número)	22.949
Créditos a clientes en balance*	227.713
Recursos de clientes gestionados*	244.731
Margen neto*	3.231
Beneficio atribuido*	1.726
Eficiencia (%)	40,8

* Millones de euros



Sede de Santander en Reino Unido, Tryton Square, Londres



Dinamismo comercial

El buen comportamiento de los ingresos de Santander en Reino Unido es el resultado de la combinación de una excelente gestión de márgenes y de la fortaleza comercial mostrada por todos los negocios del Grupo.

La fortaleza de capital y la holgada posición de liquidez de Santander permitieron mantener un notable ritmo de concesión de préstamos a pesar de la difícil situación económica que atraviesa el país. Los préstamos a clientes alcanzaron 189.900 millones de libras, un 4% más que en 2008.

La cuota de mercado en préstamos hipotecarios brutos durante el año ha sido del 19%, muy superior a la cuota que tiene Santander en el *stock* de hipotecas del total del sistema (13%).

En el negocio de empresas y pymes (+16%), la evolución ha estado en línea con el objetivo de aumentar la base de negocio, para lo cual Santander está invirtiendo en desarrollo comercial y está expandiendo la gama de productos.

Por el lado de los recursos de clientes, Santander alcanzó el objetivo que se marcó a comienzos de año de abrir más de un millón de nuevas cuentas corrientes en 2009, que crecieron un 26%.

Los depósitos comerciales ofrecen una tasa de incremento del 12% frente a 2008. Adicionalmente, los productos de inversión crecen un 24% en el conjunto de los negocios del Grupo en el país, en comparación con una caída del 13% del total del mercado.

Integración de los negocios en Reino Unido

En 2009, Santander anunció que todos sus negocios en Reino Unido cambiarían de marca durante 2010. Ya en enero de 2010, las oficinas de Abbey y Bradford & Bingley fueron las primeras en cambiar de nombre. Alliance & Leicester les seguirá en la segunda mitad de 2010.

La rapidez con que se está realizando la integración de la plataforma de tecnología y operaciones corporativa Partenón en los bancos adquiridos está siendo fundamental para poder llevar a cabo el cambio de marca. Así, la integración del negocio de cuentas de ahorro de Bradford & Bingley en Partenón se completó en un tiempo récord de un año.

En el marco de la integración y del cambio de marca de los negocios de Santander en Reino Unido, el Banco anunció el lanzamiento de la cuenta corriente *Santander Zero Current Account*. Este producto marca el inicio de la nueva estrategia de Santander en el país que se basa en incrementar el valor añadido y la fidelidad de sus clientes. La cuenta se caracteriza por aplicar un interés del 6% sobre saldos de hasta 2.500 libras, y por no gravar con comisiones los descubiertos en cuenta o la retirada de efectivo en los cajeros de todo el mundo. Esta cuenta estará a disposición de los clientes hipotecarios de Abbey, Bradford & Bingley y Alliance & Leicester a medida que las redes comerciales adopten la marca Santander.

Santander, Mejor Banco de Reino Unido

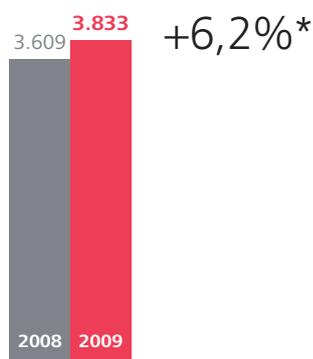
La prestigiosa revista *The Banker* nombró en 2009 a Banco Santander Banco del Año en el Reino Unido ya que "después del impresionante incremento del 20% del beneficio neto en 2008, Abbey obtuvo un resultado aún más asombroso en los nueve primeros meses de este año". Por segundo año consecutivo, la revista *Euromoney* ha nombrado a Santander Mejor Banco de Reino Unido por "ser capaz de mantenerse en pie por sí solo durante la crisis, mientras muchos de sus rivales anunciaban grandes pérdidas y recortes de personal, y necesitaban el respaldo de inyecciones de capital estatal y otras ayudas."

Latinoamérica

Santander obtiene un beneficio atribuido de 5.331 millones de dólares (3.833 millones de euros) en Latinoamérica y se consolida como primera franquicia financiera de esta región

Beneficio atribuido

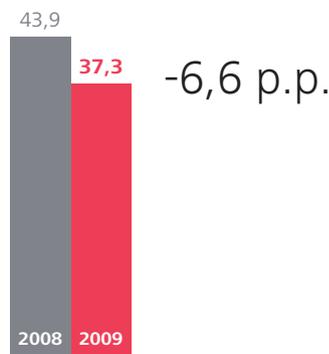
Millones de euros



(*) +11,4% sin tipo de cambio

Eficiencia

%



Latinoamérica es muy importante en la estrategia global del Grupo. La región, en la que Santander tiene un 10% de la cuota de mercado, genera más de un tercio del beneficio atribuido al Grupo.

Banco Santander sigue contribuyendo a la bancarización de América Latina, con una base de clientes de más de 37 millones y cuotas de mercado del 11,5% y 9,5% en créditos y ahorro bancario, respectivamente.

Durante el año 2009, Santander ha impulsado la fidelización de su base de clientes y la gestión óptima de los márgenes de intermediación, a la vez que se ha prestado especial atención a los activos de riesgo y a su relación con el capital.

Asimismo, se siguió avanzando en el ajuste de la estrategia para Latinoamérica definida en el Programa América 20.10 adaptándola al nuevo entorno económico. Así, se ha primado el crecimiento selectivo y moderado del negocio de crédito, el crecimiento de los depósitos, la vinculación transaccional de los clientes y el estricto control de gastos e inversiones. Todo ello al tiempo que se ha seguido potenciando la franquicia comercial y los resultados recurrentes.

Latinoamérica	Brasil	México	Chile	Argentina	Uruguay	Colombia	Pto. Rico	Perú	Total Latinoamérica
Cientes (millones)	22,4	8,7	3,2	2,0	0,3	0,4	0,5	0,1	37,7
Oficinas (número)	3.593	1.093	498	298	42	77	130	1	5.745
Empleados (número)	50.961	12.466	11.751	5.780	815	1.330	1.809	33	85.974
Créditos a clientes en balance*	53.924	11.489	19.379	2.754	778	1.507	3.888	249	97.901
Recursos de clientes gestionados*	105.667	24.585	23.948	4.000	2.047	2.167	8.218	196	184.181
Margen neto*	7.376	1.542	1.196	417	66	67	166	9	11.071
Beneficio atribuido*	2.167	495	563	226	51	33	33	4	3.833
Eficiencia (%)	37,0	34,2	33,2	41,4	54,0	57,8	50,4	40,6	37,3

* Millones de euros

Grupo Santander Brasil ha obtenido un beneficio atribuido de 2.167 millones de euros. Es el tercer banco privado del país con una cuota de mercado del 10%, 3.593 oficinas, 18.132 cajeros automáticos y 22 millones de clientes

Brasil

La economía brasileña ha superado con éxito 2009, el peor año de la crisis financiera internacional, con una leve recesión de apenas dos trimestres a pesar de la cual el país cerró el año sin caídas en su producto interior bruto. La fortaleza de la demanda doméstica ha compensado la caída de la demanda exterior. Este año se espera que se mantenga el buen comportamiento de la demanda interna, con mayor protagonismo de la inversión, lo que junto a un escenario internacional más benigno permitirá un fuerte repunte de la economía hasta tasas de crecimiento cercanas al 5%.

En este entorno, el crédito de Grupo Santander Brasil, que suma los negocios de Santander Brasil y de Banco Real, desciende el 5%, pero con buen comportamiento del crédito a particulares (+11%) concedido a través de la red de oficinas. En este segmento destacan el crédito de tarjetas (+21%) y las hipotecas (+31%). Por su parte, el ahorro bancario sube un 1% en 2009.

Esta evolución de la actividad bancaria se traslada a la cuenta de resultados en forma de un crecimiento de los ingresos del 20,2% en moneda local, sobre todo por la buena evolución del margen de intereses.

Las sinergias derivadas de la integración han motivado una reducción significativa de los costes, que caen un 3,7% en moneda local, lo que unido a la evolución de los ingresos permite una mejora del ratio de eficiencia de 9,2 p.p. hasta el 37,0%.

Todo ello da lugar a un crecimiento del beneficio atribuido del 27,1% en moneda local. Santander Brasil aporta el 20% del beneficio atribuido total del Grupo.



7 de octubre de 2009, Wall Street, Nueva York, EE.UU.



Nueva sede de Grupo Santander Brasil en São Paulo



Ampliación de capital

Banco Santander Brasil realizó en octubre una oferta pública de ampliación de capital por un importe total de 5.092 millones de euros. Estas nuevas acciones comenzaron a cotizar en las bolsas de Nueva York y São Paulo el 7 de octubre. Esta operación fue calificada por la Lex Column del Financial Times como "la operación del año en el sistema financiero internacional".

Tras la ampliación, Banco Santander Brasil tiene un *free-float* del 16,4%, con una capitalización por encima de los 36.000 millones de euros a 31 de diciembre de 2009, lo que le sitúa entre los 30 mayores bancos del mundo por valor en bolsa.

Con esta operación el Grupo reafirma su apuesta por la economía brasileña, por su sistema financiero y, en particular, por el elevado potencial de la franquicia derivada de la integración de Santander Brasil y Banco Real.

Plan estratégico e integración

La ampliación de capital se enmarca dentro del plan estratégico de Santander en Brasil para los próximos años, destinándose el importe obtenido a financiar el crecimiento del banco en ese país, mejorar su estructura de financiación y reforzar su capital.

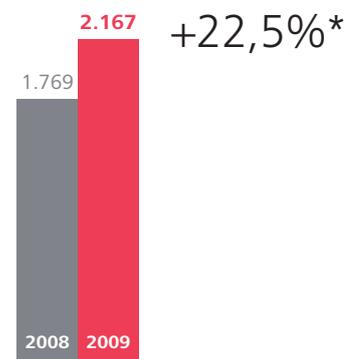
El objetivo del banco de aumentar su cuota de mercado exigirá realizar importantes inversiones en capacidad instalada, como es el proyecto de apertura de 600 nuevas oficinas. Además, el Banco pretende incrementar su presencia en el negocio de pequeñas y medianas empresas, potenciar fuertemente la venta cruzada de sus productos y aumentar su penetración en seguros y tarjetas. Se prevé que Banco Real adopte la marca Santander durante el año 2010.

El proceso de integración, iniciado a finales de 2008, se está desarrollando de acuerdo al calendario previsto. Así, a lo largo del año se ha completado la unificación de las áreas de apoyo y de los negocios globales y especialistas, con la excepción de algunas actividades en proceso. También se ha realizado la fusión legal y la unificación de plantillas y ya se dispone de una operativa básica común accesible a los clientes de ambos bancos en cualquier oficina, cajero y *call-center* comunes.

Se han lanzado programas de beneficios y productos comunes para los clientes de ambas redes. Destaca el nuevo cheque especial *Santander Master e Realmaster* que aúna dos de las características de más éxito entre los clientes de Santander y de Real para los descubiertos en cuenta: los 10 días libres de interés al mes del Banco Real y la posibilidad de aplazar la mitad del pago mensual de intereses de Santander.

Beneficio atribuido

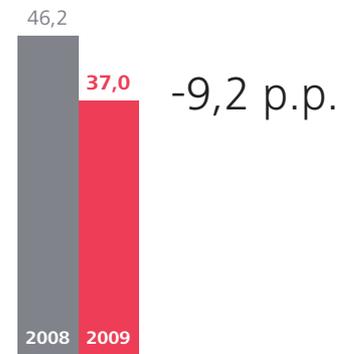
Millones de euros



(*) +27,1% sin tipo de cambio

Eficiencia

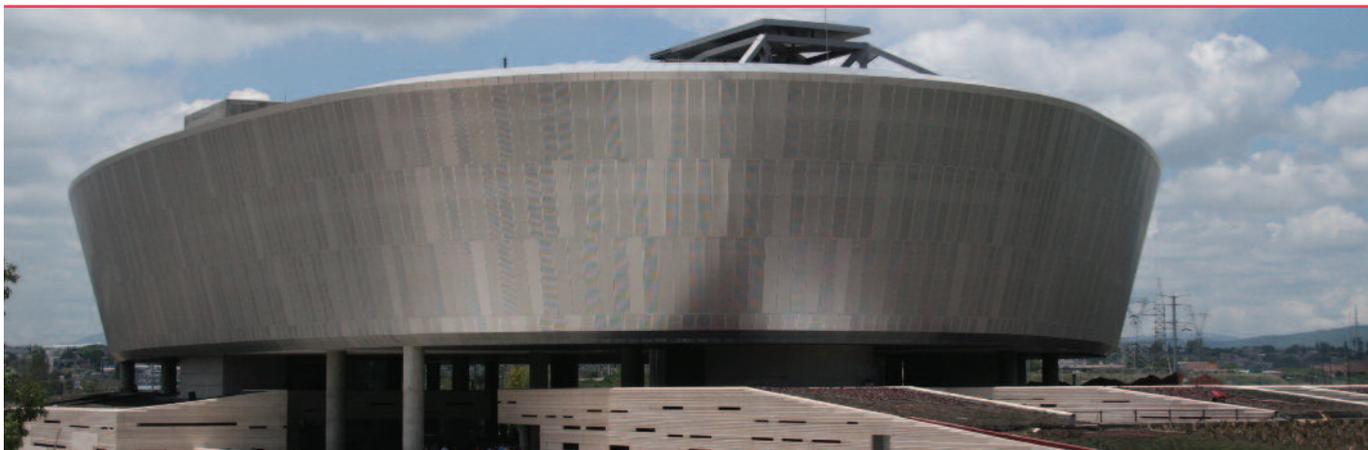
%



Clientes

Millones





Contact Center de Santander en Querétaro, México

México

Santander México es el tercer grupo financiero del país con una cuota del 13,4% en crédito y del 15,5% en ahorro bancario. En 2009, el beneficio atribuido se situó en 688 millones de dólares.

En un contexto de crisis económica intensa, la estrategia del Banco ha estado orientada hacia el crecimiento de depósitos y la estabilización del negocio de tarjetas, el refuerzo y crecimiento de los segmentos de rentas altas, pymes y empresas y el desarrollo de nuevos nichos de clientes con especial énfasis en instituciones privadas. Todo ello enmarcado en un estricto control de las inversiones y costes, el enfoque en la productividad de los equipos comerciales y la consolidación de la franquicia comercial.

En 2009, Santander abrió un nuevo *contact center* en la ciudad de Querétaro con una inversión de 261 millones de euros y que ha supuesto la creación de 6.000 puestos de trabajo. Este centro dará servicio a los clientes de Santander en México y en otros países de América Latina y cuenta con tecnología de vanguardia capaz de gestionar 95.000 llamadas y 340.000 transacciones bancarias por hora.

Chile

Santander Chile es el primer grupo financiero del país en número de clientes, volumen de negocio y resultados. Sus cuotas de mercado son del 19,9% y 18,5% en crédito y ahorro bancario, respectivamente. El beneficio atribuido de 2009 se situó en 783 millones de dólares, con una mejora de su eficiencia hasta el 33,2%.

Santander Chile sigue enfocando su estrategia en el refuerzo de la vinculación transaccional de clientes a través de todos los canales, prestando especial atención al segmento de rentas altas, al crecimiento del negocio bancario, a la gestión óptima de márgenes en todos los negocios y segmentos y al crecimiento de la base sólida de recursos de clientes. Asimismo, se está haciendo un esfuerzo especial en la gestión de la morosidad con la implementación de nuevas unidades de recuperaciones y reforzando la productividad de los equipos comerciales.

Argentina

En Argentina, Santander Río es una franquicia comercial líder con cuotas de mercado en torno al 10%, tanto en crédito como en ahorro bancario. En 2009 registró crecimientos en todos los epígrafes de la cuenta de resultados así como en el beneficio atribuido que se situó en 315 millones de dólares.

El Grupo enfoca su estrategia en 2010 a la vinculación de clientes mediante transaccionalidad y al crecimiento selectivo del activo con bajo riesgo.

Otros países

En Uruguay, tras la integración de los activos de ABN-Amro, el Grupo alcanza cuotas de mercado del 17,0% en créditos y del 17,4% en ahorro bancario con una red de 42 oficinas. De esta forma, el Grupo se convierte en el primer banco privado del país por tamaño de negocio y oficinas. La estrategia se centra en el aprovechamiento de sinergias de la fusión ABN / Santander, el impulso del negocio minorista y en el crecimiento en negocio de empresas.

En Colombia, las cuotas de negocio en créditos y depósitos se situaron en un 2,9%. El Grupo se centra en la gestión del riesgo de crédito y el crecimiento selectivo del mismo, preservando adecuados niveles de liquidez. Entre los objetivos destaca la apuesta por los negocios transaccionales, combinada con la contención de costes.

En Puerto Rico, el Banco sigue posicionado entre las tres primeras instituciones financieras del país en volumen de créditos, depósitos y fondos de inversión. El Grupo continúa potenciando el crecimiento selectivo en los negocios de particulares y empresas, así como la gestión recuperatoria de créditos en situación irregular.

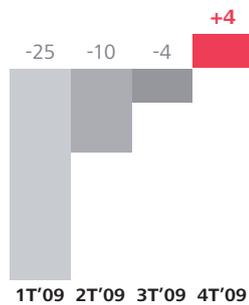
En Perú, la actividad se orienta hacia la banca comercial de empresas y a atender a los clientes globales del Grupo.

Estados Unidos

Con la adquisición de Sovereign Santander entra en el negocio de la banca comercial en Estados Unidos

Beneficio atribuido

Millones de dólares



Sovereign cuenta con 722 oficinas, 2.359 cajeros automáticos y cerca de 100.000 millones de dólares entre créditos y depósitos de clientes.

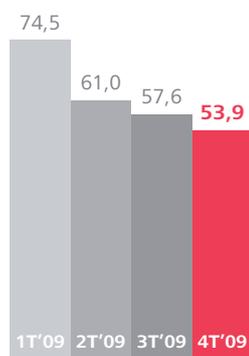
La inversión de Banco Santander en Sovereign se remonta a 2006, cuando el Banco adquirió una participación del 25% en dicha entidad. En enero de 2009, y tras invitación expresa por parte del consejo de Sovereign para realizar una oferta, Banco Santander completó la adquisición del 75,65% de Sovereign que no poseía. La operación se realizó mediante intercambio de acciones, con una ampliación de capital que recibió el respaldo de los accionistas de Banco Santander en junta extraordinaria.

El modelo de negocio de Sovereign, con foco en el cliente minorista y en pequeñas empresas, encaja muy bien con el modelo de banca comercial de Santander y ofrece un notable potencial de crecimiento de resultados en los próximos años, tanto por la vía del negocio como por la de las sinergias de costes. La integración de Sovereign en el Grupo supone además mejorar el perfil de diversificación geográfica de Santander.

Sovereign concentra su actividad en el noreste de Estados Unidos, una de las áreas más atractivas del país y donde se encuentran 6 de las 26 mayores ciudades norteamericanas. El Banco tiene una presencia significativa en los estados de Nueva York, Massachusetts, Pennsylvania, Rhode Island, New Hampshire, Connecticut, New Jersey y Maryland.

Eficiencia

%



Estados Unidos-Sovereign

Clientes (millones)	1,7
Oficinas (número)	722
Empleados (número)	8.847
Créditos a clientes en balance*	34.605
Recursos de clientes gestionados*	44.581
Margen neto*	582
Beneficio atribuido*	(25)
Eficiencia (%)	60,2

* Millones de euros





Integración de Sovereign en Grupo Santander

Sovereign, como parte de Grupo Santander, tiene como objetivo ofrecer al cliente una amplia gama de productos y servicios. Para ello, Santander está trabajando en el desarrollo de una franquicia de clientes moderna, con una segmentación de clientes adecuada y un catálogo de productos orientado a satisfacer las necesidades financieras de los clientes, con los más altos estándares de riesgos del Grupo y con un balance sólido que en el futuro permita un fuerte crecimiento comercial al tiempo que garantice la máxima calidad de servicio al cliente.

En las áreas de riesgos y costes se han realizado grandes avances, sentando las bases para afrontar las próximas etapas de desarrollo. En concreto, los equipos de riesgos ya funcionan bajo el modelo corporativo, y en costes el Banco ha conseguido superar los objetivos de ahorro previstos para 2009.

En lo que se refiere al negocio, la estrategia se ha centrado en mejorar la gestión de márgenes de las nuevas operaciones y de las renovaciones de crédito. Además, se enfoca en segmentos atractivos de particulares y de empresas y en reducir el riesgo de los préstamos en segmentos y negocios no estratégicos.

Por el lado del pasivo, se ha realizado un ajuste de precios en línea con las tasas de referencia del mercado, en especial en los productos de mayor coste. Ello ha permitido mejorar el coste de financiación del Banco.

Balance y resultados

Durante la mayor parte de 2009, Sovereign desarrolló su actividad en un contexto de recesión económica, que ha tenido también un fuerte impacto sobre la evolución del sector financiero en su conjunto.

Los resultados desde su consolidación en el Grupo en febrero de 2009 presentan unos ingresos de 2.034 millones de dólares y un margen neto de 810 millones. El ratio de eficiencia registra una notable mejora desde el 74,5% del primer trimestre hasta el 53,9% del cuarto trimestre, aunque se mantiene todavía alejado de la media del Grupo (41,7%).

El esfuerzo realizado para incrementar los ingresos, sobre todo el margen de intereses, así como para reducir los costes y controlar las dotaciones, se ve reflejado en una evolución favorable del beneficio en términos trimestrales, que ya en el cuarto trimestre del año arroja cifras positivas.

El Grupo mantiene su previsión de que Sovereign alcance un beneficio neto en 2011 de unos 750 millones de dólares.

Actividad comercial

Los depósitos a la vista *retail* aumentaron un 15%, mientras que al mismo tiempo se ha registrado una disminución de los activos no estratégicos y de los productos de pasivo de mayor coste.

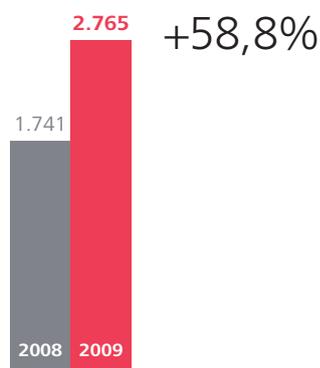
En el año destacó el lanzamiento del primer producto de Sovereign desde que está en Grupo Santander. Se trata de un producto de ahorro dirigido a particulares llamado *Save and Invest CD*, que ha generado una captación de recursos de clientes por 593 millones de dólares. Sovereign aprovechó el periodo de oferta de este producto para impulsar la venta de otros productos bancarios.

Sovereign ya opera bajo la doble marca Sovereign-Santander. Está previsto el cambio total hacia la marca Santander, una vez se complete todo el proceso de integración.

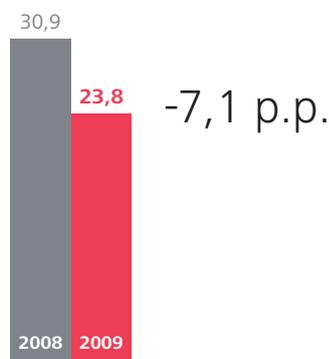
Negocios globales

Santander cuenta con negocios globales que operan de forma integrada con las franquicias comerciales locales

Beneficio atribuido
Millones de euros



Eficiencia
%



Banca Mayorista Global

Santander Global Banking & Markets desarrolla un modelo de banca comercial que ofrece productos y servicios destinados a satisfacer las necesidades financieras de grandes corporaciones e inversores institucionales en 17 países del mundo. Cuenta con equipos locales y globales (2.515 empleados) con un amplio conocimiento de los mercados. Con soluciones adecuadas a sus clientes, cubre todas sus necesidades de financiación, inversión y cobertura.

El negocio se estructura en torno a seis ejes:

- 1. Banca Transaccional (*Global Transaction Banking*)** engloba las actividades de gestión de la liquidez (*cash Management*) y financiación a la exportación (*trade finance*), y provee servicios de financiación básica a instituciones y corporaciones con presencia internacional.
- 2. Banca Corporativa y de Inversión (*Corporate Finance*)** integra la cobertura a nivel global de instituciones financieras y grandes corporaciones, así como los equipos de fusiones y adquisiciones y de *asset and capital structuring*.
- 3. Mercados de Crédito (*Credit Markets*)** agrupa las unidades de originación y distribución de todos los productos de crédito estructurado y deuda.
- 4. Rates** aglutina todas las actividades de negociación en los mercados financieros de tipos de interés y tipos de cambio para clientes.
- 5. Renta Variable (*Global Equities*)** agrupa todos los negocios relacionados con los mercados de renta variable.
- 6. Tesorería y Carteras (*Market Making*)** gestiona las posiciones de inversión de corto y largo plazo del Grupo en los distintos mercados financieros de renta fija y variable.

Banca Mayorista Global	Millones de euros
Créditos a clientes en balance	62.808
Depósitos de clientes	52.211
Margen neto	3.850
Beneficio atribuido	2.765
Eficiencia (%)	23,8



Sala de Tesorería, Ciudad Grupo Santander, Boadilla del Monte, Madrid

El negocio en 2009

La positiva evolución de Santander Global Banking & Markets se ha apoyado en un modelo de negocio enfocado en el cliente, en sus capacidades globales y su conexión con las unidades locales y en un estricto control de costes y riesgos. También ha resultado decisiva la fortaleza de capital y liquidez de Grupo Santander que, dentro de un riguroso control, está permitiendo mantener la capacidad de financiación de nuevas operaciones, ocupando el espacio dejado por otros competidores.

A lo largo del ejercicio, se mantuvo una estrategia adecuada al nuevo entorno, centrada en la prudencia financiera, la gestión de los diferenciales con clientes y la gestión de costes, lo que, unido al foco en el cliente, permitió obtener unos resultados mejores que los de sus principales competidores. Santander Global Banking & Markets alcanzó un beneficio atribuido de 2.765 millones de euros, lo que supone el 26% de las áreas operativas del Grupo. El resultado crece un 58,8% frente al año anterior.

Durante 2009, se ha continuado profundizando en el modelo de relación global, que unifica la gestión de las corporaciones e instituciones de ámbito global. Tener un modelo de negocio centrado en el cliente reduce la dependencia en la evolución de los mercados que suelen tener las actividades de banca mayorista.

En 2009, los ingresos de clientes crecen un 23% interanual debido a las mejoras alcanzadas en las capacidades de gestión global de productos y negocios y a la distribución de determinados productos en las redes comerciales del Grupo.

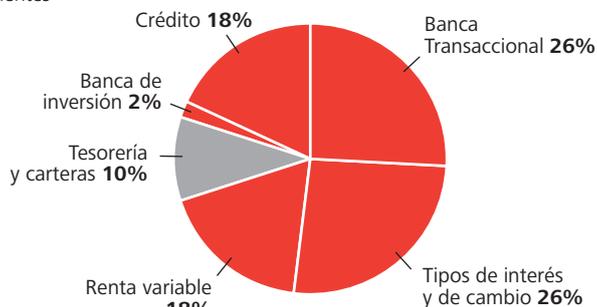
Grandes operaciones en 2009

Santander ha participado en las principales operaciones corporativas atendiendo a las necesidades de sus clientes en Europa y Latinoamérica en 2009. Destacan el asesoramiento a Gas Natural en la OPA sobre Unión Fenosa; la adquisición por parte de Enel del 25% que Acciona poseía en Endesa, por valor de 8.000 millones de euros; la adquisición de Wyeth por Pfizer (68.000 millones de dólares); la línea de crédito de Porsche por 10.000 millones de euros; y la participación como *bookrunner* en emisiones de bonos como Roche, Imperial Tobacco o Petrobrás.

Margen bruto

% s/total

■ Negocio con clientes





Oficina de Santander Private Banking en via Senato 28, Milan

Gestión de Activos

Santander Asset Management integra las actividades de gestión de activos de Grupo Santander, ofreciendo una amplia gama de productos de ahorro e inversión que cubren las distintas necesidades de los clientes y que se distribuyen de forma global por todas las redes comerciales del Grupo.

Su actividad está organizada en torno a tres áreas de negocio:

- Santander Asset Management, para fondos de inversión, fondos de pensiones, sociedades y carteras discretionales.
- Santander Real Estate, especializada en la gestión de productos de inversión inmobiliaria.
- Santander Private Equity, para el capital riesgo.

El ejercicio 2009 ha tenido dos periodos diferenciados en el negocio de gestión de activos: el primer cuatrimestre, donde se mantuvieron las tendencias de 2008 de preferencia por la liquidez. A partir de abril (según los países), se empezó a dibujar un segundo periodo de cierta recuperación de los mercados financieros y de las suscripciones en los fondos de inversión, lo que ha permitido cerrar el ejercicio con un incremento del volumen bajo gestión de casi el 15%.

La actividad de la gestora está centrada en mejorar la calidad de los productos y en contar con una amplia oferta de valor añadido para los clientes.

Gestión de Activos	Millones de euros
Activos bajo gestión	116.526
Margen bruto	276
Beneficio atribuido	54
Eficiencia (%)	54,0

Banca Privada Global

El negocio de Banca Privada Global incluye las entidades especializadas en gestión y asesoramiento integral para clientes de alta renta de Grupo Santander.

En Europa:

- Banif, en España.
- Santander Private Banking en Suiza e Italia, Santander Totta Private Banking en Portugal, Cater Allen, Abbey Sharedealing y Abbey International en Reino Unido.

En América:

- Santander Private Banking en Estados Unidos, Brasil, Chile, México y Uruguay.
- Además, Allfunds es el banco especializado en ofrecer fondos de inversión para entidades financieras que adoptan la estrategia de arquitectura abierta y distribución multimarca con sus clientes.

Banca Privada Global ha continuado en 2009 su estrategia de exportar herramientas para desarrollar su modelo de servicio global y de alto valor añadido, junto con la identificación de sinergias globales. Ello ha permitido obtener importantes logros:

- Alinear las políticas de selección y creación de productos a nivel global, e implementación y adaptación a nivel local.
- Integrar con éxito en Brasil los equipos de Santander Private Banking Brasil y Banco Real en una única unidad.
- Completar la implantación de equipos de gestión a nivel local en las unidades que carecían de ellos.
- Profundizar en el control de todos los riesgos de las carteras de los clientes.

Banca Privada Global	Millones de euros
Activos bajo gestión	96.873
Margen bruto	842
Beneficio atribuido	330
Eficiencia (%)	46,6



Seguros

Santander Insurance se centra en la cobertura de riesgos y seguros de ahorro de las personas y sus familias. Su estrategia se basa en un modelo de negocio global que impulsa el desarrollo de los nuevos productos que se distribuyen a través de las redes comerciales de los países donde el Grupo está presente y de sus propios canales de venta.

Su modelo de negocio combina el aprovechamiento de las sinergias y las mejores prácticas que le da su posicionamiento global con la gestión especializada en cada país. Se trata de un negocio de bajo riesgo, tanto por su diversificación geográfica como por la naturaleza *retail* del mismo.

Desde el punto de vista de gestión, el negocio de seguros ha generado para el Grupo unos ingresos totales (margen bruto del área más comisiones percibidas por las redes) de 2.422 millones de euros en 2009, un 4% más que en 2008.

En 2009, Santander Insurance ha desarrollado y ampliado su oferta de seguros anticipándose a las necesidades de sus clientes y de las redes comerciales, con logros en todos los mercados:

- En España, liderazgo, ya consolidado, en el negocio de seguros de vida y fuerte impulso a la calidad del servicio y los procesos de distribución.
- En América Latina, integración del negocio de seguros en el mercado brasileño y desarrollo de productos de ahorro en mercados como México y Chile.
- Consolidación en Reino Unido del negocio de seguros con la integración de Abbey, Alliance & Leicester, Bradford & Bingley y GE Money.
- Se introduce el modelo de bancaseguros de Santander en Sovereign.
- En el negocio de financiación al consumo de Europa, fuerte impulso de la comercialización de seguros en Alemania.

Negocio de Seguros	Millones de euros
Número de pólizas (millones)	30
Ingresos totales para el Grupo	2.422
Margen bruto	729
Beneficio atribuido	350



Medios de Pago

Santander Cards es la división del Grupo que gestiona de forma global el negocio de medios de pago y es tanto emisor de tarjetas de crédito y débito como proveedor de terminales en punto de venta (TPVs) para comercios. Santander Cards aporta una visión especializada de este negocio perfectamente integrada en las bancas comerciales del Grupo. En la actualidad gestiona 75,3 millones de tarjetas.

Su modelo de negocio combina la visión comercial con la de riesgos, desde la emisión hasta la gestión y el recobro de las tarjetas.

Durante el año 2009, los esfuerzos se han centrado en:

- Consolidar la integración de Banco Real en Brasil, lanzando para ello productos innovadores como la tarjeta *Flex*.
- Construir el modelo de negocio en Reino Unido, reforzando la captación de clientes de Abbey, Alliance & Leicester y Bradford & Bingley en sucursales, y lanzando la tarjeta *Santander Zero* a clientes de Alliance & Leicester.
- Avanzar en la integración del negocio de tarjetas adquirido a General Electric Money.
- El lanzamiento en España de la tarjeta *Plus*, que ofrece un descuento en sus compras del 5% a los clientes que utilizan financiación.

Santander Cards*	Millones de euros
Número total de tarjetas crédito (millones)	24,8
Número total de tarjetas débito (millones)	50,5
Inversión crediticia	10.983
Ingresos	3.241

* Datos perímetro Santander Cards (Total Grupo excluyendo Banesto y Santander Consumer Finance)

La Marca

Santander, una marca potente y atractiva posicionada entre las primeras marcas financieras del mundo

Santander es la marca paraguas que centraliza la identidad del Grupo y expresa una cultura corporativa, un posicionamiento internacional y una identidad fuerte en todo el mundo. Representa la esencia, personalidad y valores que convierten a Santander en único: dinamismo, fortaleza, innovación, liderazgo, orientación comercial y ética profesional.

La gestión de marca es consistente en todo el Grupo y sigue apostando por un posicionamiento único en todos los mercados en los que el Banco está presente con una visión a largo plazo. Esta gestión estratégica ha generado grandes resultados. Hoy la marca Santander es líder, fuerte y atractiva, y se posiciona entre las 100 mejores marcas globales.

La marca Santander significa compromiso con cada uno de sus públicos: clientes, accionistas, empleados y la sociedad. Su identidad visual se compone de tres elementos: la llama, el color rojo y el nombre, Santander.



El símbolo del Banco evoca la "S" de Santander, una ese en movimiento que se transforma en llama y transmite luz, liderazgo y calor. La base ovalada sustenta la llama dotándola de estabilidad y solidez. El color rojo representa liderazgo, fortaleza, energía, determinación y pasión. El nombre representa el origen y la trayectoria del Banco.

"El valor de las ideas" es el mensaje que acompaña siempre a la marca Santander, y resume la filosofía y forma de ver las cosas del Banco.

Plan de imagen y marca 2006-2009

- En 2009 concluyó el "Plan de Imagen y Marca 2006-2009" cuyo principal objetivo era consolidar al Banco entre las 10 primeras marcas financieras del mundo. Hoy ya está posicionada entre las tres primeras según el ranking de Brand Finance.
- En 2009 se dieron pasos importantes para la implantación de la marca Santander en las entidades adquiridas más recientemente por Banco Santander en mercados clave.

En Reino Unido, ya en enero de 2010 más de 1.000 oficinas de Abbey y Bradford & Bingley cambiaron sus marcas por la marca Santander, a las que seguirán las 254 oficinas de Alliance & Leicester a lo largo del año. Los estudios demuestran que el conocimiento de la marca Santander en Reino Unido se ha multiplicado por ocho en los últimos tres años y que, hoy en día, el mercado británico reconoce a Santander como una entidad de referencia en el sector.

En Brasil, tras la incorporación de Banco Real al Grupo, se está haciendo un gran esfuerzo de integración en materia de cultura corporativa, de tecnología y operaciones y de negocio, que concluirá con la implantación de la marca Santander en todas las oficinas del Grupo en el país en 2010.

En Estados Unidos, tras la adquisición de Sovereign, se ha llevado a cabo un plan de dualidad de marcas en el que conviven las marcas Santander y Sovereign bajo el mensaje *The Bright Union*.





- Los patrocinios corporativos siguen siendo una plataforma idónea para impulsar el negocio a través del lanzamiento de promociones comerciales a clientes y no clientes y de productos vinculados a estos patrocinios, para la unificación de la imagen global del Banco y para su posicionamiento internacional. Se han optimizado al máximo, aprovechando todas sus ventajas y activando todas las herramientas que ofrecen, para potenciar las relaciones del Banco con clientes, accionistas y empleados.
- Santander ha concluido su tercer año de patrocinio de la escudería Vodafone McLaren Mercedes y su segundo año como patrocinador de la Copa Santander Libertadores. En 2009 el retorno de los patrocinios sigue siendo muy rentable, 4 euros por cada euro invertido.

Con el patrocinio de la Fórmula 1 se ha conseguido aumentar la notoriedad de Santander en mercados clave como Reino Unido, Brasil y Alemania, y potenciar la fortaleza y el liderazgo del Banco. Con el patrocinio de la Copa Santander Libertadores se ha consolidado la imagen en Latinoamérica posicionando a Santander como una entidad líder y próxima.

Tras los buenos resultados alcanzados por los patrocinios corporativos en los últimos tres años, Santander ha decidido dar un paso más al firmar una alianza para los próximos cinco años con Ferrari, la marca de equipo deportivo más reconocida a nivel mundial y líder indiscutible en la Fórmula 1. Según estudios realizados por consultoras internacionales, Ferrari es la marca más atractiva para vincular a promociones y productos financieros. A esto hay que añadir que la Fórmula 1 cuenta con más de 51 millones de aficionados fieles en Brasil, 26 en Alemania, 20 en Reino Unido y 13 en España.

Gestión del marketing corporativo

Santander cuenta con un modelo de gestión corporativo de *marketing* que garantiza que todas las actividades de *marketing* del Grupo sean consistentes y generen valor. Este modelo se apoya en el comité estratégico de *marketing* corporativo y marca, presidido por el consejero delegado de Banco Santander, cuyo objetivo es analizar la coherencia de la estrategia y posicionamiento de *marketing* del Banco a nivel global. Además, los comités de *sourcing* y publicidad tienen como objetivo aprovechar las sinergias del Banco para ayudar a la construcción de la marca asegurando la mejor ordenación de los gastos de *marketing* con las prioridades presupuestarias del Banco.

Abre una **Súper Cuenta** y llévate gratis un balón con mi firma.

Sólo abre una **Súper Cuenta** blindada* que protege tu cuenta de cheques.



Responsabilidad social corporativa

Santander refuerza su estrategia de responsabilidad social corporativa en un difícil contexto económico

En un entorno complicado como el actual, se pone de manifiesto, más que nunca, la importancia de la responsabilidad social corporativa para contribuir a un desarrollo sostenible basado en una relación duradera y estable con los grupos de interés.

A lo largo de 2009, el Banco ha llevado a cabo importantes iniciativas en el ámbito de la responsabilidad social corporativa. Todas ellas han contribuido a crear valor para los distintos grupos de interés:

- Clientes: consciente de que la sostenibilidad del negocio está directamente relacionada con la confianza de los clientes, el Banco presta el máximo interés a ofrecer los mejores productos y la máxima calidad de servicio.
- Accionistas: la amplia base accionarial de Banco Santander es una enorme fortaleza pero implica una gran responsabilidad. Santander ha sido el único gran banco internacional capaz de mantener sus resultados y dividendos desde el inicio de la crisis financiera.
- Empleados: Santander apoya a sus empleados con programas que les permiten crecer no sólo en el ámbito profesional sino también en el personal.
- Proveedores: las relaciones estables con sus proveedores permiten al Banco asegurarse la mejor calidad y disponibilidad de sus productos y servicios.
- Sociedad: la principal muestra del apoyo de Banco Santander a la sociedad es Santander Universidades. Pero, además, Banco Santander participa en numerosas iniciativas sociales en cada uno de los países en los que está presente.
- Medio Ambiente: Santander ha asumido el compromiso de desarrollar su actividad bancaria preservando el medio ambiente.

Las principales actuaciones del Banco en materia de responsabilidad social corporativa se recogen en la Memoria de Sostenibilidad, que puede consultarse en www.santander.com



Banco Santander mantiene una alianza estratégica a largo plazo con las universidades única en el mundo

División global Santander Universidades

La división global Santander Universidades, con un equipo de profesionales distribuidos en 20 países, coordina y gestiona el compromiso de Banco Santander con la educación superior.

Banco Santander, apoyando a las universidades, impulsa la puesta en marcha de proyectos destinados a la mejora de la educación, la internacionalización, la innovación y la transferencia de conocimiento a la sociedad.

Entre las líneas de actuación de Santander Universidades destacan:

- Los convenios integrales de colaboración, que han permitido el desarrollo de 3.340 proyectos de colaboración académica, financiera y tecnológica con las universidades, como son los programas de becas, el impulso a proyectos docentes y de investigación, el fomento del uso de las nuevas tecnologías en los campus universitarios, o el estímulo de la relación entre universidad y empresa.
- El apoyo a programas internacionales de cooperación inter universitaria, como es el caso de los programas de movilidad nacional e internacional de estudiantes y profesores, que promueven el Espacio Iberoamericano del Conocimiento, fortalecen la relación entre estudiantes y profesores de Asia, Europa y América y permiten el intercambio de experiencias entre los universitarios e investigadores de todo el mundo.
- El impulso y la colaboración con redes académicas internacionales, como la Red Universitaria Iberoamericana de Incubación de Empresas (Red Emprendia).
- El respaldo a proyectos globales, como Universia, la mayor red de cooperación universitaria de habla hispana y portuguesa, y la Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, el mayor fondo digitalizado en Internet sobre las letras hispanas y que en 2009 celebró su décimo aniversario.

Santander Universidades en cifras

833

convenios de colaboración con universidades en 20 países de 4 continentes

3.959.300

tarjetas universitarias inteligentes (TUI) en 201 universidades

1.169

Universidades forman parte de Universia

14.456

becas y ayudas al estudio concedidas en 2009

176.985

nuevos empleos a través de Universia



Entrega de becas internacionales en la Universidad de Salamanca, España

Santander Universidades en 2009

Los principales hitos alcanzados durante 2009 por Santander Universidades fueron:

- La expansión internacional, con la firma de 21 nuevos convenios de colaboración en Rusia, China, Estados Unidos y Reino Unido.
- La consolidación de los Premios a la Innovación y Cultura Emprendedora en Brasil, Colombia, Argentina, México y Chile, con más de 4.000 proyectos de 350 universidades presentados a los premios en 2009.
- La puesta en marcha de programas de formación de español en Brasil, Estados Unidos, China y Rusia.
- La ampliación de Universia a nuevos países para dar cobertura a toda la región iberoamericana.
- Santander Universidades ha concedido 14.456 becas y ayudas al estudio, de las que 6.840 son becas de movilidad y 3.973 son becas de acceso, investigación y especialización docente.
- La celebración del décimo aniversario de la Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes.

Santander Universidades organizará en 2010 el II Encuentro de Rectores de Universia en Guadalajara, México, que supondrá un impulso decisivo al Espacio Iberoamericano del Conocimiento en el que participarán más de 1.000 universidades. El lema de este encuentro será "Por un espacio iberoamericano del conocimiento socialmente responsable".

Además, la división de Santander Universidades tratará en 2010 de mantener y ampliar las ayudas a los proyectos universitarios en los países en los que el Banco está presente; mejorar la atención y la calidad de servicio al universitario; y poner en marcha nuevos programas de becas destinados a evitar el abandono de los estudios universitarios, fomentar la movilidad internacional de jóvenes doctores e investigadores y reforzar el intercambio de estudiantes entre Asia e Iberoamérica.

Presencia internacional de Santander Universidades





Olivos milenarios en la Ciudad Grupo Santander, Boadilla del Monte, Madrid

Acción social

Banco Santander ha asumido desde hace años el compromiso de contribuir al desarrollo cultural, social y educativo de las comunidades en las que ejerce su actividad. En el marco de este compromiso, el Banco mantiene una estrecha colaboración con diferentes ONG's y entidades sin ánimo de lucro mediante iniciativas de acción social que tienen como finalidad cubrir las necesidades básicas de los colectivos más desfavorecidos.

En 2009, en un contexto de crisis global, Santander no sólo ha mantenido sino que ha reforzado esta colaboración a través de proyectos locales que se adaptan a las circunstancias sociales y económicas de cada uno de los países en los que el Banco está presente.

Por otro lado, en 2009, Santander ha potenciado la participación de los empleados en diferentes iniciativas solidarias, consciente de que esta involucración no sólo es la mejor manera de fomentar la solidaridad entre los profesionales del Grupo, sino que además es una forma de incrementar la motivación, el espíritu de equipo y el orgullo de pertenencia.

Algunos de estos proyectos han tenido un gran éxito, como, en España, la Convocatoria de Proyectos Sociales, en Reino Unido, el programa *Community Days* o, en Brasil, el *Proyecto Escola Brasil*.

Medio ambiente

Santander promueve iniciativas que apuestan por la protección, la conservación y la recuperación del medio ambiente. El Grupo cuenta con una política social y ambiental, revisada recientemente y que se puede consultar en la web corporativa. Adicionalmente, el Banco ha desarrollado políticas específicas que fijan los criterios a los que se debe sujetar la actividad relacionada con los sectores de defensa, energía, agua y forestal.

Las actuaciones del Banco en el ámbito de la protección ambiental se vertebran en dos grandes ejes:

- **Actuaciones que persiguen la minimización del impacto ambiental directo – Huella ambiental**

Entre otras iniciativas, el Banco ha desarrollado una herramienta para el cálculo de las emisiones y consumos en todas sus instalaciones, lo cual permite establecer objetivos de reducción y compartir mejores prácticas entre países para la minimización del impacto ambiental.

- **Actuaciones de minimización del impacto ambiental indirecto**

Santander considera claves los aspectos sociales y ambientales en los procesos de análisis del riesgo y toma de decisión en sus operaciones de financiación. Las unidades corporativas de riesgos evalúan los riesgos ambientales y sociales de los proyectos presentados a los distintos comités para su aprobación en conformidad con las políticas del Grupo.

A su vez, la adopción de los Principios del Ecuador para las actividades de *project finance* tiene por objetivo, previamente a la financiación, identificar y evitar los impactos sociales y ambientales negativos de los diferentes proyectos y, en caso de ser inevitables, reducirlos, mitigarlos o compensarlos adecuadamente. En este ámbito merece especial mención el esfuerzo que ha hecho el Banco en estos últimos años para la implantación de un proceso sistemático global de análisis de riesgos derivados de estos impactos.

Informe de gobierno corporativo





1. Estructura de propiedad	55
2. El consejo de Banco Santander	58
3. Los derechos de los accionistas y la junta general	72
4. La alta dirección de Banco Santander	75
5. Transparencia e independencia	76
6. Código Unificado de Buen Gobierno	78

Gobierno corporativo

A lo largo de los últimos años, el consejo de la administración ha sabido adelantarse a los mercados y a la regulación, adoptando anticipadamente medidas de buen gobierno corporativo.

Iniciativa del consejo

1986

El consejo crea en su seno la comisión de auditoría y cumplimiento con el nombre de comité de auditoría

2002

Santander publica por primera vez la remuneración individualizada y por todos los conceptos de los consejeros, incluidos los ejecutivos

2003

Se suprimen las medidas estatutarias de blindaje

2005

Desde 2005 los consejeros del Banco se someten al voto separado de los accionistas en la junta; se pone en marcha el programa de formación de consejeros y se formaliza el proceso de auto-evaluación anual del consejo

2007

El consejo del Banco aprueba una política de incentivos a largo plazo para instrumentar el diferimiento en acciones de una parte de la retribución variable, alineada con los intereses de los accionistas

Marco regulatorio

2002

La comisión de auditoría es obligatoria en España desde la Ley de Medidas de Reforma del Sistema Financiero

2006

El Código Unificado de Buen Gobierno, aprobado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores el 22 de mayo de 2006, recomienda incluir en la memoria el desglose individualizado de la remuneración de cada consejero

2006

Se recoge como primera recomendación en el Código Unificado de Buen Gobierno

2006

Se recogen como otras recomendaciones en el Código Unificado de Buen Gobierno

2009

El *Financial Stability Board* anuncia sus principios de buenas prácticas en materia de remuneraciones. La política del Grupo está alineada con estos principios

1. Estructura de propiedad

1. Número de acciones y participaciones relevantes

Número de acciones

Durante el ejercicio 2009, el Banco ha llevado a cabo tres ampliaciones de capital, que se hicieron efectivas los días 30 de enero, 13 de octubre y 2 de noviembre, y en las que se emitieron 161.546.320, 257.647 y 72.962.765 nuevas acciones, representativas del 1,963%, 0,003% y 0,887%, respectivamente, del capital social de la Entidad a cierre de 2009. La primera operación se efectuó con ocasión de la adquisición de las acciones de Sovereign que el Banco aún no poseía, la segunda para atender la conversión de 754 obligaciones necesariamente convertibles (Valores Santander) y la tercera en el marco del programa *Santander Dividendo Elección*.

A 31 de diciembre de 2009, el capital social del Banco estaba representado por 8.228.826.135 acciones, con un valor según cotización de cierre en el Sistema de Interconexión Bursátil (Mercado Continuo) de las Bolsas españolas de 95.043 millones de euros.

Todas las acciones incorporan los mismos derechos políticos y económicos.

Participaciones relevantes

Ningún accionista tenía a 31 de diciembre de 2009 participaciones significativas (las superiores al 3% del capital social¹ o que permitan una influencia notable en el Banco).

La participación de Chase Nominees Limited, del 12,51%, de State Street Bank & Trust, del 9,06%, de EC Nominees Ltd., del 6,91%, de Bank of New York Mellon, del 5,57%, de Société Générale, del 3,59%, y de Caceis Bank, del 3,42%, únicas superiores al 3%, lo eran por cuenta de sus clientes, sin que al Banco le conste que ninguno de ellos tenga individualmente una participación igual o superior al 3%.

Teniendo en cuenta el número actual de miembros del consejo de administración (19), el porcentaje de capital necesario para tener derecho a nombrar un consejero sería –según lo previsto en el artículo 137 de la Ley de Sociedades Anónimas– el 5,26%, no alcanzado por ningún accionista.

2. Pactos parasociales y otros pactos relevantes

En el apartado A.6 del informe anual de gobierno corporativo, que forma parte del informe de gestión, se describe el pacto parasocial suscrito en febrero de 2006 por D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos, D^a. Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea, D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea, D. Francisco Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea, Simancas, S.A., Puente San Miguel, S.A., Puentepumar, S.L., Latimer Inversiones, S.L. y Cronje, S.L. Unipersonal, con la finalidad de syndicar las acciones del Banco de las que los firmantes son titulares o sobre las que tienen otorgado el derecho de voto. Dicho pacto fue asimismo comunicado a la CNMV como hecho relevante, y consta descrito en los registros públicos de ésta.

¹ Umbral recogido, a efectos del informe anual de gobierno corporativo, en el RD 1362/2007, de 19 de octubre.

3. Autocartera

Datos fundamentales

A 31 de diciembre de 2009, las acciones en autocartera eran 2.584.249, representativas del 0,031% del capital social; a 31 de diciembre de 2008, 64.489.873, el 0,807% del capital social del Banco a dicha fecha.

El siguiente cuadro recoge la media mensual de los porcentajes de autocartera durante los años 2008 y 2009.

Media mensual de autocartera

	2009	2008
Enero	1,195%	0,206%
Febrero	1,795%	0,660%
Marzo	1,807%	0,605%
Abril	2,820%	0,700%
Mayo	1,982%	0,717%
Junio	1,250%	0,722%
Julio	0,413%	0,175%
Agosto	0,695%	0,075%
Septiembre	0,525%	0,143%
Octubre	0,617%	0,225%
Noviembre	0,496%	0,356%
Diciembre	0,414%	0,784%

Nota: En el apartado A.8 del informe anual de gobierno corporativo, que forma parte del informe de gestión, y en el apartado de capital y acciones propias de este último informe se incluye más información sobre esta materia.

Las operaciones con acciones propias realizadas por las sociedades consolidadas en interés del Grupo durante el ejercicio 2009 se resumen en la adquisición de 1.235.766.999 acciones, equivalentes a un importe nominal de 617,9 millones de euros (importe efectivo de 9.265,2 millones de euros), y en la venta de 1.297.672.623 acciones, por importe nominal de 648,9 millones de euros (importe efectivo de 10.110,8 millones de euros).

El precio medio de compra de acciones del Banco en el ejercicio 2009 fue de 7,50 euros por acción y el precio medio de venta de acciones del Banco, en el mismo ejercicio, de 7,79 euros por acción. El efecto patrimonial neto de impuestos generado por transacciones realizadas en el ejercicio con acciones emitidas por el Banco ha sido de 321 millones de euros de beneficio, que se ha registrado en el patrimonio neto del Grupo en "Fondos propios – Reservas".

Habilitación

La habilitación vigente para la realización de operaciones de autocartera resulta del acuerdo 5º de los adoptados por la junta general celebrada el pasado 19 de junio de 2009, cuyo apartado II) dice lo siguiente:

"Conceder autorización expresa para que el Banco y las sociedades filiales que integran el Grupo puedan adquirir acciones representativas del capital social del Banco mediante cualquier título oneroso admitido en Derecho, dentro de los límites y con los requisitos legales, hasta alcanzar un máximo –sumadas a las que ya se posean– del número de acciones equivalente al 5 por ciento del capital social existente en cada momento o al porcentaje máximo superior que establezca la Ley durante la vigencia de la presente autorización, totalmente desembolsadas, a un precio por acción mínimo del nominal y máximo de hasta un 3 por ciento superior al de la última cotización por operaciones en que el Banco no actúe por cuenta propia en el Mercado Continuo de las Bolsas españolas (incluido el mercado de bloques) previa a la adquisición de que se trate. Esta autorización sólo podrá ejercitarse dentro del plazo de 18 meses contados desde la fecha de celebración de la junta. La autorización incluye la adquisición de acciones que, en su caso, hayan de ser entregadas directamente a los trabajadores y administradores de la Sociedad, o como consecuencia del ejercicio de derechos de opción de que aquéllos sean titulares."

Política de autocartera

El consejo de administración, en su reunión de 19 de junio de 2009, adoptó el vigente acuerdo sobre política de autocartera, que se publica en la página web del Grupo (www.santander.com) y que regula aspectos tales como sus finalidades, personas autorizadas para llevarla a cabo, pautas generales, precios, límites temporales y obligaciones de información.

La citada política excluye su uso como medida de blindaje.

4. Acuerdos vigentes referidos a la posible emisión de nuevas acciones o de obligaciones convertibles en acciones

El capital adicional autorizado asciende a 2.038.901.430,50 euros, conforme a la autorización de la junta general ordinaria de accionistas de 19 de junio de 2009. El plazo del que disponen los administradores del Banco para ejecutar y efectuar ampliaciones de capital hasta dicho límite finaliza el 19 de junio de 2012. El acuerdo otorga al consejo la facultad de excluir total o parcialmente el derecho de suscripción preferente en los términos del artículo 159.2 de la Ley de Sociedades Anónimas.

A 31 de diciembre de 2009, no se ha hecho uso de este límite.

La junta general ordinaria de 2009 acordó también ampliar el capital del Banco por un importe nominal de 500 millones de euros, delegando en el consejo las más amplias facultades para que, en el plazo de un año contado desde la fecha de celebración de dicha junta, pueda señalar la fecha y fijar las condiciones de dicho aumento. Si dentro del plazo señalado por la junta para la ejecución de este acuerdo el consejo no ejercita las facultades que se le delegan, éstas quedarán sin efecto.

Adicionalmente, la citada junta acordó delegar en el consejo la facultad de emitir valores de renta fija convertibles y/o canjeables en acciones del Banco por un importe máximo total de la emisión o emisiones de 7.000 millones de euros o su equivalente en otra divisa. El plazo del que disponen los administradores del Banco para ejecutar este acuerdo finaliza el 19 de junio del año 2014.

2. El consejo de Banco Santander²

D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos

Presidente

Consejero ejecutivo

Nacido en 1934 en Santander. Se incorporó al consejo en 1960. Licenciado en Ciencias Económicas y en Derecho.

D. Fernando de Asúa Álvarez

Vicepresidente 1º y presidente de la comisión de nombramientos y retribuciones

Consejero externo (independiente)

Nacido en 1932 en Madrid. Se incorporó al consejo en 1999. Licenciado en Ciencias Económicas e Informática, graduado en Business Administration y Matemáticas. Otros cargos relevantes: ha sido presidente de IBM España, de la que actualmente es presidente honorario. Es vicepresidente no ejecutivo de Técnicas Reunidas, S.A.

D. Alfredo Sáenz Abad

Vicepresidente 2º y consejero delegado

Consejero ejecutivo

Nacido en 1942 en Getxo (Vizcaya). Se incorporó al consejo en 1994. Licenciado en Ciencias Económicas y en Derecho. Otros cargos relevantes: ha sido consejero delegado y vicepresidente primero de Banco Bilbao Vizcaya, S.A. y presidente de Banco Español de Crédito, S.A. (Banesto).

D. Matías Rodríguez Inciarte

Vicepresidente 3º y presidente de la comisión delegada de riesgos

Consejero ejecutivo

Nacido en 1948 en Oviedo. Se incorporó al consejo en 1988. Licenciado en Ciencias Económicas y Técnico Comercial y Economista del Estado. Otros cargos relevantes: ha sido ministro de la Presidencia (1981-1982). Es presidente de la Fundación Príncipe de Asturias y consejero externo de Banesto, de Sanitas, S.A. de Seguros y de Financiera Ponferrada, S.A., SICAV.

D. Manuel Soto Serrano

Vicepresidente 4º

Consejero externo (independiente)

Nacido en 1940 en Madrid. Se incorporó al consejo en 1999. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Otros cargos relevantes: es vicepresidente no ejecutivo de Indra Sistemas, S.A., consejero no ejecutivo de Corporación Financiera Alba, S.A. y de Cartera Industrial REA, S.A. Ha sido presidente del Consejo Mundial de Arthur Andersen y director para EMEA e India de la misma firma.

D. Rodrigo Echenique Gordillo

Consejero externo (independiente)

Nacido en 1946 en Madrid. Se incorporó al consejo en 1988. Licenciado en Derecho y Abogado del Estado. Otros cargos relevantes: fue consejero delegado de Banco Santander, S.A. (1988-1994).

Dª. Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea

Consejera ejecutiva

Nacida en 1960 en Santander. Se incorporó al consejo en 1989. Licenciada en Ciencias Económicas. Actividad principal: Presidente ejecutivo de Banesto. Se incorpora al Banco tras un período en JP Morgan (1981- 1988). Desde 1992 es directora general de Banco Santander, S.A. y desde 2002 presidente ejecutivo de Banesto. Otros cargos relevantes: es consejera no ejecutiva de Assicurazioni Generali S.p.A. y miembro del International Advisory Board de New York Stock Exchange, y de Insead y Georgetown University.

D. Francisco Luzón López

Consejero ejecutivo

Nacido en 1948 en Cañavate (Cuenca). Se incorporó al consejo en 1997. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Otros cargos relevantes: fue presidente de Argentaria y vocal del consejo de administración de BBV. Es consejero externo de Industria de Diseño Textil, S.A. (Inditex), vicepresidente mundial de Universia y vicepresidente de la Biblioteca Nacional.

Assicurazioni Generali S.p.A.

Consejero externo (dominical)

Se incorporó al consejo en 1999. Representada por:

Mr. Antoine Bernheim

Nacido en 1924 en París (Francia).

Licenciado en Derecho y en Ciencias. Post-graduado en Derecho Privado y Público.

Actividad principal: presidente de Assicurazioni Generali. Se incorporó al consejo de Assicurazioni Generali en 1973, ejerciendo el cargo de presidente de 1995 a 1999 y desde septiembre de 2002 hasta la actualidad.

Otros cargos relevantes: es vicepresidente del consejo supervisor de Intesa Sanpaolo S.p.A., vicepresidente de la filial del grupo Alleanza Toro S.p.A., miembro del consejo de Mediobanca, vicepresidente de LVMH y de Bolloré Investissement. Mr. Bernheim es, asimismo, consejero de Generali France, Generali Deutschland AG, Generali España Holding Entidades de Seguros S.A., BSI, Generali Holding Vienna y Christian Dior, S.A. Finalmente, es miembro del consejo supervisor de Eurazeo.

D. Antonio Escámez Torres

Consejero externo (independiente)

Nacido en 1951 en Alicante. Se incorporó al consejo en 1999. Licenciado en Derecho.

Otros cargos relevantes: presidente de la Fundación Banco Santander, presidente no ejecutivo de Santander Consumer Finance, S.A. y de Open Bank, S.A., vicepresidente no ejecutivo de Attijariwafa Bank y presidente no ejecutivo de Arena Communications Network, S.L.

² Salvo que se indique otra cosa, la actividad principal de los miembros del consejo es la que realizan en el propio Banco como tales consejeros, ya sean ejecutivos o externos.

D. Luis Alberto Salazar-Simpson Bos*Consejero externo (independiente)*

Nacido en 1940 en Madrid. Se incorporó al consejo en 1999. Licenciado en Derecho y Diplomado en Hacienda Pública y Derecho Tributario.
Actividad principal: presidente de France Telecom España, S.A.

D. Antonio Basagoiti García-Tuñón*Consejero externo (independiente)*

Nacido en 1942 en Madrid. Se incorporó al consejo en 1999. Licenciado en Derecho.
Otros cargos relevantes: fue presidente de Unión Fenosa. Es vicepresidente dominical no ejecutivo de Faes Farma, S.A., consejero no ejecutivo de Pescanova, S.A. y miembro del consejo asesor externo de A.T. Kearney.

D. Guillermo de la Dehesa Romero*Consejero externo (independiente)*

Nacido en 1941 en Madrid. Se incorporó al consejo en 2002. Técnico Comercial y Economista del Estado y jefe de oficina del Banco de España (en excedencia).
Actividad principal: asesor internacional de Goldman Sachs International.
Otros cargos relevantes: fue secretario de estado de Economía, secretario general de Comercio, consejero delegado de Banco Pastor, S.A. y en la actualidad es consejero no ejecutivo de Campofrío Food Group, S.A., presidente del CEPR (Centre for Economic Policy Research) de Londres, miembro del Group of Thirty, de Washington, presidente del consejo rector de IE Business School y presidente no ejecutivo de Aviva Grupo Corporativo, S.L. y Aviva Vida y Pensiones, S.A. de Seguros y Reaseguros.

D. Abel Matutes Juan*Consejero externo (independiente)*

Nacido en 1941 en Ibiza. Se incorporó al consejo en 2002. Licenciado en Derecho y Ciencias Económicas.
Actividad principal: presidente de Grupo de Empresas Matutes.
Otros cargos relevantes: ha sido ministro de Asuntos Exteriores y comisario de la Unión Europea en las carteras de Crédito e Inversión, Ingeniería Financiera y Política para la Pequeña y Mediana Empresa (1989); de Relaciones Norte-Sur, Política Mediterránea y Relaciones con Latinoamérica y Asia (1989) y de Transportes y Energía y Agencia de Abastecimiento de Euroatom (1993).

D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea*Consejero externo (dominical)*

Nacido en 1973 en Santander. Se incorporó al consejo en 2004. Licenciado en Derecho.
Actividad principal: presidente y consejero delegado de JB Capital Markets, Sociedad de Valores, S.A.

Lord Burns (Terence)*Consejero externo*

Nacido en 1944 en Durham (Reino Unido). Se incorporó al consejo en 2004. Licenciado en Ciencias Económicas.
Actividad principal: presidente no ejecutivo de Santander UK plc y de Alliance & Leicester plc.
Otros cargos relevantes: es presidente de Channel Four Television Corporation, presidente no ejecutivo de Glas Cymru Ltd (Welsh Water) y consejero no ejecutivo de Pearson Group plc. Ha sido *permanent secretary* del Tesoro británico, presidente de la comisión parlamentaria británica Financial Services and Markets Bill Joint Committee, presidente no ejecutivo de Marks and Spencer Group plc, consejero externo de British Land plc y de Legal & General Group plc.

D. Luis Ángel Rojo Duque

Presidente de la comisión de auditoría y cumplimiento

Consejero externo (independiente)

Nacido en 1934 en Madrid. Se incorporó al consejo en 2005. Licenciado en Derecho, doctor en Ciencias Económicas, Técnico Comercial del Estado y doctor honoris causa por las universidades de Alcalá de Henares y de Alicante.
Otros cargos relevantes: dentro del Banco de España ha sido director general de estudios, subgobernador y gobernador. Ha sido miembro del consejo de gobierno del Banco Central Europeo, vicepresidente del Instituto Monetario Europeo, miembro del comité de planificación del desarrollo de las Naciones Unidas y tesorero de la Asociación Internacional de Economía. Es académico de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas y de la Real Academia Española de la Lengua.

D^a. Isabel Tocino Biscarolasaga*Consejera externa (independiente)*

Nacida en 1949 en Santander. Se incorporó al consejo en 2007. Actividad principal: profesora titular de la Universidad Complutense de Madrid. Doctora en Derecho. Ha realizado programas de alta dirección en el IESE y Harvard Business School.
Otros cargos relevantes: ha sido ministra de Medio Ambiente, presidente de la comisión de Asuntos Europeos y de la de Asuntos Exteriores del Congreso de los Diputados y presidente para España y Portugal y vicepresidente para Europa de Siebel Systems. Es actualmente consejera electiva del Consejo de Estado, consejera externa de Climate Change Capital y miembro de la Real Academia de Doctores.

D. Juan Rodríguez Inciarte*Consejero ejecutivo*

Nacido en 1952 en Oviedo. Se incorporó al consejo en 2008. Licenciado en Ciencias Económicas. Se incorporó al Banco en 1985 como consejero y director general de Banco Santander de Negocios. En 1989 fue nombrado director general de Banco Santander, S.A. Entre 1991 y 1999 fue consejero de Banco Santander, S.A. Otros cargos relevantes: es vicepresidente de Santander UK plc y consejero de Alliance & Leicester plc, Santander Consumer Finance, S.A. y RFS Holdings.

D. Ignacio Benjumea Cabeza de Vaca*Secretario general y del consejo*

Nacido en 1952 en Madrid. Se incorporó al Grupo en 1987, como secretario general y del consejo de Banco Santander de Negocios, siendo nombrado secretario general y del consejo de Banco Santander S.A. en 1994. Licenciado en Derecho, ICADE-E3 y Abogado del Estado.
Otros cargos relevantes: es director general de Banco Santander, S.A., consejero externo de la Sociedad Rectora de la Bolsa de Valores de Madrid, S.A., Bolsas y Mercados Españoles, Sociedad Holding de Mercados y Sistemas Financieros, S.A. y La Unión Resinera Española, S.A.



1. Reelección de consejeros en la junta general ordinaria de 2010

De acuerdo con el artículo 55 de los Estatutos sociales* y el artículo 22 del Reglamento del Consejo*, el plazo de duración del cargo de administrador es de cinco años (plazo máximo de seis años según la normativa española), produciéndose anualmente la renovación del consejo por quintas partes.

En la junta general ordinaria de accionistas de 2010, prevista para los días 10 y 11 de junio, en primera y segunda convocatoria, respectivamente, se propondrá la reelección de los consejeros D. Fernando de Asúa Álvarez (consejero externo independiente), D. Alfredo Sáenz Abad (consejero ejecutivo), D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea (consejero externo dominical) y D^a. Isabel Tocino Biscarolasaga (consejera externa independiente), cuyos perfiles profesionales figuran en las páginas anteriores.

La reelección se someterá al voto separado de la junta (artículo 21.2 del Reglamento de la Junta). Desde la junta general ordinaria de 2005, todos los actuales consejeros han sido sometidos al voto separado de la junta.

Composición y estructura del consejo de administración

Consejo de administración		Comisiones							
		Ejecutivo	Externo	1. Comisión ejecutiva	2. Comisión delegada de riesgos	3. Comisión de auditoría y cumplimiento	4. Comisión de nombramientos y retribuciones	5. Comisión internacional	6. Comisión de tecnología, productividad y calidad
Presidente	D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos	●		P				P	P
Vicepresidente primero	D. Fernando de Asúa Álvarez		I	●	V	●	P		●
Vicepresidente segundo y consejero delegado	D. Alfredo Sáenz Abad	●		●				●	●
Vicepresidente tercero	D. Matías Rodríguez Inciarte ⁽³⁾	●		●	P				
Vicepresidente cuarto	D. Manuel Soto Serrano		I			●	●		●
Vocales	Assicurazioni Generali S.p.A.		D						
	D. Antonio Basagoiti García-Tuñón		I	●	●				●
	D ^a . Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea	●		●				●	●
	D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea		D						
	Lord Burns (Terence)		E						
	D. Guillermo de la Dehesa Romero		I	●			●	●	
	D. Rodrigo Echenique Gordillo		I	●			●	●	
	D. Antonio Escámez Torres		I	●	●			●	●
	D. Francisco Luzón López	●		●				●	
	D. Abel Matutes Juan		I			●		●	
	D. Juan Rodríguez Inciarte	●			●				
	D. Luis Ángel Rojo Duque		I			P	●		
	D. Luis Alberto Salazar-Simpson Bos		I			●			●
	D ^a . Isabel Tocino Biscarolasaga		I						
	Total								
Secretario general y del consejo	D. Ignacio Benjumea Cabeza de Vaca	●	●	●	●	●	●	●	●
Vicesecretario general y del consejo	D. Jaime Pérez Renovales								

* Los Estatutos sociales y el Reglamento del Consejo de Banco Santander se publican en la página web del Grupo www.santander.com.

(1) D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos tiene atribuido el derecho de voto en junta general de 91.886.035 acciones propiedad de la Fundación Marcelino Botín (1,12% del capital), de 8.096.742 acciones cuya titularidad corresponde a D. Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos, de 9.042.777 acciones cuya titularidad corresponde a D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea, de 9.060.910 acciones cuya titularidad corresponde a D^a. Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea y de 9.446.228 acciones cuya titularidad corresponde a D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea. Por tanto, en este cuadro se hace referencia a la participación directa e indirecta de cada uno de estos dos últimos, que son consejeros del Banco, pero en la columna relativa al porcentaje total sobre el capital social dichas participaciones se computan junto con las que pertenecen o están también representadas por D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos.

2. Función

El consejo de administración asume como núcleo de su misión la función de supervisión del Grupo, delegando la gestión ordinaria del mismo en los correspondientes órganos ejecutivos y en los distintos equipos de dirección.

El Reglamento (artículo 3) reserva al consejo, con carácter indelegable, la aprobación de las políticas y estrategias generales y, en particular, los planes estratégicos, los objetivos de gestión y el presupuesto anual, las políticas de gobierno corporativo, de responsabilidad social corporativa, de dividendos y de autocartera, la política general de riesgos y las políticas de información y comunicación con los accionistas, los mercados y la opinión pública.

Asimismo, el consejo se reserva, con el mismo carácter indelegable, la adquisición y disposición de activos sustanciales (salvo cuando la competencia corresponda a la junta de accionistas) y las grandes operaciones societarias, la determinación de la retribución de cada consejero, así como la aprobación de los contratos que regulen la prestación por los administradores de funciones distintas a las de mero consejero, incluidas las ejecutivas, y las retribuciones que les correspondan

por el desempeño de las mismas, el nombramiento, retribución y, en su caso, destitución de los restantes miembros de la alta dirección, así como la definición de las condiciones básicas de sus contratos, y la creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales. En las materias a que se refiere este párrafo, la comisión ejecutiva podrá adoptar decisiones cuando razones de urgencia lo aconsejen.

Tanto los Estatutos (artículo 40) como el Reglamento (artículo 5) establecen la obligación del consejo de velar para que el Banco cumpla fielmente la legalidad vigente, respete los usos y buenas prácticas de los sectores o países donde ejerza su actividad y observe los principios adicionales de responsabilidad social que hubiera aceptado voluntariamente.

Además, el consejo del Banco tiene una especial participación en la gestión de riesgos del Grupo. Cuatro de cada cinco de sus vocales son miembros de las comisiones ejecutiva, delegada de riesgos y de auditoría y cumplimiento, que tienen competencias en materia de riesgos.

Participación en el capital social a 31 de diciembre de 2009

Nombramientos

Directa	Indirecta	Acciones representadas	Total	% del capital social	Fecha del primer nombramiento	Fecha del último nombramiento	Fecha de expiración ⁽⁴⁾	Fecha de última propuesta de la comisión de nombramientos y retribuciones
8.137.775	40.936.473	109.005.554	158.079.802	2,146 ⁽¹⁾	4.07.1960	21.06.2008 ⁽⁵⁾	Primer semestre de 2013	16.04.2008
37.016	69.379	—	106.395	0,001	17.04.1999	17.06.2006	Primer semestre de 2011	18.04.2006
805.747	1.243.532	—	2.049.279	0,025	11.07.1994	17.06.2006 ⁽⁵⁾	Primer semestre de 2011	18.04.2006
887.710	82.521	77.288	1.047.037	0,013	7.10.1988	19.06.2009 ⁽⁵⁾	Primer semestre de 2014	27.04.2009
60.659	240.109	—	300.768	0,004	17.04.1999	19.06.2009	Primer semestre de 2014	27.04.2009
1.072.277	92.690.958	—	93.763.235	1,139	17.04.1999	23.06.2007	Primer semestre de 2012	19.03.2007
704.400	—	—	704.400	0,009	26.07.1999	23.06.2007	Primer semestre de 2012	19.03.2007
5.036.774	4.024.136	—	9.060.910	0,000 ⁽¹⁾	4.02.1989	17.06.2006 ⁽⁵⁾	Primer semestre de 2011	18.04.2006
4.793.481	4.652.747	—	9.446.228	0,000 ⁽²⁾	25.07.2004	18.06.2005	Primer semestre de 2010	20.04.2005
30.101	27.001	—	57.102	0,001	20.12.2004	17.06.2006	Primer semestre de 2011	18.04.2006
101	—	—	101	0,000	24.06.2002	19.06.2009	Primer semestre de 2014	27.04.2009
658.758	9.280	—	668.038	0,008	7.10.1988	17.06.2006	Primer semestre de 2011	18.04.2006
757.593	—	—	757.593	0,009	17.04.1999	23.06.2007	Primer semestre de 2012	19.03.2007
1.132.264	26.964	—	1.159.228	0,014	22.03.1997	23.06.2007 ⁽⁵⁾	Primer semestre de 2012	19.03.2007
123.388	2.590.104	—	2.713.492	0,033	24.06.2002	19.06.2009	Primer semestre de 2014	27.04.2009
1.318.267	—	—	1.318.267	0,016	28.01.2008	21.06.2008 ⁽⁵⁾	Primer semestre de 2013	21.01.2008
1	—	—	1	0,000	25.04.2005	21.06.2008	Primer semestre de 2013	16.04.2008
185.768	5.641	—	191.409	0,002	17.04.1999	21.06.2008	Primer semestre de 2013	16.04.2008
36.394	—	—	36.394	0,000	26.03.2007	26.03.2007	Primer semestre de 2011	19.03.2007
25.778.474	146.598.845	109.082.782	281.460.101	3,420				

(2) D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea tiene la condición de consejero externo dominical por representar en el consejo de administración el 2,146% del capital social correspondiente a la participación de la Fundación Marcelino Botín, D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos, D^a. Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea, D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea, D. Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos, D^a. Paloma O'Shea Artiñano y la suya propia.

(3) D. Matías Rodríguez Inciarte tiene atribuido el derecho de voto de 77.288 acciones propiedad de dos hijos suyos.

(4) No obstante, y conforme a lo establecido en el artículo 55 de los Estatutos, los cargos se renovarán anualmente por quintas partes, siguiéndose para ello el turno determinado por la antigüedad de aquéllos, según la fecha y orden del respectivo nombramiento.

(5) La fecha en la que fueron nombrados por primera vez consejeros ejecutivos coincide con la del primer nombramiento como consejero.

Compromiso y experiencia del consejo

De forma sostenida la posición del consejo en el capital del Banco ha sido de alrededor de 3.000 millones de euros.

Participación del consejo en el capital del Banco

Datos a 31 de diciembre de 2009

3.251 millones de euros

Valor en bolsa.

281.460.101

Número de acciones del consejo.

11,55 euros

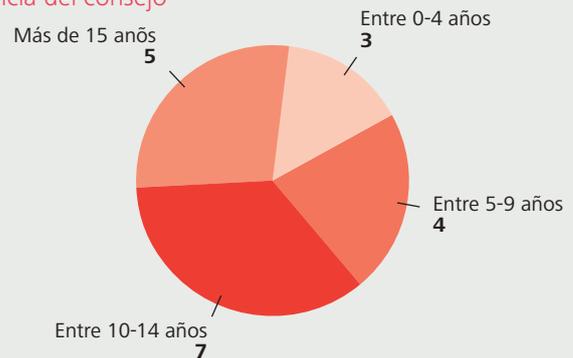
Cotización de la acción.

3,420%

Participación del consejo en el capital social del Banco.

Los consejeros acumulan de media una experiencia de más de doce años en las tareas del consejo del Banco.

Experiencia del consejo



La experiencia media en el consejo de los 10 consejeros externos independientes es de 10 años.

En el caso de los 6 consejeros ejecutivos se superan los 20 años de media.

“El consejo y toda la organización del Banco están fuertemente comprometidos con nuestra cultura de gestión de riesgos”

Emilio Botín, Presidente

Junta general de accionistas, 19 de junio de 2009

Número de reuniones de las comisiones ejecutiva, delegada de riesgos y de auditoría y cumplimiento

Comisiones	2005	2006	2007	2008	2009
Ejecutiva	53	51	55	59	56
Delegada de riesgos	100	100	98	102	99
Auditoría y cumplimiento	11	12	13	11	11
Total de reuniones	164	163	166	172	166

Número de consejeros que participan en las comisiones ejecutiva, delegada de riesgos y de auditoría y cumplimiento



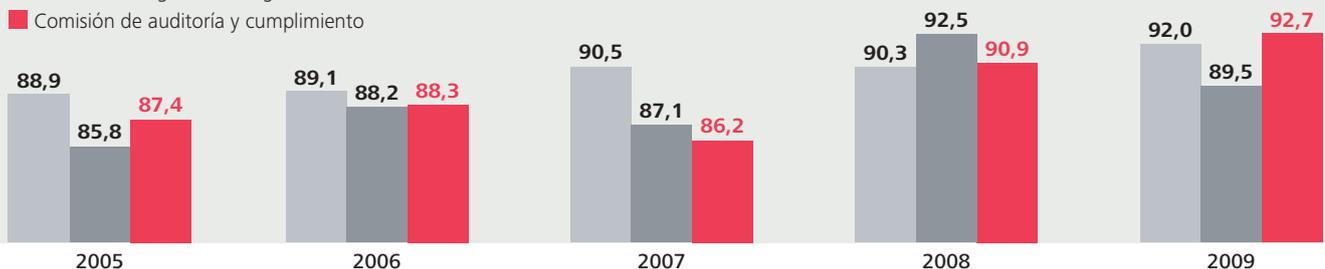
Evolución del índice medio de asistencia a las reuniones de la comisión ejecutiva, delegada de riesgos y de auditoría y cumplimiento

%

■ Comisión ejecutiva

■ Comisión delegada de riesgos

■ Comisión de auditoría y cumplimiento



Principales actuaciones del consejo en 2009 en las materias reservadas a su competencia

(artículo 3 del Reglamento del Consejo):

Políticas y estrategias generales del Banco

- Por cuarto año consecutivo se ha dedicado una sesión monográfica a debatir en el seno del consejo la estrategia del Grupo, analizándose la posición del Banco en el entorno económico actual y las prioridades de gestión.
- El consejo ha aprobado, en su reunión de 23 de marzo de 2009, un nuevo Reglamento del Consejo.

Control de la actividad y gestión de riesgos

- Durante el año el consejero delegado ha presentado al consejo ocho informes de gestión y el vicepresidente tercero, y responsable de la correspondiente división, seis de riesgos.
- Los responsables de las auditorías interna y externa informaron al consejo en tres y dos reuniones, respectivamente.
- El consejo ha analizado en las sesiones de 2009 los negocios de Latinoamérica, y en especial de Brasil, Santander Consumer Finance, Sovereign y Banesto, además de otros asuntos que forman parte de su ámbito de supervisión, como son la imagen y reputación del Grupo, la comercialización de productos y servicios, la estructura del Grupo y los centros *off-shore*, la sostenibilidad y Santander Universidades.

Información financiera que el Banco hace pública periódicamente

- El consejo ha aprobado la información financiera trimestral, las cuentas anuales y el informe de gestión de 2008, además de otros documentos como el informe anual, la memoria de sostenibilidad, el informe anual de gobierno corporativo y los informes de las comisiones de auditoría y cumplimiento y de nombramientos y retribuciones.

Adquisiciones y disposiciones

- La comisión ejecutiva y el consejo han deliberado y acordado la oferta pública de suscripción de un 16% del capital (antes de la ampliación) de Banco Santander (Brasil), S.A., en ejecución del plan estratégico en dicho país, reforzando el balance del Grupo. Asimismo, se acordó la venta de Banco de Venezuela.

Atenciones estatutarias

- En 2009, el consejo ha aprobado mantener en los mismos importes que el año anterior la asignación anual que corresponde a sus miembros por el ejercicio de las funciones de supervisión y decisión colegiada.

Retribuciones de los consejeros ejecutivos

- El consejo ha decidido mantener igualmente el bonus anual de los consejeros ejecutivos en los mismos importes que en 2008, que fueron en promedio un 14% inferiores a los del año anterior.

Nombramiento de miembros de la alta dirección

- Ha nombrado a D. Javier Marín Romano responsable de la nueva división de Gestión de Activos y Banca Privada Global, que ha sido creada en 2009 al integrarse los negocios de Gestión de Activos y de Banca Privada Global.
- Ha designado responsable de la división de Auditoría Interna a D. Juan Guitard Marín, y en sustitución de éste, ha nombrado a D. Jaime Pérez Renovales vicesecretario general y del consejo y director general responsable de la Asesoría Jurídica del Grupo.

3. Tamaño y composición del consejo

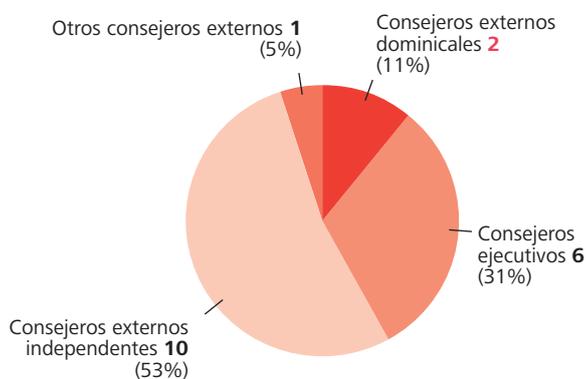
El Banco considera que el tamaño y composición actual del consejo refleja los principios de representatividad de la estructura de propiedad y equilibrio en el gobierno del Banco, teniendo en cuenta además la dimensión, complejidad y diversidad geográfica del Grupo.

En 2006, la junta general acordó una modificación estatutaria que redujo el número máximo de consejeros de 30 a 22, manteniendo el mínimo en 14.

Conforme al artículo 6.3 del Reglamento del Consejo, la comisión de nombramientos y retribuciones en su reunión de 17 de marzo de 2010 ha procedido a verificar el carácter de cada consejero. Su propuesta fue elevada al consejo, que la aprobó en su sesión de 22 de marzo de 2010, estableciendo la composición del consejo en los términos que se describen a continuación.

De los 19 consejeros que componen actualmente el consejo de administración, 6 son ejecutivos y 13 externos. De los 13 consejeros externos, 10 son independientes, 2 dominicales y uno no es, a juicio del consejo, ni dominical ni independiente.

Composición del consejo



Consejeros ejecutivos

De acuerdo con el Reglamento del Consejo (artículo 6.2.a), son ejecutivos los siguientes consejeros: D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos, D. Alfredo Sáenz Abad, D. Matías Rodríguez Inciarte, D^a. Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea, D. Francisco Luzón López y D. Juan Rodríguez Inciarte.

Consejeros externos dominicales

Desde el año 2002, el criterio que han venido siguiendo la comisión de nombramientos y retribuciones y el consejo de administración como condición necesaria pero no suficiente para designar o considerar a un consejero como externo dominical –recogida expresamente en el artículo 6.2.b) del Reglamento del Consejo– es que tenga como mínimo un 1% del capital del Banco. Este porcentaje ha sido fijado por el Banco dentro de sus facultades de autorregulación.

El consejo, apreciando las circunstancias que concurren en cada caso, y previo informe de la comisión de nombramientos y retribuciones, considera que son consejeros externos dominicales: Assicurazioni Generali S.p.A. y D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea.

Consejeros externos independientes

El porcentaje de consejeros externos independientes es el 53% del consejo.

El Reglamento del Consejo –artículo 6.2.c)– incorpora la definición de consejero independiente establecida en el Código Unificado. A la vista de dicha definición, apreciando las circunstancias que concurren en cada caso y previo informe de la comisión de nombramientos y retribuciones, el consejo considera que son externos independientes los siguientes consejeros: D. Fernando de Asúa Álvarez, D. Manuel Soto Serrano, D. Antonio Basagoiti García-Tuñón, D. Guillermo de la Dehesa Romero, D. Rodrigo Echenique Gordillo, D. Antonio Escámez Torres, D. Abel Matutes Juan, D. Luis Ángel Rojo Duque, D. Luis Alberto Salazar- Simpson Bos y D^a. Isabel Tocino Biscarolasaga.

A 31 de diciembre de 2009, la antigüedad media en el cargo de consejero de los consejeros externos independientes era de 9,7 años.

Para el conjunto del consejo la antigüedad media es de 12,6 años, que es superior a la de los consejeros externos independientes por la mayor permanencia de los consejeros ejecutivos –20,3 años–.

Otros consejeros externos

Lord Burns es consejero externo no dominical. Al percibir actualmente retribuciones en su condición de presidente no ejecutivo de las filiales del Grupo, Santander UK plc (anteriormente denominada Abbey National plc) y Alliance & Leicester plc, a juicio del consejo de administración, previo informe de la comisión de nombramientos y retribuciones, no puede ser clasificado como independiente.

4. Presidente ejecutivo y consejero delegado

El Banco ha optado por la figura de presidente ejecutivo por entender que ésta es la que mejor se ajusta a sus circunstancias.

El presidente del consejo es el superior jerárquico del Banco (artículos 48.1 y 8.1 de los Estatutos y del Reglamento del Consejo, respectivamente) y, en consecuencia, le han sido delegadas todas las facultades delegables de conformidad con la ley, los Estatutos y el Reglamento del Consejo, correspondiéndole dirigir el equipo de gestión del Banco, de acuerdo siempre con las decisiones y criterios fijados por la junta general y el consejo en los ámbitos de sus respectivas competencias.

Por su parte, el consejero delegado, por delegación y bajo la dependencia del consejo de administración y del presidente, como superior jerárquico del Banco, se ocupa de la conducción del negocio y de las máximas funciones ejecutivas.

Una clara separación de funciones entre las del presidente ejecutivo, el consejero delegado, el consejo y sus comisiones, y unos contrapesos adecuados, garantizan el debido equilibrio en la estructura de gobierno corporativo del Banco. Por citar sólo algunos aspectos de especial relevancia, cabe indicar que:

- El consejo y sus comisiones ejercen funciones de supervisión y control de las actuaciones tanto del presidente como del consejero delegado.
- El vicepresidente 1º, que es externo independiente, preside la comisión de nombramientos y retribuciones y actúa como coordinador de los consejeros externos.
- Las facultades delegadas en el consejero delegado son iguales a las delegadas en el presidente, quedando excluidas en ambos casos las que se reserva de forma exclusiva el propio consejo.

5. Planes de sucesión del presidente y del consejero delegado

La planificación de la sucesión de los principales administradores es un elemento clave del buen gobierno del Banco, tendente a asegurar en todo momento una transición ordenada en su liderazgo. En este sentido, el artículo 24 del Reglamento del Consejo establece que:

“En el supuesto de cese, anuncio de renuncia o dimisión, incapacidad o fallecimiento de miembros del consejo o de sus comisiones o de cese, anuncio de renuncia o dimisión del presidente del consejo de administración o del o de los consejeros delegados así como en los demás cargos de dichos órganos, a petición del presidente del consejo o, a falta de éste, del vicepresidente de mayor rango, se procederá a la convocatoria de la comisión de nombramientos y retribuciones, con objeto de que la misma examine y organice el proceso de sucesión o sustitución de forma planificada y formule al consejo de administración la correspondiente propuesta. Esa propuesta se comunicará a la comisión ejecutiva y se someterá después al consejo de administración en la siguiente reunión prevista en el calendario anual o en otra extraordinaria que, si se considerase necesario, pudiera convocarse.”

La legislación española no prevé la designación nominal de sucesores para el caso de que se produzcan vacantes. No obstante, el artículo 44.2 de los Estatutos contempla reglas de sustitución interina para el ejercicio circunstancial (aplicable para casos de ausencia, imposibilidad o indisposición) de las funciones de presidente del consejo en defecto de los vicepresidentes.

Anualmente, el consejo determina el orden de numeración correspondiente en función de la antigüedad en el cargo de los consejeros. En este sentido, el consejo, en su reunión de 19 de junio de 2009, acordó por unanimidad, para el ejercicio circunstancial de las labores de presidente, en defecto de los vicepresidentes del consejo, asignar a los actuales consejeros el siguiente orden de prelación:

- 1) D. Rodrigo Echenique Gordillo
- 2) D^a. Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O’Shea
- 3) D. Francisco Luzón López
- 4) Assicurazioni Generali S.p.A.
- 5) D. Antonio Escámez Torres
- 6) D. Luis Alberto Salazar-Simpson Bos
- 7) D. Antonio Basagoiti García-Tuñón
- 8) D. Guillermo de la Dehesa Romero
- 9) D. Abel Matutes Juan
- 10) D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O’Shea
- 11) Lord Burns
- 12) D. Luis Ángel Rojo Duque
- 13) D^a. Isabel Tocino Biscarolasaga
- 14) D. Juan Rodríguez Inciarte

6. Secretario del consejo

Los Estatutos (artículo 45.2) incorporan entre las funciones del secretario las de cuidar de la legalidad formal y material de las actuaciones del consejo, velar por la observancia de las recomendaciones de buen gobierno asumidas por el Banco y garantizar que los procedimientos y reglas de gobierno sean respetados y regularmente revisados.

El secretario del consejo es el secretario general, quien desempeña igualmente la secretaría de todas las comisiones del consejo.

El Reglamento del Consejo –artículo 17.4.d)– prevé que, en el caso de nombramiento o cese del secretario del consejo, la comisión de nombramientos y retribuciones ha de informar las propuestas correspondientes con carácter previo a su sometimiento al consejo.

7. Funcionamiento del consejo

Durante el ejercicio 2009 el número de reuniones ha sido once.

El consejo celebra sus reuniones de acuerdo con un calendario anual. El Reglamento del Consejo fija en nueve el número mínimo de sus reuniones anuales ordinarias. Además, el consejo se reunirá siempre que el presidente así lo decida, a iniciativa propia o a petición de, al menos, tres consejeros (artículo 46.1 de Estatutos).

Cuando los consejeros no puedan asistir personalmente, podrán delegar para cada sesión y por escrito en cualquier otro consejero para que les represente en aquélla a todos los efectos. Todo miembro del consejo puede proponer la inclusión de cualquier otro punto no incluido en el proyecto de orden del día que el presidente proponga al consejo (artículo 46.2 de los Estatutos).

Para que el consejo quede válidamente constituido es necesaria la asistencia, presentes o representados, de más de la mitad de sus miembros.

Salvo en los casos en los que específicamente se requiera una mayoría superior por disposición legal, estatutaria o del Reglamento del Consejo, los acuerdos se adoptan por mayoría absoluta de los consejeros asistentes, presentes y representados. El presidente tiene voto de calidad para decidir los empates.

8. Desarrollo de las sesiones

El consejo ha tenido en 2009 un conocimiento continuado y completo de la marcha de las diferentes áreas de negocio del Grupo, a través de los ocho informes de gestión y de los seis de riesgos presentados, respectivamente, por el consejero delegado y el vicepresidente tercero responsable de la división de riesgos en las once reuniones celebradas durante el ejercicio. Asimismo, el consejo ha analizado con detalle los negocios de Latinoamérica, y en especial de Brasil, Santander Consumer, Sovereign y Banesto, habiendo tratado igualmente otros asuntos que forman parte de su ámbito de supervisión como son la imagen y reputación del Grupo, la comercialización de productos y servicios, la definición de la estructura del Grupo y los centros *off-shore*, la sostenibilidad y Santander Universidades. Asimismo, ha sido informado de las conclusiones de las auditorías externa e interna del Grupo y de lo tratado en los comités de mercados.

9. Reunión de estrategia

Además de las sesiones ordinarias, el consejo ha celebrado por cuarto año consecutivo una reunión para debatir la estrategia del Grupo, que en 2009 tuvo lugar los días 18 y 19 de septiembre, y cuya agenda estuvo dividida en los siguientes tres módulos:

- El posicionamiento de Santander en el entorno económico e industria financiera global.
- Prioridades de gestión por unidades de negocio de cara al ejercicio 2010.
- Marco regulatorio, capital, liquidez y cartera de negocios del Grupo.

10. Formación de consejeros y programa de orientación

Como resultado del proceso de auto-evaluación del consejo efectuado en 2005, se puso en marcha un programa continuado de formación de consejeros.

Durante 2009 se han celebrado ocho sesiones, que han contado con una asistencia media de once consejeros y que han dedicado aproximadamente una hora y media a cada encuentro.

En dicho ejercicio se abordaron fundamentalmente aspectos relacionados con las coberturas y *funding* del Grupo, operaciones complejas del negocio de banca mayorista y el riesgo sistémico y el tamaño de los bancos.

El Reglamento (artículo 21.7) establece que el consejo pondrá a disposición de los nuevos consejeros un programa de información que les proporcione un conocimiento rápido y suficiente del Banco y de su Grupo, incluyendo sus reglas de gobierno. Así se ha hecho con las últimas incorporaciones.

11. Auto-evaluación del consejo

La auto-evaluación de 2009, realizada al igual que en el ejercicio anterior con el apoyo de Spencer Stuart sobre la base de un cuestionario y de entrevistas personales con los consejeros, ha incluido también este año –en línea con lo que recomienda el Código Unificado y recoge el Reglamento del Consejo– una sección especial para la evaluación individual del presidente, del consejero delegado y de los restantes consejeros.

El proceso de auto-evaluación del consejo se centra en la organización, funcionamiento y contenido de las reuniones del mismo y de sus comisiones y en el régimen interno y compromiso de los consejeros.

En este sentido, los consejeros han destacado los importantes avances que se han producido en los últimos cuatro años en el gobierno corporativo del Banco, que ponen de manifiesto el volumen y la calidad de la información que se les facilita para el ejercicio de sus funciones, la dedicación a la estrategia del Grupo, el esfuerzo realizado por el Banco en su formación, la asistencia a las sesiones de la comisión ejecutiva y de las demás comisiones del consejo por parte de los consejeros no miembros y, en fin, la calidad de los debates.

Asimismo, los consejeros señalaron la importancia de que el consejo y sus comisiones sigan prestando especial atención a los riesgos reputacional, operativo y tecnológico.

Los factores clave sobre los que se basa la auto-evaluación incluyen la opinión de los consejeros sobre la contribución y participación de los demás miembros en los debates, su grado de conocimiento y de compromiso con el Banco y su capacidad para trabajar en equipo con otros consejeros.

En relación con la presidencia del consejo y de las comisiones se valora especialmente la idoneidad de los asuntos tratados y el fomento de los debates en sus sesiones.

12. Nombramiento, reelección y renovación de consejeros

Las propuestas de nombramiento, reelección y ratificación de consejeros, con independencia de la categoría a la que se adscriban, que someta el consejo de administración a la consideración de la junta general y las decisiones de nombramiento que adopte el propio consejo en virtud de las facultades de cooptación que tiene legalmente atribuidas deberán, a su vez, estar precedidas de la correspondiente propuesta de la comisión de nombramientos y retribuciones.

Aunque las propuestas de dicha comisión no tienen carácter vinculante, el Reglamento del Consejo establece que si el consejo se apartara de éstas habrá de motivar su decisión.

En la actualidad, todos los consejeros han sido nombrados o reelegidos a propuesta de la comisión de nombramientos y retribuciones.

13. Retribución

Sistema de retribución

El artículo 58 de los Estatutos establece que los consejeros tendrán derecho a percibir por el ejercicio de sus funciones como miembros del consejo, en concepto de participación en el beneficio de cada ejercicio, una remuneración equivalente al 1% del beneficio neto obtenido por el Banco en el respectivo ejercicio, si bien el propio consejo podrá acordar reducir dicho porcentaje. El consejo, en uso de sus competencias, fijó el importe correspondiente al ejercicio 2009 en el 0,144% del beneficio del Banco del año. Este porcentaje ha sido calculado incluyendo en el numerador no solamente la asignación anual, sino también las dietas de asistencia devengadas por los consejeros en el ejercicio, según lo establecido en el citado artículo 58.

Las remuneraciones de los consejeros son aprobadas por el consejo a propuesta de la comisión de nombramientos y retribuciones, a excepción de aquellas que consisten en la entrega de acciones o de derechos de opción sobre las mismas o que se realizan mediante otros sistemas de remuneración referenciados al valor de las acciones del Banco, cuya decisión corresponde, por ley y Estatutos, a la junta general, a propuesta del consejo, formulada previo informe de la comisión de nombramientos y retribuciones.

La política del Grupo prevé que sólo los consejeros ejecutivos pueden ser beneficiarios de sistemas de retribución consistentes en la entrega de acciones o de derechos sobre ellas.

Informe sobre la política de retribuciones de los consejeros

Según establecen los Estatutos (artículo 59.1), el consejo de administración aprueba anualmente un informe sobre la política de retribuciones de los consejeros, en el que se exponen los criterios y fundamentos que determinan las remuneraciones correspondientes al último ejercicio y al que se halla en curso, poniéndolo a disposición de los accionistas con ocasión de la convocatoria de la junta general ordinaria.

La presentación del primer informe ante la junta general ordinaria de 2007 fue una iniciativa pionera en España, que ha tenido continuidad en la juntas de 2008 y 2009.

El informe correspondiente a 2010 se publica como parte del informe de la comisión de nombramientos y retribuciones.

Transparencia

Conforme a los Estatutos (artículo 59.2), en la memoria anual se informa de forma individualizada de las retribuciones percibidas por cada consejero, con expresión de las cantidades correspondientes a cada concepto retributivo. También se hacen constar en la memoria, de forma individualizada y por cada uno de los conceptos, las retribuciones que correspondan a las funciones ejecutivas encomendadas a los consejeros ejecutivos del Banco.

La nota 5 de la memoria legal del Grupo recoge toda esta información.

14. Deberes de los consejeros, operaciones vinculadas y situaciones de conflicto de interés

Deberes

Los deberes de los consejeros se regulan en el Reglamento del Consejo, que se ajusta a lo previsto tanto en la normativa española vigente como en las recomendaciones del Código Unificado de Buen Gobierno.

El Reglamento contempla expresamente los deberes de diligente administración, fidelidad al interés del Banco, lealtad, secreto y pasividad en los supuestos de conocimiento de información reservada.

El deber de diligente administración incluye el de informarse adecuadamente sobre la marcha del Banco y dedicar a su función el tiempo y esfuerzo necesarios para desempeñarlos con eficacia. Los consejeros han de informar a la comisión de nombramientos y retribuciones acerca de sus restantes obligaciones profesionales, siéndoles de aplicación, en cuanto al número máximo de consejos de administración a los que podrán pertenecer, lo establecido en la ley 31/1968, de 27 de julio.

Operaciones vinculadas

Ningún miembro del consejo de administración, ninguna persona representada por un consejero, ni ninguna sociedad donde sean consejeros, miembros de la alta dirección o accionistas significativos dichas personas ni personas con las que tengan acción concertada o que actúen a través de personas interpuestas en las mismas, ha realizado durante el ejercicio 2009 y hasta la fecha de publicación de este informe, hasta donde el Banco conoce, transacciones inhabituales o relevantes con el Banco.

Mecanismos de control

Según establece el Reglamento del Consejo (artículo 30), los consejeros deben comunicar al consejo cualquier situación de conflicto, directo o indirecto, que pudieran tener con el interés del Banco. Si el conflicto se refiere a una operación, el consejero no podrá realizarla sin la aprobación del consejo, previo informe de la comisión de nombramientos y retribuciones. El consejero afectado habrá de abstenerse en la deliberación y votación sobre la operación a que el conflicto se refiera.

En el caso de los consejeros el órgano de resolución de conflictos es el propio consejo de administración.

Situaciones concretas de conflicto

Durante el ejercicio 2009 se han producido 48 casos en los que los consejeros, incluidos los que forman parte de la alta dirección, se han abstenido de intervenir y votar en deliberaciones del consejo de administración o de sus comisiones.

El desglose de los 48 casos es el siguiente: en 28 ocasiones se trataba de aprobar condiciones retributivas y otros términos y condiciones de la relación contractual del Banco con los consejeros ejecutivos; en 9 ocasiones se debieron a propuestas de nombramiento y reelección; en 6 ocasiones cuando se debatieron propuestas de financiación de sociedades relacionadas con diversos consejeros; y en 5 ocasiones en la verificación anual del carácter de los consejeros que, conforme al artículo 6.3 del Reglamento del Consejo, realizó la comisión de nombramientos y retribuciones en su sesión de 17 de marzo de 2009.

15. Comisiones del consejo

Datos generales

El consejo tiene constituidas, como comisiones decisorias, una comisión ejecutiva, con delegación de facultades decisorias generales, y una comisión delegada de riesgos, con facultades delegadas específicamente en materia de riesgos.

Asimismo, el consejo cuenta con otras comisiones con facultades de supervisión, información, asesoramiento y propuesta. Éstas son las comisiones de auditoría y cumplimiento, nombramientos y retribuciones, internacional y tecnología, productividad y calidad.

Comisión ejecutiva

La comisión ejecutiva es un instrumento básico en el funcionamiento del gobierno corporativo del Banco y de su Grupo. Sus funciones y composición se recogen en los Estatutos (artículo 51) y en el Reglamento del Consejo (artículo 14).

En la actualidad, se compone de 10 consejeros, de los cuales 5 son ejecutivos y 5 externos independientes.

La comisión ejecutiva propone al consejo aquellas decisiones que son de su exclusiva competencia. Además, da cuenta al consejo de los asuntos tratados y acuerdos adoptados mediante la puesta a disposición de los consejeros de las actas de sus reuniones (artículo 14.7 del Reglamento del Consejo), entre otros medios.

Comisión delegada de riesgos

Está regulada en los Estatutos (artículo 52) y el Reglamento del Consejo (artículo 15) que define la composición y funciones de esta comisión, incluyendo en su ámbito competencial las responsabilidades previstas en el Código Unificado en materia de control y gestión de riesgos.

En la actualidad, está formada por cinco consejeros, de los que dos son ejecutivos y tres independientes. Su presidente es un vicepresidente con funciones ejecutivas conforme establece el Reglamento del Consejo (artículo 15.1).

Las páginas 136 a 195 de este informe anual contienen amplia información sobre la comisión delegada de riesgos y las políticas de riesgos del Grupo, cuya responsabilidad (artículo 3 del Reglamento del Consejo) forma parte de la función general de supervisión del consejo.

Comisión de auditoría y cumplimiento

Según establecen los Estatutos (artículo 53) y el Reglamento del Consejo (artículo 16), la comisión de auditoría y cumplimiento debe estar formada por consejeros externos con una mayoritaria representación de consejeros independientes, siendo su presidente un consejero independiente. En la actualidad, está compuesta íntegramente por consejeros externos independientes.

Sus funciones, detalladas en los citados preceptos, se ajustan a lo recomendado por el Código Unificado en lo relativo a las comisiones de auditoría y a la función de auditoría interna.

La comisión de auditoría y cumplimiento ha elaborado un informe sobre sus actividades en 2009 que se reparte de forma conjunta con el informe anual.

Comisión de nombramientos y retribuciones

Los Estatutos (artículo 54) y el Reglamento del Consejo (artículo 17) disponen que esta comisión se componga también exclusivamente de consejeros externos, siendo su presidente un consejero independiente, como de hecho lo es. En la actualidad, todos sus miembros son consejeros externos independientes.

Durante el ejercicio 2009, ninguno de los miembros de la comisión de nombramientos y retribuciones ha sido consejero ejecutivo, miembro de la alta dirección o empleado del Banco, y ningún consejero ejecutivo o miembro de la alta dirección del Banco ha pertenecido al consejo (ni a su comisión de remuneraciones) de sociedades que hayan empleado a miembros de la comisión de nombramientos y retribuciones.

El Reglamento del Consejo establece las funciones de esta comisión incorporando todas las recomendadas por el Código Unificado para las comisiones de nombramientos y de retribuciones.

La comisión de nombramientos y retribuciones publica desde 2004 un informe de actividades, que desde 2006 incluye el informe de la política de retribuciones de los consejeros.

Comisiones del consejo

Comisiones	Comisión ejecutiva	Comisión delegada de riesgos	Comisión de auditoría y cumplimiento	Comisión de nombramientos y retribuciones	Comisión de tecnología, productividad y calidad	Comisión internacional
Número de miembros	10	5	5	5	8	8
Ejecutivos	5	2	—	—	3	4
Externos	5	3	5	5	5	4
Número de reuniones	56	99	11	8	2	2
Horas*	285	250	55	28	4	4

* Horas estimadas de dedicación promedio por cada consejero.

16. Consejo asesor internacional

Constituido en 1997 y regulado en el artículo 18 del Reglamento del Consejo, el consejo asesor internacional colabora con aquél en el diseño, desarrollo y, en su caso, puesta en práctica de la estrategia de negocio a nivel global mediante la aportación de ideas y la sugerencia de oportunidades de negocio.

Durante 2009, el consejo asesor internacional ha mantenido dos reuniones en las que ha tratado, entre otros, de la situación financiera internacional y del entorno político, en particular, en EE.UU. y en Europa, así como de la evolución de los resultados del Grupo, haciendo hincapié en los negocios del Reino Unido y EE.UU.

Está integrado por importantes personalidades españolas y extranjeras, no pertenecientes al consejo del Banco. El consejo asesor internacional se compone actualmente de los siguientes 9 miembros, que representan 6 nacionalidades:

Presidente	D. Antonino Fernández, ex presidente del Grupo Modelo en México
Vocales*	Mr. Bernard de Combret, presidente de Total Trading Geneve
	D. Carlos Fernández González, presidente y director general del Grupo Modelo en México
	D. Santiago Foncillas, ex presidente del Grupo Dragados
	Mr. Richard N. Gardner, ex embajador de EE.UU. en España
	D. Francisco Pinto Balsemão, ex primer ministro portugués
	Sir George Mathewson, ex presidente de Royal Bank of Scotland
	Mr. William J. McDonough, ex presidente de la Reserva Federal de Nueva York
	D. Fernando Masaveu**, presidente del Grupo Masaveu
Secretario	D. Ignacio Benjumea Cabeza de Vaca

* D. Rodrigo Rato presentó su renuncia como miembro del consejo asesor internacional a finales de 2009.

** Designado por el consejo del Banco en su reunión de 25 de enero 2010.

17. Asistencia como presente a las reuniones del consejo y sus comisiones en 2009

Según el Reglamento del Consejo (artículo 20.1), se debe procurar que las inasistencias se reduzcan a casos indispensables. En este sentido, el índice promedio de asistencia a las reuniones del consejo en el ejercicio 2009 ha sido del 91,9%.

Asistencia a las reuniones del consejo

%



El índice de asistencia a las reuniones del consejo ha superado el 90% en cada uno de los últimos cinco años

Asistencia en las reuniones del consejo y sus comisiones en 2009

Consejeros	Consejo	Comisiones					
		Decisorias			Informativas		
		Ejecutiva	Delegada de riesgos	Auditoría y cumplimiento	Nombramientos y retribuciones	Tecnología, productividad y calidad	Internacional
Asistencia promedio:	91,87%	91,96%	89,49%	92,73%	87,50%	100,00%	100,00%
Asistencia individual:							
D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos	11/11	50/56	—	—	—	2/2	2/2
D. Fernando de Asúa Álvarez	11/11	52/56	95/99	11/11	8/8	2/2	—
D. Alfredo Sáenz Abad	11/11	54/56	—	—	—	2/2	2/2
D. Matías Rodríguez Inciarte	11/11	56/56	98/99	—	—	—	—
D. Manuel Soto Serrano	11/11	—	—	11/11	8/8	2/2	—
Assicurazioni Generali S.p.A. ⁽¹⁾	5/11	—	—	—	—	—	—
D. Antonio Basagoiti García-Tuñón	11/11	55/56	94/99	—	—	2/2	—
D ^a . Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea	11/11	50/56	—	—	—	2/2	2/2
D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea	10/11	—	—	—	—	—	—
Lord Burns (Terence)	9/11	—	—	—	—	—	—
D. Guillermo de la Dehesa Romero	11/11	52/56	—	—	7/8	—	2/2
D. Rodrigo Echenique Gordillo	11/11	47/56	—	—	6/8	—	2/2
D. Antonio Escámez Torres	10/11	54/56	92/99	—	—	2/2	2/2
D. Francisco Luzón López	11/11	45/56	—	—	—	—	2/2
D. Abel Matutes Juan	9/11	—	—	8/11	—	—	2/2
D. Juan Rodríguez Inciarte	11/11	—	64/99	—	—	—	—
D. Luis Ángel Rojo Duque	6/11	—	—	10/11	6/8	—	—
D. Luis Alberto Salazar-Simpson Bos	11/11	—	—	11/11	—	2/2	—
D ^a . Isabel Tocino Biscarolasaga	11/11	—	—	—	—	—	—

* Nota: el denominador se refiere al número de sesiones celebradas durante el período del año en el que se ha sido consejero o miembro de la comisión correspondiente.
 (1) Representada en el consejo del Banco por Mr. Antoine Bernheim.

3. Los derechos de los accionistas y la junta general

1. El principio esencial:

Una acción, un voto, un dividendo. Inexistencia de blindajes estatutarios

El Banco ha eliminado todas las medidas estatutarias de blindaje, ajustándose plenamente al principio de *una acción, un voto, un dividendo*.

Los Estatutos de Banco Santander prevén una sola clase de acciones (ordinarias), que otorgan a todos sus titulares idénticos derechos.

No hay acciones sin voto o con voto plural, ni privilegios en el reparto del dividendo, ni limitaciones al número de votos que puede emitir un mismo accionista, ni quórum ni mayorías reforzadas distintas de las establecidas legalmente.

Cualquier persona es elegible al cargo de consejero, sujeto sólo a las limitaciones legalmente establecidas.

2. Quórum en la junta ordinaria celebrada en 2009

La participación informada de los accionistas en las juntas generales es un objetivo expresamente reconocido por el consejo (artículo 31.3 de su reglamento).

El quórum en la junta general ordinaria de 2009 ha sido del 54,627%, situándose por tercer año consecutivo por encima del 50%, a pesar del incremento de algo más de setecientos cincuenta mil accionistas que ha experimentado el Banco en los últimos 3 años.

3. Fomento de la participación informada de los accionistas en la junta

Entre las medidas adoptadas por el Banco para el fomento de la participación informada de los accionistas en las juntas destacan las siguientes, todas ellas recogidas actualmente en la normativa interna del Banco:

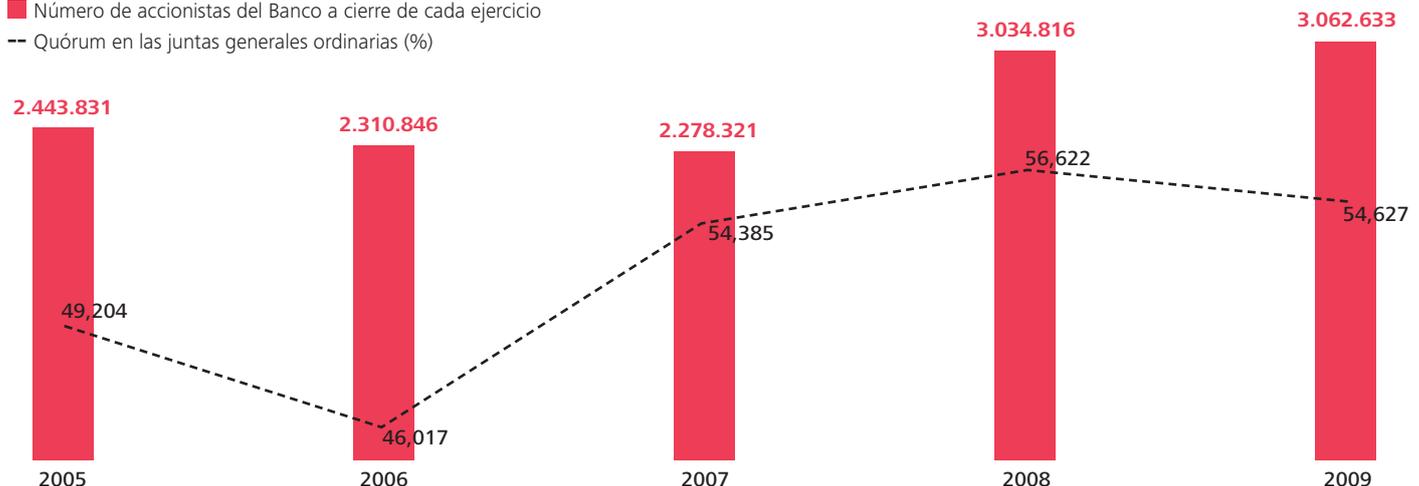
- Asistencia a las juntas siendo propietario de una sola acción.
- Inexistencia de un sistema de bloqueo de acciones para la identificación de las personas que pueden asistir a la junta.

El requisito es tener inscrito a nombre del accionista cualquier número de acciones con una antelación de cinco días a la celebración de la junta.

- Asistencia remota por medios telemáticos y ejercicio del derecho de voto por correspondencia postal, medios físicos y de comunicación electrónica.
- Convocatoria de la junta por accionistas que representen al menos el 5% del capital del Banco, pudiendo estos solicitar que se publique un complemento de convocatoria –que deberá ser accesible a través de la página web del Banco–, que incluya uno o más puntos en el orden del día.
- Votación separada de asuntos como el nombramiento de los consejeros y de artículos o grupos de artículos que resulten sustancialmente independientes en el caso de modificaciones de los estatutos o del reglamento de la junta.

Elevada participación en las juntas generales ordinarias

- Número de accionistas del Banco a cierre de cada ejercicio
- Quórum en las juntas generales ordinarias (%)

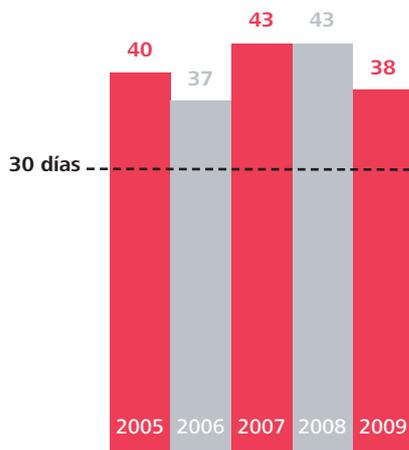


- Fraccionamiento del voto por los intermediarios financieros.
- Delegación en cualquier persona sea o no accionista.
- Asistencia de notario para levantar acta de la junta.
- En defensa de los derechos de los accionistas, el Banco también ha cuidado la resolución de las posibles situaciones de conflicto de interés que puedan surgir en las delegaciones de voto, mediante la definición en las propias tarjetas de delegación de los mecanismos precisos.

El Banco convoca habitualmente las juntas generales con una antelación que supera los 30 días a los que está obligada, poniendo a disposición de los accionistas a través de la página web del Grupo, y desde la fecha de publicación del anuncio, toda la información relevante, incluidas las propuestas de los acuerdos que se someten a la junta.

El gráfico siguiente muestra el número de días de anticipación con los que se han convocado las juntas generales ordinarias de los últimos cinco años.

Anticipación con que se convoca la junta general ordinaria
Número de días



4. Información a los accionistas y comunicación con ellos

Con ocasión de la junta general ordinaria de 2009, el presidente dirigió de nuevo una carta a todos los accionistas en la que les invitó, con independencia de los derechos de información y propuesta, a formular sugerencias que les gustaría que fueran tratadas.

Se recibieron 923 cartas y correos electrónicos, a todos los cuales se les dio la oportuna contestación.

Durante 2009 se han celebrado 628 reuniones con inversores y se ha mantenido una relación permanente con analistas y agencias de rating, lo que ha supuesto contactar personalmente con más de 1.300 inversores/analistas. El departamento de relaciones con inversores y analistas ha sido elegido por segundo año consecutivo tanto por los inversores (*buy side*) como por los analistas (*sell side*) como el mejor *IR Team* a nivel europeo en el sector financiero, según la encuesta realizada por la revista especializada *Institutional Investor*. Entre los meses de septiembre y octubre, el departamento participó activamente (asistiendo a más de 100 reuniones con inversores) en el proceso de ampliación de capital llevado a cabo con éxito en la filial de Brasil. El departamento también ha seguido dando a conocer a los principales inversores y analistas las políticas del Grupo en cuanto a responsabilidad social corporativa.

Por su parte, el área de accionistas es responsable de la relación con los más de 3 millones de accionistas no institucionales que el Banco tiene en todo el mundo. Confecciona los programas globales de fidelización y es responsable de la implantación de productos y servicios exclusivos para los accionistas.

Los canales de comunicación con que cuentan los accionistas son:

- Las líneas de atención en España, Reino Unido, México y Estados Unidos, que este año han atendido 261.698 consultas y funcionan bajo un modelo de *contact center*, innovador en el sector financiero por su carácter proactivo.
- El Buzón del Accionista, canal cada vez más utilizado y a través del que se informa puntualmente de cualquier noticia del Grupo a los 103.271 accionistas suscritos. En este año se han atendido 17.515 e-mails de accionistas.
- El Foro del Accionista, que consiste en reuniones periódicas para poner a disposición de los accionistas la información sobre el Grupo y sus perspectivas, y atender todo tipo de consultas y sugerencias que se presenten. En este año se han realizado 175 foros, a los que han asistido 14.150 accionistas en España, Reino Unido, Francia, Suiza, México y Estados Unidos. Con el fin de ofrecer un mayor valor añadido, especialistas de prestigio han participado en algunos foros de accionistas en los que han aportado su análisis y experiencia en temas de gran interés para el accionista.
- Además, se han atendido 520.647 escritos de nuestros accionistas.
- Dentro de esta área, realiza también sus actividades la unidad de grandes accionistas.

En 2009 el área de accionistas ha lanzado su web comercial yosoyaccionista.santander.com, de acceso restringido a accionistas Santander. Esta web privada distingue dos perfiles de accionistas, joven o adulto, ajustando los contenidos y el diseño a las necesidades de cada colectivo.

Finalmente, en cumplimiento de las recomendaciones de la CNMV sobre reuniones con analistas e inversores, se están publicando con la debida antelación tanto las convocatorias de tales reuniones como la documentación que será utilizada durante las mismas.

5. Juntas generales celebradas en 2009

Datos sobre su convocatoria, constitución, asistencia, delegación y voto

Junta general extraordinaria de 26 de enero de 2009

El anuncio de convocatoria de la junta general extraordinaria de 2009 fue publicado el 23 de diciembre de 2008, con una antelación de 34 días respecto de su celebración. Concurrieron, entre presentes y representados, un total de 156.864 accionistas, con 3.834.363.736 acciones, ascendiendo por tanto el quórum al 47,965% del capital social del Banco.

El porcentaje de votos a favor con el que se aprobaron de promedio las propuestas sometidas por el consejo fue de un 97,060%.

Los datos siguientes están expresados en porcentajes sobre el capital del Banco:

Junta de 26 de enero de 2009

	2009
Presencia física	0,237% ⁽¹⁾
En representación	31,843% ⁽²⁾
Voto a distancia	15,885% ⁽³⁾
Total	47,965%

(1) Del porcentaje indicado (0,237%) un 0,0004% corresponde al porcentaje de capital que asistió remotamente mediante Internet.

(2) El porcentaje de capital que delegó por Internet fue del 0,014%.

(3) Del porcentaje indicado (15,885%), 15,881% corresponde al voto por correo y un 0,004% al voto electrónico.

Junta general ordinaria de 19 de junio de 2009

El anuncio de convocatoria de la junta general ordinaria de 2009 fue publicado el 12 de mayo, con una antelación de 38 días respecto de su celebración. Concurrieron, entre presentes y representados, un total de 260.913 accionistas, con 4.455.156.135 acciones, ascendiendo por tanto el quórum al 54,627% del capital social del Banco.

El porcentaje de votos a favor con el que se aprobaron de promedio las propuestas sometidas por el consejo fue de un 96,338%.

Los datos siguientes están expresados en porcentajes sobre el capital del Banco:

Junta de 19 de junio de 2009

	2009
Presencia física	0,312% ⁽¹⁾
En representación	35,824% ⁽²⁾
Voto a distancia	18,419% ⁽³⁾
Total	54,627%

(1) Del porcentaje indicado (0,312 %) un 0,001% corresponde al porcentaje de capital que asistió remotamente mediante Internet.

(2) El porcentaje de capital que delegó por Internet fue del 0,017%.

(3) Del porcentaje indicado (18,491%), 18,487% corresponde al voto por correo y un 0,004% al voto electrónico.

Acuerdos adoptados en las juntas celebradas en 2009

Los textos íntegros de los acuerdos adoptados en las juntas de 2009 pueden ser consultados tanto en la página web del Grupo (www.santander.com) como en la de la CNMV (www.cnmv.es).

4. La alta dirección de Banco Santander

1. Composición

La gestión del Banco al nivel más elevado se ejerce, bajo la dependencia jerárquica del presidente y del consejero delegado, a través de los miembros de la dirección general. Por tanto, el presidente, el consejero delegado y las siguientes personas, miembros de la dirección general, constituyen la alta dirección del Banco, independientemente de los cargos que, en su caso, ocupan en el consejo de administración:

América	D. Francisco Luzón López D. Marcial Portela Álvarez D. Jesús M ^a . Zabalza Lotina
Auditoría Interna	D. Juan Guitard Marín
Banca Mayorista Global	D. Adolfo Lagos Espinosa D. Jorge Maortua Ruiz-López
Banesto	D ^a . Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea
Comunicación, Marketing Corporativo y Estudios	D. Juan Manuel Cendoya Méndez de Vigo
Estrategia	D. Juan Rodríguez Inciarte
Financiera y Relaciones con Inversores	D. José Antonio Álvarez Álvarez
Gestión de Activos y Banca Privada Global	D. Javier Marín Romano
Intervención General y Control de Gestión	D. José Manuel Tejón Borrajo
Recursos Humanos	D. José Luis Gómez Alciturri
Red Santander España	D. Enrique García Candelas
Riesgos	D. Matías Rodríguez Inciarte D. Javier Peralta de las Heras D. José María Espí Martínez
Financiación Consumo	D ^a . Magda Salarich Fernández de Valderrama
Santander Totta	D. Nuno Manuel da Silva Amado
Santander UK	D. Antonio Horta Osorio
Secretaría General	D. Ignacio Benjumea Cabeza de Vaca D. Jaime Pérez Renovales D. César Ortega Gómez
Seguros y Banca Directa Global	D. Jorge Morán Sánchez
Tecnología y Operaciones	D. José María Fuster van Bendegem

Además, D. Ramón Tellaeché Bosch, director general adjunto del Banco, es el responsable de la división de Medios de Pago, y D. José Antonio Villasante Cerro, también director general adjunto del Banco, es el responsable de la división global Santander Universidades.

2. Retribuciones

La información sobre retribuciones de la dirección general se detalla en la nota 5 de la memoria legal del Grupo.

3. Operaciones vinculadas y situaciones de conflicto de interés

Operaciones vinculadas

Ningún miembro de la alta dirección no consejero, ninguna persona representada por un miembro de la alta dirección no consejero ni ninguna sociedad donde sean consejeros, miembros de la alta dirección o accionistas significativos dichas personas, ni personas con las que tengan acción concertada o que actúen a través de personas interpuestas en las mismas, ha realizado durante el ejercicio 2009 y hasta la fecha de publicación de este informe, hasta donde el Banco conoce, transacciones inhabituales o relevantes con el Banco.

Situaciones de conflicto de interés

Los mecanismos de control y los órganos designados para resolver este tipo de situaciones están descritos en el Código de Conducta en los Mercados de Valores, que puede ser consultado en la página web del Grupo (www.santander.com).

5. Transparencia e independencia

1. Información financiera y otra información relevante

Información financiera

De acuerdo con lo previsto por su Reglamento (artículo 34.2), el consejo ha adoptado las medidas necesarias para asegurar que la información financiera trimestral, semestral y demás información que se pone a disposición de los mercados se elabore con arreglo a los mismos principios, criterios y prácticas profesionales con que se elaboran las cuentas anuales. A tal efecto, dicha información es revisada por la comisión de auditoría y cumplimiento antes de ser difundida.

Por lo que se refiere a las cuentas anuales, éstas son informadas por la comisión de auditoría y cumplimiento y certificadas por el interventor general antes de ser formuladas por el consejo.

Otra información relevante

De acuerdo con lo previsto en el Código de Conducta en los Mercados de Valores, corresponde a la dirección de cumplimiento comunicar a la CNMV la información relevante generada en el Grupo.

Dicha comunicación será simultánea a la difusión de información relevante al mercado o a los medios de comunicación y tendrá lugar tan pronto se haya producido la decisión o suscrito o ejecutado el acuerdo de que se trate. La difusión de la información relevante será veraz, clara, completa, equitativa, en tiempo útil y, siempre que sea posible, cuantificada.

Durante el ejercicio 2009, el Banco ha hecho públicas 124 informaciones relevantes, que pueden ser consultadas en la página web del Grupo y en la de la CNMV.

2. Relación con el auditor

Independencia del auditor

La junta general ordinaria de 19 de junio de 2009 acordó la reelección, por un año, de Deloitte, S.L. como auditor de cuentas con el voto favorable del 97,694% del capital presente y representado.

El Banco dispone de mecanismos para preservar la independencia del auditor de cuentas, entre los que destaca la obligación del consejo de abstenerse de contratar a aquellas firmas de auditoría en las que los honorarios que prevea satisfacerle, por todos los conceptos, sean superiores al dos por ciento de los ingresos totales de las mismas durante el último ejercicio.

Además, el Reglamento del Consejo limita la contratación con la firma auditora de otros servicios, distintos a los de auditoría, que pudieran poner en riesgo la independencia de aquélla. En este sentido, la comisión de auditoría y cumplimiento aprueba los servicios distintos a los de la auditoría que presta al Grupo el auditor de cuentas y que en 2009 han sido principalmente los relacionados con los procesos de titulización, emisión de valores, asesoría fiscal, elaboración de estudios financieros y *due diligence*.

El Reglamento impone la obligación al consejo de informar públicamente de los honorarios globales que ha satisfecho el Banco al auditor de cuentas por servicios distintos de los de auditoría. La información correspondiente al ejercicio 2009 se contiene en la nota 48 de la memoria legal del Grupo.

El Reglamento define los mecanismos utilizados para evitar la formulación de cuentas con salvedades de auditoría. No obstante, tanto los Estatutos como el Reglamento también prevén que cuando el consejo considere que debe mantener su criterio, deberá explicar, a través del presidente de la comisión de auditoría y cumplimiento, el contenido y el alcance de la discrepancia y procurará que el auditor de cuentas dé igualmente cuenta de sus consideraciones al respecto. Las cuentas anuales del Banco y del Grupo consolidado del ejercicio 2009 se presentan sin salvedades.

3. Operaciones intragrupo

No se han producido durante el ejercicio 2009 operaciones intragrupo que no se hayan eliminado en el proceso de consolidación y que no formen parte del tráfico habitual del Banco o de las sociedades de su Grupo en cuanto a su objeto y condiciones.

4. Página web

La página web corporativa del Grupo (www.santander.com) viene divulgando desde 2004, en el apartado del menú principal *Información Accionistas e Inversores*, la totalidad de la información requerida por el artículo 117 de la Ley del Mercado de Valores —en la redacción dada por la Ley 26/2003— y por la Orden ECO/3722/2003, en ejecución del acuerdo adoptado por el consejo en su reunión de 23 de enero de 2004.

La web corporativa presenta sus contenidos con secciones específicas para inversores institucionales y accionistas y es accesible en español, inglés y portugués.

En dicha web se pueden consultar:

- Los Estatutos sociales
- El Reglamento de la Junta General
- El Reglamento del Consejo
- Los perfiles profesionales y otra información de los consejeros, según propone la recomendación 28 del Código Unificado
- El informe anual
- El informe anual de gobierno corporativo
- El Código de Conducta de los Mercados de Valores
- El Código General de Conducta
- La memoria de sostenibilidad
- Los informes de las comisiones de auditoría y cumplimiento y de nombramientos y retribuciones
- El marco de relación Santander-Banesto establecido en aplicación de la recomendación 2 del Código Unificado.

A partir de la fecha de su publicación, se podrá consultar la convocatoria de la junta general ordinaria de 2010, junto con la información relativa a la misma, que incluirá las propuestas de acuerdos y los mecanismos para el ejercicio de los derechos de información, de delegación y de voto, entre los que figurará una explicación de los relativos a los medios telemáticos.

6. Código Unificado de Buen Gobierno

En 2007, Banco Santander llevó a cabo un proceso de adaptación al Código Unificado de Buen Gobierno –aprobado por la CNMV el 22 de mayo de 2006–, basándose en el principio de autorregulación, que fue completado en 2008 con la aprobación de unos nuevos estatutos sociales y, ya en 2009, con un nuevo reglamento del consejo.

Banco Santander sigue la inmensa mayoría de las recomendaciones del Código Unificado y se aparta, no asumiéndolas íntegramente, en un número reducido –4 de 58– de ellas, que se agrupan en los siguientes apartados en los que se recoge la justificación de la posición del consejo.

1. Número de miembros del consejo de administración

Aunque el número actual de consejeros –19– supera el límite máximo de quince propuesto por la recomendación 9, el consejo considera que su dimensión se adecúa al tamaño, complejidad y diversificación geográfica del Grupo. A juicio del consejo, su régimen de funcionamiento, en pleno y en comisiones –delegadas y de supervisión, asesoramiento, informe y propuesta–, garantiza su eficacia y la debida participación de sus miembros.

2. Consejeros independientes

El consejo considera que su unidad es esencial a la hora de determinar su composición. Todos los consejeros deben actuar en interés del Banco y de sus accionistas y tienen la misma responsabilidad por las decisiones del consejo. El consejo entiende que la independencia debe ser de criterio, predicarse de todos los consejeros y estar basada en la solvencia, integridad, reputación y profesionalidad de cada uno de ellos. A juicio del consejo, sería contrario a dichos principios establecer un trato diferente a los consejeros independientes respecto de los demás.

Por ello, considera que no se ajustaría a los principios antes expresados asumir la recomendación de que el consejo de administración no proponga el cese de ningún consejero independiente antes del cumplimiento del período estatutario para el que hubiera sido nombrado, salvo cuando concurra justa causa, apreciada por el consejo previo informe de la comisión de nombramientos y retribuciones, entendiéndose que hay justa causa cuando hubiera incumplido los deberes inherentes a su cargo o cuando incurra en alguna de las circunstancias que le priven de independencia. En este caso, la decisión del consejo de no asumir la recomendación 31 se basa asimismo en que pueden existir razones de interés social que, a juicio del propio consejo, motiven una propuesta de cese a la junta por causas distintas a las contempladas en la recomendación.

El consejo tampoco ha considerado conveniente asumir la recomendación 29 de que el mandato de los consejeros independientes se limite a un máximo de 12 años, pues ello conduciría a tener que prescindir de consejeros cuya permanencia en el consejo sea de interés social por su cualificación, contribución y experiencia, sin que dicha permanencia afecte a su independencia.

Finalmente, el consejo considera que no es oportuno asumir la parte de la recomendación 17, que aconseja conferir a un consejero independiente la facultad de solicitar la convocatoria o la inclusión de puntos en el orden del día del consejo, así como la de dirigir la evaluación del presidente, pues, a juicio del consejo, ello sería contrario al principio de unidad del consejo y de inexistencia de bloques en su seno. No obstante, el Reglamento prevé que el presidente convoque el consejo a petición de al menos tres consejeros, y que todo consejero puede proponer la inclusión de nuevos puntos en el orden del día que someta al consejo el propio presidente –artículo 19.2 y 3–.

Informe Económico Financiero

The background of the page is a close-up, low-angle shot of rows of red theater seats. The seats are arranged in a perspective that recedes into the distance, creating a sense of depth. The lighting is dramatic, with strong highlights on the edges of the seats and deep shadows in the gaps between them, giving the scene a warm, intense red glow.



Informe financiero consolidado	82
Informe por segmentos	98
1. Segmentos principales o áreas geográficas	99
2. Segmentos secundarios o por negocios	128

En 2009, el modelo de negocio y una elevada diversificación han permitido al Grupo generar elevados beneficios, fortalecer el balance y crear valor para sus accionistas, al tiempo que ha reforzado la posición competitiva.

Marco externo general

La economía mundial ha registrado en 2009 un notable retroceso (-2,4% vs. +2,2% en 2008), por primera vez en la historia reciente. La caída, que ha afectado especialmente a las economías desarrolladas, fue particularmente intensa en los primeros meses del año. Las distintas medidas de carácter expansivo, monetarias, fiscales y financieras, comenzaron a tener su efecto en la segunda mitad del año, de forma que la mayoría de los países registraron tasas de crecimiento positivas en el último trimestre del año. Destaca la fuerte recuperación mostrada por las economías emergentes, con China a la cabeza, que ha tenido su reflejo en la recuperación del comercio y en el aumento del precio de las materias primas. De este modo, la economía mundial finaliza el ejercicio con una recuperación que parece encauzada, aunque todavía es frágil y de intensidad moderada.

Estados Unidos, que registra en el conjunto de 2009 una caída del PIB del 2,4%, cierra el segundo semestre del año con tasas de crecimiento positivas, gracias a las contundentes medidas fiscales, monetarias y financieras aplicadas por las autoridades y al ajuste del sector inmobiliario. La inflación, en tasas negativas la mayor parte del año excepto en los meses finales, ha permitido a la Fed mantener el tipo oficial de referencia en el 0-0,25%, mientras que el déficit público se ha situado por encima del 10% impulsado por las medidas de estímulo fiscal.

Latinoamérica en su conjunto ha resistido bien a la crisis económica y financiera internacional. A diferencia de episodios anteriores, su mayor fortaleza ha permitido aplicar políticas anticíclicas, evitar crisis bancarias y mantener tipos de cambio relativamente estables, mostrando en el conjunto del año tasas de decrecimiento inferiores a las de los países desarrollados y permitiendo finalizar el ejercicio en tasas positivas.

Brasil ha sido el mejor ejemplo. Las reformas abordadas en los últimos años han elevado la resistencia de su economía, su credibilidad internacional y su margen de maniobra para aplicar políticas expansivas (fiscales; crediticias de la mano de la banca pública; tipos de interés en mínimos históricos: 8,75%). Con ello, el PIB apunta a una variación nula en el conjunto del año, tras un cuarto trimestre que crecería en torno al 5% respecto del mismo trimestre de 2008, y con una inflación bajo control, en torno al 4,5%, dentro de la banda objetivo del banco central. El tipo de cambio se ha mostrado fuerte, finalizando el año en niveles de 1US\$=1,74 BRL, en línea con los periodos de mayor fortaleza de 2007 y 2008.

Chile también ha mostrado un comportamiento positivo. El PIB registró una caída del 1,5%, moderada dada su elevada apertura internacional, gracias a las fuertes bajadas del tipo de interés oficial (hasta el 0,5%). La inflación en tasas negativas permitió al banco central mantener esta política monetaria fuertemente expansiva, mientras que el peso chileno, tras algunos meses de inestabilidad, recuperó niveles de 1US\$=507 CLP, más fuerte incluso que en 2007.

México ha visto su economía más afectada (caída del 6,5% del PIB), en buena medida por los fuertes vínculos con la economía estadounidense y, dentro de ella, con los sectores más afectados por la crisis. Al cierre del ejercicio, la mejora de EE.UU. y el descenso de los tipos de interés hasta el 4,5% (la inflación superior al 5% durante varios trimestres impidió una rebaja más pronunciada) han sentado las bases de una moderada recuperación. Con todo ello, el peso mexicano se ha depreciado hasta el entorno de 1US\$=13,1 MXN.

La Eurozona ha registrado una caída del PIB del 4,0%, con un perfil semejante al de EE.UU. aunque un tanto más adverso: mayor descenso en el primer trimestre y recuperación posterior menos intensa. Con todo, las medidas aplicadas por las autoridades económicas y financieras, incluyendo el descenso del tipo oficial al 1% en el segundo trimestre, han propiciado la mejora de la economía con tasas de crecimiento positivas en los dos últimos trimestres. La inflación contenida, e incluso en tasas negativas tras el verano, facilitó el impulso monetario, mientras que el euro se mantuvo fuerte durante todo el ejercicio, para cerrar en niveles de 1€=1,44US\$.

Alemania, la principal economía de la zona, registró una caída del 5% del PIB consecuencia del deterioro del comercio global y de su impacto sobre exportaciones e inversión. La progresiva recuperación del comercio global unido a los programas de estímulo fiscal y la relativa estabilidad del mercado laboral que han sostenido el consumo, han empujado a la economía alemana a salir de la recesión en el último trimestre del año.

En España, el PIB retrocedió un 3,6% en el conjunto del año, algo menos que en la Eurozona debido a un inicio de recesión menos intenso. La recuperación del resto del mundo también comienza a tener sus efectos en la economía española, moderando los descensos del PIB en la segunda mitad de año y aproximando sus tasas de variación trimestrales a niveles casi positivos. Sin embargo, el ajuste del sector residencial sigue lastrando algo la recuperación, que parece producirse con un cierto retraso respecto a la Eurozona.

Reino Unido, dentro de un perfil de crecimiento semejante al de la Eurozona, presenta una mayor contracción del PIB (-4,7%) debido a la debilidad de su sistema financiero y al mayor endeudamiento de las familias. A diferencia del resto de Europa, su inflación se ha mantenido en tasas superiores al 2% durante la mayor parte del año, en buena medida por la debilidad de la libra esterlina, que cierra el ejercicio en niveles de 1€=0,9 libras, frente a los 0,65 del inicio de la crisis. El descenso del tipo oficial hasta el 0,5% a comienzos de 2009 y las medidas fiscales y financieras adoptadas han permitido recuperar tasas de variación trimestrales positivas en el último trimestre del año.

Resumen del ejercicio 2009 para Grupo Santander

En este contexto tan complejo para el desarrollo de la actividad bancaria, los resultados de Grupo Santander en el ejercicio de 2009 han vuelto a mostrar la efectividad del modelo de negocio del Grupo, que se adapta a los diferentes mercados y entornos para alcanzar sólidos crecimientos de ingresos y márgenes y seguir generando elevados beneficios recurrentes. El enfoque en los clientes y en el negocio comercial, el potencial de la cartera de negocios, la elevada diversificación y el esfuerzo continuo en la mejora de la eficiencia comercial y operativa, son algunos de los pilares que explican esta evolución.

A ellos se une la excelente posición de capital del Grupo (que tras volver a fortalecer el core capital en más de un punto porcentual por segundo año consecutivo, se sitúa en niveles confortables ante los posibles cambios regulatorios), la buena comparativa de ratios de morosidad (tras una evolución mejor a la prevista en el año en los principales mercados) y la ventaja competitiva que proporciona contar con un balance que tiene una adecuada estructura de financiación.

Todo ello está permitiendo al Grupo crecer sin restricciones y tener, al igual que en 2007 y 2008, un excelente comportamiento en su comparativa internacional desde varios puntos de vista:

- por volumen de beneficio, que sitúa a Santander entre los primeros bancos del mundo. Además, todo el beneficio de 2009 es ordinario, ya que las plusvalías extraordinarias (2.587 millones de euros) se han destinado en su totalidad a dotaciones no obligatorias que refuerzan el balance, con el detalle que figura en el informe sobre los resultados;
- por estabilidad, ya que es el único gran banco del mundo que se ha mantenido en los últimos cuatro años entre los siete primeros por beneficio, lo que es la mejor prueba de la resistencia y solidez del modelo del Banco a entornos extremadamente complejos;
- por retribución a los accionistas, con un monto total de 4.919 millones de euros, cifra que supera en un 2% la de 2008 y sitúa a Santander como número uno en el ranking mundial. Además, en términos de retorno total al accionista (*total shareholder return*), también se supera al mercado y a la media de nuestros comparables en el corto, medio y largo plazo. En concreto, en 2009 el TSR a los accionistas ha sido del 85%;
- por liquidez de la acción Santander, que ha sido en el ejercicio el valor más negociado del Stoxx 50, con una media diaria de 860 millones de euros;
- y por último, y desde el punto de vista estratégico, el Santander ha aprovechado las oportunidades surgidas durante la crisis para mejorar su posicionamiento en algunos de sus principales mercados:

- en Brasil, tras la adquisición de Banco Real, en 2009 se ha compaginado un elevado ritmo de integración con la realización de una oferta pública de colocación de acciones de Banco Santander Brasil, que le ha permitido obtener los recursos necesarios para financiar su expansión en los próximos años;
- en Reino Unido se ha dado un gran salto con la incorporación de Alliance & Leicester y de los depósitos y oficinas de Bradford & Bingley al sólido crecimiento orgánico de Abbey. Santander UK, hoy todavía en plena integración que finalizará en 2010, camina con paso firme en su objetivo de convertirse en un banco comercial capaz de ofrecer todo tipo de servicios (*full service commercial bank*);
- en Alemania se ha completado la integración de los últimos negocios de consumo adquiridos, se está trabajando en el desarrollo de acuerdos globales de financiación con fabricantes de automóviles líderes y, por primera vez, el Banco ha recibido el premio como Mejor Banco de Alemania por The Banker;
- en Sovereign el Grupo ha realizado un importante esfuerzo de gestión en 2009, al abordar un plan de choque en costes y riesgos, reducir los activos no estratégicos e iniciar la adecuación de estructuras y negocios para crear una verdadera banca de clientes, que debe de sustentar el crecimiento de ingresos y beneficio en los próximos años. Y todo ello, habiendo alcanzado ya beneficio en el cuarto trimestre;
- por último, y dentro de la gestión activa de la cartera de negocios, el Grupo ha completado en el ejercicio la operación de venta de Banco de Venezuela.

Pasando a la evolución financiera del Grupo en el ejercicio, los aspectos fundamentales han sido:

- **Beneficio atribuido** de 8.943 millones de euros, en su totalidad beneficio ordinario, con aumento del 0,7% sobre los 8.876 millones de beneficio ordinario de 2008.
- El **beneficio por acción**, 1,0454 euros, disminuye el 14,4% sobre 2008, afectado en su evolución por las ampliaciones de capital realizadas en 2008 y principios de 2009.
- En consonancia con el beneficio de 2009 y la confianza del Banco en su capacidad de generar resultados recurrentes futuros, Banco Santander destina a retribuir a sus accionistas un importe de 4.919 millones de euros, un 2% más que en 2008. A este fin, el consejo de administración del Banco ha aprobado un cuarto dividendo de 0,22 euros por acción a pagar el 1 de mayo próximo, con lo que la retribución total para los accionistas por el ejercicio 2009 será de 0,60 euros por acción. Este importe es un 7,8% menor que el **dividendo por acción** nominal abonado en 2008, ya que desde septiembre de dicho año el número de acciones del Banco ha aumentado en un 32%, debido en gran medida a la ampliación de capital realizada en noviembre de 2008. Los accionistas que acudieron a dicha ampliación acumulaban al cierre de 2009 una revalorización del 157%. Por otra parte, los 0,60 euros por acción suponen una rentabilidad del 7% sobre la cotización media del ejercicio 2009.

- La **cuenta de resultados** muestra la fortaleza del subyacente del negocio, la resistencia del modelo Santander a entornos extremadamente complejos, y refleja los enfoques de gestión en el ejercicio.

Para facilitar la comparativa interanual se ha elaborado un proforma de 2008 en el que Banco Real se consolida los doce meses por integración global en Brasil, lo que le hace comparable con 2009.

Adicionalmente, existe un impacto perímetro positivo en la cuenta de resultados por los negocios incorporados en Reino Unido (Alliance & Leicester y Bradford & Bingley), en Santander Consumer Finance, así como por la consolidación de Sovereign por integración global, esta última con efecto en resultados desde febrero 2009, y por el contrario un impacto negativo por los tipos de cambio. Por ello se facilita a continuación la variación contable y deducido el efecto de perímetro y cambio. Las **notas más destacadas** son:

- Consistencia y solidez de los ingresos, que en un entorno de fuerte contracción económica, aumentan el 17,6% (10,9% sin tipo de cambio ni perímetro).
- Flexibilidad para ajustar los costes al ciclo, que se mantienen planos (+0,4%) sin los efectos de las modificaciones en el perímetro ni en el tipo de cambio. Además su evolución se ha visto favorecida por la obtención de sinergias superiores a las previstas en los procesos de integración que se están realizando.
- El ratio de eficiencia (con amortizaciones) se sitúa en el 41,7%, tras mejorar en 2,9 puntos porcentuales sobre 2008. Sin amortizaciones queda en el 37,6%.
- Mayores ingresos y mejora de la eficiencia, que posibilitan un avance del margen neto del 23,8% (+19,3% sin tipo de cambio ni perímetro), que permite absorber las mayores dotaciones (+43,7% ó +31,3% sin tipo de cambio ni perímetro).
- Aumento del margen neto después de dotaciones del 12,9% y del beneficio del 0,7% (sin tipo de cambio ni perímetro, +12,6% y +0,4%, respectivamente), muy apoyados en la evolución de las áreas operativas. Por grandes geografías los aumentos son (en euros) del 6,9% en Europa Continental, del 38,4% en Reino Unido y del 6,2% en Latinoamérica. En los correspondientes apartados de este informe, se detalla la evolución de las principales unidades de cada uno de ellos y los impactos perímetro y tipos de cambio donde proceda.
- El Grupo mantiene su elevada **fortaleza de balance**:
 - El entorno de recesión de la economía mundial vivido durante 2009 ha motivado incrementos en la **tasa de morosidad** del Grupo, que se sitúa en el 3,24%. Nuestra ventaja respecto de los competidores depende de la posición de partida y de la evolución comparada. En este sentido, el Grupo compara bien con la media de los grandes grupos internacionales de referencia. También en España (donde la mora es del 3,41%), Reino Unido y Latinoamérica compara muy favorablemente en tasa y evolución con el mercado.

Además, se mantienen elevados fondos de provisión en el balance, por un importe total de 18.497 millones de euros, que ofrecen una cobertura del 75%. De ellos, 6.727 millones son fondos para insolvencias genéricas.

- **Sólidos ratios de capital.** A finales de 2008, y en un escenario de fuertes incertidumbres y exigencias de capital por parte del mercado, el Grupo decidió realizar una ampliación de capital por importe de 7.195 millones de euros, con derecho de suscripción preferente para sus accionistas. Tras esta ampliación el core capital de cierre de 2008 se situó en el 7,5%.

El año 2009 ha cerrado con un **core capital** del 8,6% y un Tier I del 10,1%, con mejora en torno a un punto porcentual en ambos, tanto por la generación libre de capital como por el impacto positivo en fondos propios de la oferta pública de colocación de acciones de Banco Santander Brasil.

- El Grupo cuenta con una estructura de financiación que cubre adecuadamente las necesidades de un balance retail como el de Santander. Nuestra **sólida liquidez estructural** se refleja en un ratio de financiación básica del entorno del 75%. Este ratio relaciona la financiación más estable del banco (depósitos, financiación mayorista a medio y largo plazo y capital) con el total del balance.
- El Grupo ha demostrado su acceso, incluso en los momentos de mayores tensiones, a la financiación mayorista a medio y largo plazo, tanto del banco matriz, como de un amplio número de filiales. Además, cuenta con una elevada capacidad de descuento en bancos centrales (al cierre de ejercicio el total de activos elegibles con capacidad de ser descontados ascendía a más de 100.000 millones de euros).

Por último, y dentro del entorno actual, el Grupo ha intensificado su activa gestión de financiación y ha puesto el foco en los depósitos, que aumentan en el año el 21%, el doble que los créditos. Con ello, el ratio de créditos sobre depósitos ha mejorado en 15 puntos porcentuales en el año y en 26 puntos desde finales de 2007.

- Notas destacadas por **áreas de negocio geográficas** (o nivel principal de segmentación):
 - **Europa Continental:** el área ha finalizado el ejercicio con un aumento del beneficio atribuido del 6,9%. Las cuatro grandes unidades comerciales aumentan el 8,8% el margen neto, lo que le ha permitido absorber las mayores dotaciones y mejorar el beneficio en el 1,2%. También buena evolución del conjunto de negocios globales, que aumentan el beneficio atribuido en un 33,1%, principalmente por la banca mayorista global.

- **Reino Unido:** el Grupo ha mantenido en el ejercicio el foco en la rentabilidad, lo que unido a la entrada de las nuevas unidades, ha llevado a un incremento en libras del 55,1% en el beneficio atribuido (27% sin perímetro). Por quinto año consecutivo aumenta el beneficio a doble dígito, lo que contrasta con la evolución de sus competidores en el Reino Unido. A la vez, ha aprovechado su capacidad para seguir creciendo en un entorno muy difícil, lo que se refleja en un fuerte aumento de cuota en la producción de hipotecas, en los saldos con empresas y en los depósitos.
- **Latinoamérica:** ha obtenido un beneficio atribuido de 5.331 millones de dólares, con aumento del 11% sin impacto de los tipos de cambio. Este crecimiento se ha apoyado en el aumento de los ingresos y en una gestión muy activa de los costes, con tasas de variación negativas que, en conjunto, compensan holgadamente el aumento de las dotaciones para insolvencias y permiten ofrecer un incremento del 19% en el margen neto después de dotaciones.

En resumen, la evolución de Grupo Santander y de las áreas de negocio muestra cómo somos capaces de mantener una senda de crecimiento de los resultados en un entorno tan complejo como el actual. El análisis del mapa de negocios del Grupo refleja el esfuerzo realizado por aumentar los ingresos y mejorar la eficiencia en todas las geografías y negocios, a la vez que se ha reforzado la solvencia del balance.

Agencias de calificación

	Largo plazo	Corto plazo	Fortaleza financiera
Standard & Poor's	AA	A1 +	
Fitch Ratings	AA	F1 +	A/B
Moody's	Aa2	P1	B-
DBRS	AA	R1(alto)	

- En cuanto a las **agencias de rating**, en junio de 2009 Fitch Ratings confirmó la calificación (AA) y eliminó el *rating watch* negativo, pasando la perspectiva a estable. Ello se debió a la buena gestión de la integración de las recientes adquisiciones en Brasil, Reino Unido, Europa y EE.UU., que ofrecerán sinergias en ingresos y costes. A ello se unía el core capital del 7,3% al cierre del primer trimestre.

Adicionalmente, esta agencia destaca la buena posición del Grupo en el complejo entorno actual dada la diversificación de sus negocios, la capacidad para generar ingresos comerciales recurrentes y la política de estricto control de costes.

S&P, aunque valoró que Banco Santander está superando bien la crisis, en abril de 2009 modificó el *outlook* de estable a negativo en base al deterioro de las condiciones de crédito en algunos de los mercados en que el Grupo desarrolla la actividad.

Moody's, y dentro de la revisión generalizada que está llevando a cabo por países, situó nuestra calificación a largo plazo en Aa2, con *outlook* negativo y la fortaleza financiera en B-. Los motivos de la revisión fueron la exposición a los mercados español, británico y americano, aunque en los dos últimos señalan que proporcionarán beneficios a largo plazo.

Moody's indica en su nota que Santander se mantiene entre los bancos globales con mejor *rating*.

Por último, DBRS ha confirmado, ya en febrero de 2010, el *rating* AA, en base a la fortaleza de la franquicia y la capacidad de generación de resultados recurrentes, que es previsible que posibiliten a Santander afrontar la fragilidad económica y los todavía inestables mercados financieros globales.

Tipos de cambio: paridad 1 euro / moneda

	2009		2008	
	Cambio final	Cambio medio	Cambio final	Cambio medio
Dólar USA	1,4406	1,3906	1,3917	1,4639
Libra esterlina	0,8881	0,8901	0,9525	0,7944
Real brasileño	2,5113	2,7577	3,2436	2,6572
Nuevo peso mexicano	18,9223	18,7756	19,2333	16,2599
Peso chileno	730,7444	775,2659	886,8608	757,3061
Peso argentino	5,4761	5,1760	4,8041	4,6423
Peso colombiano	2.949,6285	2.984,2729	3.129,3488	2.864,4267
Peso uruguayo	28,1637	31,2598	33,9575	30,5238

Resultados de Grupo Santander

En 2009 se ha mantenido la consistencia de los resultados recurrentes por:

- La fortaleza y diversificación de las áreas operativas.
- Los enfoques de gestión:
 - Resistencia de ingresos al ciclo.
 - Flexibilidad de costes y obtención de sinergias.
 - Gestión activa de riesgos y recuperaciones.

Adicionalmente, las plusvalías obtenidas se destinan en su totalidad a reforzar el balance (básicamente a genéricas y cobertura de inmuebles).

Grupo Santander ha obtenido en el ejercicio 2009 un beneficio atribuido de 8.943 millones de euros, importe un 0,7% mayor que el registrado en 2008.

Antes de entrar en la evolución financiera del Grupo, y para interpretar adecuadamente la misma, deben ser tenidos en cuenta varios aspectos:

- Para facilitar la comparativa, y dado que en 2008 se consolidaron los 9 primeros meses de Banco Real por puesta en equivalencia en Actividades Corporativas y los tres últimos meses por integración global en Brasil, se ha elaborado un proforma de 2008 en el que Banco Real se consolida los doce meses por integración global en Brasil.
- Existe un impacto perímetro en el beneficio por 377 millones de euros frente a 2008 por los negocios incorporados en Reino Unido (Alliance & Leicester y Bradford & Bingley), en Santander Consumer Finance, así como por la consolidación de Sovereign por integración global, esta última con efecto en resultados desde febrero de 2009.
- Por último, la comparativa de ingresos y costes con el ejercicio 2008 está afectada negativamente por la evolución de los tipos de cambio medios del dólar, la libra y las principales monedas latinoamericanas frente al euro. Los impactos respecto al euro son aproximadamente de: -4 p.p. en el total del Grupo, -14 p.p. en Reino Unido y -6 p.p. en Latinoamérica.
- Con motivo de la venta de Banco de Venezuela, los resultados obtenidos por esta entidad en 2009 se han eliminado de las distintas rúbricas de la cuenta y contabilizado en la línea de resultados por operaciones interrumpidas. Para hacer la comparativa homogénea, se ha hecho lo mismo con los resultados de 2008.

Resultados

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)	2007
Margen de intereses	26.299	20.945	5.353	25,6	14.443
Rendimiento de instrumentos de capital	436	553	(116)	(21,0)	420
Resultados por puesta en equivalencia	(1)	117	(117)	—	438
Comisiones netas	9.080	9.020	60	0,7	7.869
Resultados netos de operaciones financieras	3.423	2.597	826	31,8	2.981
Otros resultados de explotación (netos)	144	258	(114)	(44,2)	291
Margen bruto	39.381	33.489	5.892	17,6	26.441
Costes de explotación	(16.421)	(14.949)	(1.472)	9,8	(12.024)
Gastos generales de administración	(14.825)	(13.580)	(1.245)	9,2	(10.777)
<i>De personal</i>	<i>(8.450)</i>	<i>(7.758)</i>	<i>(693)</i>	<i>8,9</i>	<i>(6.434)</i>
<i>Otros gastos generales de administración</i>	<i>(6.374)</i>	<i>(5.822)</i>	<i>(552)</i>	<i>9,5</i>	<i>(4.342)</i>
Amortización de activos materiales e inmateriales	(1.596)	(1.370)	(227)	16,6	(1.247)
Margen neto	22.960	18.540	4.420	23,8	14.417
Dotaciones insolvencias	(9.484)	(6.601)	(2.883)	43,7	(3.397)
Deterioro de otros activos	(402)	(91)	(310)	339,3	(51)
Otros resultados y dotaciones	(1.311)	(426)	(885)	207,5	(263)
Resultado antes de impuestos (sin plusvalías)	11.764	11.421	342	3,0	10.705
Impuesto sobre sociedades	(2.336)	(2.391)	55	(2,3)	(2.378)
Resultado de operaciones continuadas (sin plusvalías)	9.427	9.030	397	4,4	8.327
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	31	319	(288)	(90,3)	304
Resultado consolidado del ejercicio (sin plusvalías)	9.458	9.349	109	1,2	8.631
Resultado atribuido a minoritarios	516	473	43	9,1	520
Beneficio atribuido al Grupo (sin plusvalías)	8.943	8.876	66	0,7	8.111
Neto de plusvalías y saneamientos extraordinarios*	—	—	—	—	950
Beneficio atribuido al Grupo	8.943	8.876	66	0,7	9.060
BPA (euros)⁽¹⁾	1,0454	1,2207	(0,1753)	(14,4)	1,1924
BPA diluido (euros)⁽¹⁾	1,0382	1,2133	(0,1751)	(14,4)	1,1809

Promemoria:

Activos Totales Medios	1.099.018	970.413	128.604	13,3	877.682
Recursos Propios Medios	64.335	51.986	12.350	23,8	41.352

(1).- Datos de 2008 y 2007 ajustados a la ampliación de capital con derecho preferente de finales de 2008.

(*).- En 2009 y 2008 se incluyen plusvalías extraordinarias y dotaciones extraordinarias por la misma cuantía, con lo que su importe neto es cero.

- Tanto en 2008 como en 2009 las plusvalías extraordinarias obtenidas se han destinado en su totalidad a reforzar el balance.

En concreto, en 2009 se han obtenido 2.587 millones de euros de plusvalías extraordinarias netas de impuestos con el siguiente detalle:

- 724 millones por canje de emisiones.
- 1.499 millones por la oferta de colocación de acciones de Santander Brasil.
- y 364 millones por otras operaciones, donde destaca la venta del 10% del Attijariwafa Bank.

Dichas plusvalías han tenido el siguiente destino:

- 1.500 millones al fondo para insolvencias genéricas (1.041 millones después de impuestos).
- 814 millones al fondo de cobertura para inmuebles adquiridos (554 millones después de impuestos) elevando su cobertura al 32%.
- 269 millones a un saneamiento adicional para Metrovacesa (hasta una valoración de 25 euros por acción).
- 260 millones a fondos de reestructuración para GE y Sovereign.
- y 463 millones de euros a otros fondos, entre ellos a prejubilaciones.

Prioridades de gestión 2009

Considerando todo ello, la cuenta de resultados de Grupo Santander ha conseguido mostrar en ambos ejercicios la fortaleza del subyacente del negocio y la resistencia del modelo al complejo entorno descrito, que ha llevado al Grupo a priorizar en los enfoques de gestión anunciados para 2009:

- Gestión de márgenes, sobre todo de activo.
- Gestión del diferencial de crecimiento entre ingresos y costes, con control estricto de estos últimos.
- Gestión de los riesgos ante un deterioro macroeconómico significativo.
- Foco en el recobro.
- Disciplina en la gestión financiera.
- Disciplina de capital.

Por trimestres

Millones de euros

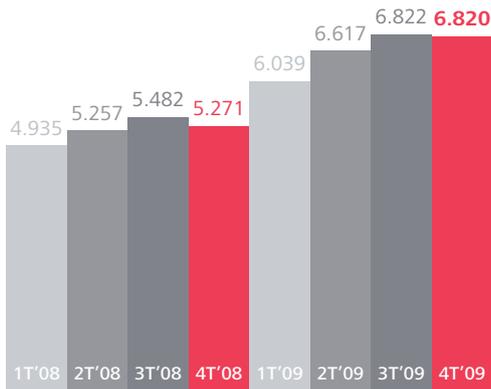
	2008				2009			
	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
Margen de intereses	4.935	5.257	5.482	5.271	6.039	6.617	6.822	6.820
Rendimiento de instrumentos de capital	62	257	84	150	87	153	94	102
Resultados por puesta en equivalencia	101	51	(56)	21	(13)	10	1	2
Comisiones netas	2.287	2.251	2.347	2.135	2.164	2.374	2.291	2.252
Resultados netos de operaciones financieras	756	817	579	444	862	977	777	806
Otros resultados de explotación (netos)	83	79	29	66	80	16	19	29
Margen bruto	8.225	8.713	8.464	8.088	9.221	10.147	10.004	10.010
Costes de explotación	(3.707)	(3.729)	(3.806)	(3.707)	(3.967)	(4.087)	(4.086)	(4.282)
Gastos generales de administración	(3.363)	(3.386)	(3.460)	(3.371)	(3.587)	(3.681)	(3.679)	(3.877)
<i>De personal</i>	(1.952)	(1.971)	(1.979)	(1.856)	(2.059)	(2.106)	(2.095)	(2.190)
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(1.411)	(1.416)	(1.481)	(1.514)	(1.529)	(1.575)	(1.583)	(1.687)
Amortización de activos materiales e inmateriales	(343)	(343)	(347)	(337)	(379)	(405)	(407)	(405)
Margen neto	4.518	4.984	4.657	4.381	5.254	6.060	5.918	5.728
Dotaciones insolvencias	(1.281)	(1.599)	(1.787)	(1.934)	(2.209)	(2.417)	(2.574)	(2.284)
Deterioro de otros activos	(13)	(16)	(13)	(50)	(25)	(241)	(42)	(94)
Otros resultados y dotaciones	(241)	(110)	37	(112)	(278)	(232)	(418)	(382)
Resultado antes de impuestos (sin plusvalías)	2.984	3.259	2.895	2.284	2.742	3.171	2.883	2.967
Impuesto sobre sociedades	(699)	(658)	(617)	(417)	(614)	(629)	(559)	(535)
Resultado de operaciones continuadas (sin plusvalías)	2.284	2.601	2.278	1.867	2.128	2.542	2.325	2.432
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	58	61	56	145	67	(6)	(7)	(23)
Resultado consolidado del ejercicio (sin plusvalías)	2.342	2.662	2.333	2.012	2.195	2.536	2.318	2.409
Resultado atribuido a minoritarios	136	138	128	71	99	113	97	207
Beneficio atribuido al Grupo (sin plusvalías)	2.206	2.524	2.205	1.941	2.096	2.423	2.221	2.202
Neto de plusvalías y saneamientos extraordinarios*	—	—	—	—	—	—	—	—
Beneficio atribuido al Grupo	2.206	2.524	2.205	1.941	2.096	2.423	2.221	2.202
BPA (euros)⁽¹⁾	0,3086	0,3533	0,3076	0,2512	0,2472	0,2846	0,2588	0,2547
BPA diluido (euros)⁽¹⁾	0,3066	0,3522	0,3066	0,2479	0,2460	0,2831	0,2584	0,2508

(1).- Datos de 2008 ajustados a la ampliación de capital con derecho preferente de finales de 2008.

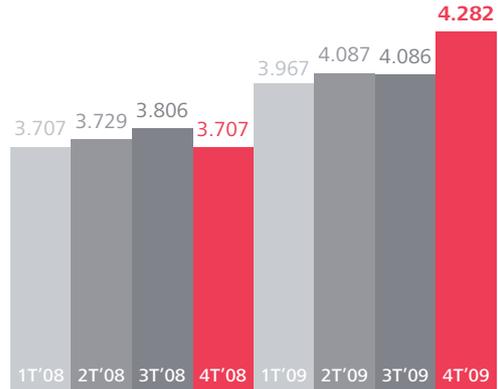
(*).- Se incluyen plusvalías extraordinarias y dotaciones extraordinarias por la misma cuantía, con lo que su importe neto es cero.

Margen de intereses

Millones de euros

**Costes de explotación**

Millones de euros



A continuación figura una visión detallada de la evolución de las principales líneas de la cuenta de resultados, sin incluir plusvalías ni saneamientos extraordinarios, comparadas con 2008.

Ingresos

El **margen de intereses** vuelve a ser el principal factor de crecimiento de los ingresos, al totalizar 26.299 millones de euros, que suponen un aumento del 25,6% sobre el contabilizado en 2008.

El fuerte avance interanual viene determinado por el crecimiento de volúmenes (favorecido por las adquisiciones) y por una adecuada gestión de márgenes en todas las unidades. Así, los *spreads* de activo mejoran notablemente (para el total del Grupo pasan del 2,65% al 3,29%), si bien comenzaron a moderarse en el segundo trimestre, a la vez que los *spreads* de los depósitos se ven afectados por el descenso de los tipos de interés.

En relación a 2008 el avance del margen se ve favorecido, al igual que en otras rúbricas de la cuenta, por las incorporaciones (básicamente Sovereign, Alliance & Leicester y sociedades especializadas en consumo), que aportan unos 13 puntos de crecimiento en ingresos. Por el contrario, la evolución de los tipos de cambio resta 4 p.p. al crecimiento. Sin considerar ambos efectos, el margen de intereses ofrece un aumento interanual del 16,3%.

Los resultados por operaciones financieras se incrementan un 31,8%, en gran parte por la buena evolución de los ingresos procedentes de los negocios mayoristas, originados principalmente en la operativa de clientes.

El resto de líneas de ingresos muestra descensos sobre 2008, bien por la menor actividad derivada del entorno, bien por las estrategias seguidas por el Grupo de menor comercialización en determinados productos o la salida de activos no estratégicos.

Así, las **comisiones** muestran un comportamiento plano, afectadas por reducción de actividad y menor demanda de algunos productos generadores de comisiones. Ambos efectos impactan principalmente en las procedentes de fondos de inversión y seguros. Por el contrario, se producen incrementos de las comisiones por servicios y valores.

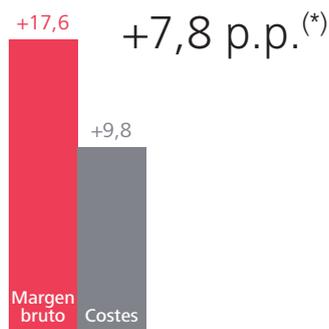
Comisiones netas

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)	2007
Comisiones por servicios	5.267	4.799	468	9,8	3.592
Fondos de inversión y pensiones	1.178	1.627	(450)	(27,6)	1.891
Valores y custodia	774	732	43	5,8	971
Seguros	1.861	1.862	(1)	(0,0)	1.415
Comisiones netas	9.080	9.020	60	0,7	7.869

Margen bruto y costes

% variación 2009 / 2008

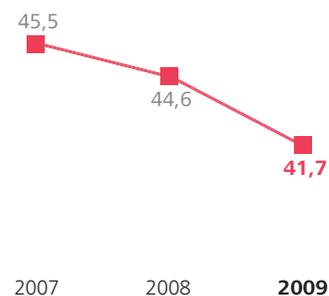


* Diferencial de crecimiento entre ingresos y costes

Ratio de eficiencia

(con amortizaciones)

%



Un mayor crecimiento en ingresos que en costes motiva una nueva mejora de la **eficiencia** que, incluyendo amortizaciones, pasa del 44,6% en 2008 al 41,7% para 2009. Sin amortizaciones el ratio queda en el 37,6%. Esta mejora, que además es generalizada por unidades, se produce tanto en Europa como, especialmente, en Latinoamérica y en el Reino Unido. Cabe recordar que, al igual que ocurre con otros ratios, la evolución de la eficiencia es homogénea en el presente informe pero no con la publicada en informes de años anteriores, por la incorporación de Banco Real por integración global en todos los trimestres de 2008 y los cambios en el modelo de cuenta realizados al inicio de 2009.

Margen neto

El aumento de los ingresos y la mejora de la eficiencia permite incrementar el 23,8% el **margen neto**, que alcanza la cifra de 22.960 millones de euros. Este crecimiento se produce en su totalidad por las áreas operativas. Eliminando los efectos de las modificaciones en el perímetro y en los tipos de cambio, el Grupo aumenta el 19,3%, porcentaje que muestra su capacidad para seguir generando resultados en un contexto tan difícil como el actual y absorber los mayores niveles de dotaciones derivados del entorno.

Esta capacidad ha aumentado en términos relativos en el último ejercicio, ya que el margen neto equivale al 3,4% de los créditos frente al 3,1% resultante para 2008.

Dotaciones insolvencias y otros saneamientos

Las **dotaciones para insolvencias** son de 9.484 millones de euros, un 43,7% superiores a las registradas en 2008, tasa que si bien continúa siendo elevada, ha ido ofreciendo una clara desaceleración en su evolución trimestral a lo largo del ejercicio.

Los **resultados por puesta en equivalencia** presentan un fuerte descenso sobre 2008 (pérdida de un millón frente a los 117 millones de ingresos en 2008), consecuencia de la venta de Cepsa. También los dividendos recogen una menor aportación a la cuenta (436 millones frente a los 553 millones de 2008), por el cobro en dicho ejercicio de dividendos de RBS y Fortis.

Con todo lo anterior, el **margen bruto** se sitúa en 39.381 millones de euros, con avance interanual del 17,6%. Sin considerar los efectos de las modificaciones en el perímetro y en los tipos de cambio, el avance es del 10,9%, crecimiento originado por el aumento del 11,4% en las áreas operativas.

Costes

Los **costes de explotación** aumentan el 9,8%, subida que queda en solo el 0,4% sin perímetro ni tipo de cambio. En un entorno como el actual, de debilidad de la actividad, el control de costes es básico en la gestión. En este sentido, tanto las unidades geográficas como las globales reflejan variaciones en entornos de crecimiento cero o muy moderado, coherentes con sus objetivos de eficiencia. Destacan Brasil y México con reducciones del 3,7% y 3,4%, respectivamente.

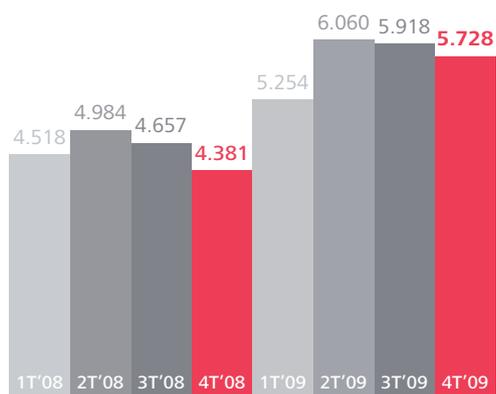
Costes de explotación

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)	2007
Gastos de personal	8.450	7.758	693	8,9	6.434
Otros gastos generales de administración	6.374	5.822	552	9,5	4.342
Tecnología y sistemas	786	668	118	17,7	468
Comunicaciones	632	609	23	3,8	401
Publicidad	594	632	(38)	(6,0)	554
Inmuebles e instalaciones	1.405	1.167	238	20,4	835
Impresos y material de oficina	209	173	36	20,6	131
Tributos	313	284	29	10,2	266
Otros	2.436	2.290	146	6,4	1.688
Gastos generales de administración	14.825	13.580	1.245	9,2	10.777
Amortizaciones	1.596	1.370	227	16,6	1.247
Total costes de explotación	16.421	14.949	1.472	9,8	12.024

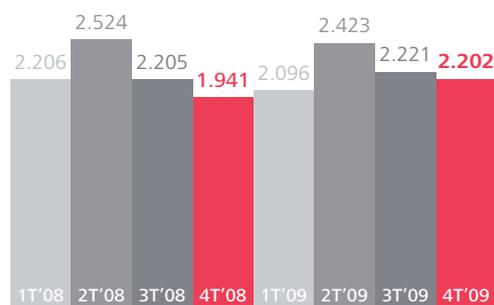
Margen neto

Millones de euros



Beneficio atribuido al Grupo

Millones de euros



El fuerte aumento interanual refleja el efecto perímetro por las incorporaciones de las nuevas entidades (aproximadamente 17 puntos porcentuales de crecimiento), y el incremento orgánico en la mayoría de las unidades de negocio por diversos factores. El primero, y más importante, un contexto macro que se ha deteriorado significativamente. El segundo, y en menor medida, el cambio de *mix* de la cartera realizado en años precedentes hacia productos más rentables pero de mayor prima de riesgo.

La línea de deterioro de otros activos aumenta en 310 millones respecto de 2008, básicamente por la dotación de 195 millones de euros realizada en el primer semestre para Metrovacesa.

Por su parte, la rúbrica de **otros resultados y dotaciones**, que recoge dotaciones para posibles contingencias, es negativa por 1.311 millones de euros frente a los 426 millones, también negativos del pasado año. Una parte de este crecimiento se refleja en los negocios operativos, consecuencia de los mayores saneamientos, y el resto se recoge de forma centralizada, destacando gastos relacionados con la adquisición de inmuebles, con pensiones y otras provisiones.

Beneficio

Con todo ello, el **resultado antes de impuestos** asciende a 11.764 millones de euros. Tras considerar la dotación para impuestos, los resultados por operaciones interrumpidas y los minoritarios, el **beneficio atribuido** es de 8.943 millones de euros, con el avance ya apuntado del 0,7% sobre 2008.

El **beneficio por acción** resultante para el ejercicio 2009 es de 1,0454 euros (un 14,4% inferior al del año 2008), estando afectada su evolución por las ampliaciones de capital realizadas en 2008 y principios de 2009.

Dotaciones para insolvencias

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)	2007
Insolvencias	10.516	7.306	3.210	43,9	4.115
Riesgo-país	(117)	100	(217)	—	(105)
Activos en suspenso recuperados	(915)	(805)	(110)	13,7	(612)
Total	9.484	6.601	2.883	43,7	3.397

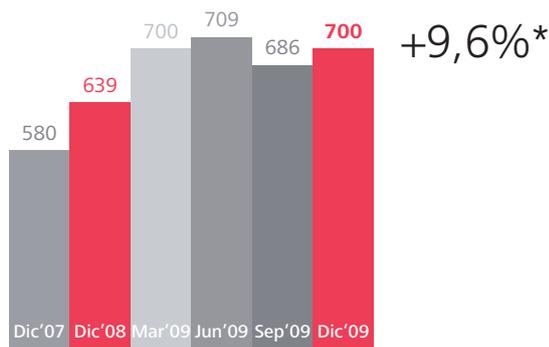
Balance

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)	2007
Activo					
Caja y depósitos en bancos centrales	34.889	45.781	(10.892)	(23,8)	31.063
Cartera de negociación	135.054	151.817	(16.763)	(11,0)	158.807
<i>Valores representativos de deuda</i>	49.921	43.896	6.025	13,7	66.331
<i>Créditos a clientes</i>	10.076	684	9.392	—	23.704
<i>Instrumentos de capital</i>	9.248	6.272	2.976	47,4	9.744
<i>Derivados de negociación</i>	59.856	95.815	(35.959)	(37,5)	46.733
<i>Depósitos en entidades de crédito</i>	5.953	5.150	803	15,6	12.295
Otros activos financieros a valor razonable	37.814	25.817	11.997	46,5	24.829
<i>Créditos a clientes</i>	8.329	8.973	(644)	(7,2)	8.022
<i>Otros (depósitos en entidades de crédito, valores representativos de deuda y otros instrumentos de capital)</i>	29.485	16.844	12.641	75,0	16.808
Activos financieros disponibles para la venta	86.621	48.920	37.700	77,1	44.349
<i>Valores representativos de deuda</i>	79.289	42.548	36.742	86,4	34.187
<i>Instrumentos de capital</i>	7.331	6.373	959	15,0	10.162
Inversiones crediticias	736.746	699.615	37.132	5,3	579.524
<i>Depósitos en entidades de crédito</i>	57.641	64.731	(7.090)	(11,0)	38.483
<i>Créditos a clientes</i>	664.146	617.231	46.915	7,6	539.372
<i>Valores representativos de deuda</i>	14.959	17.653	(2.693)	(15,3)	1.668
Participaciones	164	1.323	(1.159)	(87,6)	15.689
Activos materiales e intangibles	11.774	10.289	1.485	14,4	11.661
Fondo de comercio	22.865	18.836	4.029	21,4	13.831
Otras cuentas	44.602	47.233	(2.631)	(5,6)	33.162
Total activo	1.110.529	1.049.632	60.898	5,8	912.915
Pasivo y patrimonio neto					
Cartera de negociación	115.516	136.620	(21.104)	(15,4)	123.398
<i>Depósitos de clientes</i>	4.658	4.896	(238)	(4,9)	27.992
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	586	3.570	(2.984)	(83,6)	17.091
<i>Derivados de negociación</i>	58.713	89.167	(30.455)	(34,2)	49.448
<i>Otros</i>	51.559	38.987	12.573	32,2	28.867
Otros pasivos financieros a valor razonable	42.371	28.639	13.732	47,9	39.718
<i>Depósitos de clientes</i>	14.636	9.318	5.318	57,1	10.669
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	4.887	5.191	(304)	(5,9)	10.279
<i>Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito</i>	22.848	14.130	8.718	61,7	18.770
Pasivos financieros a coste amortizado	823.403	770.008	53.395	6,9	646.411
<i>Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito</i>	73.126	79.795	(6.669)	(8,4)	70.873
<i>Depósitos de clientes</i>	487.681	406.015	81.666	20,1	316.745
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	206.490	227.642	(21.152)	(9,3)	205.917
<i>Pasivos subordinados</i>	36.805	38.873	(2.069)	(5,3)	36.193
<i>Otros pasivos financieros</i>	19.300	17.681	1.619	9,2	16.683
Pasivos por contratos de seguros	16.916	16.850	67	0,4	13.034
Provisiones	17.533	17.736	(204)	(1,1)	16.571
Otras cuentas de pasivo	20.919	19.777	1.142	5,8	16.225
Total pasivo	1.036.659	989.630	47.029	4,8	855.357
Fondos propios	71.832	65.887	5.945	9,0	54.478
<i>Capital</i>	4.114	3.997	117	2,9	3.127
<i>Reservas</i>	61.071	55.707	5.365	9,6	43.828
<i>Resultado atribuido al Grupo</i>	8.943	8.876	66	0,7	9.060
<i>Menos: dividendos y retribuciones</i>	(2.297)	(2.693)	397	(14,7)	(1.538)
Ajustes al patrimonio por valoración	(3.165)	(8.300)	5.135	(61,9)	722
Intereses minoritarios	5.204	2.415	2.789	115,5	2.358
Total patrimonio neto	73.871	60.001	13.869	23,1	57.558
Total pasivo y patrimonio neto	1.110.529	1.049.632	60.898	5,8	912.915

Créditos a clientes (bruto)

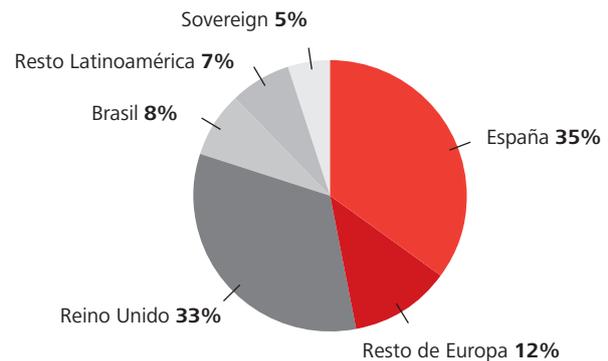
Miles de millones de euros y % variación Dic 09 / Dic 08



* Sin efecto tipo de cambio: +5,1%

Créditos a clientes (bruto)

% sobre áreas operativas. Diciembre 2009

**Balance de Grupo Santander****La actividad refleja el actual contexto del mercado**

- Se acentúa la tendencia de menor demanda de crédito: aumento interanual del 9%; sin perímetro ni tipos de cambio, al -2%.
- Mayor avance de depósitos: aumento interanual del 21%; sin perímetro ni tipos de cambio, al +8%.
- Adecuada estructura de financiación: ratio de financiación básica del 76%.
- Generación de capital en el año aumenta el core capital al 8,6%.
- Nuevo aumento anual de los fondos propios por acción, hasta los 8,04 euros.

Al término del ejercicio 2009, el **total del negocio gestionado** por Grupo Santander asciende a 1.245.420 millones de euros. De esta cifra, el total de activos en balance es de 1.110.529 millones de euros (el 89% del total), correspondiendo el resto a fondos de inversión, fondos de pensiones y patrimonios administrados.

Para interpretar su evolución interanual es necesario tener en cuenta dos impactos, ambos positivos. El primero, el aumento neto de perímetro derivado de las incorporaciones al Grupo de Sovereign y de las unidades adquiridas en el negocio de consumo, que superan la disminución de saldos por la venta de Banco de Venezuela. El segundo, la apreciación respecto al euro, con tipos de cambio finales, del real brasileño (29%), de la libra (7%), del peso mexicano (2%) y del peso chileno (21%). Por el contrario, el dólar se deprecia un 3%.

La incidencia positiva de ambos efectos en las variaciones de los saldos con clientes ha sido de 11 puntos porcentuales en créditos y 10 puntos porcentuales en recursos de clientes.

Inversión crediticia

La inversión crediticia neta del Grupo asciende a 682.551 millones de euros, con un incremento en los últimos doce meses del 9%. Deducidos los efectos de las modificaciones en el perímetro y tipo de cambio, se registra un descenso del 2%.

En su detalle, dentro del crédito a los sectores residentes, las Administraciones Públicas aumentan el 28% interanual y el crédito a otros sectores residentes desciende el 4%, en línea con la desaceleración que se viene registrando por el mercado.

Créditos a clientes

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)	2007
Crédito a las Administraciones Públicas	9.803	7.668	2.134	27,8	5.633
Crédito a otros sectores residentes	222.355	230.783	(8.428)	(3,7)	231.681
Cartera comercial	11.134	14.874	(3.740)	(25,1)	18.248
Crédito con garantía real	125.397	123.566	1.830	1,5	123.371
Otros créditos	85.824	92.343	(6.519)	(7,1)	90.062
Crédito al sector no residente	468.267	400.903	67.364	16,8	342.479
Crédito con garantía real	286.381	229.761	56.620	24,6	199.316
Otros créditos	181.886	171.142	10.743	6,3	143.163
Créditos a clientes (bruto)	700.424	639.354	61.070	9,6	579.794
Fondo de provisión para insolvencias	17.873	12.466	5.407	43,4	8.695
Créditos a clientes (neto)	682.551	626.888	55.662	8,9	571.099
Promemoria: Activos dudosos	24.027	13.968	10.059	72,0	6.070
Administraciones Públicas	18	1	16	—	1
Otros sectores residentes	9.898	6.208	3.690	59,4	1.812
No residentes	14.111	7.759	6.352	81,9	4.257

Gestión del riesgo crediticio*

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)	2007
Riesgos morosos y dudosos	24.554	14.191	10.363	73,0	6.179
Índice de morosidad (%)	3,24	2,04	1,20 p.		0,95
Fondos constituidos	18.497	12.863	5.634	43,8	9.302
<i>Específicos</i>	11.770	6.682	5.088	76,1	3.275
<i>Genéricos</i>	6.727	6.181	546	8,8	6.027
Cobertura (%)	75,33	90,64	(15,31 p.)		150,55
Coste del crédito (%) **	1,57	1,16	0,41 p.		0,50
Riesgos morosos y dudosos ordinarios ***	17.641	10.626	7.015	66,0	4.335
Índice de morosidad (%) ***	2,35	1,53	0,82 p.		0,67
Cobertura (%) ***	104,85	121,05	(16,20 p.)		214,58

(*).- No incluye riesgo - país

(**).- Dotación específica neta / riesgo computable

(***).- Excluyendo garantías hipotecarias

Nota: Índice de morosidad: Riesgo en mora y dudosos / riesgo computable

Dentro del crédito a otros sectores residentes, la garantía real, que es el principal componente, aumenta ligeramente (+1%), mientras que la cartera comercial baja el 25%, dado sus reducidos plazos y su relación más directa con la actividad empresarial. El resto de créditos cae el 7%. Por su parte, el crédito al sector no residente aumenta el 17%, afectado por los efectos ya señalados de perímetro y tipo de cambio.

Atendiendo a la distribución geográfica (segmentos principales) de los saldos de la inversión crediticia, Europa Continental ofrece un descenso del 1%. En España, la Red Santander y Banesto retroceden en conjunto el 4%, siguiendo las pautas comentadas para el sector residente.

Santander Consumer Finance aumenta el 6% sobre el ejercicio anterior por la integración de los activos adquiridos a Royal Bank of Scotland y GE, mientras que Portugal reduce sus saldos el 1%, por los créditos a empresas, que descienden el 8%, ya que los concedidos a particulares y a pymes crecen el 2% y 9%, respectivamente.

Reino Unido incrementa sus créditos un 5% en libras. Por productos, aumento del 5% en hipotecas, que sitúan la cuota de la producción bruta en el 19% (+ 5 p.p. en el año), los créditos a empresas crecen el 3%, mientras que los préstamos personales, ya con un peso muy reducido, disminuyen el 24%, en línea con la estrategia de reducción de esta línea de negocio.

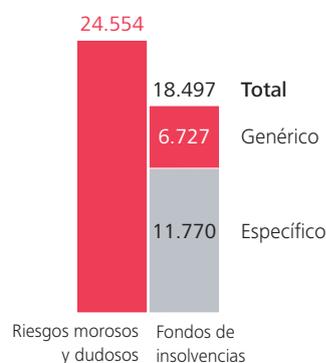
El crédito de Latinoamérica disminuye el 8% descontado el efecto de los tipos de cambio y la venta de Banco de Venezuela. Por países, Brasil disminuye el 5%, con avance en créditos a particulares (+11%) y disminución en empresas no globales, mientras que Chile y México disminuyen el 6% y el 11%, respectivamente, este último afectado por el negocio de tarjetas.

Por último, Sovereign contabiliza 34.605 millones de euros, con tendencia de reducción de saldos en los segmentos no estratégicos y mostrando ya en el último trimestre del año los primeros crecimientos en segmentos atractivos (*multifamily* e hipoteca residencial).

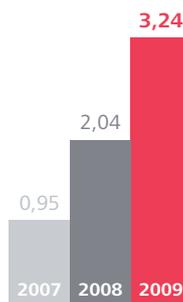
Con todo ello, al finalizar el ejercicio, Europa Continental representa el 47% de la inversión crediticia del Grupo (un 35% España), Reino Unido el 33%, Latinoamérica el 15%, del que un 8% corresponde a Brasil, y Sovereign el 5%. Al cierre de 2008, dichos porcentajes eran del 52% para Europa Continental, 33% para Reino Unido y 15% para Latinoamérica.

Riesgos morosos y fondos de insolvencias

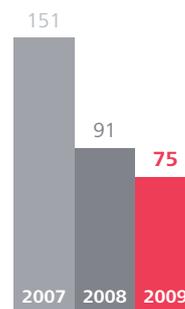
Millones de euros. Diciembre 2009



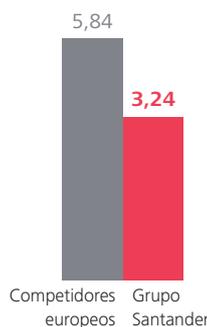
Tasa de morosidad %



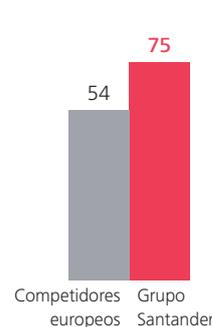
Tasa de cobertura %



Tasa de morosidad %



Tasa de cobertura %



Riesgos morosos y dudosos

Millones de euros

	2008				2009			
	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
Saldo al inicio del periodo	6.179	8.047	9.677	11.685	14.191	18.968	21.752	22.666
Entradas netas	2.304	2.847	3.509	4.340	5.290	4.877	4.170	3.897
Aumento de perímetro	1.156	—	—	933	1.033	—	—	—
Efecto tipos de cambio	(108)	94	(86)	(770)	211	370	(302)	610
Fallidos	(1.484)	(1.310)	(1.415)	(1.997)	(1.758)	(2.463)	(2.954)	(2.620)
Saldo al final del periodo	8.047	9.677	11.685	14.191	18.968	21.752	22.666	24.554

Riesgos

En relación con la calidad del riesgo, el entorno de recesión de la economía mundial vivido durante 2009 ha motivado incrementos en la tasa de morosidad vinculados al aumento de los riesgos morosos y dudosos del Grupo y a la ralentización en el ritmo de crecimiento del volumen de inversión crediticia. A ello se une la entrada en consolidación durante el año de Sovereign y de las unidades adquiridas en el negocio de consumo.

En consecuencia, los riesgos morosos y dudosos al finalizar 2009 se sitúan en 24.554 millones de euros, que representan una tasa de mora para el conjunto del Grupo Santander del 3,24%, y un aumento de 120 p.b. en el año. Para cubrir esta mora se contabiliza en balance un total de fondos para insolvencias de 18.497 millones de euros, que aumentan 5.634 millones en el año. Del total de fondos, más de un tercio (6.727 millones) corresponde al fondo de provisión para insolvencias genéricas. De esta forma la cobertura, que aumenta en los dos últimos trimestres, queda para el conjunto del Grupo en el 75% frente al 91% de diciembre de 2008.

Tanto la tasa de morosidad como la cobertura comparan favorablemente con los estándares internacionales, ya que la media de los bancos europeos incluidos en el grupo de comparables tiene una morosidad superior y una cobertura inferior. Estos comentarios pueden extenderse a las tres grandes áreas donde operamos (España, Reino Unido y Latinoamérica). Excluyendo préstamos con garantías hipotecarias, el ratio del morosidad es del 2,35% y la cobertura del 105%.

Las dotaciones específicas netas para insolvencias, deducidos los fallidos recuperados, son de 11.760 millones de euros, un 1,57% sobre el riesgo crediticio medio del año, frente a 7.659 millones, un 1,16%, en 2008. Este mayor coste crediticio se está compensando con mayores *spreads* de activo, que se reflejan en el crecimiento del margen de intereses, y con la mayor recuperación de provisiones para insolvencias genéricas en algunas unidades. Con ello, las dotaciones netas suponen el 1,4% del riesgo crediticio, tasa muy inferior al margen neto obtenido por el Grupo, que se sitúa en el 3,4% del riesgo crediticio.

En España, y según los últimos datos públicos, la morosidad se sitúa claramente por debajo del sector, aumentando la diferencia al ofrecer un mejor comportamiento relativo en los últimos años. Al cierre del año, el ratio es del 3,41%, con una cobertura del 73%.

En Reino Unido, la morosidad es del 1,71%, 67 puntos básicos más que en diciembre de 2008, mientras que la cobertura por provisiones alcanza un 44%, con disminución de 25 puntos porcentuales respecto de hace un año. Esta caída está muy relacionada con el menor peso en la cartera de los préstamos sin garantía real (debido a la reducción anteriormente comentada), cuya cobertura es muy superior, ya que los créditos con garantía real disminuyen su cobertura en únicamente 3 puntos porcentuales.

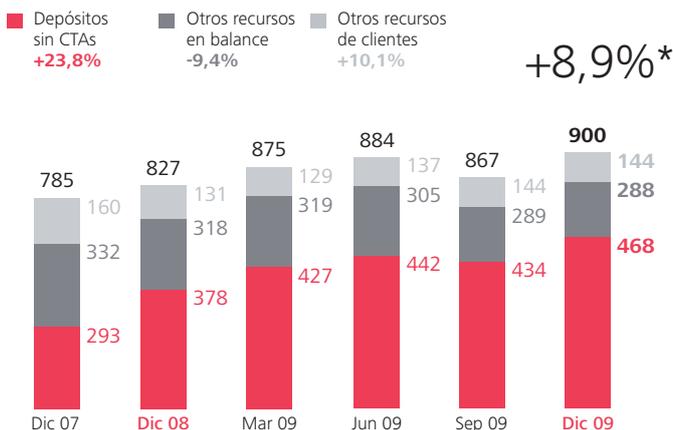
Recursos de clientes gestionados

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)	2007
Acreeedores Administraciones Públicas	13.293	13.720	(427)	(3,1)	15.239
Acreeedores otros sectores residentes	126.189	117.776	8.413	7,1	103.535
Vista	61.000	51.300	9.701	18,9	53.779
Plazo	49.177	46.783	2.394	5,1	30.770
Cesión temporal de activos	16.012	19.693	(3.682)	(18,7)	18.986
Acreeedores sector no residente	367.495	288.734	78.761	27,3	236.633
Vista	195.823	151.774	44.049	29,0	117.699
Plazo	148.485	115.620	32.866	28,4	78.227
Cesión temporal de activos	18.403	17.187	1.215	7,1	37.538
Administraciones públicas	4.784	4.153	631	15,2	3.168
Depósitos de clientes	506.976	420.229	86.747	20,6	355.407
Débitos representados por valores negociables	211.963	236.403	(24.440)	(10,3)	233.287
Pasivos subordinados	36.805	38.873	(2.069)	(5,3)	36.193
Recursos de clientes en balance	755.744	695.506	60.238	8,7	624.886
Fondos de inversión	105.216	90.306	14.911	16,5	119.211
Fondos de pensiones	11.310	11.128	182	1,6	11.952
Patrimonios administrados	18.364	17.289	1.075	6,2	19.814
Seguros de ahorro	9.422	12.338	(2.916)	(23,6)	9.009
Otros recursos de clientes gestionados	144.313	131.061	13.251	10,1	159.986
Recursos de clientes gestionados	900.057	826.567	73.489	8,9	784.872

Recursos de clientes gestionados

Miles de millones de euros y % variación Dic 09 / Dic 08



* Sin efecto tipo de cambio: +4,1%

Para cualificar la cobertura por provisiones de España y Reino Unido, hay que tener en cuenta que se ve afectada por el peso de los saldos hipotecarios, que requieren menores provisiones en balance, al contar con las garantías de los colaterales no recogidas aquí. En este sentido, los saldos hipotecarios residenciales de España y Reino Unido, que representan en conjunto un tercio de la inversión global del Grupo, con predominio de la primera residencia, tienen un *loan to value* medio (valor de los préstamos concedidos en relación con el valor de tasación de los activos) del 52% y 53%, respectivamente, o lo que es lo mismo, cuentan con coberturas adicionales por colateral del 190%.

Santander Consumer Finance reduce su morosidad en el último trimestre del año al 5,39%, si bien aumenta 121 puntos básicos en doce meses. La cobertura es del 97%, 11 puntos porcentuales superior a la de diciembre del año anterior.

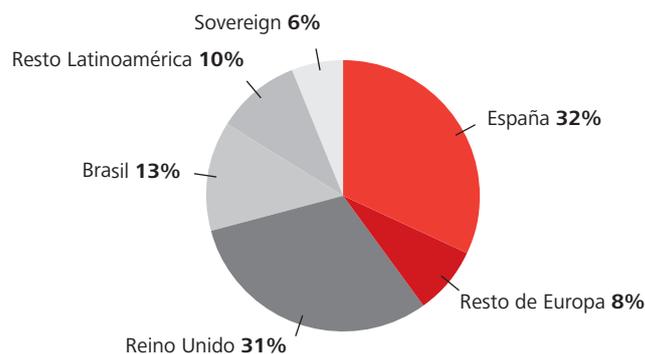
En Portugal la tasa de morosidad aumenta moderadamente en el año (+55 puntos básicos), hasta situarse en el 2,27%, mientras que la cobertura disminuye hasta el 65%.

En Latinoamérica la morosidad es del 4,25%, con aumento de 130 puntos básicos en el año. Por su parte, la cobertura alcanza el 105%, sólo 3 puntos porcentuales menos que en diciembre de 2008. En su detalle, Brasil está en el 99% y México, Colombia, Argentina, Perú y Uruguay claramente por encima del 100%.

Información más amplia sobre la evolución del riesgo crediticio, sistemas de control y seguimiento o modelos internos de riesgos para el cálculo de provisiones se incluye en el capítulo específico de Gestión del Riesgo de este informe anual.

Recursos de clientes gestionados

% sobre áreas operativas. Diciembre 2009



Recursos de clientes gestionados

En cuanto al pasivo, el total de recursos de clientes gestionados por Grupo Santander al finalizar 2009 es de 900.057 millones de euros, con aumento del 9% en el año, con incidencia de los efectos de las modificaciones en el perímetro y en los tipos de cambio.

Deducidos ambos efectos para tener un mejor análisis de la gestión, se produce un ligero descenso del 1%, con evolución dispar por rúbricas. Destaca el aumento del 10% en los depósitos sin cesiones temporales (vista: +11%; plazo: +8%), reflejo del foco en la captación de saldos de clientes realizado por las distintas unidades del Grupo en los últimos trimestres.

Por el contrario, los valores negociables bajan el 17%, las cesiones temporales lo hacen en un 15%, y los pasivos subordinados en un 13%. Del resto de recursos gestionados, los fondos de inversión aumentan el 6% interanual y los fondos de pensiones el 2%, invirtiendo en ambos casos la tendencia de continuas caídas observada desde finales de 2007 hasta el primer trimestre de 2009.

Atendiendo a la distribución geográfica, Europa Continental incrementa sus depósitos sin cesiones temporales un 24% en relación a diciembre de 2008.

En España, que concentra en torno al 80% de los depósitos de Europa Continental, los depósitos sin cesiones aumentan el 19% en el año, mientras que el agregado de fondos de inversión y pensiones registra un descenso sobre diciembre de 2008 del 7%, moderando sensiblemente la caída ofrecida el pasado ejercicio.

Patrimonio fondos y sociedades de inversión

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)	2007
España	40.616	44.694	(4.077)	(9,1)	67.246
Portugal	3.982	3.031	950	31,3	5.698
Reino Unido	10.937	7.180	3.757	52,3	10.225
Latinoamérica	49.681	35.400	14.281	40,3	36.041
Total	105.216	90.306	14.911	16,5	119.211



Patrimonio fondos de pensiones

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)	2007
España	9.912	9.734	178	1,8	10.464
Individuales	8.429	8.381	48	0,6	9.061
Asociados	266	236	30	12,7	267
Empleo	1.217	1.117	100	9,0	1.136
Portugal	1.398	1.394	4	0,3	1.488
Total	11.310	11.128	182	1,6	11.952

Santander Consumer Finance aumenta los depósitos sin cesiones temporales el 45%, apoyado en la evolución de Alemania y en la aportación (13 puntos porcentuales) de los negocios adquiridos.

En Portugal, los depósitos sin cesiones bajan un 3%, por la tendencia del mercado de trasvase hacia fondos de inversión y pensiones, que suben un 22%, y hacia seguros de ahorro-inversión, que lo hacen en un 29%.

En Reino Unido, los depósitos de clientes sin cesiones temporales aumentan un 8% en libras, mientras que los fondos de inversión lo hacen en un 42%.

En Latinoamérica, deducido el efecto del tipo de cambio y de la venta de Banco de Venezuela, el conjunto del ahorro bancario mantiene los mismos volúmenes que al cierre de 2008. Por países, Brasil crece el 1%, México el 6% y Chile desciende el 3%, observándose en todos ellos una política de captación coincidente y alineada con la evolución prevista de los tipos de interés. Ello hace que los depósitos a la vista y los fondos de inversión aumenten a tasa de doble dígito y, por el contrario, los depósitos a plazo disminuyan.

Por último, los recursos de clientes gestionados por Sovereign ascienden a 44.581 millones de euros. Sólida evolución de los depósitos vista minorista (+15% sobre diciembre de 2008) y fuerte reducción del resto de los depósitos, ante la política seguida por el banco de reducción de saldos de elevado coste.

Por grandes segmentos, Europa Continental supone el 40% de los recursos de clientes gestionados (32% España), Reino Unido el 31%, Latinoamérica el 23% (Brasil: 13%) y Sovereign el 6% restante. En 2008, los porcentajes eran del 43% para Europa Continental, del 33% para Reino Unido y del 24% para Latinoamérica.

En el actual entorno de desapalancamiento, y debido a un crecimiento de los depósitos en las redes comerciales muy superior al de los activos, ha disminuido la necesidad de apelación al mercado público de medio y largo plazo.

No obstante lo anterior, y a la vista de la importancia estratégica que tiene para el Grupo mantener una presencia destacada en los mercados de inversores institucionales internacionales, diferentes unidades han realizado en 2009 emisiones de deuda senior y cédulas hipotecarias por importe de 10.912 y 7.077 millones de euros, respectivamente.

Dentro de ellas, la operación de cédulas hipotecarias de Banco Santander realizada en el segundo trimestre tuvo particular relevancia, ya que significó la reapertura de este mercado para los emisores españoles. En el mercado minorista español se han realizado dos emisiones de participaciones preferentes, una de 2.000 millones por Banco Santander y otra de 500 millones por Banesto.

Por otra parte, se han producido vencimientos de deuda senior, cédulas hipotecarias y deuda subordinada por un contravalor de 30.841, 727 y 2.305 millones de euros, respectivamente, así como la amortización de 2.411 millones de euros de participaciones preferentes.

Adicionalmente, y con el propósito de mejorar la estructura de recursos propios y fortalecer su balance, Grupo Santander realizó en el tercer trimestre, en los mercados internacionales, ofertas de canje de emisiones de valores efectuadas por Santander y sus filiales, por un importe nominal total de aproximadamente 9.100 millones de euros. El canje se realizó por nuevos valores que cumplen los actuales estándares del mercado y requisitos regulatorios de cara a su cómputo como recursos propios a nivel consolidado. Como resultado de dicho canje se emitió deuda subordinada por un contravalor aproximado de 1.617 millones de euros y participaciones preferentes por un contravalor aproximado de 1.593 millones de euros.

Por su parte, en el mes de agosto se realizó una oferta para comprar bonos de titulización correspondientes a 27 series emitidas por determinados fondos de titulización gestionados por Santander de Titulización S.G.F.T. La oferta fue aceptada por un importe de 609 millones de euros.

En resumen, todas estas acciones han contribuido a reforzar la posición del Grupo y se mantiene una holgada situación de liquidez.

Más información sobre la política de financiación de Grupo Santander figura en las páginas 179 a 182 de este informe anual.

Fondos de comercio

El total de fondos de comercio (incluyendo el correspondiente a las entidades que consolidan por integración global y el relativo a participaciones) se sitúa al cierre del ejercicio en 22.874 millones de euros, con aumento interanual de 4.029 millones. Este aumento viene motivado por la entrada en consolidación de los negocios adquiridos y por el impacto de los tipos de cambio, fundamentalmente por la apreciación de la libra y del real brasileño respecto del euro.

Patrimonio neto y capital con naturaleza de pasivo financiero

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)	2007
Capital suscrito	4.114	3.997	117	2,9	3.127
Primas de emisión	29.305	28.104	1.201	4,3	20.370
Reservas	31.796	28.024	3.772	13,5	23.458
Acciones propias en cartera	(30)	(421)	391	(92,9)	(0)
Fondos propios (antes de beneficios y dividendos)	65.186	59.704	5.482	9,2	46.955
Beneficio atribuido	8.943	8.876	66	0,7	9.060
Dividendo a cuenta distribuido	(1.285)	(1.711)	426	(24,9)	(1.538)
Dividendo a cuenta no distribuido	(2.837)	(3.102)	265	(8,5)	(2.532)
Fondos propios (después de beneficios retenidos)	70.006	63.768	6.239	9,8	51.945
Ajustes por valoración	(3.165)	(8.300)	5.135	(61,9)	722
Intereses minoritarios	5.204	2.415	2.789	115,5	2.358
Patrimonio neto (después de beneficios retenidos)	72.045	57.883	14.163	24,5	55.026
Acciones y participaciones preferentes en pasivos subordinados	7.745	8.673	(927)	(10,7)	7.784
Patrimonio neto y capital con naturaleza de pasivo financiero	79.791	66.555	13.235	19,9	62.810

Recursos propios y ratios de solvencia

Al cierre del año, los fondos propios totales son de 70.006 millones de euros, con aumento interanual de 6.239 millones y un 10%. Este incremento se debe, básicamente, al beneficio no distribuido vía dividendos y a las tres ampliaciones de capital realizadas en el ejercicio.

En la primera, realizada en el mes de enero con motivo de la adquisición de Sovereign, se emitieron 161.546.320 acciones; en la segunda, en octubre, se emitieron 257.647 acciones, para atender el canje de 754 Valores Santander; y en la tercera, se emitieron 72.962.765 acciones por el *scrip dividend* realizado en noviembre, en el que el 81% del capital optó por recibir el segundo dividendo a cuenta en acciones.

El patrimonio neto y capital con naturaleza de pasivo financiero asciende a 79.791 millones de euros, tras incorporar minoritarios, que aumentan 2.789 millones tras la colocación de acciones de Banco Santander Brasil, preferentes y ajustes por valoración. La variación de estos últimos sobre diciembre de 2008 ha sido positiva por 5.135 millones de euros.

Respecto a los ratios de capital, los recursos propios computables del Grupo Santander en aplicación de los criterios BIS II se sitúan en 79.704 millones de euros, con un excedente de 34.769 millones de euros, un 77% superior al mínimo exigido.

El ratio BIS se sitúa en diciembre en el 14,2%, mientras que el Tier I es del 10,1% y el *core capital* del 8,6%, tras mejorar en 110 p.b. en el año. Esta mejora se debe en unos 80 p.b. a generación libre de capital, 14 p.b. por el *scrip dividend*, y otros 60 p.b. por el impacto positivo en fondos propios de la colocación de acciones de Banco Santander Brasil. En sentido contrario incide el impacto negativo de la entrada en consolidación de las adquisiciones (unos 40 p.b.)

El *core capital* del Grupo es cualitativamente de muy alta calidad y compara cuantitativamente muy bien con sus competidores por ser el negocio de Santander básicamente retail y estar ampliamente diversificado por geografías y productos. Además, debe tenerse en cuenta que en dicho ratio se recoge el impacto de los ajustes por valoración de las carteras disponibles para la venta y que no incluye las elevadas provisiones genéricas del Grupo.

Por otra parte, la capacidad de retención de beneficios, una vez deducidos los dividendos de acuerdo con la política de *pay-out* del Grupo, es elevada y constante como muestra la evolución de los fondos propios por acción, que se sitúan en 8,04 euros, tras mejorar en 46 céntimos respecto de diciembre de 2008, incremento que se une al registrado en los tres ejercicios anteriores. Similar evolución ha seguido el *net asset value* (NAV) por acción, definido como los fondos propios deducidos los ajustes por valoración, los fondos de comercio y otros activos intangibles.

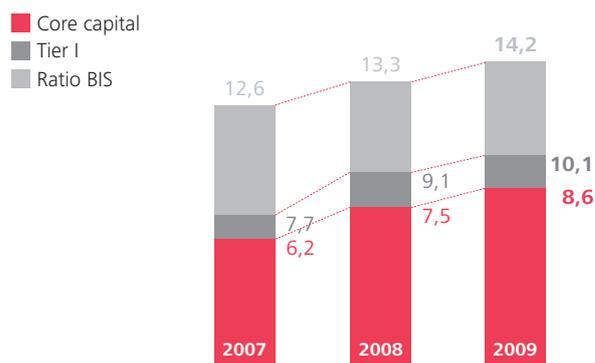
Recursos propios computables y ratio BIS II

Millones de euros

	2009	2008
Core capital	48.366	38.968
Recursos propios básicos	56.615	46.894
Recursos propios de segunda categoría	24.309	25.225
Deducciones	(1.221)	(3.816)
Recursos propios computables	79.704	68.302
Activos ponderados por riesgo	561.684	514.003
Ratio BIS II	14,2	13,3
Tier I (antes de deducciones)	10,1	9,1
Core capital	8,6	7,5
Excedente de recursos propios (ratio BIS II)	34.769	27.182

Ratios de capital

%



Nota: 2007 por BIS I; 2008 y 2009 por BIS II



Informe por segmentos

Descripción de segmentos

En el ejercicio 2009 Grupo Santander ha mantenido los criterios generales aplicados en 2008, con las siguientes excepciones:

- Se ha modificado el sistema de cálculo del coste de financiación de la Red Santander. El nuevo cálculo se realiza operación a operación, adecuándolo al plazo de cada una, en lugar de hacerlo al euribor 1 mes por el *gap* entre activo y pasivo. Es un sistema más adecuado para la volatilidad y tipos de interés actuales.
- Se ha imputado a la Red Santander el coste por el alquiler de las oficinas propias vendidas en la operación de *lease-back* realizada por el Grupo.
- Se ha realizado el ajuste anual del modelo de relación global con clientes, que supone un aumento neto de 208 nuevos clientes. Ello no supone ningún cambio en los segmentos principales (o geográficos), pero sí en las cifras correspondientes a Banca Comercial y Banca Mayorista Global.

Ninguno de los cambios anteriores es significativo para el Grupo y no modifica las cifras de éste. Los datos de 2008 se han reelaborado incluyendo las modificaciones en las áreas afectadas.

Adicionalmente, y para hacer un mejor seguimiento en 2009 de la evolución de los resultados, se ha elaborado un proforma de 2008 en el que se integran los doce meses de Banco Real por integración global en Brasil. En las cuentas publicadas en 2008, la aportación de Banco Real fue de 9 meses por puesta en equivalencia (en Actividades Corporativas) y el último trimestre por integración global (en Brasil).

Con motivo del acuerdo de venta del Banco de Venezuela, los resultados obtenidos por esta entidad en 2009 se han eliminado de las distintas rúbricas de la cuenta y contabilizado en la línea de resultados por operaciones interrumpidas. Para hacer la comparativa homogénea, se ha hecho lo mismo con los resultados de 2008.

La elaboración de los estados financieros de cada segmento de negocio se realiza a partir de la agregación de las unidades operativas básicas que existen en el Grupo. La información de base corresponde tanto a los datos contables de las unidades jurídicas que se integran en cada segmento como a la disponible de los sistemas de información de gestión. En todos los casos se aplican los mismos principios generales que los utilizados en el Grupo.

De acuerdo con las NIIFs la estructura de las áreas de negocio operativas se presenta en dos niveles:

Nivel principal (o geográfico).

Segmenta la actividad de las unidades operativas del Grupo por áreas geográficas. Esta visión coincide con el primer nivel de gestión del Grupo y refleja nuestro posicionamiento en las tres áreas de influencia monetaria en el mundo (euro, libra y dólar). Los segmentos reportados son los siguientes:

- **Europa Continental.** Incorpora todos de los negocios de banca comercial (incluyendo la entidad especializada de banca privada, Banif), banca mayorista y gestión de activos y seguros, realizados en Europa con la excepción de Reino Unido. Dada la singularidad de algunas de las unidades aquí incluidas, se ha mantenido la información financiera de las mismas: Red Santander, Banesto, Santander Consumer Finance (incluye Drive) y Portugal.

- **Reino Unido.** Incluye los negocios de banca comercial, de banca mayorista y de gestión de activos y seguros, desarrollados por las diferentes unidades y sucursales del Grupo allí presentes.
- **Latinoamérica.** Recoge la totalidad de actividades financieras que se desarrollan a través de los bancos y sociedades filiales en Latinoamérica. Además, incluye las unidades especializadas de Santander Private Banking, como unidad independiente y gestionada globalmente, y el negocio de Nueva York. Por su peso específico se desglosan las cuentas de Brasil, México y Chile.

Adicionalmente, figuran de manera independiente los datos de Sovereign. Esta entidad comenzó a consolidar en el Grupo en el primer trimestre de 2009, tras hacerse efectiva la compra. Ello supone que los datos a diciembre del Grupo y de los segmentos operativos incorporan el balance y los resultados de once meses (de febrero a diciembre).

Nivel secundario (o de negocios).

Segmenta la actividad de las unidades operativas por tipo de negocio desarrollado. Los segmentos reportados son los siguientes:

- **Banca Comercial.** Contiene todos los negocios de banca de clientes (excepto los de Banca Corporativa, gestionados a través del modelo de relación global). Por su peso relativo se desglosan las principales áreas geográficas (Europa Continental, Reino Unido y Latinoamérica), Sovereign y los principales países. Adicionalmente, se han incluido en este negocio los resultados de las posiciones de cobertura realizadas en cada país, tomadas dentro del ámbito del Comité de Gestión de Activos y Pasivos en cada uno de ellos.
- **Banca Mayorista Global (GBM).** Refleja los rendimientos derivados del negocio de banca corporativa global, los procedentes de banca de inversión y mercados en todo el mundo, incluidas todas las tesorerías con gestión global, tanto en concepto de trading como en distribución a clientes (siempre después del reparto que proceda con clientes de Banca Comercial), así como el negocio de renta variable.
- **Gestión de Activos y Seguros.** Incluye la aportación al Grupo por el diseño y gestión de los negocios de fondos de inversión, pensiones y seguros de las distintas unidades. El Grupo utiliza y remunera a las redes de distribución por la comercialización de estos productos a través de acuerdos de reparto. Por tanto, el resultado que permanece en este negocio es el neto entre el ingreso bruto y el coste de distribución que supone la remuneración citada.

Adicionalmente a los negocios operativos descritos, tanto por áreas geográficas como por negocios, el Grupo sigue manteniendo el área de Actividades Corporativas. Esta área incorpora los negocios de gestión centralizada relativos a participaciones financieras e industriales, la gestión financiera de la posición estructural de cambio y del riesgo de interés estructural de la matriz, así como la gestión de la liquidez y de los recursos propios a través de emisiones y titulaciones.

Como holding del Grupo, maneja el total de capital y reservas, las asignaciones de capital y la liquidez con el resto de los negocios. Como saneamientos incorpora la amortización de fondos de comercio y no recoge los gastos de los servicios centrales del Grupo que se imputan a las áreas, con la excepción de los gastos corporativos e institucionales relativos al funcionamiento del Grupo.

1. Segmentos principales o áreas geográficas

Resultados

Millones de euros

	Margen neto				Beneficio atribuido al Grupo			
	2009	2008	Absoluta	%	2009	2008	Absoluta	%
Europa Continental	10.312	9.103	1.210	13,3	5.031	4.705	326	6,9
de la que: Red Santander	3.252	3.300	(49)	(1,5)	2.012	1.907	105	5,5
Banesto	1.551	1.442	109	7,5	738	732	6	0,8
Santander Consumer Finance	2.976	2.395	581	24,3	632	696	(64)	(9,2)
Portugal	726	678	47	7,0	531	531	1	0,1
Reino Unido	3.231	2.127	1.104	51,9	1.726	1.247	479	38,4
Latinoamérica	11.071	9.072	1.999	22,0	3.833	3.609	225	6,2
de la que: Brasil	7.376	5.441	1.935	35,6	2.167	1.769	398	22,5
México	1.542	1.755	(212)	(12,1)	495	600	(105)	(17,6)
Chile	1.196	1.144	52	4,5	563	545	19	3,4
Sovereign	582		582		(25)		(25)	
Areas operativas	25.196	20.301	4.895	24,1	10.565	9.561	1.004	10,5
Actividades Corporativas	(2.236)	(1.761)	(475)	27,0	(1.623)	(685)	(938)	137,0
Total Grupo	22.960	18.540	4.420	23,8	8.943	8.876	66	0,7

Ratios

%

	Eficiencia ⁽¹⁾		ROE		Morosidad*		Cobertura*	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Europa Continental	36,4	37,5	18,78	20,30	3,64	2,31	77	90
de la que: Red Santander*	39,4	38,7	26,63	23,03	4,38	2,58	65	75
Banesto	39,9	41,8	17,24	18,29	2,97	1,64	64	106
Santander Consumer Finance	28,0	27,6	9,00	17,00	5,39	4,18	97	86
Portugal	42,8	44,1	25,38	27,05	2,27	1,72	65	77
Reino Unido	40,8	45,3	29,62	28,56	1,71	1,04	44	69
Latinoamérica	37,3	43,9	23,67	24,59	4,25	2,95	105	108
de la que: Brasil	37,0	46,2	25,64	22,91	5,27	3,58	99	102
México	34,2	35,3	18,43	20,76	1,84	2,41	264	132
Chile	33,2	34,6	32,29	37,26	3,20	2,64	89	102
Sovereign	60,2		—		5,35		62	
Areas operativas	38,3	41,4	21,02	22,62	3,21	2,02	76	91
Total Grupo	41,7	44,6	13,90	17,07	3,24	2,04	75	91

(1).- Con amortizaciones.

(*).- Red Santander es la unidad minorista de Banco Santander, S.A. Para Banco Santander, S.A., el ratio de morosidad a diciembre 09 es del 3,41% (1,93% a diciembre 08) la cobertura del 73% (96% a diciembre 08).

Medios operativos

	Empleados		Oficinas	
	2009	2008	2009	2008
Europa Continental	49.870	48.467	5.871	5.998
de la que: Red Santander	19.064	19.447	2.934	2.933
Banesto	9.727	10.440	1.773	1.915
Santander Consumer Finance	9.362	8.052	311	290
Portugal	6.294	6.584	763	770
Reino Unido	22.949	24.379	1.322	1.303
Latinoamérica*	85.974	96.405	5.745	6.089
de la que: Brasil	50.961	53.256	3.593	3.603
México	12.466	13.932	1.093	1.129
Chile	11.751	12.079	498	507
Sovereign	8.847		722	
Areas operativas	167.640	169.251	13.660	13.390
Actividades Corporativas	1.820	1.710	—	—
Total Grupo	169.460	170.961	13.660	13.390

(*).- En 2009, salida de Banco de Venezuela (5.600 empleados; 285 oficinas).

Europa Continental

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)
Resultados				
Margen de intereses	11.456	9.259	2.197	23,7
Comisiones netas	3.787	4.074	(287)	(7,0)
Resultados netos por operaciones financieras	609	764	(154)	(20,2)
Resto ingresos ⁽¹⁾	364	462	(98)	(21,3)
Margen bruto	16.217	14.559	1.658	11,4
Costes de explotación	(5.904)	(5.456)	(448)	8,2
Gastos generales de administración	(5.335)	(4.956)	(379)	7,6
<i>De personal</i>	<i>(3.306)</i>	<i>(3.123)</i>	<i>(183)</i>	5,9
<i>Otros gastos generales de administración</i>	<i>(2.028)</i>	<i>(1.832)</i>	<i>(196)</i>	10,7
Amortizaciones	(569)	(500)	(69)	13,8
Margen neto	10.312	9.103	1.210	13,3
Dotaciones insolvencias	(3.111)	(2.473)	(638)	25,8
Otros resultados	(151)	(86)	(65)	76,4
Resultado antes de impuestos	7.050	6.544	507	7,7
Impuesto sobre sociedades	(1.882)	(1.703)	(178)	10,5
Resultado de operaciones continuadas	5.169	4.840	328	6,8
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	(45)	(21)	(24)	115,0
Resultado consolidado del ejercicio	5.124	4.820	304	6,3
Resultado atribuido a minoritarios	93	114	(21)	(18,6)
Beneficio atribuido al Grupo	5.031	4.705	326	6,9
Balance				
Créditos a clientes ⁽²⁾	322.026	325.378	(3.353)	(1,0)
Cartera de negociación (sin créditos)	50.764	72.303	(21.538)	(29,8)
Activos financieros disponibles para la venta	20.132	12.806	7.326	57,2
Entidades de crédito ⁽²⁾	88.508	63.296	25.212	39,8
Inmovilizado	5.054	4.612	442	9,6
Otras cuentas de activo	21.955	17.644	4.311	24,4
Total activo / pasivo y patrimonio neto	508.439	496.039	12.400	2,5
Depósitos de clientes ⁽²⁾	198.144	165.762	32.382	19,5
Débitos representados por valores negociables (2)	50.610	52.076	(1.466)	(2,8)
Pasivos subordinados ⁽²⁾	2.079	1.752	327	18,6
Pasivos por contratos de seguros	10.287	13.889	(3.602)	(25,9)
Entidades de crédito ⁽²⁾	115.487	85.232	30.255	35,5
Otras cuentas de pasivo	105.366	153.674	(48.308)	(31,4)
Capital y reservas ⁽³⁾	26.466	23.653	2.813	11,9
Otros recursos de clientes gestionados	70.289	75.473	(5.184)	(6,9)
Fondos de inversión	44.598	47.725	(3.127)	(6,6)
Fondos de pensiones	11.310	11.128	182	1,6
Patrimonios administrados	5.499	4.479	1.020	22,8
Seguros de ahorro	8.882	12.141	(3.258)	(26,8)
Recursos de clientes gestionados	321.122	295.064	26.058	8,8

(1).- Incluye rendimiento de instrumentos de capital, resultados por puesta en equivalencia y otros productos/cargas de explotación

(2).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

(3).- No incluye beneficio del ejercicio

Europa Continental

- En un entorno de fuerte desaceleración económica, avance de los ingresos, por el margen de intereses.
- Evolución plana de los costes a perímetro constante y mejora de un punto porcentual en la eficiencia.
- Las redes comerciales siguen mostrando su resistencia al ciclo y GBM ofrece fuerte avance de resultados.

Este segmento ha obtenido 5.031 millones de euros de beneficio atribuido (48% de las áreas operativas del Grupo), con un aumento del 11,4% en ingresos, del 13,3% en margen neto y del 6,9% en beneficio atribuido.

Estos crecimientos recogen un cierto impacto perímetro, fundamentalmente en ingresos y margen neto, por la incorporación de los negocios adquiridos de consumo (principalmente GE en el primer trimestre de 2009). En cualquier caso, y a perímetro constante, los crecimientos también son muy favorables en el contexto actual: margen bruto: +5,4%; margen neto: +8,2% y beneficio: +5,1%, por la resistencia que están mostrando las unidades comerciales al ciclo y la excelente evolución mostrada en el año por GBM (Global Banking and Markets), muy apoyada en los ingresos de clientes.

En un análisis más detallado de la cuenta de resultados, el crecimiento del área se debe a la favorable evolución de los ingresos y al control sobre los costes. En consecuencia, el ratio de eficiencia (con amortizaciones) mejora en 1,1 puntos porcentuales, hasta el 36,4%.

Dentro de los ingresos, la principal palanca de crecimiento ha sido el margen de intereses, que sube el 23,7%, hasta los 11.456 millones de euros. Este incremento se basa en una activa gestión de los *spreads*, que compensa la desaceleración de los volúmenes, en línea con la tendencia del mercado. Destacan la Red Santander, que aumenta su margen en un 16,0%, y Santander Consumer Finance, que mejora en un 31,8% (favorecido por las últimas adquisiciones). Banca Mayorista Global (GBM) ofrece una favorable evolución por el fuerte aumento de *spreads*. También los ingresos procedentes de la actividad de seguros, 122 millones de euros, aumentan un 15,3%.

El resto de ingresos, comisiones, resultados por operaciones financieras (ROF), dividendos y puesta en equivalencia ofrecen tasas negativas de variación, en parte por el impacto del entorno y, en algunos casos, por una política de comercialización de productos diferente a la desarrollada en 2008.

Los costes aumentan el 8,2%, lo que permite un diferencial de crecimiento entre ingresos y costes de 3,2 p.p., con la mejora de eficiencia ya comentada. Sin considerar las adquisiciones de Santander Consumer Finance, se mantienen prácticamente planos (+0,8%).

El margen neto sitúa su crecimiento en el 13,3%, tasas elevadas en el contexto actual. El conjunto de unidades comerciales consigue hacerlo en un 8,8%, destacando dentro de ellas Santander Consumer Finance, que lo hace a tasas de dos dígitos, al igual que GBM.

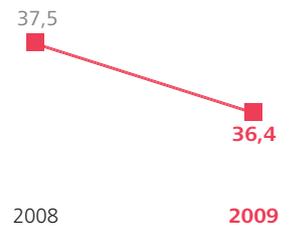
Margen bruto y costes

% variación 2009 / 2008



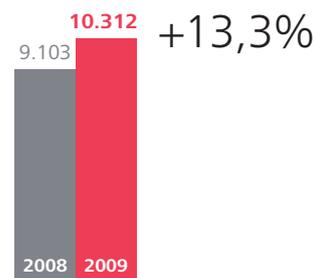
Ratio de eficiencia (con amortizaciones)

%



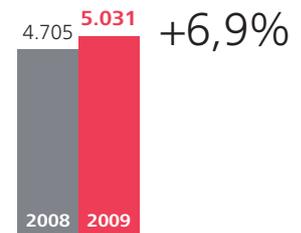
Margen neto

Millones de euros



Beneficio atribuido

Millones de euros



Tasa de morosidad

%



Tasa de cobertura

%



Esta evolución permite absorber las mayores dotaciones para insolvencias y mantener aumentos de beneficio en la Red Santander, Banesto (recurrente), Portugal y GBM. Únicamente Santander Consumer Finance disminuye sus resultados, principalmente por España y las operaciones interrumpidas, aunque su evolución ha mejorado en la segunda mitad del año. Así, cerraba el primer semestre con una caída de beneficio del 20%, que ha quedado en el -9,2% para el total del año, con el último trimestre ya por encima de su equivalente de 2008.

La inversión crediticia del área desciende ligeramente (-1%), consecuencia de la tendencia de menor demanda en el mercado doméstico. Por el contrario, los recursos de clientes aumentan el 9% en el año. En su detalle, el conjunto de depósitos y seguros de ahorro (producto alternativo, cuya evolución depende de la mayor o menor preferencia de los clientes en relación a los depósitos) sube el 16%, con avances en vista y plazo.

Los fondos de inversión disminuyen el 7%, aunque la caída ha frenado en la segunda mitad del ejercicio, al registrar el segundo semestre un ligero crecimiento. Similares comentarios cabe hacer de los fondos de pensiones que tras caer en todos los trimestres de 2008 y el primero de 2009, aumentan en los tres últimos trimestres para cerrar el año con un avance del 2%.

Europa Continental. Principales unidades

Millones de euros

	Red Santander		Banesto		Santander Consumer Finance		Portugal	
	2009	Var (%)	2009	Var (%)	2009	Var (%)	2009	Var (%)
Resultados								
Margen de intereses	4.052	16,0	1.747	9,6	3.268	31,8	793	5,7
Comisiones netas	1.188	(25,2)	608	(1,9)	863	18,7	344	(2,7)
Resultados netos por operaciones financieras	132	(39,2)	165	3,8	(15)	—	81	42,6
Resto ingresos (1)	(8)	—	64	(39,3)	18	(58,6)	51	(4,5)
Margen bruto	5.363	(0,3)	2.583	4,3	4.135	25,0	1.269	4,5
Costes de explotación	(2.111)	1,5	(1.032)	(0,3)	(1.159)	26,7	(544)	1,5
Gastos generales de administración	(1.951)	1,5	(909)	(1,2)	(1.051)	25,7	(469)	1,1
<i>De personal</i>	<i>(1.248)</i>	<i>(0,4)</i>	<i>(683)</i>	<i>(1,8)</i>	<i>(519)</i>	<i>29,3</i>	<i>(318)</i>	<i>1,9</i>
<i>Otros gastos generales de administración</i>	<i>(703)</i>	<i>4,9</i>	<i>(226)</i>	<i>0,5</i>	<i>(532)</i>	<i>22,4</i>	<i>(151)</i>	<i>(0,7)</i>
Amortizaciones	(160)	1,9	(123)	7,1	(107)	37,4	(75)	4,1
Margen neto	3.252	(1,5)	1.551	7,5	2.976	24,3	726	7,0
Dotaciones insolvencias	(481)	(25,2)	(379)	26,6	(1.967)	41,4	(91)	605,6
Otros resultados	(13)	(13,1)	(23)	120,0	(46)	117,2	9	—
Resultado antes de impuestos	2.757	4,4	1.148	1,5	963	(2,0)	643	0,4
Impuesto sobre sociedades	(743)	3,9	(334)	4,9	(274)	7,7	(111)	2,1
Resultado de operaciones continuadas	2.014	4,6	814	0,1	689	(5,4)	532	0,1
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	—	—	—	(45)	115,0	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	2.014	4,6	814	0,1	645	(8,9)	532	0,1
Resultado atribuido a minoritarios	2	(89,3)	77	(6,3)	13	9,7	1	(11,5)
Beneficio atribuido al Grupo	2.012	5,5	738	0,8	632	(9,2)	531	0,1
Balance								
Créditos a clientes (2)	115.582	(5,0)	75.449	(2,4)	56.893	5,6	32.294	(0,9)
Cartera de negociación (sin créditos)	—	(100,0)	6.857	31,1	1.153	104,1	1.286	(17,7)
Activos financieros disponibles para la venta	39	40,8	7.837	37,8	483	291,1	3.867	259,2
Entidades de crédito (2)	138	(57,2)	23.500	14,3	8.398	18,8	5.630	33,2
Inmovilizado	1.227	(0,1)	1.424	2,9	864	(7,0)	486	(0,8)
Otras cuentas de activo	559	99,5	7.332	1,4	2.888	42,2	4.867	(2,3)
Total activo / pasivo y patrimonio neto	117.545	(4,8)	122.399	4,3	70.680	9,4	48.430	7,8
Depósitos de clientes (2)	72.636	24,6	55.580	(0,6)	26.114	44,8	14.946	(3,6)
Débitos representados por valores negociables (2)	—	—	29.893	5,0	7.395	(42,5)	11.677	34,4
Pasivos subordinados (2)	—	—	1.340	30,3	464	4,4	254	(9,1)
Pasivos por contratos de seguros	—	—	—	—	—	—	4.794	18,2
Entidades de crédito (2)	386	(15,4)	18.362	10,4	25.423	(2,1)	13.672	6,0
Otras cuentas de pasivo	37.309	(34,3)	12.892	13,4	3.744	71,6	1.326	(28,9)
Capital y reservas (3)	7.214	(9,6)	4.332	9,3	7.539	47,3	1.762	6,9
Otros recursos de clientes gestionados	28.961	(25,8)	11.035	12,5	330	(4,1)	10.191	23,9
Fondos de inversión	21.660	(15,9)	7.370	8,1	276	(3,4)	3.982	31,3
Fondos de pensiones	6.203	(1,9)	1.416	0,5	55	(7,0)	1.398	0,3
Patrimonios administrados	—	—	115	90,0	—	—	122	(25,2)
Seguros de ahorro	1.098	(84,3)	2.134	40,3	—	—	4.689	28,9
Recursos de clientes gestionados	101.596	4,4	97.848	2,8	34.304	8,3	37.068	13,4

(1).- Incluye rendimiento de instrumentos de capital, resultados por puesta en equivalencia y otros productos/cargas de explotación

(2).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

(3).- No incluye beneficio del ejercicio

Red Santander

- Estabilidad de ingresos por la gestión de márgenes y unos buenos niveles de actividad comercial.
- Costes planos en últimos ocho trimestres sin reducir capacidad comercial.
- Morosidad mejor que el sector por medidas de anticipación y foco en recobro.

En un entorno de mercado de fuerte contracción y ralentización de la actividad en el sector financiero, la Red Santander ha obtenido un beneficio atribuido en el ejercicio 2009 de 2.012 millones de euros, un 5,5% más que en 2008.

Estrategia 2009

A ello ha contribuido el avance en los principales focos de actuación: captación y vinculación de clientes; buenos niveles de actividad comercial, tanto en inversión crediticia como en recursos de clientes; gestión equilibrada de diferenciales; contención del gasto sin reducción de la capacidad comercial; gestión y control intensivos de la calidad del riesgo, y mejora en la calidad de servicio.

Resultados

Estas palancas de gestión han tenido su reflejo en la cuenta de resultados y el balance. Así, dentro de los ingresos, el margen de intereses alcanza los 4.052 millones de euros, con aumento del 16,0%. A ello han contribuido el aumento de los depósitos de clientes en un 25%, el mantenimiento de un buen nivel de actividad en inversión crediticia, que en saldo medio anual sólo baja el 3%, y la mejora del spread de inversión en 0,84 puntos porcentuales. Por el contrario, bajada de 0,30 p.p. del *spread* de depósitos debido a la acomodación del coste del pasivo a la evolución bajista de los tipos del mercado.

El resto de ingresos ofrece una evolución más afectada por las condiciones del mercado y las políticas comerciales seguidas en el ejercicio. Con ello, el total de comisiones y ROF de clientes disminuye el 26,9%, siendo los fondos de inversión, los seguros estructurados y las coberturas de tipos de interés y de cambio, los epígrafes que contribuyen en mayor medida a esta bajada. Además, hay que considerar que la Red Santander sigue fiel a su compromiso de "Comisiones de servicio cero" para los beneficiarios del plan "Queremos ser tu Banco", política que lleva aparejada la permanencia inalterada de las tarifas de comisiones desde hace cinco años, por lo que las que se generan son fruto exclusivamente de la mayor actividad del negocio.

Absorbiendo este efecto, el margen bruto, 5.363 millones de euros, se mantiene en los mismos niveles que en 2008 (-0,3%).

Los costes de explotación se mantienen prácticamente estables a lo largo de los dos últimos ejercicios (+1,5%). Destaca la reducción del 0,4% en los costes de personal y el hecho de que esta evolución se esté consiguiendo sin reducir la capacidad instalada, ya que el número de oficinas se mantiene estable, por encima de las 2.900 oficinas.

El margen neto se sitúa en los 3.252 millones de euros, cifra un 1,5% inferior a la obtenida durante 2008, y el ratio de eficiencia continúa situándose por debajo del 40%, en concreto, en el 39,4%. Sin incluir amortizaciones, el ratio es del 36,4%.

Margen bruto y costes

% variación 2009 / 2008



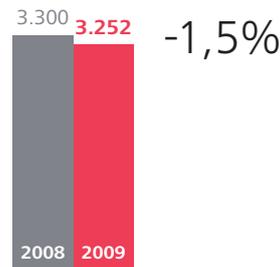
Ratio de eficiencia (con amortizaciones)

%



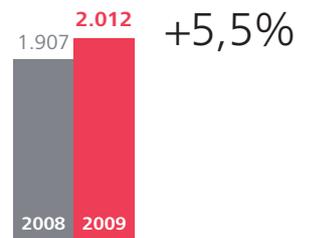
Margen neto

Millones de euros



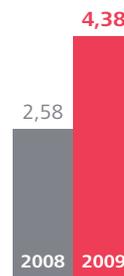
Beneficio atribuido

Millones de euros



Tasa de morosidad

%



Tasa de cobertura

%



La Red Santander mantiene una estricta gestión del riesgo que se refleja en un ratio de morosidad del 4,38%, que compara bien con el sector, máxime teniendo en cuenta que al tratarse de una red comercial no incluye los saldos de banca mayorista, con morosidad claramente inferior. Considerándolos, la morosidad de Banco Santander matriz es del 3,41%. Por su parte, la cobertura es del 65% para la Red y del 73% para el Banco Santander.

Las dotaciones para insolvencias se sitúan en 481 millones de euros, un 25,2% menos que en 2008, debido a la eficaz gestión del Área de Negocio de Recuperaciones, creada este año, y a la disponibilidad de provisiones genéricas constituidas en pasados ejercicios (de mayor crecimiento de la inversión), que han compensado la mayor necesidad de dotaciones específicas en el ejercicio.

Con todo ello, el resultado antes de impuestos alcanza los 2.757 millones de euros, un 4,4% superior al de 2008 y el beneficio atribuido los 2.012 millones ya citados, evolución que compara de manera muy favorable con la ofrecida por los competidores.

Actividad

Respecto a la actividad comercial, ésta se apoya en la potente base de clientes con que cuenta la Red Santander, cerca de nueve millones, y en el plan estratégico "Queremos ser tu Banco", que continúa ofreciendo buenos niveles de captación y vinculación de clientes.

En inversión crediticia, la Red Santander ha mantenido su capacidad para atender la demanda de crédito de particulares y empresas, inferior a la habitual por la menor actividad económica. En este sentido destaca que en 2009 se han formalizado más de 300.000 operaciones de crédito y préstamo por importe de 50.000 millones de euros.

En sus diferentes modalidades destacan: 45.000 préstamos con garantía hipotecaria por 8.500 millones de euros, 130.000 operaciones de préstamos al consumo por 1.300 millones, y 135.000 operaciones en otros créditos y préstamos a empresas y negocios por 35.000 millones. En estos últimos, merece una mención especial la participación en el programa ICO para la financiación de empresas, principalmente pymes, a través del cual la Red Santander ha concedido 3.500 millones de euros, el triple que en 2008, lo que le otorga una cuota del 22%. Es decir, una de cada cinco operaciones firmadas en el sistema la ha hecho la Red Santander, que totaliza 45.000 operaciones suscritas.

Además, buena parte de la actividad descrita responde a programas de créditos preconcedidos, en los que el Banco ha utilizado las herramientas más avanzadas del mercado, facilitando con ello tanto a nuestros clientes como a los gestores del negocio la tramitación ágil y segura de las operaciones. En esta línea de actuación se han lanzado más de 10.000 millones de euros en distintas acciones comerciales a particulares, autónomos, profesionales, comercios y microempresas, fundamentalmente.

Por su parte, los recursos ofrecen un crecimiento interanual del 4%, manteniéndose la tendencia de los últimos trimestres, es decir, de fuerte avance del conjunto de depósitos, que aumentan el 25%, y por el contrario caída de los fondos de inversión (-16%) y los fondos de pensiones (-2%).

La labor desarrollada en el año por la Red Santander ha sido reconocida en distintos ámbitos, destacando la concesión por parte de *The Banker* del galardón como mejor Banco en España en 2009.

Prioridades 2010

Para 2010 las prioridades de la Red Santander se plasman en las siguientes palancas de gestión: superar los nueve millones de clientes, aumentar los beneficiarios de "Queremos ser tu banco" e impulsar al máximo la actividad comercial para ganar cuota de mercado. Y ello, manteniendo las características básicas en la gestión: gestión equilibrada de *spreads*; gestión rigurosa del riesgo crediticio, que nos debe de permitir mantener ratios de morosidad mejores que los del sistema; y control de costes, que continuarán su evolución plana.

Banesto

- **Aumento de ingresos por captación y vinculación de clientes particulares y pymes.**
- **Fuerte disciplina en costes, con nueva mejora de la eficiencia.**
- **Margen neto después de dotaciones para insolvencias aumenta el 2,6%.**
- **Buena evolución de la calidad del riesgo, mejor que competidores.**
- **Refuerza el balance y su posición de capital y liquidez.**

En un difícil entorno para el sistema bancario, la solidez financiera de Banesto, el desarrollo de un modelo de negocio estructurado en torno a la captación y vinculación de clientes, y la capacidad de gestión de costes y de riesgos, han posibilitado la obtención de unos resultados positivos y de calidad.

Estrategia

Toda la organización ha estado alineada hacia las prioridades de gestión de este modelo de negocio, encaminadas hacia el objetivo de conseguir ser el banco de referencia de sus clientes, empresas y particulares:

- Calidad de servicio como base de la propuesta de valor al cliente. El éxito en los procesos tiene como consecuencia un incremento sostenido de la recurrencia de los ingresos.
- Solidez financiera como ventaja competitiva. El reconocimiento por los agentes externos de un elevado *rating* tiene un efecto positivo en el acceso a los mercados.
- Aprovechamiento de la capacidad tecnológica que, con soluciones innovadoras, se convierte en un factor diferencial y una ventaja competitiva.

Todo ello ha permitido profundizar en la eficiencia comercial con el lanzamiento de nuevas iniciativas o la profundización de otras ya existentes, como la *Hipoteca Smash* o la campaña *Nómina Wii*, entre otras.

A continuación figura un detalle de la evolución de los resultados y balance. Como en el resto de segmentos, los datos de Banesto han sido reelaborados de acuerdo con los criterios indicados en la página 98 de este informe, por lo que los que figuran a continuación no coinciden con los publicados por la entidad.

Resultados

El margen de intereses ha alcanzado en 2009 los 1.747 millones de euros, un 9,6% superior al registrado el año anterior. Este importante avance es el resultado del negocio derivado de la captación y vinculación de clientes y de la gestión del balance desarrollada por el Banco.

Las comisiones netas ascienden a 608 millones de euros, un 1,9% menores que las registradas en 2008. Este descenso es consecuencia de la bajada experimentada a lo largo de 2008 en el volumen de fondos de inversión y pensiones gestionados, lo que ha provocado en 2009 un descenso en los ingresos de esta actividad. Sin embargo, las comisiones de servicios y seguros han tenido una notable progresión y han alcanzado los 509 millones de euros, con un crecimiento del 6,1% respecto al ejercicio precedente logrado, en gran medida, por la mayor vinculación y transaccionalidad de nuestros clientes.

Los resultados por operaciones financieras han ascendido a 165 millones de euros, un 3,8% más que en 2008. La fuente básica de estos ingresos sigue siendo la distribución de productos de tesorería a clientes, operativa que soporta la recurrencia de esta línea de resultados.

Resultante de esta evolución, el margen bruto ha ascendido a 2.583 millones de euros, un 4,3% más que en 2008.

Los costes de explotación se han mantenido planos (-0,3%), lo que unido al aumento de los ingresos, se ha traducido en una nueva mejora en el ratio de eficiencia, que cierra el ejercicio 2009 en el 39,9%, frente al 41,8% registrado un año antes.

Consecuencia del aumento de los ingresos y del control de costes, el margen neto alcanza los 1.551 millones de euros, que suponen un crecimiento del 7,5% respecto al año anterior.

Las dotaciones para insolvencias han ascendido a 379 millones de euros, un 26,6% más que en 2008, aumento derivado del crecimiento de la morosidad en el ejercicio, aunque en el caso de Banesto, a un ritmo inferior al que está experimentando el sistema.

El resultado ordinario antes de impuestos se ha situado en 1.148 millones de euros. Deducida la previsión de impuestos, y considerando el impacto de los resultados atribuidos a minoritarios, el beneficio atribuido al Grupo ha sido de 738 millones de euros, un 0,8% más que en 2008.

Actividad

Por lo que se refiere al balance, su evolución es consecuente con los efectos provocados por la caída de la actividad económica. En primer lugar, durante el año se ha ido acentuando la tendencia de una menor demanda del crédito en el mercado. En estas circunstancias, Banesto ha continuado con su política de crecimiento selectivo, finalizando el año con una inversión crediticia de 75.449 millones de euros, un 2% menos que al cierre de 2008.

En segundo lugar, Banesto no ha sido ajeno al aumento de la morosidad en el sistema, pero presenta un mejor comportamiento comparado. Al cierre de 2009 la tasa de morosidad es del 2,97%, tras aumentar en 1,33 puntos porcentuales en el año, frente a 1,72 puntos en el sector. La cobertura con provisiones es del 64%.

Por lo que se refiere a los recursos de clientes, se sitúan al cierre de 2009 en 97.848 millones de euros, superiores en un 3% a los contabilizados un año antes, si bien con un significativo avance en los productos más rentables. En este sentido, los fondos gestionados fuera de balance han consolidado la recuperación iniciada a finales del primer semestre y ascienden, al acabar 2009, a 11.035 millones de euros, un 12,5% más que el año anterior, y las cuentas a la vista, que suponen 17.727 millones de euros, tienen un crecimiento en el año del 18%.

El nivel de capitalización del Banco está muy por encima de los mínimos exigidos, con un exceso de capital sobre los mínimos requeridos de más de 2.200 millones. Al acabar 2009 el ratio BIS II es del 11,3%, con un Tier I del 8,7%.

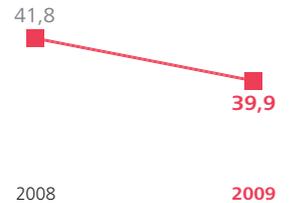
Margen bruto y costes

% variación 2009 / 2008



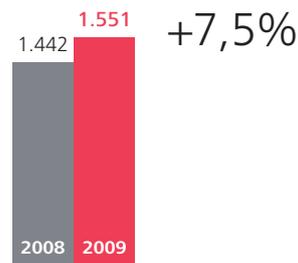
Ratio de eficiencia (con amortizaciones)

%



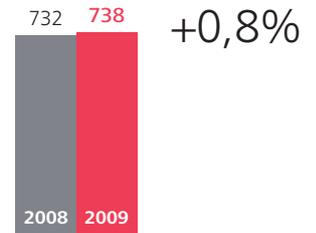
Margen neto

Millones de euros



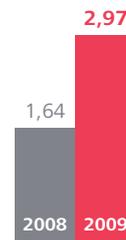
Beneficio atribuido

Millones de euros



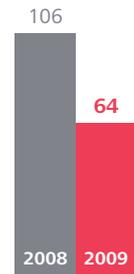
Tasa de morosidad

%



Tasa de cobertura

%



Prioridades 2010

Para el año 2010, y dentro del entorno previsto, Banesto tiene como objetivos financieros seguir mejorando la eficiencia, aumentar los resultados más que el sector y mantener la ventaja diferencial en morosidad. Para ello, las principales palancas de gestión serán el énfasis en el crecimiento rentable del negocio (con captación de nuevos clientes particulares, aumento de la vinculación hasta alcanzar el 50% de los clientes y crecimiento del negocio de empresas en los clientes de mayor calidad) y la continuidad de las políticas de prudencia y anticipación de riesgos dentro de la gestión del balance.

Santander Consumer Finance

- Solidez de ingresos por la mejora de márgenes, el menor coste de financiación y las mayores comisiones.
- Estricta gestión de costes y reducción de estructuras.
- Mayores dotaciones, en proceso de estabilización, absorbidas por el aumento del margen neto.
- Gestión activa del portafolio de negocios: entrada de nuevas unidades y carteras, y discontinuidad de otras.

Resultados

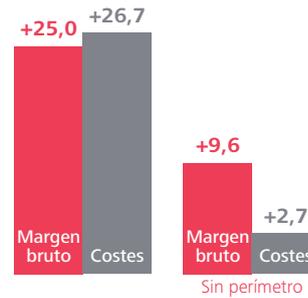
En 2009 la división ha alcanzado un beneficio atribuido de 632 millones de euros, un 9,2% inferior al de 2008. Un difícil entorno macroeconómico y de negocio en las distintas geografías donde opera, explican esta caída que, en todo caso, se ha visto reducida fuertemente respecto a la registrada a mitad del ejercicio (-19,7% sobre el primer semestre de 2008) tras un buen segundo semestre. Buen ejemplo de esta tendencia es el resultado del cuarto trimestre, con un beneficio atribuido que aumenta el 10,3% sobre su equivalente de 2008 y se apoya en su totalidad en el beneficio recurrente (margen neto después de dotaciones: +26,5% interanual). Tres palancas básicas explican esta evolución:

- Solidez de ingresos, que aumentan el 25,0% interanual, por el efecto positivo de las nuevas incorporaciones y por el notable crecimiento orgánico de los ingresos más básicos, margen de intereses y comisiones (+13% a perímetro constante). Este crecimiento refleja la activa gestión de diferenciales realizada (*spread* medio de crédito: +75 p.b. sobre 2008) para ajustar el aumento de primas de riesgo en los distintos mercados y aprovechar la reducción de los costes de financiación mayorista, así como los esfuerzos en venta cruzada con nuevos aumentos de las comisiones de seguros.
- Fuerte contención de costes, que aumentan el 2,7% sin incluir las nuevas unidades. Con incorporaciones, los costes aumentan el 26,7%, aunque desacelerando sobre el primer semestre (+33,6%) en parte por los progresos de integración. Todo ello mantiene el ratio de eficiencia en el entorno del 28% y eleva el crecimiento interanual del margen neto hasta el 24,3% (+13% sin incorporaciones).
- Elevado coste del crédito por deterioro del entorno económico y de la calidad crediticia del negocio, que se refleja en un fuerte aumento de dotaciones (+41,4% interanual, +28% sin incorporaciones). Sin embargo, la mayor estabilidad de las dotaciones en los últimos trimestres (en el cuarto trimestre ya son un 3% inferiores sobre su equivalente de 2008) permite que el margen neto absorba el incremento de dotaciones y presente al cierre del ejercicio un aumento del margen neto después de dotaciones del 0,5% sobre 2008, cuando en el primer semestre reflejaba un descenso del 10,5%.

Esta evolución de dotaciones refleja los esfuerzos realizados en admisión y recuperación en todas las unidades, que han supuesto fuertes reducciones en las entradas netas en morosidad (en el cuarto trimestre, un 54% inferiores a las del mismo trimestre de 2008).

Margen bruto y costes

% variación 2009 / 2008



Ratio de eficiencia

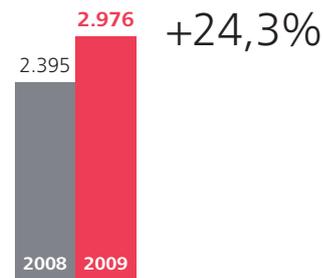
(con amortizaciones)

%



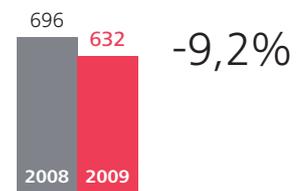
Margen neto

Millones de euros



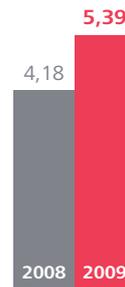
Beneficio atribuido

Millones de euros



Tasa de morosidad

%



Tasa de cobertura

%



En consecuencia, la división cierra 2009 con unos ratios de calidad crediticia algo mejores de lo previsto al inicio del ejercicio (morosidad: 5,39% frente al 4,18% del año 2008) y con una elevada cobertura del 97% (frente al 86% de 2008), que compara muy bien con los estándares del negocio.

Estas pautas se mantienen en los distintos países, aunque con diferente intensidad. Por geografías, destaca el área de Alemania, la primera por beneficio del área, que aumenta su aportación al Grupo un 9% sobre 2008 favorecido por las nuevas incorporaciones y por una buena gestión de ingresos y costes que compensa el mayor esfuerzo de dotaciones en las nuevas entidades.

Santander Consumer USA presenta la mejor evolución en 2009, con un aumento del beneficio atribuido del 41,2% en dólares, que la sitúa como la segunda unidad por aportación a la división. El impulso de ingresos a través de acuerdos comerciales, tanto de adquisición de carteras de mayor calidad y con importantes descuentos, como de gestión de otras, el control de costes y la experiencia y agilidad en recuperaciones en un escenario de crecimiento orgánico contenido, explican esta favorable evolución.

También buena evolución de los países nórdicos, que aumentan su contribución al Grupo en un 12% en euros, y de Reino Unido que, tras una rápida integración de la unidad adquirida a GE, obtiene beneficios y pasa a ocupar el segundo lugar como financiera de auto independiente del país. Del resto, destaca la débil evolución de España, más afectada por el deterioro del sector, lo que se traduce en fuertes dotaciones e ingresos estables, que no pueden ser contrarrestados por unos costes decrecientes.

Actividad

Por lo que respecta a la actividad, la producción de nuevos créditos del conjunto de la división en el año se sitúa en los 22.500 millones de euros, un 4% menos que en 2008. Este descenso es consecuencia de la desaceleración del consumo en los países donde se opera, del elevado rigor en los procesos de admisión y del necesario equilibrio entre crecimiento orgánico y de adquisición de carteras.

La reducción se concentra en la financiación de vehículos (-7%) que, sin embargo, ha mostrado una recuperación en el segundo semestre apoyada en los programas gubernamentales de ayuda al sector del automóvil. Dichos estímulos permitieron que la producción conjunta para financiación de vehículos en Europa finalizase el año con un descenso del 2% sobre 2008, en línea con las matriculaciones de automóviles, que disminuyó un 2% en conjunto, aunque con fuertes divergencias por países.

Entre las zonas europeas más dinámicas destaca Alemania que, con el impulso de las matriculaciones (+23%) y de las nuevas incorporaciones, aumenta la producción total de su área en el 18%. Por el contrario, países como España, Portugal o los nórdicos reflejan en sus producciones a perímetro constante el fuerte descenso de matriculaciones (a tasas cercanas al 20%), y ello a pesar de la recuperación registrada en los últimos meses.

En Estados Unidos, nuestra unidad de consumo combinó una mayor exigencia en la admisión de nuevas operaciones generadas por la unidad, lo que se refleja en una reducción del 39% en la producción, con nuevos acuerdos comerciales e incorporaciones de carteras. El efecto de ambos es un aumento del 30% interanual en la cartera total.

Todas estas tendencias sitúan la cartera crediticia al cierre del ejercicio en 60.000 millones de euros, un 6% más que en diciembre de 2008 sin tipo de cambio. Esta cifra no recoge más de 2.000 millones de euros de terceros y a los que se presta servicios de gestión, lo que elevaría la cifra total bajo gestión al entorno de los 63.000 millones de euros.

Por lo que respecta al pasivo, destaca el sólido aumento de los depósitos de clientes, muy apoyado por la evolución de Alemania (+32% a perímetro constante) y la aportación de las nuevas unidades. Respecto al resto de fuentes de financiación, y sin considerar el recurso a la matriz del Grupo, el área ha mantenido estable su estructura de financiación. Ha emitido bonos de titulización a ritmos de años anteriores, situando su saldo titulado por encima de los 14.000 millones de euros, que se suma a más de 3.000 millones en otras emisiones de medio y largo plazo. Además ha mantenido programas de pagarés por un total de 18.000 millones de euros (10.000 millones en España y 8.000 millones en mercados internacionales dentro del *Euro Commercial Paper Program*), con un nivel de uso conjunto estable e inferior al 50%.

Integración

Por último, señalar que en 2009 Santander Consumer Finance ha desarrollado un intenso ejercicio de gestión e integración de su portafolio de negocios que le ha permitido reforzar y consolidar su presencia en países claves, a la vez que se alcanzaban las sinergias previstas.

En Europa destaca la integración de las unidades procedentes de GE Money en Alemania, Austria, Finlandia y Reino Unido, mientras avanzaba en la discontinuidad de los negocios de Hungría y Chequia. En Estados Unidos, y en el cuarto trimestre, se ha completado la adquisición de Triad Financial (1.700 millones de dólares bajo gestión) con la plena integración en la plataforma de la unidad.

Adicionalmente, se alcanzaron dos acuerdos (pendientes de ser completados en los primeros meses de 2010) que reforzarán la franquicia en dos mercados claves. En Polonia, con American International Group (AIG) para combinar los negocios de financiación al consumo en una unidad que será líder en financiación de vehículos nuevos (30% de cuota), préstamos personales y tarjetas de crédito, y de la que Santander tendrá un 70% del capital y asumirá la gestión del negocio (3.500 millones de euros en créditos, 750 millones en depósitos y 250 oficinas). Y en Estados Unidos, con HSBC para la adquisición de 1.000 millones de dólares de cartera y la prestación del servicio sobre el resto de su cartera de 7.600 millones de dólares.

Prioridades 2010

Para 2010 las prioridades de Santander Consumer Finance son las siguientes: elevar la nueva producción apoyados en los mercados más dinámicos, defender los spreads ante un previsible encarecimiento de la financiación y extraer valor de las recuperaciones y la desaceleración del coste del crédito. Todo ello mientras mantiene sus esfuerzos en controlar los costes y obtener valor de las nuevas incorporaciones.

Portugal

- Crecimiento de ingresos apoyado en el aumento del margen de intereses.
- En costes se mantiene la excelente gestión de ejercicios anteriores.
- Las dotaciones aumentan, adaptándose al ciclo recesivo de la economía.
- En actividad, mayor aumento en fondos de inversión, seguros y créditos a pymes (cuotas elevadas en programas impulsados por el gobierno portugués).
- Santander Totta ha sido galardonado con los tres premios más prestigiosos concedidos a la banca en Portugal.

Estrategia 2009

En un entorno muy adverso y complejo Santander Totta ha mantenido sólidos ratios de capital y eficiencia, niveles de rentabilidad por encima del 20% y una estrategia de gestión dirigida al crecimiento de los ingresos, costes controlados y una gestión activa y prudente de riesgos y recuperaciones.

Esta estrategia tiene su reflejo en un crecimiento de los ingresos del 4,5%, superior al ofrecido por los costes (+1,5%). Ello se traduce en una nueva mejora del ratio de eficiencia hasta el 42,8% y en un incremento del margen neto del 7,0%, lo que permite absorber las mayores dotaciones y alcanzar un beneficio atribuido de 531 millones de euros.

El modelo de negocio de Santander Totta se apoya en una dinámica comercial de proximidad al cliente y de mejora continua de la calidad de servicio. Todo ello con el objetivo de reforzar el posicionamiento del Banco en aspectos de solidez y confianza y de proporcionar las mejores soluciones para la rentabilidad del ahorro. Así, en 2009 se ha dado mayor énfasis a la captación de recursos de clientes, con la continuación del lanzamiento de campañas como "Super Conta Ordenado" y "Poupança Cresce Mais", una oferta muy competitiva para la captación de depósitos nuevos.

Resultados

El margen de intereses alcanza los 793 millones de euros para el conjunto del año, con incremento del 5,7%. Este aumento se debe a la gestión de spreads, que compensa la ralentización en los volúmenes de negocio, a una adecuada cobertura de la sensibilidad del margen de intereses y a una confortable posición de liquidez, que ha limitado el impacto del aumento del coste de financiación.

Las comisiones totalizan 344 millones de euros (-2,7%). Positiva evolución en comisiones de Global Banking & Markets, medios de pago, crédito y servicios, aunque todavía no compensan los menores ingresos por fondos de inversión y seguros financieros. Por su parte, los resultados por operaciones financieras se sitúan en 81 millones de euros, con avance del 42,6% frente a los generados en el año anterior, por los clientes de banca mayorista.

Resultante de la evolución descrita, el margen bruto ha sido de 1.269 millones de euros, un 4,5% superior al de 2008.

Por su parte, la disciplina en la gestión de costes se ha traducido en un aumento de sólo el 1,5%, lo que ha permitido mejorar en 1,3 puntos porcentuales el ratio de eficiencia y situarlo en el 42,8%.

Margen bruto y costes

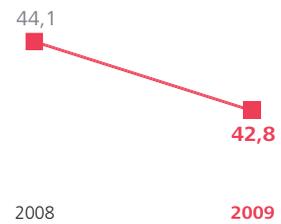
% variación 2009 / 2008



Ratio de eficiencia

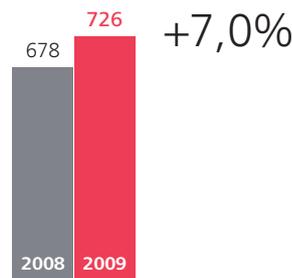
(con amortizaciones)

%



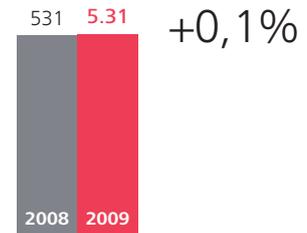
Margen neto

Millones de euros



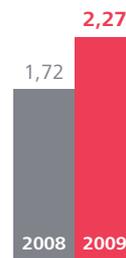
Beneficio atribuido

Millones de euros



Tasa de morosidad

%



Tasa de cobertura

%



Las dotaciones para insolvencias y otros resultados han ascendido a 82 millones de euros, con fuerte crecimiento respecto a 2008, debido al empeoramiento del entorno económico, con efecto en los niveles de morosidad, y a la adopción de criterios más conservadores en dotaciones ante la perspectiva de continuación del ciclo económico recesivo.

Al final del año el ratio de mora se sitúa en el 2,27%, con una cobertura del 65%. En criterio local, el Grupo compara muy bien con los competidores, al ofrecer el mejor ratio de mora y una cobertura también por encima de la media.

El beneficio atribuido ha sido de 531 millones de euros en 2009, en línea con el obtenido el año anterior ya que el crecimiento sostenible de los ingresos y el control riguroso de los costes han permitido absorber el mayor esfuerzo en dotaciones.

Actividad

En un entorno de fuerte ralentización del crédito, especialmente del hipotecario, Santander ha mantenido una política de concesión selectiva y de apoyo al sector empresarial, con una participación muy activa en el programa *PYME Invest* impulsado por el gobierno portugués. Ello se ha traducido en una evolución casi plana del conjunto del crédito, pero con un aumento del 9% en el segmento de negocios y pymes.

Por lo que se refiere a la captación de recursos, se ha cerrado el año con un aumento del 6%, con una evolución también diferenciada por líneas. Después de un primer semestre de fuerte incremento, los depósitos han ralentizado su crecimiento en la segunda mitad del año ante la presión sobre los *spreads* de la fuerte competencia. Por el contrario, los fondos de inversión y los seguros de ahorro han evidenciado un comportamiento más dinámico, con avances del 31% y 29%, respectivamente.

Debido a su gestión y evolución, Santander Totta ha sido galardonado en 2009 con los tres premios más prestigiosos concedidos a la banca en Portugal: *Best Bank in Portugal* por *Euromoney*; *Bank of the year* por *The Banker*, y *Melhor Grande Banco em Portugal*, por *Exame*.

Prioridades 2010

El lanzamiento de la campaña Energy en el cuarto trimestre deja al Banco bien posicionado de cara al ejercicio 2010, en el que el entorno económico continuará siendo muy difícil y en el que los principales objetivos de Santander Totta serán: una gestión muy activa de *spreads*; crecimiento en clientes y volúmenes de negocio de particulares y pymes; gestión activa y prudente de riesgos y recuperaciones, con el objetivo de mantener los mejores índices de morosidad entre los bancos comerciales; mantener el liderazgo en rentabilidad y eficiencia, y todo ello con una gestión conservadora de la liquidez y una sólida base de capital.

Resto Europa

El resto de negocios incluidos (banca mayorista, gestión de activos, seguros y Banif) obtienen un beneficio atribuido en el año de 1.118 millones de euros, con un aumento del 33,1% sobre 2008. Este crecimiento es el neto entre negocios que evolucionan de manera muy diferente.

GBM Europa, que representa casi el 90% del beneficio de los negocios aquí incluidos, aumenta el 51,2% por el notable incremento de los ingresos, muy apoyado en la positiva evolución del margen de intereses por la mejora de los *spreads*, y la buena evolución de los costes (+3,1%). Ello sitúa el incremento del margen neto sobre el pasado ejercicio en el 27,4%.

Gestión de Activos y Seguros disminuye en ingresos y beneficios básicamente por la evolución en el año de los volúmenes gestionados en fondos de inversión, si bien estos últimos muestran un cambio de tendencia en los últimos trimestres.

Por último, Banif aumenta su beneficio muy apoyado en el fuerte incremento del margen de intereses, el control de costes y las menores dotaciones

Reino Unido
Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)
Resultados				
Margen de intereses	3.934	2.411	1.522	63,1
Comisiones netas	993	926	68	7,3
Resultados netos por operaciones financieras	506	500	6	1,2
Resto ingresos ⁽¹⁾	27	50	(23)	(45,7)
Margen bruto	5.460	3.887	1.573	40,5
Costes de explotación	(2.229)	(1.760)	(469)	26,6
Gastos generales de administración	(1.997)	(1.603)	(393)	24,5
<i>De personal</i>	<i>(1.170)</i>	<i>(986)</i>	<i>(184)</i>	<i>18,6</i>
<i>Otros gastos generales de administración</i>	<i>(827)</i>	<i>(617)</i>	<i>(210)</i>	<i>34,0</i>
Amortizaciones	(233)	(157)	(76)	48,2
Margen neto	3.231	2.127	1.104	51,9
Dotaciones insolvencias	(881)	(456)	(425)	93,2
Otros resultados	17	2	15	627,5
Resultado antes de impuestos	2.367	1.673	694	41,5
Impuesto sobre sociedades	(641)	(426)	(215)	50,4
Resultado de operaciones continuadas	1.726	1.247	479	38,4
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	1.726	1.247	479	38,4
Resultado atribuido a minoritarios	—	—	—	—
Beneficio atribuido al Grupo	1.726	1.247	479	38,4
Balance				
Créditos a clientes ⁽²⁾	227.713	202.622	25.091	12,4
Cartera de negociación (sin créditos)	41.245	50.029	(8.784)	(17,6)
Activos financieros disponibles para la venta	897	2.785	(1.888)	(67,8)
Entidades de crédito ⁽²⁾	28.745	31.518	(2.773)	(8,8)
Inmovilizado	1.424	1.210	214	17,7
Otras cuentas de activo	24.522	30.626	(6.104)	(19,9)
Total activo / pasivo y patrimonio neto	324.546	318.790	5.756	1,8
Depósitos de clientes ⁽²⁾	166.607	143.200	23.407	16,3
Débitos representados por valores negociables ⁽²⁾	58.611	67.996	(9.385)	(13,8)
Pasivos subordinados ⁽²⁾	8.577	9.890	(1.314)	(13,3)
Pasivos por contratos de seguros	3	3	(0)	(3,2)
Entidades de crédito ⁽²⁾	57.879	60.063	(2.184)	(3,6)
Otras cuentas de pasivo	26.946	32.306	(5.360)	(16,6)
Capital y reservas ⁽³⁾	5.923	5.332	592	11,1
Otros recursos de clientes gestionados	10.937	7.180	3.757	52,3
Fondos de inversión	10.937	7.180	3.757	52,3
Fondos de pensiones	—	—	—	—
Patrimonios administrados	—	—	—	—
Seguros de ahorro	—	—	—	—
Recursos de clientes gestionados	244.731	228.267	16.465	7,2

(1).- Incluye rendimiento de instrumentos de capital, resultados por puesta en equivalencia y otros productos/cargas de explotación

(2).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

(3).- No incluye beneficio del ejercicio

Reino Unido

- Crecimiento del beneficio a doble dígito por 5º año consecutivo.
- Avance significativo en el objetivo de convertirse en un *full service commercial bank*.
- Excelente evolución de los negocios en su primer año de integración, obteniendo las sinergias previstas.
- Fuerte mejora de ingresos y beneficio, con significativa ventaja sobre nuestros competidores por crecimiento equilibrado y gestión de márgenes.
- La morosidad ha evolucionado mejor de lo esperado a pesar de las difíciles condiciones del mercado.
- Cambio de marca de Abbey y B&B a Santander completado. A&L a completar en 2010.

El negocio del Grupo Santander en el Reino Unido incluye Abbey desde 2004, al que se han sumado los depósitos y oficinas de Bradford & Bingley (adquiridos en septiembre de 2008) y el banco Alliance & Leicester (adquirido en octubre de 2008). En lo sucesivo nos referiremos a todos ellos como "Santander UK".

La combinación de los tres negocios es una parte integral de la estrategia de crecimiento del Santander en el Reino Unido. La cuota de mercado es de más del 10% en segmentos core como hipotecas, depósitos y cuentas corrientes, donde se continúa ampliando la gama de productos y servicios comercializados, acelerando nuestro objetivo de convertirnos en un banco comercial capaz de ofrecer todo tipo de servicios.

La estructura de balance de Santander UK se compone principalmente de préstamos retail con garantía real, sin exposición a hipotecas *self-certified* o *subprime* y con tan sólo un 1% de préstamos *buy-to-let*. Esta estructura ha mejorado tras las adquisiciones, como refleja el ratio créditos / depósitos, que ha mejorado en 13 puntos porcentuales en los dos últimos años.

Resultados

En resultados, Santander UK ha mantenido la favorable tendencia de ejercicios anteriores, apoyado en el incremento de los ingresos y el estricto control de costes, que se refleja en un fuerte crecimiento del beneficio, que ha contabilizado 1.726 millones de euros, un 38,4% más que en 2008.

Este crecimiento se ha visto afectado negativamente por la depreciación de la libra frente al euro y positivamente por la aportación de 280 millones de libras de los negocios adquiridos en 2008 (B&B y A&L). Ello sitúa el beneficio atribuido en libras en 1.536 millones, un 55,1% más que en 2008. Si excluimos los nuevos negocios, el beneficio aumenta el 27%, por la buena evolución de la actividad tanto minorista como mayorista de Abbey.

Todas las cifras que figuran a continuación están en libras y, como en otros segmentos, los datos han sido reelaborados con los criterios de la página 98 de este informe, por lo que las cifras no coinciden con las publicadas por Santander UK a nivel local.

En el detalle de los resultados, el margen bruto aumenta el 57,4% y los costes de explotación el 41,9%. Estos crecimientos están fuertemente impactados por el perímetro, por lo que con el objeto de facilitar un mejor análisis de la gestión realizada y del subyacente de la cuenta, a continuación se facilita la evolución de la misma sin perímetro.

Margen bruto y costes*

% variación 2009 / 2008 (libras)

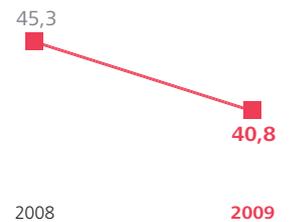


* En euros: M. bruto: +40,5%; costes: +26,6%

Ratio de eficiencia

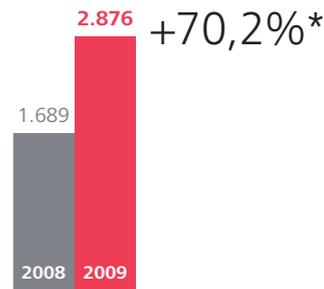
(con amortizaciones)

%



Margen neto

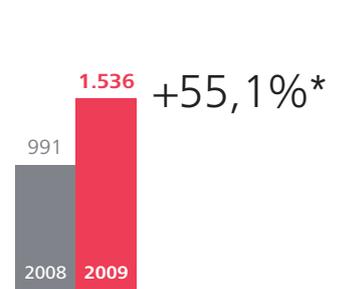
Millones de libras



* En euros: +51,9%

Beneficio atribuido

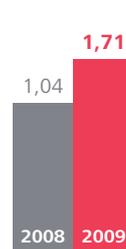
Millones de libras



* En euros: +38,4%

Tasa de morosidad

%



Tasa de cobertura

%



Sin este efecto, el margen bruto crece también de manera notable, el 19,4%, por el fuerte aumento del margen de intereses (+35,0%), resultado de una activa gestión de márgenes. En hipotecas, aumento de spreads tanto en la nueva producción como en retención. En depósitos, el impacto de la reducción de spreads se ha mitigado por un equilibrado *mix* de productos y estrategias de cobertura proactivas.

Adicionalmente, la evolución de Santander Global Banking and Markets ha sido muy positiva gracias, principalmente, al continuo crecimiento de su base de clientes, especialmente en los negocios de crédito y rates enfocados en el negocio mayorista. Con ello, los ingresos por operaciones financieras suben un 20,8%.

Por el contrario, las comisiones disminuyen un 16,2% en relación con 2008, afectadas por los menores ingresos de cuentas corrientes, la reducción de volúmenes en cancelación de hipotecas y la disminución de préstamos sin garantía (UPLs), parcialmente compensados por la buena evolución de los ingresos procedentes de los productos de inversión.

Por su parte, los costes de explotación de Santander UK, sin considerar el impacto perímetro, se mantienen planos sobre el año anterior.

Además, se han obtenido sinergias por unos 100 millones de libras, superándose la previsión para el ejercicio y se sigue trabajando para eliminar duplicidades en las funciones de *back-office* y de apoyo en todos los negocios, con el objetivo de conseguir los 180 millones de libras de ahorros previstos para 2011.

El ratio de eficiencia de Santander UK es el 40,8%, con mejora de 4,5 p.p. sobre 2008.

Las dotaciones para insolvencias se han reducido en el último trimestre, al contrario de lo sucedido en el trimestre anterior, como resultado de las menores dotaciones para la cartera hipotecaria.

El ratio de morosidad se sitúa en el 1,71% (septiembre 2009: 1,65%; diciembre 2008: 1,04%). Por su parte, la morosidad hipotecaria refleja un menor incremento, al cerrar el año en el 1,37%, frente al 1,34% de septiembre y el 0,93% de diciembre 2008. Con ello, ofrece una evolución significativamente mejor que la del sector, que según los datos del Council of Mortgage Lenders (CML), se situó en diciembre de 2009 en el 2,38%. Por otra parte, el stock de las viviendas en propiedad disminuye situándose en sólo un 0,05% del total de la cartera (CML: 0,14%).

La cobertura cierra el año en el 44% (en septiembre 09: 48%; en diciembre 08: 69%). Esta disminución se debe en una parte significativa al menor peso de los créditos sin garantía real, cuya cobertura es muy superior, ya que los créditos con garantía real disminuyen su cobertura en sólo 3 puntos en el año (21% en diciembre de 2009 frente al 24% en diciembre de 2008). Además, esta cobertura sigue siendo más alta que la media de los competidores en el Reino Unido. Por su parte, la cobertura de préstamos sin garantía se mantiene por encima del 100%.

Actividad

En cuanto a la actividad (en criterio local), los préstamos a clientes alcanzaron 189.900 millones de libras, un 4% más que en diciembre 2008. Las hipotecas residenciales suben el 5% y los préstamos a pymes (incluyendo hipotecas comerciales) el 16%. Estos incrementos se deben a la política seguida por Santander UK de seguir facilitando la concesión de préstamos en el difícil entorno actual.

En hipotecas, importante incremento en la cuota de producción neta debido a una cuota de mercado en producción bruta del 19% (claramente superior al 14% de 2008 y a la cuota en el stock), frente al 14% en cancelaciones, cuyo volumen es un 35% menor que en 2008. Esta favorable evolución se ha conseguido en un entorno de fuerte competencia en los segmentos de bajos *loan to value* (LTV), lo que demuestra el éxito tanto en la estrategia de comercialización como en la de retención.

Se ha mantenido el foco en la calidad de la nueva producción basada en los segmentos de menor tasa de esfuerzo y bajo *loan to value* (LTV). El LTV medio en la nueva producción al cierre del año aumenta ligeramente hasta el 64%, mientras que el *stock* de LTV se mantiene en entornos del 50%.

Por lo que se refiere a las pymes en el Reino Unido, nuestro compromiso queda demostrado con la participación en el programa *EFG scheme* (*Enterprise Finance Guarantee*) avalado por el gobierno británico y en el recientemente anunciado *Growth Fund* (Fondo de Crecimiento). Además, Santander UK participa con 100 millones de libras en el *EIB funding* (financiación que el Banco Europeo de Inversiones facilita a las pymes) y ha creado una *joint venture* con *Essex County Council* para la financiación a pymes en el mercado local.

El resto de activos se están gestionando como parte de la estrategia de desapalancamiento de Santander UK, y se van cerrando las posiciones a medida que surgen oportunidades. En cuanto a los préstamos personales (UPLs), se ha continuado reduciendo el stock a lo largo de 2009 (-24%), manteniéndose una estrategia de gestión de valor, con enfoque en segmentos específicos del mercado donde se puede aumentar volumen y rentabilidad a la vez que minimizar el riesgo.

En este mismo sentido de desinversión en activos no estratégicos, la cartera de tesorería de A&L se ha reducido en un 37% desde diciembre 2008, y la cartera de valores evoluciona en línea con lo esperado, consistente con el nivel de dotaciones realizadas en el momento de la adquisición.

Los depósitos comerciales aumentan en el ejercicio a una tasa del 12% (hasta 143.900 millones de libras), con un flujo neto de 14.900 millones de libras (13.900 millones en 2008), apoyado en la capacidad del Grupo para aprovechar las condiciones de un mercado donde los clientes buscan ampliar la relación con su banco. Asimismo se ha aprovechado la gestión del marketing de productos y la estrategia de precios en todas las marcas. Adicionalmente, los productos de inversión se han incrementado un 24% en comparación con un descenso del mercado del 13%.

Por su parte, la apertura de cuentas corrientes alcanzó los 1,1 millones (+26%), sobrepasando el objetivo establecido para el ejercicio de un millón de cuentas.

En cuanto al negocio de banca privada, los depósitos de clientes continúan su fuerte crecimiento tanto en Cater Allen como en Abbey International. Asimismo se están sentando las bases para incrementar la gama de productos ofrecidos a clientes de rentas altas a través de la marca Abbey International en 2010.

Integración

Por lo que se refiere al proceso de integración, se han alcanzado los objetivos fijados para el año. La expansión de productos de B&B completada en la primera mitad del año, ha sido plenamente integrada en Santander y los productos mono-línea ya han sido introducidos en A&L. La integración de la banca retail de A&L sigue de acuerdo con el calendario previsto, y la implantación de la banca de negocio y pymes está prevista para la segunda mitad de 2010.

La integración de Abbey y Bradford & Bingley bajo la marca Santander se ha completado según lo previsto y se prevé que la unificación de A&L se complete en el cuarto trimestre de 2010.

Por último, y reflejo de los logros del Grupo en el Reino Unido, *The Banker* y *Euromoney* han nombrado a Abbey como Mejor Banco en el Reino Unido en 2009.

Prioridades 2010

En 2010, Santander UK continuará trabajando en su objetivo de convertirse en el mejor banco comercial de Reino Unido. Para ello focalizará sus prioridades de gestión en completar la integración y el *rebranding* de A&L, al tiempo que continuará fortaleciendo su franquicia acelerando el crecimiento en banca corporativa y pymes, así como aumentando la venta cruzada en banca retail. Además continuará desapalancando los negocios no estratégicos a medida que vayan surgiendo oportunidades atractivas. Todo ello para volver a superar a los competidores del Reino Unido tanto en ingresos como en eficiencia, manteniendo la mejor calidad crediticia y un capital sólido.

Latinoamérica
Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)
Resultados				
Margen de intereses	11.959	11.432	527	4,6
Comisiones netas	3.925	3.962	(36)	(0,9)
Resultados netos por operaciones financieras	1.663	720	943	130,9
Resto ingresos ⁽¹⁾	121	57	64	110,9
Margen bruto	17.668	16.172	1.497	9,3
Costes de explotación	(6.597)	(7.100)	502	(7,1)
Gastos generales de administración	(6.032)	(6.565)	533	(8,1)
<i>De personal</i>	<i>(3.210)</i>	<i>(3.449)</i>	<i>239</i>	<i>(6,9)</i>
<i>Otros gastos generales de administración</i>	<i>(2.822)</i>	<i>(3.117)</i>	<i>294</i>	<i>(9,4)</i>
Amortizaciones	(566)	(535)	(31)	5,8
Margen neto	11.071	9.072	1.999	22,0
Dotaciones insolvencias	(4.970)	(3.702)	(1.268)	34,3
Otros resultados	(673)	(662)	(11)	1,7
Resultado antes de impuestos	5.428	4.708	720	15,3
Impuesto sobre sociedades	(1.257)	(1.077)	(180)	16,7
Resultado de operaciones continuadas	4.171	3.631	540	14,9
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	90	340	(250)	(73,5)
Resultado consolidado del ejercicio	4.261	3.971	290	7,3
Resultado atribuido a minoritarios	428	362	66	18,1
Beneficio atribuido al Grupo	3.833	3.609	225	6,2
Balance				
Créditos a clientes ⁽²⁾	97.901	96.054	1.848	1,9
Cartera de negociación (sin créditos)	22.521	20.965	1.555	7,4
Activos financieros disponibles para la venta	29.154	19.208	9.946	51,8
Entidades de crédito ⁽²⁾	22.146	19.946	2.200	11,0
Inmovilizado	3.926	3.272	654	20,0
Otras cuentas de activo	38.105	30.496	7.608	24,9
Total activo / pasivo y patrimonio neto	213.753	189.941	23.812	12,5
Depósitos de clientes ⁽²⁾	108.122	108.257	(136)	(0,1)
Débitos representados por valores negociables ⁽²⁾	8.411	8.674	(263)	(3,0)
Pasivos subordinados ⁽²⁾	4.888	3.847	1.042	27,1
Pasivos por contratos de seguros	6.627	2.958	3.669	124,1
Entidades de crédito ⁽²⁾	32.765	29.331	3.434	11,7
Otras cuentas de pasivo	34.994	24.291	10.703	44,1
Capital y reservas ⁽³⁾	17.946	12.583	5.363	42,6
Otros recursos de clientes gestionados	62.759	48.408	14.351	29,6
Fondos de inversión	49.681	35.400	14.281	40,3
Fondos de pensiones	—	—	—	—
Patrimonios administrados	12.538	12.810	(272)	(2,1)
Seguros de ahorro	540	198	342	173,1
Recursos de clientes gestionados	184.181	169.186	14.994	8,9

(1).- Incluye rendimiento de instrumentos de capital, resultados por puesta en equivalencia y otros productos/cargas de explotación

(2).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

(3).- No incluye beneficio del ejercicio

Latinoamérica

- En el contexto actual, foco en vinculación, transaccionalidad, control de costes y gestión de riesgos.
- Solidez de ingresos por aumento moderado de actividad, mayor spread de activo y aportación de GBM.
- Desaceleración de costes nominales como reflejo de una política más selectiva de crecimiento.
- Fortaleza del margen neto que, tras absorber el esfuerzo en dotaciones, aumenta el 19,4% (sin tipo de cambio).
- Gestión intensa de la mora temprana y recuperación de la misma.

Santander ha obtenido en Latinoamérica un beneficio atribuido de 3.833 millones de euros en 2009, con un incremento del 6,2% (+11,4% sin efecto tipo de cambio), una vez incorporados los resultados de Banco Real en Brasil.

Tal y como se ha indicado en otros apartados de este informe, los datos de 2008 se han reelaborado incluyendo Banco Real por integración global para ofrecer una comparativa homogénea. Además, en el mes de julio se concretó la venta de Banco de Venezuela a la República de Venezuela a través del Banco de Desarrollo de Venezuela por importe de 1.050 millones de dólares. Por ello, los resultados de 2008 y 2009 se han eliminado de sus rúbricas y se han incorporado por neto en actividades interrumpidas.

Entorno económico

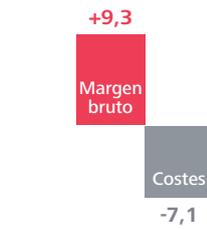
A partir del tercer trimestre de 2009 las principales economías latinoamericanas comenzaron a mostrar signos de estar superando la recesión iniciada a finales de 2008, y hoy la percepción generalizada es que esta vez Latinoamérica ha sorteado satisfactoriamente la crisis internacional.

A ello han contribuido tres desarrollos objetivos:

- El primero, que Brasil, una economía que representa el 40% de la región, comenzó a crecer en el segundo trimestre y lo ha hecho con tal intensidad que ha logrado evitar que su PIB caiga en términos anuales. Perú también fue capaz de crecer en 2009 por encima del 1%. De esta forma Brasil se consolida como país del presente y su modelo se asienta, junto al chileno, como la "Segunda Historia de Éxito" continental.
- El segundo, que por primera vez en las últimas cinco décadas, la región ha sido capaz de aplicar políticas monetarias y fiscales anti-cíclicas que amortiguaron los impactos de los *shocks* externos. El caso más notable fue el de Chile, un país donde sus fuertes instituciones y su ortodoxia, permitieron impulsos fiscales y monetarios del orden del 10% y del 6% del PIB respectivamente. La consecuencia fue que en 2009 Chile se convirtió en una de las pocas economías realmente abiertas del mundo cuyo PIB cayó menos del 2%.
- El tercero, que la región fue capaz de evitar cualquier episodio de crisis bancaria. Es más, esta vez los bancos latinoamericanos no fueron parte del problema sino de la solución y se mantuvo el *stock* nominal de crédito en la región. Brasil explicó gran parte de ese desarrollo y aumentó su peso en el sistema de crédito bancario de la región hasta el 60% del *stock* total del continente.

Margen bruto y costes*

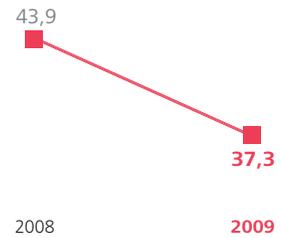
% variación en euros 2009 / 2008



* Sin efecto tipo de cambio: M. bruto: +14,8%; costes: -2,6%

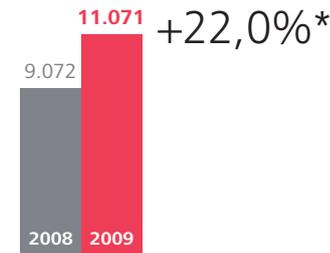
Ratio de eficiencia (con amortizaciones)

%



Margen neto

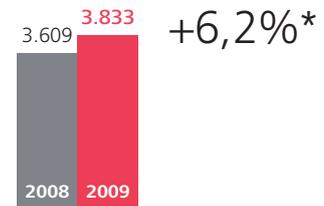
Millones de euros



* Sin efecto tipo de cambio: +28,4%

Beneficio atribuido

Millones de euros



* Sin efecto tipo de cambio: +11,4%

Tasa de morosidad

%



Tasa de cobertura

%



Además de los anteriores buenos desarrollos, la mayor parte de las grandes economías de la región fueron capaces de vadear 2009 sin erosionar la calidad de sus instituciones, sus reglas y sus equilibrios macroeconómicos básicos. Y por ello, se espera que la inflación, si se exceptúan los casos de Venezuela y Argentina, en el año 2010 en todas las grandes economías no supere el 5% y dentro de los umbrales de tolerancia de sus bancos centrales.

De igual forma, se espera que el déficit público se mantenga en todos los países por debajo del 3% del PIB en 2010, y la deuda pública neta no sobrepase el 40% del PIB. La mejora en el precio internacional de las materias primas y la reducción que desde marzo de 2009 se está dando en las primas de riesgo, apuntan a que en 2010 el continente será capaz de relanzar el crecimiento de su PIB por encima del 3,5% y volver a generar empleo.

Tomando en consideración los países de Latinoamérica donde Santander opera, esto es, Brasil, México, Chile, Argentina, Colombia, Puerto Rico, Uruguay y Perú, el crédito otorgado por los sistemas bancarios ha ralentizado significativamente sus ritmos de crecimiento, con un aumento en doce meses de un 6%, sin efecto tipo de cambio. En conjunto, el crédito a particulares (+8%), como ya lo hiciera en 2008, ha continuado desacelerando sus crecimientos en 2009 (tarjetas: -2%; consumo: +11%; hipotecario: +8%), y el crédito a empresas e instituciones también ha ralentizado sus ritmos de crecimiento (+5%).

El ahorro, por su parte, se incrementa a una tasa interanual del 13%, con un ligero repunte en el último trimestre, luego de la fuerte desaceleración registrada en la primera mitad del año. En términos generales, y considerando los sistemas financieros de mayor peso, Brasil muestra las mayores dinámicas de crecimiento, mientras que Chile muestra la mayor desaceleración del negocio.

Por su efecto en el negocio y en la conversión a las cuentas en euros, se detalla la evolución de los tipos de interés y de cambio:

- Los tipos de interés medios a corto plazo, y tomando el promedio ponderado de la región, caen entre 2008 y 2009. En términos generales, los tipos han registrado una brusca caída a lo largo de 2009.
- La evolución de los resultados en euros está afectada por los tipos de cambio medios. En términos globales, las monedas latinoamericanas se han depreciado frente al dólar. Por su parte el dólar, moneda de referencia en Latinoamérica, se aprecia frente al euro en un 5%. Con ello, frente al euro, el real brasileño se deprecia desde 2,66 a 2,76, el peso mexicano desde 16,3 a 18,8, y el peso chileno desde 757 a 775.

Estrategia 2009

Dado el entorno económico adverso y el mayor grado de incertidumbre en los mercados en 2009, la estrategia en la región ha sido: énfasis en la gestión de clientes basado en la vinculación y transaccionalidad, mayores *spreads* del crédito, gestión rigurosa de los riesgos, con mayor foco en la actividad de recuperaciones y desaceleración de los costes como reflejo de una política más selectiva de crecimiento.

En Brasil, la consolidación de Banco Real en el Grupo otorga a la estrategia en este país algunos rasgos diferenciadores. En este sentido destaca la oferta pública de colocación de acciones de Banco Santander Brasil en la segunda mitad de 2009, cuyo objetivo es financiar su plan estratégico para los próximos años.

Por su parte, en Puerto Rico y con objeto de dar una salida a la falta de liquidez de la acción y de reducir costes y cargas administrativas, el 14 de diciembre se anunció la intención del Grupo Santander de adquirir el 9,4% del capital de Santander Bancorp en manos de accionistas terceros y promover su exclusión de la bolsa de Nueva York.

A 31 de diciembre, Grupo Santander cuenta con 5.745 puntos de atención en Latinoamérica (incluyendo oficinas tradicionales y puntos de atención bancaria), mientras que el número de cajeros automáticos se sitúa en 27.000 unidades.

La base de clientes es de 37,7 millones, con un aumento de 1,6 millones sobre bases homogéneas (incluyendo Banco Real en Brasil y ABN-AMRO en Uruguay y excluyendo Venezuela). Con todo, el énfasis estratégico del Grupo se está enfocando en los últimos trimestres en la vinculación de la base de clientes. De esta forma, los clientes vinculados representan ya el 30% del total de clientes de la región.

El crédito a particulares y pymes representa un 59% en la estructura del crédito total del Grupo en Latinoamérica. Después de varios años mostrando aumentos de cuota en el crédito no hipotecario a particulares (tarjetas, consumo), el Grupo ha aplicado criterios más restrictivos en el otorgamiento de financiación a través de estas modalidades de crédito, a la vista del incremento de su prima de riesgo, y la percepción del deterioro de la calidad de crédito en algunos de los sistemas financieros donde opera. En 2009, la prima de riesgo se ha incrementado hasta el 4,75%.

Actividad y resultados

A continuación se destacan los aspectos más relevantes de la actividad del Grupo en 2009. Todos los porcentajes de variación interanual son sin tener en cuenta el efecto del tipo de cambio y la salida del perímetro de consolidación de Banco de Venezuela:

- El crédito ha continuado con su tendencia a la desaceleración. Por productos, consumo+tarjetas retrocede el 3%, mientras que las hipotecas aumentan el 11% y los créditos comerciales (empresas en toda su gama e instituciones) descienden el 3%. Por segmentos, el crédito a particulares aumenta el 3%, mientras que el concedido a pymes desciende el 2% y el de empresas en su conjunto cae también el 11%. La cuota del total del crédito en los países donde opera el Grupo es del 11,5%.
- El ahorro bancario (depósitos sin cesiones temporales + fondos de inversión) apenas ofrece variación en el año. Por productos, buen comportamiento de los depósitos a la vista, que crecen un 13%, y de los fondos de inversión (+16%), en tanto que los depósitos a plazo retroceden un 17%. La cuota del ahorro bancario se sitúa en el 9,5% y la de los depósitos a la vista en el 9,6%. La cuota en el conjunto del negocio bancario (créditos, depósitos y fondos de inversión) es del 10,2%.
- Debido a la debilidad de la situación económica, el Grupo está desenfatiando sus objetivos de cuota en inversión crediticia minorista mientras que, en los negocios mayoristas, el enfoque es ofrecer servicios transaccionales y de cobertura de riesgos (tipo de cambio, tipo de interés), participando activamente en reestructuraciones.
- En resultados, el margen de intereses sube un 9,9% interanual. La subida de los *spreads* del crédito durante el año es consecuencia de las medidas adoptadas para incrementar los precios de entrada y tratar de compensar así el mayor coste de financiación en los mercados y la mayor prima de riesgo del crédito. Los *spreads* del crédito (con diferencias entre países) se sitúan por encima de los registrados en 2008. En cuanto a los *spreads* de los depósitos, después de caer respecto a los registrados el año pasado, se está observando cierta estabilización (disminuciones en los tipos de interés finales en comparación con el año anterior en México: 375 p.b.; Brasil: 500 p.b.; Colombia: 600 p.b.; y Chile: 775 p.b.).
- Las comisiones aumentan el 4,1% en el año. En su detalle, las procedentes de fondos de inversión disminuyen (-9,9%), mientras que las de comercio exterior y, en menor medida, tarjetas y seguros, crecen. Por su parte, las comisiones por administración de cuentas bajan, impactadas por los cambios normativos que se han dado en general en la región. La ralentización del ritmo de crecimiento del negocio en la región también ha afectado.

- Los resultados por operaciones financieras aumentan el 144,2%, debido a los buenos resultados en la actividad con clientes y a la realización de plusvalías.
- Consecuencia de lo anterior, el margen bruto se incrementa un 14,8%.
- El crecimiento de los costes ha mostrado signos de fuerte moderación. Así, en comparativa interanual, los costes disminuyen el 2,6%, por los fuertes ajustes en Brasil, México, Chile, Puerto Rico y Colombia. Esta evolución se explica como consecuencia de la contención en el proceso de expansión de la capacidad instalada, la adecuación de estructuras y procesos y los criterios más restrictivos en relación con los gastos comerciales.
- La evolución de ingresos y costes ha propiciado una mejora del ratio de eficiencia (con amortizaciones) de 6,6 p.p. hasta el 37,3%, así como un incremento del margen neto del 28,4%.
- El deterioro de la situación económica ha afectado a la calidad del crédito en forma general. Esto ha provocado que las dotaciones para insolvencias ofrezcan un aumento del 41,4%, tasa que sin embargo se ha ido reduciendo de manera continua a lo largo del año (primer trimestre: +79,8%; semestre: +64,8%; nueve meses: +59,1%). El ratio de morosidad es del 4,25% (2,95% un año antes), mientras que la cobertura es del 105% (108% en diciembre 2008).
- Como consecuencia de lo anterior, el margen neto después de dotaciones ha acelerado su crecimiento en el año, pasando de un avance de sólo el 0,6% en el primer trimestre a un incremento del 19,4% en el conjunto del año 2009.
- Por segmentos, la Banca Comercial aumenta su margen neto un 25,2% respecto al registrado el año pasado. El aumento en las dotaciones para insolvencias motiva que el crecimiento en el margen neto después de insolvencias quede en el 5,9%, mientras que el beneficio atribuido ofrece un descenso del 9,3%, por la salida del perímetro de consolidación de Banco de Venezuela y por los mayores minoritarios de Brasil. Por su parte, Banca Mayorista Global aumenta un 77,9% su beneficio atribuido, por la buena evolución de los ingresos (+31,2%), el descenso de los costes (-9,8%) y las menores dotaciones para insolvencias, mientras que Gestión de Activos y Seguros aumenta su beneficio atribuido un 17,4%.

Prioridades 2010

Para el ejercicio 2010, el Grupo enfoca su gestión en la región bajo los siguientes criterios:

- Vinculación selectiva de clientes con foco en la transaccionalidad
- Optimización de márgenes de crédito
- Gestión rigurosa de los riesgos
- Foco en la actividad de recuperaciones como parte integral de la gestión del cliente
- Enfoque riguroso en gastos y nuevas inversiones
- Profundización en los negocios de menor consumo de capital / bajo nivel de riesgo

Latinoamérica. Resultados

Millones de euros

	Margen bruto		Margen neto		Beneficio atribuido al Grupo	
	2009	Var (%)	2009	Var (%)	2009	Var (%)
Brasil	11.702	15,8	7.376	35,6	2.167	22,5
México	2.342	(13,6)	1.542	(12,1)	495	(17,6)
Chile	1.790	2,4	1.196	4,5	563	3,4
Puerto Rico	334	0,9	166	10,4	33	—
Colombia	159	2,7	67	13,0	33	23,9
Argentina	710	14,7	417	28,7	226	4,9
Uruguay	144	196,4	66	395,0	51	462,3
Resto	197	99,7	66	—	109	(61,6)
Subtotal	17.378	9,9	10.896	23,1	3.677	7,3
Santander Private Banking	290	(18,5)	175	(21,1)	156	(13,5)
Total	17.668	9,3	11.071	22,0	3.833	6,2

Latinoamérica. Principales unidades

Millones de euros

	Brasil		México		Chile	
	2009	Var (%)	2009	Var (%)	2009	Var (%)
Resultados						
Margen de intereses	8.215	13,4	1.521	(22,1)	1.190	(10,4)
Comisiones netas	2.486	2,4	509	(15,1)	356	1,6
Resultados netos por operaciones financieras	908	118,9	331	80,5	210	608,3
Resto ingresos ⁽¹⁾	93	468,3	(18)	(24,5)	34	(15,3)
Margen bruto	11.702	15,8	2.342	(13,6)	1.790	2,4
Costes de explotación	(4.325)	(7,2)	(800)	(16,4)	(594)	(1,7)
Gastos generales de administración	(3.977)	(8,5)	(713)	(17,2)	(527)	(3,3)
<i>De personal</i>	(2.040)	(7,2)	(383)	(14,7)	(321)	(4,1)
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(1.936)	(9,8)	(330)	(19,9)	(206)	(2,1)
Amortizaciones	(349)	9,6	(87)	(8,5)	(67)	12,9
Margen neto	7.376	35,6	1.542	(12,1)	1.196	4,5
Dotaciones insolvencias	(3.523)	60,6	(767)	(12,6)	(418)	18,0
Otros resultados	(658)	5,7	(25)	452,5	34	—
Resultado antes de impuestos	3.195	21,7	749	(14,1)	813	5,5
Impuesto sobre sociedades	(908)	10,5	(94)	7,0	(113)	18,4
Resultado de operaciones continuadas	2.288	26,8	655	(16,4)	699	3,7
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	2.288	26,8	655	(16,4)	699	3,7
Resultado atribuido a minoritarios	121	246,0	161	(12,8)	136	4,9
Beneficio atribuido al Grupo	2.167	22,5	495	(17,6)	563	3,4
Balance						
Créditos a clientes ⁽²⁾	53.924	22,7	11.489	(9,9)	19.379	13,8
Cartera de negociación (sin créditos)	8.070	15,3	9.056	6,7	2.508	(13,6)
Activos financieros disponibles para la venta	18.882	86,3	4.038	2,2	2.815	88,2
Entidades de crédito ⁽²⁾	11.360	6,3	5.205	(51,5)	2.531	27,5
Inmovilizado	2.950	43,5	367	(24,7)	352	16,9
Otras cuentas de activo	24.094	59,8	3.653	(2,1)	2.631	79,8
Total activo / pasivo y patrimonio neto	119.279	34,2	33.808	(15,8)	30.216	20,0
Depósitos de clientes ⁽²⁾	59.274	23,0	15.879	(19,6)	14.624	4,6
Débitos representados por valores negociables ⁽²⁾	4.587	22,8	419	(83,5)	3.183	45,7
Pasivos subordinados ⁽²⁾	3.838	35,6	52	(4,4)	813	4,4
Pasivos por contratos de seguros	6.183	128,7	226	58,8	198	110,6
Entidades de crédito ⁽²⁾	13.465	5,8	8.739	(17,7)	6.257	49,6
Otras cuentas de pasivo	21.279	67,5	6.091	37,0	3.454	26,1
Capital y reservas ⁽³⁾	10.654	77,3	2.402	(6,9)	1.687	38,1
Otros recursos de clientes gestionados	37.969	53,1	8.235	20,9	5.328	74,0
Fondos de inversión	34.521	44,7	8.148	20,4	5.290	73,2
Fondos de pensiones	—	—	—	—	—	—
Patrimonios administrados	3.034	280,9	—	—	—	—
Seguros de ahorro	414	182,6	87	100,4	39	404,5
Recursos de clientes gestionados	105.667	32,8	24.585	(15,7)	23.948	19,7

(1).- Incluye rendimiento de instrumentos de capital, resultados por puesta en equivalencia y otros productos/cargas de explotación

(2).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

(3).- No incluye beneficio del ejercicio

Brasil

- **Proceso de integración según previsto con implementación de mejores prácticas comerciales: nuevos productos, servicios y funcionalidades.**
- **Diferencial crecimiento entre ingresos (+20%) y costes (-4%) de 24 puntos porcentuales favorecido por sinergias.**
- **El margen neto después de dotaciones para insolvencias aumenta el 23%.**
- **Aceleración del beneficio: +27% frente a +12% en el primer semestre y +1% en el primer trimestre.**
- **En octubre oferta pública de ampliación de capital para financiar plan de expansión de próximos años. Importe: 5.092 millones de euros (13.182 millones de reales).**

Grupo Santander Brasil es el tercer banco privado del país con una cuota de mercado conjunta del 10%, 3.593 oficinas y PABs, 18.094 cajeros automáticos y 22,5 millones de clientes, de los que más de 10 millones lo son de cuenta corriente.

Entorno económico

La economía brasileña sigue evidenciando señales de recuperación. El PIB del tercer trimestre publicado en diciembre mostró un crecimiento de 1,3% frente al trimestre anterior, con mayor crecimiento de las inversiones (+6,5%), seguido del consumo de las familias (+2,0%). El dato fue muy positivo, principalmente por reflejar el aumento de las inversiones, factor necesario para un crecimiento sostenible en los próximos años. Los datos del mercado de trabajo también siguen reflejando buena evolución, cerrando el año con una tasa de desempleo del 8,1%.

Además de los datos positivos de la economía a lo largo de 2009 y del desempeño de Brasil frente a la crisis, la concesión del grado de inversión por Moody's Rating, y la celebración en Brasil del Mundial de fútbol de 2014 y de los Juegos Olímpicos de 2016, ratifican las expectativas de que la economía entrará en un nuevo ciclo de crecimiento.

La inflación cerró el año en el 4,3%, por debajo del objetivo del Banco Central (4,5%). Después de los recortes, el tipo de interés acabó el año 2009 en 8,75%, el menor nivel desde el inicio de la serie histórica.

El crédito del sistema ha sufrido una desaceleración en 2009, cerrando el año con un crecimiento del 15%. Mayor dinamismo de los bancos públicos, que aumentan el 31%, frente al 6% de los privados. Por lo que se refiere a los principales segmentos, el crédito a particulares aumentó el 19%, el de empresas creció sólo el 1%, afectado por la apreciación del real brasileño sobre las operaciones en moneda extranjera y una menor demanda, reflejo de la crisis. Por último, el crédito *direccionado* (que incluye BNDES, rural e inmobiliario) aumentó el 28%.

La captación del sistema creció el 16%, con mayor participación de los fondos de inversión, que empiezan a mostrar recuperación (+22% frente a -1% en 2008) en un entorno de tasas de interés a la baja, mientras los depósitos a plazo siguen tendencia de desaceleración (+4%). Los depósitos a la vista y ahorro crecen en conjunto el 15%.

Estrategia 2009

El enfoque estratégico de Grupo Santander Brasil se ha centrado en 2009 en el proceso de integración, orientado a la búsqueda de mayor eficiencia, la obtención de sinergias y la implementación de las mejores prácticas operativas y comerciales.

Margen bruto y costes*

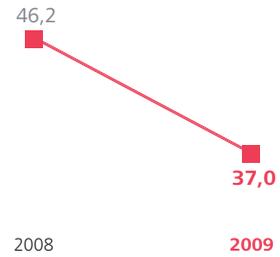
% variación en euros 2009 / 2008



* Sin efecto tipo de cambio:
M. bruto: +20,2%; costes: -3,7%

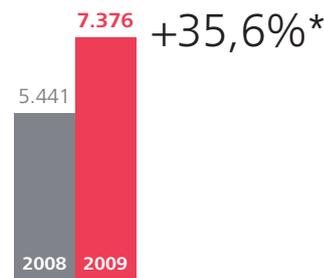
Ratio de eficiencia

(con amortizaciones)
%



Margen neto

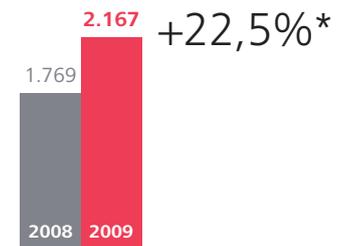
Millones de euros



* Sin efecto tipo de cambio: +40,7%

Beneficio atribuido

Millones de euros



* Sin efecto tipo de cambio: +27,1%

Tasa de morosidad

%



Tasa de cobertura

%



El proceso de integración, iniciado a finales de 2008, sigue avanzando conforme al plan. Así, a lo largo del año se ha completado la unificación de las áreas de apoyo y de los negocios globales y especialistas, con la excepción de algunas actividades en proceso. También se ha realizado la fusión legal y la unificación de plantillas, y ya se dispone de una operatividad básica común accesible a los clientes de ambos bancos en cualquier oficina y cajero (proyecto Interoperabilidad) y *call-center* comunes.

Entre las acciones concretas realizadas destacan la unificación del negocio de tarjetas, de las sociedades de valores y el lanzamiento de programas de beneficios y productos comunes para los clientes de ambas redes. A continuación figuran algunos ejemplos:

- El nuevo cheque especial *Santander Master e Realmaster* combina dos de las características de mayor éxito entre los clientes de Santander y de Banco Real.

- Los clientes de Banco Real también tienen ahora acceso a la tarjeta Flex, de gran éxito en Santander.
- AutoMax: la adopción por ambos bancos del mismo formato para la contratación y venta de seguros.
- A finales de 2009, Santander ha lanzado un nuevo modelo de servicios para clientes de alta renta, utilizando los servicios Van Gogh, de Banco Real. El nuevo modelo, llamado Van Gogh Santander, cuenta con más de 240 espacios diferenciados en las sucursales y equipo preparado, garantizando mayor comodidad y privacidad a sus clientes. Los clientes tendrán derecho a las nuevas tarjetas Santander Elite Platinum y Santander Style Platinum.

Todo ello refuerza el énfasis en fortalecer la calidad de atención y la innovación de productos y servicios, y potenciar la estructura comercial en el país, a la vez que permite ahorros en costes.

Actividad y resultados

En relación a la actividad, el crédito total desciende el 5%, con comportamiento diferenciado por líneas. Así, el crédito a particulares concedido a través de las oficinas aumenta el 11%, mientras que en empresas disminuye (-4%). Por productos, destacan los avances en el crédito a través de tarjeta (+21%), nómina (+33%) e hipotecas (+31%). Con ello las cuotas se sitúan en el 12,5% del total crédito libre y en el 14,0% en particulares.

El ahorro bancario aumenta ligeramente (+1%), con buena evolución de los depósitos a la vista (+14%) y de los fondos de inversión (+12%), mientras que los saldos a plazo disminuyen el 14%. La cuota del ahorro total es del 8,7%.

En relación a los resultados, y siempre en moneda local, los ingresos aumentan el 20,2%. Destaca su principal componente, el margen de intereses (+17,7%), al que se une la positiva evolución de los resultados por operaciones financieras (ROF), con dos buenos trimestres en banca mayorista, y el aumento del 6,3% en las comisiones.

Los costes se reducen el 3,7%, apoyados en una caída del 5,0% de los gastos de personal y generales. En esta mejora incide de manera importante la obtención de sinergias por una cifra de 1.100 millones de reales, frente a los 800 millones inicialmente previstos para el ejercicio.

La evolución de ingresos y costes sitúan el incremento del margen neto en un excelente 40,7% y permite mejorar la eficiencia en 9,2 puntos porcentuales sobre 2008, situándola en el 37,0%.

Las dotaciones para insolvencias presentan un crecimiento elevado en el año (+66,7%), si bien su tendencia es de desaceleración, consecuencia de la disminución en el ritmo de entradas netas en mora (el último trimestre es el mínimo del año). Además, la solidez del margen neto permite absorber el aumento de dotaciones y mantener estable su peso sobre dicho margen en entornos del 45%-50%.

La solidez de la cuenta de resultados se refleja en un margen neto después de dotaciones para insolvencias creciendo el 23,1% en el ejercicio, y en la buena tendencia trimestral que se refleja en que todos los trimestres de 2009 superan a cualquier trimestre de 2008.

Esta evolución se traslada al beneficio atribuido, que con 2.167 millones de euros es un 22,5% superior al obtenido en 2008 (+27,1% en moneda local).

Por segmentos, Banca Comercial aumenta el beneficio un 9,1% por recoger en mayor proporción el esfuerzo en dotaciones para insolvencias y otros resultados, dado que obtiene un crecimiento del 41,7% en el margen neto. Por otra parte, GBM, mucho menos exigida por dotaciones, incrementa su beneficio atribuido el 70,1%, mientras que Gestión de Activos y Seguros también aumenta el beneficio (+34,7%) por el creciente peso del negocio asegurador.

Junto a la citada mejora de la eficiencia, la recurrencia se sitúa en el 62,5% (mejora de 6,6 p.p.) y el ROE en el 25,6%. El ratio de morosidad es del 5,27% y la cobertura del 99%.

Prioridades 2010

Al inicio de 2010 el Grupo se encuentra muy bien posicionado para aprovechar las oportunidades del mercado. La unión de Santander y Real, además de originar una entidad con presencia nacional y con foco en las principales regiones de Brasil, proporciona un mayor equilibrio entre negocios, beneficiado por la complementariedad de ambas entidades: Real con mayor presencia en particulares y Santander en grandes empresas.

En este contexto, Banco Santander Brasil realizó en octubre una oferta pública de ampliación de capital por un importe total de 5.092 millones de euros, incluyendo el ejercicio parcial del *green-shoe*. Las acciones comenzaron a cotizar el 7 de octubre en las bolsas de Nueva York y São Paulo. Tras la ampliación, Banco Santander Brasil sitúa su free-float en el 16,4% con una capitalización al cierre de 2009 en torno a los 36.000 millones de euros, lo que le sitúa en el puesto 28 del mundo por valor en Bolsa.

Esta ampliación se enmarca dentro del plan estratégico de Santander en Brasil para los próximos años, destinándose el importe obtenido a financiar el crecimiento del banco, mejorar su estructura de financiación y reforzar sus ratios de capital. El banco tiene como objetivo aumentar su cuota de mercado, lo que exigirá realizar importantes inversiones en capacidad instalada. En concreto está previsto abrir 600 oficinas y extender la red de cajeros automáticos.

México

- Refuerzo de la gestión integral del riesgo, en especial en tarjetas de crédito.
- Énfasis en depósitos de bajo coste.
- Crecimiento selectivo del crédito con mejora de los márgenes.
- Estricto control de costes, que se sitúan por debajo de los de 2008.

Santander es el tercer grupo financiero del país por volumen de negocio, con cuotas del 13,4% en créditos y del 15,5% en ahorro bancario. El Grupo cuenta con 1.093 oficinas (descenso neto de 36 oficinas durante el año) y 8,7 millones de clientes.

Entorno económico

En el tercer trimestre de 2009, la economía mexicana inició una nueva etapa de expansión, creciendo un 2,9% trimestral y poniendo fin a la contracción registrada en los tres trimestres anteriores. Los indicadores económicos parciales del cuarto trimestre corroboran que la recuperación se está afianzando y las expectativas para el año 2010 contemplan un crecimiento del PIB superior al 3%.

La inflación se moderó significativamente, hasta una tasa interanual del 3,6% en diciembre, casi 3 puntos porcentuales por debajo del 6,5% de 2008. Las expectativas para 2010 contemplan un repunte, hasta el 5% a fin de año, reflejando principalmente la subida del IVA y otros impuestos indirectos desde el mes de enero.

Gracias a los signos de estabilización económica y a las buenas expectativas para 2010, las autoridades han decidido empezar a retirar los estímulos fiscales y monetarios. El gobierno aprobó un paquete de medidas fiscales, con subidas selectivas de impuestos, para reconducir el déficit público hasta el 0,7% del PIB, tras haber permitido que en 2009 alcanzase el 2,3% del PIB. El banco central, en su gestión de política monetaria tendrá que conciliar su vigilancia de posibles efectos de segunda ronda sobre la inflación con un *output gap* negativo todavía elevado, pero que se estrechará conforme avance la recuperación. Por ello, se espera que en 2010 la autoridad monetaria suba los tipos de interés, con las subidas concentradas en la segunda mitad del año.

El crecimiento del negocio bancario en el sistema se ha desacelerado drásticamente. En 2009, el crédito ha registrado un comportamiento prácticamente plano en doce meses (+2%) (consumo y tarjetas: -19%) y el ahorro bancario sube el 8%.

Estrategia 2009

En este contexto, la estrategia del Banco en 2009 se orientó a fortalecer la franquicia comercial a través de una mayor relación con nuestros clientes y aumento de la transaccionalidad; refuerzo de la gestión integral del riesgo, en especial a la recuperación de créditos irregulares; estabilización del negocio de tarjetas de crédito; énfasis en crecimiento de depósitos de bajo coste; crecimiento selectivo del crédito con optimización de márgenes; liderazgo en otorgamiento de créditos de programas gubernamentales, y una gestión estricta de las inversiones y los gastos.

Margen bruto y costes*

% variación en euros 2009 / 2008



* Sin efecto tipo de cambio:
M. bruto: -0,2%; costes: -3,4%

Ratio de eficiencia

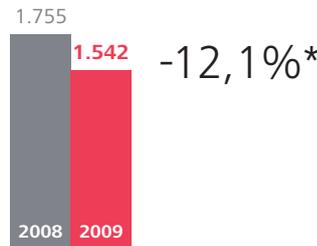
(con amortizaciones)
%



2008 2009

Margen neto

Millones de euros



* Sin efecto tipo de cambio: +1,5%

Beneficio atribuido

Millones de euros



* Sin efecto tipo de cambio: -4,8%

Tasa de morosidad

%



Tasa de cobertura

%



Durante el año 2009 se han realizado ofertas y campañas destinadas a la atracción de nuevos clientes, que ofrecen premios y/o participación de sorteos. Algunas campañas fueron la *Santander Libertadores*, *Súper crucero*, *Mueve tu mundo* y *Santander cumple tus sueños esta Navidad*. En Seguros se ha enfatizado la venta de *SAFE*, *Medicash*, *Seguro de Hogar* y *Auto*. En crédito, se ha puesto foco en el crédito de nómina, y *cheque misma línea*, crédito consumo ligado a la tarjeta de crédito.

La labor de recuperación de créditos morosos ha sido una actividad prioritaria, y por ello se han lanzado diversos productos como *Alíviate* para personas físicas y pymes, y programas *ad hoc* en los segmentos de pymes y empresas.

Debido a la epidemia detectada en México a inicios del mes de mayo, y de la mano de las entidades gubernamentales, se ha apoyado al segmento de las pymes con otorgamientos de créditos con garantías del gobierno federal. Estas ofertas han sido complementadas con ofertas de TPVs y seguros.

De acuerdo con esa estrategia, el Grupo ha aumentado en doce meses en 106.000 los clientes vinculados (+7%), que representan un 19% del total. También continúa primándose el negocio con pymes, especialmente a través de créditos con garantía estatal, y los negocios transaccionales en empresas y banca mayorista.

Actividad y resultados

El crédito cae un 11% en el año. Dentro de éste, el crédito al consumo más tarjetas se reduce en un 30%, acorde con el mercado y con políticas más exigentes en la admisión de riesgos. El crédito hipotecario, en cambio, sube el 7% respecto al cierre de 2008.

El ahorro bancario, por su parte, aumenta el 6%, al compensarse el descenso de los saldos a plazo con el aumento de los depósitos a la vista y el fuerte incremento (+19%) de los fondos de inversión.

En resultados (y siempre sobre variaciones en moneda local), el margen bruto se mantiene sin variación en el año, con el margen de intereses disminuyendo un 10,1%, en línea con la ralentización de los ritmos de negocio en el sistema financiero y en el Banco. La evolución de los tipos de interés, al alza en 2008 y disminuyendo en 2009, propicia que el spread de los depósitos disminuya 104 p.b. en doce meses, mientras que el spread del crédito después de subir en la primera parte del año, ofrece descensos en los dos últimos trimestres.

Los ingresos por comisiones son inferiores en un 1,9% a los obtenidos en 2008, afectados por los cambios regulatorios.

Los ROF duplican el resultado del 2008, alcanzando un total de 331 millones de euros en 2009. Su crecimiento se debe en parte a la realización de plusvalías, al buen desempeño de los mercados y, también, al impulso de operaciones con clientes.

Los costes caen un -3,4% (inflación del 3,6%) reflejando una reacción positiva ante el entorno difícil que se ha observado durante 2009. El margen neto, consecuencia del desempeño plano de los ingresos y la caída de los costes, aumenta ligeramente (+1,5%).

Las dotaciones para insolvencias, 767 millones de euros se incrementan sólo un 1,0%, con una acusada desaceleración de sus ritmos de crecimiento a lo largo del año (primer trimestre: +79,9%; semestre: +47,4%; nueve meses: +19,8%), debido a los planes de contención de mora implantados.

El beneficio atribuido se sitúa en 495 millones de euros, y retrocede el 17,6% (-4,8% en moneda local). Por segmentos, la Banca Comercial disminuye su beneficio atribuido un 38,9% fuertemente impactada por la disminución de las tasas de referencia del mercado, por la caída en los volúmenes de negocio y menores operaciones. Por su parte, Banca Mayorista Global duplica su beneficio atribuido.

La eficiencia es del 34,2%, la recurrencia del 71,4% y el ROE del 18,4%. La morosidad (1,84%) y cobertura (264%) continúan mostrando una elevada calidad.

Prioridades 2010

Para el ejercicio 2010 el Grupo enfoca su gestión en México bajo los siguientes criterios: énfasis en vinculación de clientes mediante productos transaccionales; crecimiento de créditos apoyado en programas con garantías estatales y con bajo consumo de capital; plan específico de recuperaciones, con foco en tarjetas de crédito; y reducción de costes.

Chile

- **Liderazgo en ingresos, a pesar del fuerte impacto de la inflación en la cartera indexada a UF.**
- **Vinculación de clientes a través de todos los canales.**
- **Estricto control de costes, con comportamiento prácticamente plano.**
- **Refuerzo de la gestión de riesgos (recursos humanos y tecnología), con foco en planes de apoyo a clientes y recuperaciones.**

Santander es el primer grupo financiero del país por clientes, negocio y resultados. Las cuotas de mercado son del 19,9% en crédito y del 18,5% en ahorro bancario. La red está compuesta por 498 oficinas, que atienden a 3,2 millones de clientes.

Entorno económico

Con un crecimiento del 3,2% en el segundo semestre de 2009, la economía chilena ha superado la contracción que registró en los cuatro trimestres anteriores. La aplicación de políticas fiscales y monetarias expansivas, gracias a la saneada posición de sus cuentas fiscales y a su baja inflación, está permitiendo que la economía deje atrás los registros negativos y se prepare para un crecimiento del PIB en 2010 en un rango del 4% al 5%, mientras la inflación alcanzará tasas reducidas pero positivas, dejando atrás la deflación observada en 2009. En este contexto, la política monetaria irá normalizándose gradualmente, aunque con expectativas de que las subidas de tipos de interés se concentren en la segunda mitad del año, hasta alcanzar niveles en torno al 3% a fin del ejercicio desde el 0,5% actual.

El crédito ha moderado significativamente su crecimiento en el sistema financiero, hasta caer a tasas negativas del 2%, con marcada ralentización en el consumo y en el crédito comercial. El ahorro bancario también sigue registrando desaceleración, para cerrar el año con un crecimiento del 5,2%.

Estrategia 2009

Santander Chile enfocó su estrategia en 2009 a: mayores recursos en la gestión de riesgos, con prioridad en recuperaciones; gestión óptima de márgenes en todos los negocios y segmentos; refuerzo de la vinculación transaccional de clientes a través de todos los canales; fuerte participación en los programas de crédito gubernamentales de fomento a la actividad productiva; y fuerte impulso a los negocios comisionables. Todo ello acompañado por una desaceleración de los ritmos de crecimiento de inversiones y gastos.

Asociado a la gestión del riesgo, durante el año se realizaron programas destinados bien a mejorar el comportamiento de pagos de los clientes, bien a reactivar el crédito de las pymes, como por ejemplo los programas "Alíviate" y "Reactivate".

Los seguros, un producto sin riesgo y generador de comisiones, alcanza los 4,4 millones de pólizas, los créditos al consumo se sitúan en 861.000 y las tarjetas en 1,5 millones. Las nóminas, producto altamente vinculador, crecen de forma sostenida (+24%), contribuyendo a incrementar la calidad de la base de clientes y sus perspectivas de negocio futuras.

La capilaridad de la red y las mejoras en la calidad de servicio contribuyen a aumentar la base de clientes en 180.000 durante los últimos doce meses, pero el principal foco estratégico se sitúa en los clientes vinculados, que alcanzan los 714.000.

Actividad y resultados

En volúmenes, el crédito disminuye el 6% en relación a 2008, lastrado por una disminución del crédito comercial, acorde con la situación del mercado. El crédito al consumo y de tarjeta, después de varios años de expansión, mantienen la misma cifra que en 2008 y los créditos a pymes apenas varían. El crédito a particulares sube el 6%, situando la cuota en el 24,4%, y el hipotecario ofrece un crecimiento del 5%.

El ahorro bancario desciende un 3%, con evolución muy diferenciada por productos. Así, los depósitos a la vista avanzan el 24% y los fondos de inversión recuperan dinámica, creciendo a tasas del 43%, mientras que el plazo disminuye un 24%.

Cabe destacar que en la segunda mitad de 2009 el Banco ha emitido deuda en los mercados externos por 500 millones de dólares aprovechando los bajos tipos de interés y la favorable percepción de riesgo por parte de inversores internacionales sobre el país y el banco. Estos bonos senior lograron una clasificación de riesgo por encima del techo soberano de Chile.

En resultados (y siempre sobre variaciones en moneda local), el margen bruto se incrementa un 4,8% en los últimos doce meses. Dentro del mismo, el margen de intereses disminuye un 8,3% interanual, fuertemente impactado por la deflación del año, que afecta a la posición larga de activos y pasivos indexados a UF, y por la desaceleración de los ritmos del negocio, especialmente los relacionados con consumo y tarjetas.

Las comisiones suben un 4,0% por comercio exterior (+50,0%), seguros (+20,5%) y tarjetas de crédito (+19,4%). Las compras con las tarjetas de crédito Santander aumentaron el 23%, más del doble que el mercado, por las alianzas de co-branding de tarjetas con LAN, mayor aerolínea en Chile, y Movistar, la mayor empresa de telefonía móvil. Asimismo, el aumento de la transaccionalidad y vinculación de los clientes han sostenido el crecimiento de estos ingresos en un entorno adverso. Este crecimiento fue contrarrestado, en parte, por menores comisiones por gestión de cuentas (-19,0%) a raíz de cambios regulatorios.

Los menores tipos de interés han permitido un fuerte crecimiento de los ROF, hasta los 210 millones de euros, que compensan en parte el fuerte impacto de la deflación y de la desaceleración en el crecimiento del crédito.

Los costes apenas varían (+0,6%), reflejando una fuerte contención. En consecuencia, el margen neto se incrementa un 7,0% sobre el cierre de 2008. Las dotaciones para insolvencias aumentan un 20,8%, aunque con dinámica decreciente a lo largo del ejercicio, producto de la gestión de riesgos.

El beneficio atribuido asciende a 563 millones de euros, con un crecimiento del 3,4% (+5,9% en moneda local). Por segmentos, el beneficio atribuido de la Banca Comercial, que representa el 63% del beneficio del Grupo en Chile, cae un 3,4%, mientras que el de Banca Mayorista Global sube un 44,6%.

El ratio de eficiencia se sitúa en el 33,2%, en tanto que la recurrencia y el ROE son del 67,5% y 32,3%, respectivamente. El ratio de morosidad es del 3,20% y la cobertura del 89%.

Prioridades 2010

Para el año 2010, el Grupo en Chile enfocará su gestión bajo los siguientes criterios: foco en la consolidación de la franquicia comercial; continuar la vinculación de clientes a través de todos los canales; estricto control de costes e inversiones; y reforzar la gestión de riesgos, en especial en riesgos estandarizados.

Margen bruto y costes*

% variación en euros 2009 / 2008

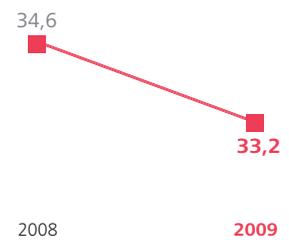


* Sin efecto tipo de cambio:
M. bruto: +4,8%; costes: +0,6%

Ratio de eficiencia

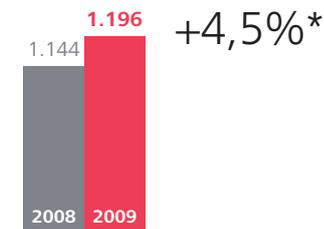
(con amortizaciones)

%



Margen neto

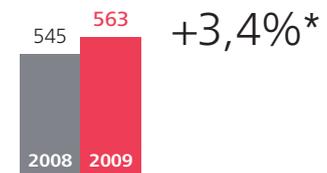
Millones de euros



* Sin efecto tipo de cambio: +7,0%

Beneficio atribuido

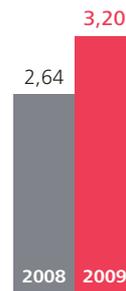
Millones de euros



* Sin efecto tipo de cambio: +5,9%

Tasa de morosidad

%



Tasa de cobertura

%



Argentina

Santander Río es una de las principales entidades financieras del país, con cuotas del 9,6% en crédito y del 9,5% en ahorro bancario. El Grupo cuenta con 298 puntos de venta y 2,0 millones de clientes, un 42% de ellos vinculados.

En agosto, Santander Río anunció la compra de una cartera de 30.000 clientes particulares, 900 empresas y 17 sucursales a BNP Paribas Argentina. Una vez autorizada, esta operación supondrá un incremento de 25 p.b. en cuota de mercado.

La economía ha mostrado en 2009 un crecimiento ligeramente positivo, en torno al 0,5%. Las expectativas para 2010 apuntan a un crecimiento del PIB en el entorno del 4%. La inflación empezó a repuntar desde mediados de año, hasta alcanzar una tasa interanual del 7,7% en diciembre, 0,5 puntos por encima de la de 2008. La expectativas para 2010 contemplan estabilidad de la tasa.

En el segundo semestre de 2009, Argentina inició su vuelta a los mercados internacionales, con el anuncio de la reapertura del canje con los *holdouts*. El canje tendrá lugar, posiblemente, durante el primer semestre de 2010.

El ahorro bancario del sistema financiero acelera su crecimiento y el crédito lo ralentiza, continuando la mejora de la calidad de su balance y manteniendo elevados niveles de liquidez.

El Grupo dirigió su estrategia en 2009 a rentabilizar su franquicia comercial, con acento en la vinculación y transaccionalidad de clientes y a una expansión selectiva del crédito, con atención específica en la gestión de todo el ciclo del riesgo. El menor aumento del negocio requirió criterios restrictivos en el gasto.

El crédito aumenta un 2% y el ahorro bancario un 13%. Los depósitos crecen un 15%, con avances del 32% en los depósitos a la vista y del 2% en los saldos a plazo. Los fondos de inversión aumentan el 1%.

En moneda local, el margen bruto aumenta el 27,9%. Dentro de éste, el margen de intereses sube un 31,4% apoyado en mejores *spreads* del crédito. Las comisiones se incrementan un 19,2% y los resultados por operaciones financieras (ROF) el 74,9%, en gran parte por los mejores resultados en la tesorería.

Los costes se incrementan un 10,9%, por debajo del crecimiento de los ingresos. El margen neto, consecuencia de lo anterior, aumenta un 43,5% respecto de 2008.

Las dotaciones para insolvencias son un 41,0% mayores, aunque con una fuerte ralentización de sus ritmos de crecimiento a lo largo del año. La combinación de estas dinámicas hace que el resultado antes de impuestos aumente el 48,0%, si bien el fuerte aumento de los impuestos provoca que el beneficio atribuido, 226 millones de euros, ofrezca un avance del 16,9% en moneda local.

La eficiencia es del 41,4%, la recurrencia del 95,2% y el ROE del 55,9%. La morosidad es de 2,60% y la cobertura del 141%.

En 2010, el Grupo enfoca su gestión en Argentina a rentabilizar la franquicia comercial a través de las siguientes palancas: vinculación de clientes mediante la transaccionalidad; aumento en los *spreads* de crédito; crecimiento selectivo de activos con bajo riesgo; mantenimiento de niveles holgados de liquidez; y atención especial al riesgo y al control de costes.

Uruguay

Tras la incorporación de los negocios de ABN, el Grupo se ha convertido en el primer banco privado del país por beneficio (51 millones de euros), por oficinas (42) y negocio (cuotas del 17,0% en créditos y del 17,4% en ahorro bancario). Del número total de clientes, 258.000, un 32% son vinculados.

Uruguay ha sido uno de los países que antes ha emergido de la recesión, pues tan sólo ha registrado un trimestre (el primero de 2009) de contracción económica. Las estimaciones indican un crecimiento del PIB próximo al 2% para 2009 y una proyección superior al 4% para 2010, con moderado repunte de la inflación.

En 2009, los ritmos de crecimiento de depósitos y créditos se han ralentizado en el sistema financiero, si bien repuntan en el último trimestre.

El Grupo ha dirigido su estrategia en 2009 a aprovechar las sinergias de la fusión Santander/ABN, impulsar el negocio retail y a crecer y vincular la base de clientes, pymes y empresas. También pretende fidelizar a sus clientes y potenciar la atención al segmento de rentas altas a través de su proyecto Van Gogh.

Créditos y depósitos descienden en el año (-15% y -8%, respectivamente), mientras que en resultados, los ingresos se triplican, los costes aumentan el 126,1% (en ambos casos con impacto perimetro), mientras que las dotaciones para insolvencias son irrelevantes.

La eficiencia es del 54,0% y la recurrencia del 29,9%. El ratio de morosidad es del 0,60% y la cobertura se encuentra en niveles muy elevados, mostrando otra de las fortalezas del nuevo Banco.

Para el año 2010, el Grupo enfocará su gestión en Uruguay bajo los siguientes criterios: finalizar la fusión tecnológica y operativa de Santander y ABN; impulsar el negocio minorista, con fuerte incremento de clientes vinculados de rentas medias y altas; aumentar el negocio de empresas, con énfasis en vinculación transaccional; y rentabilizar el excedente de liquidez

Colombia

El beneficio atribuido alcanza los 33 millones de euros con aumento del 29,0% en moneda local. El Grupo tiene 77 oficinas, 402.000 clientes, y cuotas del 2,9% en el negocio.

En 2009 el crecimiento de la economía colombiana se sitúa en torno a cero. Los efectos de la crisis internacional en el comercio externo y en la confianza de consumidores y empresarios lastraron el crecimiento en el primer semestre. En la segunda mitad del año se recuperó, aunque en tasas muy bajas. Para 2010 las estimaciones apuntan al 3%.

El Grupo se centra en la gestión del riesgo de crédito y su crecimiento selectivo, preservando adecuados niveles de liquidez. Asimismo, quiere potenciar los negocios transaccionales, poniendo especial atención a la contención de costes.

La eficiencia es del 57,8% y la recurrencia del 43,9%. El ratio de morosidad es del 1,83% y la cobertura del 188%.

Para el año 2010, el Grupo en Colombia enfocará su gestión bajo los siguientes criterios: crecimiento selectivo del negocio, preservando adecuados niveles de liquidez y vinculación de clientes de segmentos relevantes.

Puerto Rico

Santander Puerto Rico es uno de los primeros grupos financieros del estado, con 130 oficinas, 530.000 clientes, de los que un 18% son vinculados, y cuotas del 8,3% en créditos, 9,3% en depósitos y 23,0% en fondos de inversión.

El entorno sigue caracterizado por la recesión económica, que continúa afectando al ritmo de crecimiento del sistema financiero y a su rentabilidad, presionada por la menor actividad y el aumento de las primas de riesgo.

En este contexto, el Banco sigue posicionándose entre las tres primeras instituciones financieras del estado en volumen de créditos, depósitos y fondos de inversión. El Grupo continúa potenciando la gestión recuperatoria de créditos en situación irregular y el crecimiento selectivo en los negocios de particulares y empresas. Esta estrategia, junto con la fuerte contención de costes (-11,7%), y las menores dotaciones para insolvencias, hacen que se obtenga un beneficio de 33 millones de euros, frente a los 19 millones de pérdida de 2008, convirtiéndose en la excepción del sistema financiero.

La eficiencia es del 50,4% y la recurrencia del 41,4%. El ratio de morosidad es del 9,6% y la cobertura del 53%.

Para 2010, el Grupo enfocará su gestión en: crecimiento selectivo en los diferentes negocios, al tiempo que se reducen costes, y enfoque en recuperaciones y venta de activos adjudicados.

Perú

La actividad se orienta hacia la banca comercial de empresas y a los clientes globales del Grupo. Obtiene un beneficio atribuido de 4 millones de euros que, si bien es modesto, muestra una favorable tendencia (1 millón de beneficio en 2008).

Sovereign	
Millones de euros	
2009	
Resultados	
Margen de intereses	1.160
Comisiones netas	380
Resultados netos por operaciones financieras	13
Resto ingresos ⁽¹⁾	(91)
Margen bruto	1.463
Costes de explotación	(881)
Gastos generales de administración	(766)
De personal	(457)
Otros gastos generales de administración	(309)
Amortizaciones	(114)
Margen neto	582
Dotaciones insolvencias	(571)
Otros resultados	(58)
Resultado antes de impuestos	(47)
Impuesto sobre sociedades	22
Resultado de operaciones continuadas	(25)
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—
Resultado consolidado del ejercicio	(25)
Resultado atribuido a minoritarios	—
Beneficio atribuido al Grupo	(25)

Balance

Créditos a clientes ⁽²⁾	34.605
Cartera de negociación (sin créditos)	163
Activos financieros disponibles para la venta	9.568
Entidades de crédito ⁽²⁾	496
Inmovilizado	391
Otras cuentas de activo	3.568
Total activo / pasivo y patrimonio neto	48.791
Depósitos de clientes ⁽²⁾	30.888
Débitos representados por valores negociables ⁽²⁾	11.236
Pasivos subordinados ⁽²⁾	2.129
Pasivos por contratos de seguros	—
Entidades de crédito ⁽²⁾	736
Otras cuentas de pasivo	1.689
Capital y reservas ⁽³⁾	2.113
Otros recursos de clientes gestionados	327
Fondos de inversión	—
Fondos de pensiones	—
Patrimonios administrados	327
Seguros de ahorro	—
Recursos de clientes gestionados	44.581

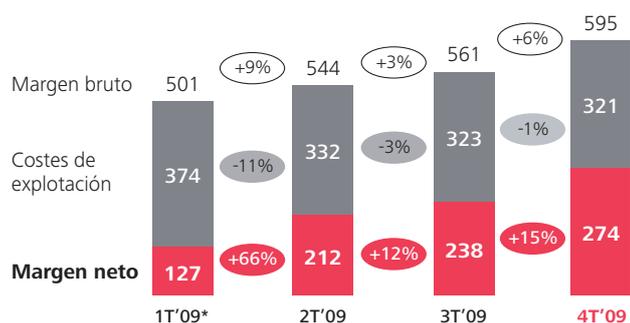
(1).- Incluye rendimiento de instrumentos de capital, resultados por puesta en equivalencia y otros productos/cargas de explotación

(2).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

(3).- No incluye beneficio del ejercicio

Margen neto

Millones de dólares



* Datos febrero-marzo trimestralizados

Sovereign

- Foco en integración y reestructuración para dotar al Banco de estabilidad corporativa y solidez de balance y resultados.
- Alcanzado *break-even* en cuarto trimestre por mayores ingresos, menores costes y provisiones bajo control.
- Superado el objetivo de provisiones sobre créditos anunciado en la adquisición: 3,6% a diciembre.
- En negocio, disminución de activos no estratégicos en el activo y de productos de mayor coste en el pasivo.

Descripción de la entidad y su entorno

El 30 de enero de 2009 Banco Santander, S.A. completó la adquisición del 75,65% de Sovereign que no poseía, lo que convirtió a la entidad norteamericana en filial 100% de Grupo Santander. Para ello se realizó una emisión de acciones ordinarias por un importe efectivo de 1.302 millones de euros.

La integración de Sovereign mejora el perfil de diversificación geográfica de Grupo Santander, al suponer la entrada en el mercado estadounidense. Más en concreto, en el noreste de EE.UU., una de las áreas más atractivas del país, de mayor estabilidad y menos sujeta a variaciones cíclicas, y donde se encuentran seis de las 26 mayores ciudades norteamericanas.

Cuenta con 722 oficinas, 2.359 cajeros automáticos y cerca de 100.000 millones de dólares entre créditos y depósitos de clientes que se reparten prácticamente al cincuenta por ciento.

Su modelo de negocio, centrado en el cliente minorista y las pequeñas empresas, encaja en el perfil de Santander y ofrece un notable potencial de crecimiento de resultados en los próximos años, tanto por la vía del negocio como por la de las sinergias.

Su desempeño económico desde la incorporación al Grupo ha estado muy condicionado por los esfuerzos necesarios para su integración y, sobre todo, por una coyuntura de fuerte contracción económica al inicio del ejercicio, que acumuló cuatro trimestres consecutivos de caídas trimestrales del PIB. Esta evolución ha mejorado en los dos últimos trimestres de 2009, que ya ofrecen tasas positivas de crecimiento.

El ajuste económico tiene reflejo directo en la banca. Destaca el descenso del 8% en el crédito, por la menor necesidad de financiar consumo e inversión. Los segmentos más afectados son construcción (-20%) y empresas industriales y comerciales (-15%). Menor caída en hipotecas residenciales (-6%) y consumo (-4%).

Por el lado del pasivo, los depósitos aumentan el 5%, muy apoyados en los depósitos retail (+9%).

Mejor evolución de la actividad en la zona donde Sovereign actúa, lo que muestra su mayor potencial y solidez. A destacar la mejor evolución respecto a la media del país en la construcción y las empresas industriales y comerciales, con caídas interanuales del 7% y 10%, respectivamente.

Integración de Sovereign en Grupo Santander

El ejercicio 2009 ha supuesto para Sovereign un periodo de integración en Grupo Santander y de alineamiento con su modelo de negocio. Para conseguir este propósito y dotar al banco de estabilidad en materia de gobierno corporativo, solidez de balance y cuenta de resultados, a lo largo de 2009 se han acometido una serie de actuaciones entre las que destacan:

- Creación de una sólida estructura de gobierno corporativo que bajo la directa supervisión de los máximos organismos ejecutivos (comité de dirección y consejo de administración, junto con el apoyo del comité de auditoría) se plasma en comités encargados de la supervisión de las principales funciones de la entidad (riesgos, ALCO, marketing, etc.).
- Adaptación de la gestión de la entidad a los estándares del Grupo, mediante el nombramiento de un nuevo equipo gestor y la centralización de áreas clave (control de gestión, recursos humanos, riesgos, etc.).
- Implantación del modelo de riesgos del Grupo, donde destaca la revisión semanal por parte de una comisión delegada de riesgos, en la que participan consejeros independientes. Asimismo se ha reforzado la dotación en tecnología y en medios humanos, con especial foco en recuperaciones.
- Optimización de la gestión de estructura y fortaleza del balance mediante la actualización de las políticas relativas al control de riesgo de tipo de interés, niveles de capitalización, gestión de la liquidez y planes de contingencia.
- Puesta en práctica de un plan de reducción de costes, que ha logrado redimensionar la plantilla y reducir gastos generales, tecnológicos y operacionales. La eliminación de funciones redundantes, reorganización de negocios y apalancamiento en las capacidades globales del modelo de operaciones, tecnología y costes de Santander, han posibilitado cerrar 2009 con un coste mensual en criterio local un 20% inferior al del cuarto trimestre de 2008, y ya cerca del objetivo a medio plazo.
- Revisión y reorganización de las líneas de negocio existentes bajo un enfoque de "banca de clientes". Se ha segmentado y dotado con un catálogo de productos diferenciados a cuatro grandes áreas: Banca Minorista, Pequeñas y Medianas Empresas, Grandes Empresas y Negocios Especializados. Adicionalmente se ha iniciado la definición de la estructura de banca mayorista que, integrada dentro del área global Santander GBM, supondrá una fuente adicional de ingresos recurrentes.

Actividad y resultados

Como en otros negocios, los estados financieros de Sovereign han sido reelaborados según los criterios definidos en la página 98 de este informe, por lo que las cifras aquí mostradas no coinciden con sus datos independientes publicados a nivel local.

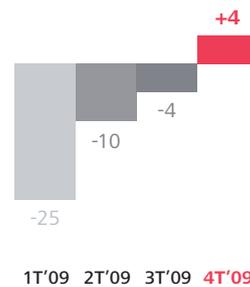
Los resultados, que incorporan los once meses transcurridos desde su consolidación en el Grupo en febrero, contabilizan ingresos de 2.034 millones de dólares, un margen neto de 810 millones y un beneficio atribuido de -35 millones (-25 millones de euros). La favorable evolución registrada desde su incorporación, con progresivos aumentos de ingresos, reducción de costes y control de las dotaciones para insolvencias, han hecho que el margen neto después de dotaciones de los dos últimos trimestres sea positivo y que en el último trimestre se consiga alcanzar un beneficio de cuatro millones de dólares.

El margen de intereses asciende a 1.614 millones de dólares, un 79% del margen bruto, con buena evolución trimestral (el cuarto trimestre supera en un 29,2% al periodo febrero-marzo trimestralizado). Ello es el resultado de la reprecación de créditos, de la reducción del coste de los depósitos (-91 p.b. entre el primero y el cuarto trimestre), y de una gestión ALCO que compensa la reducción de volúmenes de activo.

Los costes de explotación (1.224 millones de dólares acumulados) mantienen una clara tendencia de reducción.

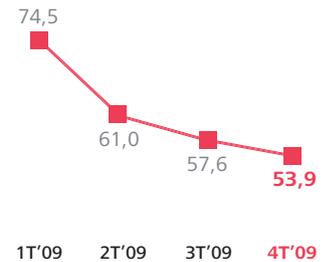
Beneficio atribuido

Millones de dólares



Ratio de eficiencia (con amortizaciones)

%



En el último trimestre disminuyen un 14,1% sobre el periodo febrero-marzo trimestralizado. Esta tendencia, unida a la de los ingresos, mejora notablemente su eficiencia que pasa del 74,5% en el primer trimestre al 53,9% del último.

Las dotaciones para insolvencias, 794 millones de dólares, se han estabilizado en los últimos trimestres, una vez superado el ratio de provisiones sobre créditos señalado en la adquisición. A diciembre se sitúa en el 3,6% de los créditos brutos.

En lo relativo al negocio, las principales actuaciones han sido:

- Por el lado del activo, y en un entorno de tipos de interés a la baja en los tramos cortos de la curva, la gestión se ha enfocado en mejorar los spreads de las nuevas operaciones y renovaciones de créditos, recogiendo el mayor coste de liquidez y de riesgo del entorno. Ello ha permitido limitar el impacto de la bajada de tipos en la rentabilidad de los activos básicos, mientras continúa el proceso de reducción de los préstamos en segmentos y negocios no básicos.

Por el contrario, y coincidiendo con la mejora de expectativas del sector inmobiliario, en la parte final del año se ha moderado el proceso de venta de cartera hipotecaria a agencias estatales, con el consiguiente impacto positivo en volúmenes. Con ello se renuncia a un ingreso inmediato a cambio de una mayor recurrencia del margen de intereses en próximos trimestres. Como consecuencia, el volumen de créditos baja el 11%.

El ratio de morosidad es del 5,35%, con un nivel de cobertura con provisiones del 62%, a lo que se une la existencia de colaterales o garantías sobre el 74% de la cartera crediticia.

- En el pasivo se ha afrontado una fuerte reducción de precios, en especial en los productos de mayor coste. Este proceso se ha realizado sin una pérdida excesiva de volúmenes (-8% sobre diciembre 2008) ya que la reducción de los saldos de alto coste (plazo retail y otros mayoristas:-35%) se ha compensado, en parte, con el incremento del 15% en los depósitos vista retail.

Con todo, Sovereign presenta un excelente ratio de créditos sobre depósitos del 112%.

Prioridades 2010

Respecto a 2010 las prioridades son: completar su plan de reestructuración y continuar la implementación del modelo Santander tanto en la parte operativa, tecnológica y de sistemas como en el ámbito comercial, manteniendo una estricta gestión del riesgo. En desarrollo comercial se han establecido objetivos para cada segmento de negocio (particulares, pymes, corporate y negocios especializados) apoyados en aumentar la base de clientes y elevar la penetración de productos con una adecuada gestión de precios.

Actividades Corporativas

Millones de euros

	2009	2008	Variación Absoluta	(%)
Resultados				
Margen de intereses	(2.210)	(2.157)	(53)	2,5
Comisiones netas	(6)	59	(64)	—
Resultados netos por operaciones financieras	631	613	18	3,0
Rendimiento de instrumentos de capital	121	229	(107)	(47,0)
Resultados por puesta en equivalencia	(15)	97	(113)	—
Otros productos/cargas de explotación	52	32	21	65,9
Margen bruto	(1.427)	(1.128)	(298)	26,4
Costes de explotación	(809)	(633)	(177)	27,9
Gastos generales de administración	(695)	(455)	(240)	52,7
<i>De personal</i>	<i>(307)</i>	<i>(200)</i>	<i>(108)</i>	<i>53,9</i>
<i>Otros gastos generales de administración</i>	<i>(388)</i>	<i>(256)</i>	<i>(132)</i>	<i>51,7</i>
Amortizaciones	(114)	(177)	63	(35,7)
Margen neto	(2.236)	(1.761)	(475)	27,0
Dotaciones insolvencias	50	30	19	63,2
Otros resultados	(848)	227	(1.075)	—
Resultado antes de impuestos (sin plusvalías)	(3.034)	(1.503)	(1.531)	101,8
Impuesto sobre sociedades	1.421	815	606	74,4
Resultado de operaciones continuadas (sin plusvalías)	(1.614)	(688)	(925)	134,4
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	(15)	0	(15)	—
Resultado consolidado del ejercicio (sin plusvalías)	(1.628)	(688)	(940)	136,6
Resultado atribuido a minoritarios	(5)	(4)	(2)	46,8
Beneficio atribuido al Grupo (sin plusvalías)	(1.623)	(685)	(938)	137,0
Neto de plusvalías y saneamientos extraordinarios	—	—	—	—
Beneficio atribuido al Grupo	(1.623)	(685)	(938)	137,0
Balance				
Cartera de negociación (sin créditos)	4.331	2.689	1.642	61,1
Activos financieros disponibles para la venta	26.870	14.122	12.748	90,3
Participaciones	32	1.216	(1.185)	(97,4)
Fondo de comercio	22.865	18.836	4.029	21,4
Liquidez prestada al Grupo	49.677	77.011	(27.335)	(35,5)
Dotación de capital a otras unidades	52.448	41.563	10.886	26,2
Otras cuentas de activo	64.511	92.187	(27.677)	(30,0)
Total activo / pasivo y patrimonio neto	220.733	247.624	(26.891)	(10,9)
Depósitos de clientes ⁽¹⁾	3.216	3.010	206	6,8
Débitos representados por valores negociables ⁽¹⁾	83.094	107.657	(24.563)	(22,8)
Pasivos subordinados ⁽¹⁾	19.131	23.384	(4.253)	(18,2)
Otras cuentas de pasivo	50.106	53.870	(3.764)	(7,0)
Capital y reservas del Grupo ⁽²⁾	65.186	59.704	5.482	9,2
Otros recursos de clientes gestionados	—	—	—	—
Fondos de inversión	—	—	—	—
Fondos de pensiones	—	—	—	—
Patrimonios administrados	—	—	—	—
Seguros de ahorro	—	—	—	—
Recursos de clientes gestionados	105.442	134.051	(28.609)	(21,3)

(1).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

(2).- No incluye beneficio del ejercicio

Actividades Corporativas

- **Menores ingresos por puesta en equivalencia (básicamente por Cepsa) y menor cobro de dividendos.**
- **Mayores gastos, principalmente por alquileres.**
- **Dotación ordinaria para Metrovacesa.**
- **Mayores saneamientos en activos inmobiliarios y otras contingencias.**

Actividades Corporativas recoge un conjunto de actividades centralizadas y actúa como holding del Grupo, gestionando el total de capital y reservas, las asignaciones de capital y la liquidez con el resto de los negocios en base a los criterios señalados en la página 98 de este informe.

En 2009 el conjunto del área refleja un resultado negativo de 1.623 millones de euros, frente a 685 millones también negativos en 2008. Esta evolución se debe básicamente a los menores importes registrados en casi todas las líneas de ingresos, a lo que se unen mayores costes de explotación.

En el detalle de la cuenta, los principales aspectos a destacar son:

- El margen de intereses tiene un importe negativo de 2.210 millones de euros prácticamente coincidente con los 2.157 millones de euros, también negativos, de 2008.
- Menor cobro de dividendos, 121 millones de euros, frente a los 229 millones cobrados en 2008, que incluían los procedentes de las participaciones en RBS y Fortis.
- Los ingresos por puesta en equivalencia fueron positivos por 97 millones de euros en 2008 frente a una pérdida de 15 millones en 2009. La diferencia se origina básicamente por la venta de la participación en Cepsa.
- Los resultados por operaciones financieras, que recogen los derivados de la gestión centralizada del riesgo de interés y cambio de la matriz así como los de renta variable, se sitúan en 631 millones de euros en 2009, cifra muy similar a los 613 millones obtenidos en 2008. En el segundo trimestre del presente ejercicio se traspasó a la línea de "otros resultados y dotaciones" el cargo de 195 millones realizado en el primero por Metrovacesa.
- Los costes aumentan en 177 millones de euros, por mayores gastos generales de administración, compensados parcialmente por menores amortizaciones. La venta de edificios singulares y la Ciudad Financiera en España supone un efecto contable de mayores gastos y reducción de amortizaciones.
- En la línea de dotaciones para insolvencias se recogen liberaciones de 50 millones en 2009 y 30 millones en 2008. En ambos ejercicios se han producido además de liberaciones de riesgo-país, otras fluctuaciones derivadas de las posiciones de valores y renta fija de gestión financiera.
- La línea de "Otros resultados" incluye distintas dotaciones y saneamientos por un importe negativo de 848 millones de euros en 2009 frente a una aportación positiva de 227 millones en el pasado año.

La cifra negativa de 2009 se debe básicamente al cargo de 195 millones de euros por Metrovacesa, traspasado a esta línea en el segundo trimestre, según se ha comentado anteriormente, a gastos asociados a la entrada de activos inmobiliarios, a pensiones y a otras provisiones.

Además, existe un desfase temporal de distintas dotaciones y saneamientos para contingencias que se anticipan a nivel consolidado y no se contabilizan en los resultados de las diferentes unidades hasta su materialización efectiva. Ello ha tenido un impacto negativo en 2009, mientras que en 2008 fue positivo por la reversión de fondos que se habían constituido en ejercicios anteriores para coberturas de riesgos operativos así como de otros fondos constituidos para asumir gastos de integración.

Atendiendo a los subsegmentos que componen el área:

- **Participaciones:** centraliza la gestión de las participaciones financieras e industriales.

En 2008 y 2009 la línea de participaciones ha registrado una fuerte reducción, quedando prácticamente a cero, como consecuencia de la integración por global de Banco Real y Sovereign, y la salida de Cepsa.

- **Gestión financiera:** desarrolla las funciones globales de gestión del balance, tanto de la posición estructural en tipos de cambio, como el riesgo de interés estructural y el riesgo de liquidez, este último a través de la realización de emisiones y titulaciones. Asimismo, gestiona los recursos propios del Grupo.

En este subsegmento figura el coste de la cobertura ante fluctuaciones de los tipos de cambio del capital de las filiales del Grupo no denominadas en euros.

En lo relativo al valor en libros, la política actual se dirige a cubrir el exceso de capital de cada filial sobre el 7% de sus activos de riesgo. Esta cobertura se hace a través de posiciones directas a plazo en la mayoría de los casos, o mediante una estrategia de *túneles* de opciones que limiten las pérdidas en escenarios de depreciaciones significativas.

Para los resultados en monedas distintas al euro, también se realiza una cobertura activa, utilizando en cada caso las estrategias antes apuntadas. En 2008 y 2009 se han mantenido coberturas de las principales unidades con riesgo de cambio.

También se recogen los resultados de la gestión del riesgo de tipo de interés, riesgo que se gestiona activamente a través de la toma de posiciones en mercado. Esta gestión busca amortiguar el impacto de las variaciones en los tipos de interés del mercado sobre el margen y el valor del Banco, y se realiza a través de bonos y derivados de alta calidad crediticia, alta liquidez y bajo consumo de capital.

En cuanto al riesgo de liquidez, la nota más destacada es que las necesidades en el actual entorno de actividad son inferiores a las de ejercicios precedentes.

En este subsegmento se gestionan igualmente los recursos propios, la dotación de capital para cada unidad y el coste de financiación de las inversiones realizadas. Todo ello hace que, habitualmente, tenga aportación negativa a los resultados.

2. Segmentos secundarios o por negocios

Banca Comercial

- Moderado crecimiento del negocio y gestión de márgenes permitiendo el aumento del margen de intereses.
- Las comisiones muestran signos de recuperación en los últimos trimestres.
- Rigurosa disciplina de costes, que se mantienen planos sin perímetro, con nueva mejora de eficiencia.
- Esfuerzo en dotaciones derivado del entorno.

Banca Comercial representa el 85% de los ingresos obtenidos por las áreas operativas del Grupo y el 70% del beneficio atribuido. Para el ejercicio 2009, este último asciende a 7.397 millones de euros, con ligero avance (+0,7%) sobre 2008, pese a la menor actividad generada por el entorno, el aumento del coste del riesgo y la negativa incidencia de los tipos de cambio.

El total de ingresos asciende a 34.751 millones de euros, con aumento del 18,3% y mejora progresiva a lo largo del ejercicio. Este incremento se debe al margen de intereses (+24,4%), impulsado por el moderado crecimiento del negocio y la mejora de los márgenes. Por su parte, las comisiones cierran el año con una tasa ligeramente positiva del 0,9%, ya que se ha ido apreciando una cierta recuperación en los últimos trimestres.

Margen bruto y costes

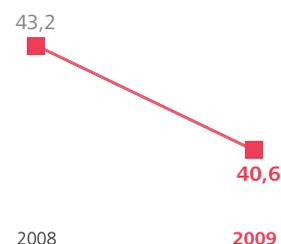
% variación 2009 / 2008



Ratio de eficiencia

(con amortizaciones)

%



Todas estas variaciones están afectadas favorablemente por la modificación del perímetro y negativamente por los tipos de cambio. Sin ellos, el total de ingresos aumenta el 9,9% respecto a 2008.

Los costes se incrementan el 11,2%, pero se mantienen planos sin los efectos de las modificaciones en el perímetro ni en los tipos de cambio. Esta evolución motiva una nueva mejora del ratio de eficiencia, que se sitúa en el 40,6% (43,2% en 2008). Con ello, el margen neto alcanza los 20.649 millones de euros y un incremento interanual del 23,8% (+17,6% sin incidencia de perímetro ni tipo de cambio).

Las dotaciones para insolvencias ofrecen un aumento interanual del 51,0%, con tendencia a irse moderando según avanzaba el ejercicio.

Resultados y actividad segmentos secundarios

%

	Áreas operativas		Banca Comercial		Banca Mayorista Global		Gestión de Activos y Seguros	
	2009	Var (%)	2009	Var (%)	2009	Var (%)	2009	Var (%)
Resultados								
Margen de intereses	28.509	23,4	25.942	24,4	2.367	15,9	201	(3,1)
Comisiones netas	9.086	1,4	7.524	0,9	1.131	16,6	431	(19,2)
Resultados netos por operaciones financieras	2.792	40,7	1.376	55,8	1.382	28,5	34	32,1
Resto ingresos ⁽¹⁾	421	(26,0)	(91)	—	174	60,8	339	15,8
Margen bruto	40.808	17,9	34.751	18,3	5.053	20,5	1.004	(5,1)
Costes de explotación	(15.612)	9,0	(14.101)	11,2	(1.203)	(7,1)	(307)	(10,1)
Gastos generales de administración	(14.129)	7,7	(12.734)	9,6	(1.117)	(5,8)	(278)	(13,7)
<i>De personal</i>	(8.143)	7,7	(7.280)	9,6	(725)	(5,3)	(138)	(9,5)
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(5.986)	7,5	(5.454)	9,6	(392)	(6,7)	(140)	(17,4)
Amortizaciones	(1.482)	24,3	(1.368)	28,5	(86)	(21,3)	(29)	51,1
Margen neto	25.196	24,1	20.649	23,8	3.850	32,8	697	(2,8)
Dotaciones insolvencias	(9.533)	43,8	(9.578)	51,0	37	—	8	331,8
Otros resultados	(865)	16,0	(814)	15,6	3	—	(54)	197,6
Resultado antes de impuestos	14.798	14,5	10.257	6,5	3.890	50,3	651	(7,1)
Impuesto sobre sociedades	(3.757)	17,2	(2.413)	12,3	(1.125)	32,5	(219)	5,5
Resultado de operaciones continuadas	11.041	13,6	7.844	4,8	2.765	59,0	432	(12,4)
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	45	(85,8)	45	(85,8)	—	(100,0)	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	11.086	10,5	7.889	1,1	2.765	59,0	432	(12,4)
Resultado atribuido a minoritarios	521	9,4	493	8,0	0	—	28	25,9
Beneficio atribuido al Grupo	10.565	10,5	7.397	0,7	2.765	58,8	404	(14,2)

Magnitudes de negocio

Activo total	1.095.529	9,0	812.027	9,7	253.756	5,0	29.746	29,8
Créditos a clientes	682.245	9,3	618.847	10,9	62.808	(4,7)	590	167,2
Depósitos de clientes	503.761	20,7	451.044	22,5	52.211	7,1	506	28,6

(1)- Incluye rendimiento de instrumentos de capital, resultados por puesta en equivalencia y otros productos/cargas de explotación

Banca Comercial. Resultados

Millones de euros

	Margen bruto		Margen neto		Beneficio atribuido al Grupo	
	2009	Var (%)	2009	Var (%)	2009	Var (%)
Europa Continental	13.864	11,5	8.663	12,8	3.844	1,6
de la que: España	8.754	1,5	5.273	2,2	2.749	(1,3)
Portugal	1.077	2,8	570	3,3	418	(4,1)
Reino Unido	4.832	46,9	2.766	60,8	1.335	34,0
Latinoamérica	14.591	7,0	8.637	18,6	2.242	(12,8)
de la que: Brasil	9.834	15,5	5.837	36,5	1.219	5,1
México	1.876	(20,6)	1.168	(22,3)	229	(47,1)
Chile	1.474	0,1	949	0,4	358	(5,7)
Sovereign	1.463		582		(25)	
Total Banca Comercial	34.751	18,3	20.649	23,8	7.397	0,7

En cuanto a la actividad, los créditos ofrecen en los últimos doce meses un crecimiento conjunto del 11%, mientras que los depósitos de clientes aumentan un 23%, algo favorecidos por las últimas adquisiciones.

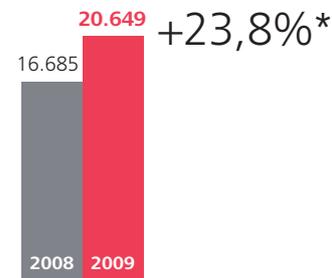
- La Banca Comercial en Europa Continental aumenta el margen de intereses un 23,3% sobre 2008, el margen neto un 12,8% y el beneficio atribuido el 1,6%.
- Las notas más destacadas que, con carácter general, permiten estos aumentos siguen siendo: volúmenes moderados, una buena gestión de márgenes en un entorno de tipos reducidos y un control de costes (planos a perímetro constante), que hacen que la eficiencia pase del 38,2% en 2008 al 37,5% actual.
- La Banca Comercial en Reino Unido aumenta el 50,1% el beneficio en libras, por la buena evolución de Abbey y la incorporación de A&L y B&B. Las palancas de la cuenta son las mismas que en otras unidades: aumento de los ingresos muy apoyado en el margen de intereses, menor crecimiento de costes, lo que permite mejorar la eficiencia en cinco puntos porcentuales, hasta el 42,8%, y esfuerzo en dotaciones.
- Banca Comercial en Latinoamérica basa sus resultados en la mayor actividad con clientes, la buena evolución del margen de intereses dentro del entorno de menor crecimiento de la región, y un control de costes compatible con su desarrollo comercial y favorecido por los ahorros por sinergias de Brasil. Ello se refleja en incrementos del 10,2% en el margen de intereses, del 12,6% en el margen bruto y un descenso del 1,8% en los costes, todos ellos sin efecto del tipo de cambio.

El efecto conjunto de estos impactos sitúa el ratio de eficiencia (con amortizaciones) en el 40,8% (46,6% en 2008), y hace que el margen neto aumente el 25,2%. El fuerte aumento de las dotaciones para créditos motiva, sin embargo, que el beneficio atribuido disminuya el 9,3% sobre 2008, aunque mejorando la tendencia en el transcurso del ejercicio.

Banca Privada Global incluye las entidades especializadas en asesoramiento financiero y gestión de patrimonios a clientes de alta renta (Banco Banif en España; Santander Private Banking UK y Abbey International en Reino Unido; y Santander Private Banking en Latinoamérica e Italia) y las unidades de banca privada doméstica de Portugal y Latinoamérica, que se gestionan de forma compartida con los bancos comerciales locales. Además, Allfunds Bank, el banco líder en distribución de fondos de terceros, tiene presencia en España, Italia, Reino Unido y Latinoamérica.

Margen neto

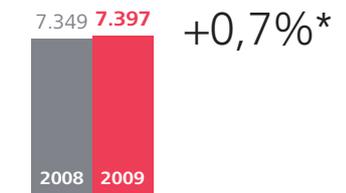
Millones de euros



* Sin efecto tipo de cambio: +27,8%

Beneficio atribuido

Millones de euros



* Sin efecto tipo de cambio: +3,5%

La actividad comercial de banca privada se ha resentido en el primer semestre de 2009 por acontecimientos acaecidos en la segunda mitad de 2008. Así, el margen bruto registra una disminución del 6,9%, tanto por caída de volúmenes medios administrados como por cambio hacia un *mix* de productos más conservador por parte de los clientes. Como contrapartida, destaca el gran esfuerzo realizado en la contención de los gastos de personal y generales, que en su conjunto se reducen en un 9,9%. Tras considerar los saneamientos, así como el resto de resultados e impuestos, se consigue un beneficio atribuido de 330 millones de euros, un 1,6% más que en 2008.

Por lo que respecta a los volúmenes, aunque los saldos medios todavía son inferiores a los de 2008, los saldos de cierre de ejercicio ya aumentan un 5%, hasta los 96.873 millones de euros, consecuencia del aumento en el segundo semestre.

A nivel de gestión, se ha seguido profundizando en la implantación y adaptación de su modelo de negocio a las distintas unidades, con especial énfasis en los procesos comerciales de asesoramiento, la formación de profesionales, la homogeneización de las estrategias de inversión y gestión discrecional, la unificación de productos y la plataforma tecnológica de gestión de clientes, que será común a todas ellas. Santander Private Banking Italia ya está usando la misma plataforma que Banco Banif en España y el resto de unidades se irá adhiriendo de manera progresiva (México en 2010). Ello permitirá elevar los niveles de calidad de servicio a los clientes, mantener una constante vigilancia de la adecuación de sus carteras a sus objetivos, alinear la oferta de valor de todas las unidades y, a la vez, obtener importantes sinergias.

Banca Mayorista Global

- Fuerte aumento de beneficio con ganancia de cuota.
- Elevado peso de los ingresos de clientes, que crecen fuerte por mayor actividad y aumento de *spreads*.
- Reducción en costes como resultado de ajustes de estructura realizados en 2008.
- Rigurosa gestión del riesgo, la liquidez y el capital.

En 2009 este segmento gestionado por Santander Global Banking & Markets, aporta el 12% de los ingresos y el 26% del beneficio atribuido de las áreas operativas. Este último se eleva a 2.765 millones de euros, un 58,8% más que en 2008.

Estrategia 2009

Esta positiva evolución se ha apoyado en un modelo de negocio enfocado en el cliente, en las capacidades globales del área y su conexión con las unidades locales, y en un estricto control de costes y riesgos. También ha sido decisiva la fortaleza de capital y de liquidez de Grupo Santander que, dentro de un riguroso control de ambas variables, ha permitido mantener un elevado nivel de actividad sin restricciones y abordar nuevas operaciones.

Modelo de negocio y fortaleza de balance se han combinado con un entorno más favorable, con aumento de *spreads* y volatilidades sobre el año anterior y con muchos competidores enfocados en aspectos adicionales al puro negocio. Todo ello ha permitido una penetración rentable en segmentos atractivos, al ocupar espacios dejados por otros competidores, sin elevar los niveles de riesgo.

Resultados

Estas actuaciones han tenido su reflejo en la cuenta de resultados. Así, el margen bruto aumenta un 20,5% sobre 2008, con buena evolución de todos sus componentes. Destaca la fortaleza del margen de intereses (+15,9%) que refleja la elevada actividad del área y el aumento de diferenciales, y de las comisiones que crecen el 16,6%. Los resultados por operaciones financieras (ROF) aumentan el 28,5%, respecto al año anterior.

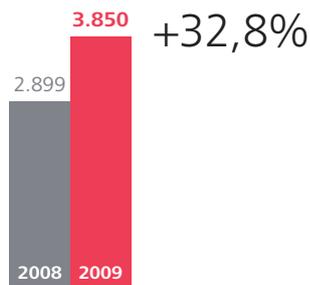
Paralelamente, fuerte reducción de costes (-7,1% interanual), sobre todo al inicio del ejercicio, recogiendo el esfuerzo de adaptación de estructuras al nuevo entorno realizado en la parte final de 2008. Ello ha permitido mejorar el ratio de eficiencia en 7 puntos porcentuales para situarlo en el 23,8% e impulsar el margen neto hasta los 3.850 millones de euros, un 32,8% más que en 2008.

Este crecimiento unido al reducido nivel de dotaciones del área, se traslada en su totalidad hasta el beneficio atribuido, que aumenta el 58,8% antes apuntado en el conjunto del año.

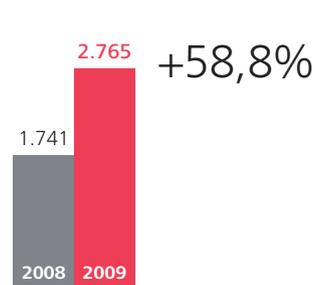
Sin embargo, los últimos trimestres del ejercicio han mostrado una tendencia hacia la normalización del entorno de negocio con niveles menos tensionados de *spreads*, volatilidades y competencia. Esta tendencia también ha tenido su reflejo en resultados, con un cuarto trimestre cuyo beneficio sigue creciendo de manera sólida, pero a tasas muy inferiores a trimestres anteriores: supera en un 8,6% al cuarto trimestre de 2008.

Desde una visión de gestión, los resultados se apoyan en la fortaleza de los ingresos de clientes, que aumentan el 23% interanual, contribuyendo todas las geografías: Europa Continental (+27% interanual), Reino Unido (+7%) y Latinoamérica (+26%), con fuertes crecimientos en todos los países.

Margen neto
Millones de euros



Beneficio atribuido
Millones de euros



Estos crecimientos se han conseguido con una estricta gestión de volúmenes y riesgos, de forma que los activos ponderados por riesgo del conjunto del área se sitúan al cierre del ejercicio en niveles claramente inferiores a los de diciembre de 2008.

Modelo de negocio y evolución áreas de producto

Para mantener la tendencia en ingresos de clientes, se continúa profundizando en el enfoque global de negocio, a través del mayor foco en el modelo de relación global y del impulso de la interrelación con las áreas de producto y unidades especializadas. Así, el modelo de relación global, que concentra la gestión de las corporaciones e instituciones de ámbito global, aumentó sus ingresos un 20% sobre el año anterior.

Las áreas de producto también han avanzado en su visión del negocio cada vez más global y adaptada a las necesidades cambiantes de mercados y clientes. Su evolución ha sido la siguiente:

1) Banca Transaccional

Global Transaction Banking (incluye *Cash Management*, *Trade Finance* y Financiación Básica) ha elevado sus ingresos de clientes en un 34% sobre 2008, apoyada en una sólida posición en sus mercados naturales donde ofrece soluciones locales y regionales para clientes corporativos e institucionales.

Por negocios, destaca el fuerte impulso de ingresos en *Trade Finance* (+57%), con aumentos en todas las geografías, en especial en Brasil (principal motor de crecimiento, galardonado con el Premio a la Excelencia por la revista *Trade Finance*), México y Chile. Estas tres unidades, que concentran más del 80% del crecimiento total del segmento, se han beneficiado de las mejoras alcanzadas en la gestión global de productos y negocios.

También la financiación básica ha registrado un notable aumento en todas las unidades (+53% en euros constantes), al combinar moderados aumentos de volumen con fuertes aumentos de *spreads*, en especial en la primera mitad del ejercicio. Estos mayores diferenciales muestran el esfuerzo de repricing para adaptar nuevas operaciones y renovaciones a las actuales condiciones de liquidez y riesgo.

Por último, crecimiento más reducido en *Cash Management* (+2% en euros constantes) ante la caída generalizada de las tasas de referencia. Por geografías, crecimientos moderados en Europa a tasas de un dígito medio y mejor evolución de Brasil y México, ambos creciendo al 11% en sus monedas.

2) Corporate Finance

Corporate Finance (integra las actividades de fusiones y adquisiciones y las de *Asset & Capital Structuring* -A&CS-) ha reducido sus ingresos de clientes un 41% sobre 2008, afectada por el descenso del número y tamaño de las operaciones corporativas y el impacto en la comparación de una operación singular realizada en 2008. Excluida esta última, y apoyados en la mayor recurrencia del negocio de A&CS, los ingresos de clientes casi se situarían en línea con los obtenidos el año anterior.

En Fusiones y Adquisiciones, Santander ha mantenido sólidas posiciones en los mercados core en 2009. Destaca el aumento de cuota de mercado en Iberia, donde por segundo año consecutivo ha sido galardonado como Asesor Financiero del año por *Financial Times* y *Mergermarket*. También sobresale el liderazgo alcanzado en Brasil en M&A según *Thomson Financial*, que sitúa al conjunto de Latinoamérica como segundo en la región. En cuanto a la participación en las operaciones concretas merecen ser destacadas las siguientes:

- En Europa, el asesoramiento en los principales movimientos de consolidación del sector energético: a Gas Natural en la OPA sobre Unión Fenosa; en la adquisición por Enel del 25% de Endesa a Acciona; en la compra por Acciona de los activos renovables de Endesa; a Galp Energía en la desinversión y venta de activos por exigencias de competencia europea al *family office* portugués Gestmin. Además, la adquisición de Manley por parte de Flamagás y otras operaciones de menor tamaño
- En Latinoamérica, destacan entre otras las siguientes transacciones en Brasil: la adquisición de Termonorte por el Grupo Carlos Suarez; la fusión de JBS y Bertin, para crear el líder mundial de proteínas; la adquisición de una planta brasileña de Votorantim Celulosa e Papel por la chilena CMPC; y la venta de la Usina Santelisa Vale para la trading internacional Louis Dreyfus Commodities.

Asset & Capital Structuring mantiene ingresos estables, con ligera caída en Europa y fuerte aumento en Latinoamérica desde niveles reducidos. Aquí destaca el aumento de actividad en Brasil (un mandato de compra de 3 aviones para TAM; dos primeras operaciones de monetización de derechos de emisión de CO₂; nuevo producto de I+D local para optimizar ayudas estatales), y las buenas perspectivas de México y Argentina en la monetización y venta de derechos de emisión.

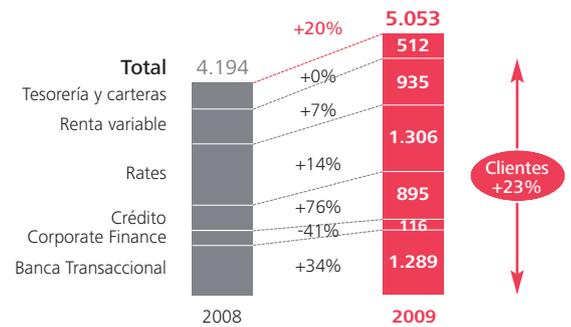
En Europa, y dentro del negocio de I+D+i, se han estructurado operaciones por valor superior a 600 millones de euros, optimizando fondos de desarrollo del Estado español. Por otro lado, en el negocio de tonelaje se han estructurado operaciones de financiación naval por 240 millones de euros, en un año de reducida contratación.

3) Crédito

Credit Markets (incluye las unidades de originación, gestión de riesgo y distribución, tanto de préstamos bancarios -corporativos o financiaciones estructuradas- como de bonos y productos estructurados de crédito) ha aumentado un 76% sus ingresos de clientes con muy buena evolución por productos y geografías, destacando entre éstas el desempeño de España y Latinoamérica.

Desglose del margen bruto

Millones de euros



En el mundo de los préstamos, Santander ha completado un buen ejercicio con la participación en grandes operaciones por un importe financiado conjunto superior a los 25.000 millones de euros. Este desempeño consolida a Santander como uno de los bancos líderes en el sector corporativo y de project finance a nivel mundial, recibiendo nuevamente galardones de prestigio como es el de *Loan House of the Year* por parte de *Latin Finance* por nuestra actividad en la región en 2009.

Entre otras merece ser resaltada la presencia de Santander en las siguientes operaciones: la financiación de la compra de Anheuser-Busch por parte de Inbev, la autopista I-595 en EE.UU., el parque eólico Boreas, la desaladora de Victoria en Australia o la adquisición del aeropuerto de Gatwick.

Dentro del segmento de project finance, Santander ha vuelto a ser reconocido como uno de los principales actores. Así en 2009 ha recibido por parte de *Project Finance International* los galardones de *Deal of the Year* en Latinoamérica, por la operación de Obedrecht en Brasil, y *Deal of the Year* en la categoría de PPP (public-private partnership), por la desaladora Victoria en Australia.

En bonos y titulizaciones, el área también ha alcanzado un gran desempeño en el año. En especial en Europa y España, donde se han liderado importantes operaciones en los mercados de capitales por un importe conjunto superior a los 27.000 millones de euros, entre las que merecen ser destacadas: las emisiones de Gas de France – Suez, Roche, Enel o Gas Natural.

Todo ello está permitiendo a Santander seguir escalando posiciones en el mundo de bonos y alcanzar una presencia cada vez más destacada en los mercados primarios.

4) Rates

El área de Rates (incluye actividades de negociación y distribución de bonos públicos y derivados de tipos de interés y de divisas, para clientes mayoristas y minoristas del Grupo) cierra el ejercicio con un aumento de ingresos de clientes del 14%, apoyado en todas las geografías y líneas de negocio, aunque mostrando una clara desaceleración sobre trimestres anteriores (+64% a junio y +41% a septiembre).

Este fuerte crecimiento del inicio del ejercicio, basado en márgenes más amplios por menor profundidad de mercado, mayor penetración en nuestros clientes y buena gestión de los libros locales, se ha reducido en la parte final del año tras una tendencia hacia la normalización de las condiciones del mercado.

En Europa, principal zona geográfica del área, destaca el aumento de ventas con instituciones financieras (particularmente en los negocios de bonos públicos y derivados simples) y grandes empresas (en especial en el Reino Unido). En Latinoamérica, merece ser resaltado Brasil por el fuerte aumento del negocio minorista, reflejo del éxito de la implantación del modelo de cobertura de riesgos para clientes minoristas de Santander en el banco integrado. También buena evolución de México y Chile, que consolidan sólidos crecimientos en todos los segmentos.

5) Renta variable

Global Equities (integra todas las actividades relacionadas con los mercados de renta variable, liquidación y custodia) completa el ejercicio con un aumento conjunto de sus ingresos de clientes del 7% sobre 2008, tras varios trimestres que han combinado recuperaciones y minoraciones de ingresos en un escenario de elevada incertidumbre de los mercados financieros.

Este entorno de alta volatilidad y fuertes retrocesos en los volúmenes negociados ha afectado principalmente a las actividades de intermediación en los mercados de renta variable y en los mercados organizados de derivados, que ofrecen caídas de ingresos frente a 2008 del 5% y del 28%, respectivamente. Con todo, la recuperación bursátil ocurrida a partir de la primavera permitió reducir hasta el mencionado 5% las caídas interanuales, que en el primer trimestre superaban el 40%.

También los resultados de la actividad de custodia y liquidación se han visto afectados por dicho entorno y por la salida de patrimonio de las gestoras de fondos en España, en especial durante la primera mitad del año. Así, en el conjunto del ejercicio, sus resultados descienden el 15% sobre el año anterior.

En sentido contrario, el liderazgo de Santander en los mercados de primario en Latinoamérica y España, con una destacada presencia en las principales operaciones de salida a cotización, ha impulsado los ingresos un 69% respecto a 2008, muy apoyados en la actividad de Brasil.

Del mismo modo, la vocación de servicio al cliente y la capacidad de gestión del riesgo han permitido al área elevar en un 70% los ingresos derivados de soluciones de inversión y cobertura de riesgos de mercado para los clientes por medio de derivados. Un aumento que se apoya en el crecimiento de España y, sobre todo, en la incorporación de Reino Unido a esta actividad, inexistente en 2008.

Por último, continúa la sólida aportación de la actividad de Securities Financing en Reino Unido con un crecimiento del 18% en libras respecto a 2008. Como estaba previsto, el estrechamiento de márgenes hacia niveles normales en un mercado más estable explica la desaceleración del último trimestre.

Prioridades 2010

En 2010, Santander Global Banking & Markets continuará con sus esfuerzos para crecer y consolidar las ganancias de cuota de mercado alcanzadas en 2009. Sus prioridades de gestión se centrarán en incrementar la presencia en clientes europeos y en penetrar la franquicia de clientes latinoamericanos, enfocando el esfuerzo comercial en aumentar volúmenes, tanto en negocios de margen como de comisiones. El crecimiento de activos de riesgos será selectivo y acorde a la estrategia expuesta, que exigirá inversiones en recursos humanos y tecnológicos.

Rankings en 2009

	Actividad	Área	País / región		Fuente
Premio	Best Trade Finance Bank Argentina	GTB	Argentina		Global Finance
Premio	Best International Trade Bank	GTB	Brasil		Trade Finance
Premio	Best Supply Chain Finance Provider in Latin America	GTB	Latinoamérica		Global Finance
Nº1*	Domestic Cash Manager Provider	GTB	México		Euromoney
Premio	M&A Financial Advisor of the year	CIB	Iberia		Financial Times & Mergermarket
Premio*	Americas Deal of the Year (Odebrecht Drill Ships - Brasil)	CM	Latinoamérica		PFI Awards 2009
Premio*	PPP Deal of the Year (Aquasure/Gallas - Australia)	CM	Asia Pacífico		PFI Awards 2009
Premio*	Loan House of the Year	CM	América		Latin finance
Premio*	Overall deal of the year/ Multi-currency deal of the year Roche	CM	Suiza		Credit magazine
Nº1**	Best Equity Capital Markets Bank in Latam	EQ	Latinoamérica		Bloomberg y Dealogic
Premio**	Latinamerican Equity Issue of the Year: IPO Santander Brasil	EQ	Latinoamérica		IFR
Premio*	Best Structured Products provider in Spain	EQ	España	Structured Products Europe Awards	
Nº1*	Best Equity Research Bank in Spain	EQ	España		Thomson Extel Surveys
Nº1**	Domestic Bonds Market Maker	RT	Mexico		Mexder
Nº4*	GBP Derivatives	RT	UK		Euromoney
Nº1*	Divisas	RT	España		Risk España
Nº1*	Swaps de Tipos de Interés	RT	España		Risk España

(*).- Premio o ranking según criterio selección encuesta

(**).- Premio o ranking por volumen

GTB: Global Transaction Banking	CIB: Corporate and Investment Banking	CM: Credits and Markets	EQ: Equity	RT: Rates
---------------------------------	---------------------------------------	-------------------------	------------	-----------



Gestión de Activos y Seguros

- El total de ingresos generados representa el 9% de las áreas operativas del Grupo.
- La preferencia por depósitos / liquidez ha disminuido la venta de fondos y seguros, reduciendo sus ingresos.
- En fondos: recuperación de volúmenes en el segundo semestre del año.
- En seguros: continúa profundizando en su modelo de gestión global, con desarrollo de nuevos productos.

En 2009 el beneficio atribuido es de 404 millones de euros, un 14,2% menos que en 2008 (-11,5% sin impacto de tipos de cambio). Este beneficio supone el 4% de las áreas operativas.

El margen bruto desciende el 5,1%, dado que los mayores ingresos procedentes de seguros no compensan la caída registrada en gestión de activos, en especial en comisiones. En éstas impacta el fuerte descenso de los volúmenes gestionados en fondos de inversión, especialmente en España.

Los costes disminuyen el 10,1% interanual, reflejo del esfuerzo para adaptar sus estructuras al nuevo entorno de ingresos. En suma, el margen neto desciende el 2,8%, tendencia que se amplía hasta el beneficio atribuido básicamente por extraordinarios negativos y una mayor tasa fiscal.

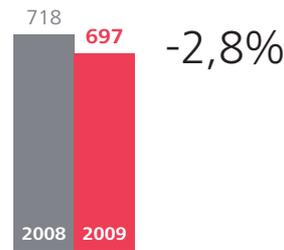
En una visión más amplia, el total de ingresos aportado por las actividades de gestión de activos y seguros, incluidos los contabilizados por las redes de distribución, alcanza los 3.599 millones de euros en el año, el 9% de los ingresos totales del Grupo.

Gestión de Activos

Santander Asset Management ha generado durante 2009 unos ingresos totales para el Grupo de 1.178 millones de euros en comisiones de fondos de inversión y de pensiones, un 27,6% inferior a los del pasado año. La preferencia por la liquidez y los depósitos por parte de los agentes financieros se ha sumado al impacto de los mercados sobre las carteras, tanto en volúmenes medios bajo gestión (caída del 14% sobre 2008) como en su composición (más conservadora y de menor rentabilidad), explican esta evolución.

A pesar de este descenso, es destacable la tendencia a la estabilización de los ingresos a partir del segundo trimestre del ejercicio, que contrasta con caídas trimestrales a doble dígito del final de 2008 y del inicio de 2009. La progresiva recuperación de los mercados de fondos, iniciada en Latinoamérica y que ahora se está trasladando a Europa, se encuentra detrás de este cambio de tendencia y de la mejoría en los volúmenes finales.

Margen neto
Millones de euros



Beneficio atribuido
Millones de euros



A diciembre de 2009, el total de activos gestionados se sitúa en 116.500 millones de euros, volumen que ya es un 15% superior al de diciembre de 2008 aunque todavía es inferior en un 6% al volumen medio de 2008.

Tras deducir de los ingresos las comisiones cedidas a las redes y los costes de explotación, que se reducen el 16,9% sobre 2008 por ajuste de estructuras, el beneficio atribuido al Grupo alcanza los 54 millones de euros (-65,9%).

Las principales notas por unidades y geografías son las siguientes:

- En **gestión tradicional de activos** ha continuado la paulatina recuperación del negocio de los fondos de inversión con la incorporación de más mercados en los que aumenta el interés por parte de clientes y distribuidores. A Latinoamérica, Reino Unido y Portugal, que ya alcanzaron cifras positivas de captación en el primer semestre, se ha unido España en el último trimestre tras lograr aportaciones netas positivas. A ello se ha sumado la recuperación general de los mercados de valores para lograr un aumento considerable en el volumen global gestionado.

Así, a diciembre el área alcanza los 110.000 millones de euros en activos de gestión tradicional (fondos, sociedades de inversión y planes de pensiones), un 17% más que al cierre de 2008 (+7% sin efecto tipo de cambio). España sigue siendo el principal mercado, seguido de Brasil y Reino Unido, sumando en conjunto más del 80% del volumen gestionado.

En España, el crecimiento de *Santander Asset Management* se ha orientado hacia productos de mayor valor añadido, como los fondos mixtos, con una buena aceptación por parte de las redes de oficinas y sus clientes en un entorno de bajos tipos de interés. Esta progresiva asunción de riesgo ha venido acompañada del éxito de varios fondos garantizados de renta variable, que se han beneficiado de la revalorización de los mercados.

Con todo, y a pesar de la positiva evolución de los últimos meses, el patrimonio gestionado en España, incluidos fondos de pensiones, se sitúa en 44.000 millones de euros, un 6% menos que en diciembre de 2008 y algo por debajo respecto al conjunto de la industria, que repite.

En Brasil, destaca la redefinición de la gama de productos de la gestora, lo que permite aprovechar sus posibilidades de expansión en un mercado que ya está acogiendo favorablemente nuestras ofertas innovadoras. Al cierre del periodo, el volumen total gestionado se sitúa en 34.500 millones de euros, un 12% más que en diciembre de 2008 sin efecto tipo de cambio.

También buena evolución durante el año de los saldos retail en Reino Unido gracias a una venta sostenida en oficinas y a la favorable evolución de los mercados. Todo ello sitúa los activos bajo gestión en los 11.000 millones de euros, tras un aumento del 40% en libras desde el inicio del ejercicio.

Por último, y a nivel global, *Santander Asset Management* ha continuado con los procesos de simplificación de gama y de fusión de fondos en distintos mercados, con el lanzamiento en España de sus primeros fondos con clases de acciones. El objetivo de estos procesos es que las redes comerciales del Grupo dispongan de productos simples, bien conocidos, rentables para nuestros clientes, con volúmenes medios elevados y con gran foco de los equipos de gestión.

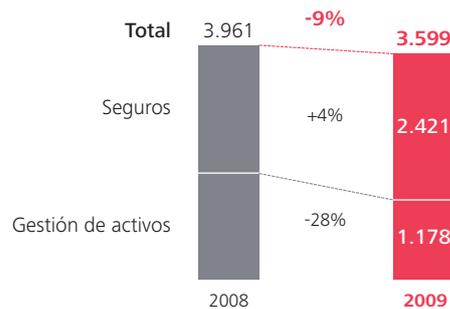
- En **gestión inmobiliaria** continúa el proceso de venta ordenada de los activos del fondo Santander Banif Inmobiliario en un entorno de máxima exigencia. Este proceso tiene como objetivo procurar, en beneficio de los partícipes y dentro del marco normativo aplicable, la mejor combinación entre la agilidad, la optimización del precio y la mayor concurrencia posible de ofertantes.
- En **gestión alternativa** se está procediendo a la reestructuración de los fondos y de las estructuras de la gestora Optimal Investment Services, en línea con la escasa demanda actual por parte del mercado de este tipo de productos y la consiguiente reducción en sus activos bajo gestión.
- En **fondos de capital riesgo**, segmento de inversión especializada en compañías no cotizadas y de muy largo plazo, el área mantiene un patrimonio superior a los 300 millones de euros, ligeramente por encima del registrado al cierre de 2008.

Prioridades 2010

Para 2010 las prioridades de Gestión de Activos se centrarán en: reforzar la estructura global del área como vía de apoyo a las gestoras locales y canal de obtención de sinergias y mejores prácticas; enriquecer el mix de productos a través de la diversificación, la calidad y la transparencia en el producto; y potenciar la relación con las redes de distribución sobre la base de la excelencia en el servicio.

Ingresos totales Grupo

Millones de euros



Seguros

El área global de Santander Insurance ha obtenido en el ejercicio 2009 un beneficio atribuido de 350 millones de euros, un 12,2% más que en el ejercicio anterior. Mayores ingresos por intereses y actividad de seguros junto con una reducción de los costes compensan la disminución de las comisiones.

Desde un punto de vista de gestión, el negocio ha generado para el Grupo unos ingresos totales (margen bruto del área más comisiones percibidas por las redes comerciales) de 2.421 millones de euros, un 3,8% más que en 2008 (+7% sin efecto tipo de cambio), lo que representa el 6% del margen bruto de las áreas operativas.

Excluidos costes de explotación, su contribución total a los resultados del Grupo (es decir, resultado antes de impuestos de aseguradoras y corredoras más comisiones percibidas por las redes) asciende a 2.251 millones, con un aumento del 4,5% sobre el pasado año, que es del 7% sin considerar el impacto de los tipos de cambio.

Durante el año 2009, Santander Insurance ha seguido avanzando en su modelo de negocio global, impulsando el desarrollo de nuevos productos a través de sus canales de distribución. Además, ha consolidado su posición con la adquisición del 50% de la aseguradora Real Tokio Marine Vida y Previdencia en Brasil, que aún no poseía el Grupo, y la integración de los negocios de Alliance & Leicester, GE Money y Sovereign.

El volumen de primas distribuidas se ha reducido un 14%, impactado negativamente por la menor actividad crediticia del Grupo (que afecta a la generación de seguros relacionados con el crédito) y la mayor preferencia de los clientes por la liquidez, lo que ha reducido la demanda de seguros de ahorro.

Por áreas geográficas, **Europa Continental**, que aporta el 48% del total, se ha visto afectada por el impacto de ambos factores, principalmente en España y Portugal.

España (excluido el negocio de Santander Consumer Finance) reduce su contribución hasta los 401 millones de euros (-29% interanual), reflejando en mayor medida los efectos de la desaceleración de la actividad y del cambio de *mix* en seguros de ahorro, que descienden en un 34%, con aumento de productos asegurados (rentas y planes de ahorro) y disminución de seguros a plazo. En seguros de protección, la desaceleración del crédito ha reducido las ventas totales, al no ser compensada su caída con el crecimiento de los seguros no asociados a crédito.

En Portugal destacan el crecimiento en los ingresos de seguros de protección y la menor aportación de los productos de ahorro. Su contribución total se sitúa en los 133 millones de euros (-10%).

Por el contrario, Santander Consumer Finance ha mantenido un buen ritmo de comercialización de seguros, en especial en Alemania, por el impulso del gobierno al sector del automóvil durante el primer semestre del año y la incorporación de las nuevas unidades. Su aportación total, 556 millones de euros, aumenta el 9%.

La contribución total de **Reino Unido** es de 222 millones de euros, un 46% superior al año anterior en libras, por la incorporación de las nuevas redes bancarias y el nuevo negocio de tarjetas. Estas compensan el descenso en seguros de protección de pagos (PPI) por cambios en el entorno regulatorio y la caída en el mercado británico en la generación de nuevas hipotecas.

Latinoamérica, con 907 millones de euros, aumenta su aportación el 26% sobre 2008 sin tipo de cambio, y ya representa el 40% del total del área. La mayor eficiencia en la comercialización a través de las redes bancarias y otros canales como el telemarketing, junto con el desarrollo de productos sencillos, transparentes e independientes de las operaciones de crédito, han elevado el resultado de los principales países de la región. Destaca Brasil, que presenta el mayor crecimiento (+36% en reales) apoyado en su plan de negocio y en los nuevos negocios adquiridos a principios de 2009.

La incorporación de **Sovereign** aporta un resultado de 31 millones de euros, generados por las comisiones de distribución de seguros de ahorro.

Prioridades 2010

En cuanto a las prioridades de gestión del área para 2010, se centrarán en:

- Potenciar el negocio de seguros de ahorro y de seguros no vinculados al crédito.
- Aumentar la penetración en la base de clientes del Grupo y la diversificación, controlando los riesgos.
- Explorar nuevas oportunidades de negocio y nuevos canales de ventas.
- Seguir mejorando el nivel de calidad y servicio al cliente.

Gestión de Activos y Seguros. Resultados

Millones de euros

	Margen bruto		Margen neto		Beneficio atribuido al Grupo	
	2009	Var (%)	2009	Var (%)	2009	Var (%)
Fondos de inversión	247	(34,0)	108	(47,6)	42	(70,7)
Fondos de pensiones	28	(12,8)	19	(14,4)	12	(21,4)
Seguros	729	11,8	571	16,6	350	12,2
Total Gestión de Activos y Seguros	1.004	(5,1)	697	(2,8)	404	(14,2)

Informe de Gestión del riesgo





Resumen ejecutivo	138
Principios corporativos de gestión del riesgo	140
Gobierno corporativo de la función de riesgos	142
Control integral de riesgos	144
Riesgo de crédito	145
Riesgo de mercado	168
Riesgo operacional	184
Riesgo reputacional	188
Adecuación al nuevo marco regulatorio	190
Capital económico	192
Actividades formativas de riesgos	194

Informe de gestión del riesgo

Resumen ejecutivo

Principios de gestión del riesgo en Banco Santander

Independencia de la función de riesgos

Apoyo al negocio manteniendo la calidad de riesgo

Decisiones colegiadas

Uso de herramientas y sistemas de vanguardia en la medición y análisis del riesgo

Alta implicación de todos los órganos de gobierno

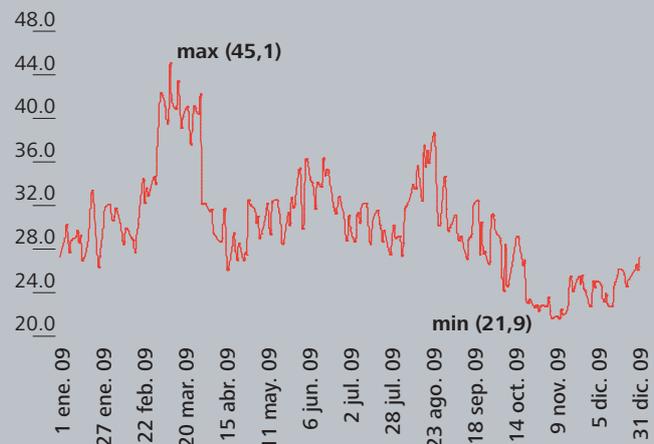
Riesgo de mercado

(páginas 168 a 183)

- Santander mantiene un perfil de riesgo bajo en las actividades sujetas a riesgo de mercado.
- En la actividad de negociación, la mayor parte de los resultados proviene de negocio recurrente con clientes.
- En 2009 se reducen las exposiciones de Grupo Santander relacionadas con activos estructurados complejos, que ya partían en 2008 de un nivel muy bajo.

Evolución VaR 2009

Millones de euros



Gestión de la financiación y riesgo de liquidez

(páginas 179 a 182)

- Santander tiene un modelo de liquidez descentralizado, con autonomía de las filiales dentro de una gestión coordinada a nivel Grupo.
- Santander tiene una posición de liquidez estructural estable apoyada en depósitos de clientes y financiación mayorista de medio y largo plazo (4,5 años promedio).
- Amplio acceso a mercados mayoristas por elevado *rating* y diversificación por mercados, instrumentos y plazos.
- Capacidad de descuento en bancos centrales en torno a 100.000 millones de euros.

Métricas de seguimiento de la liquidez

	2009	2008
Créditos sobre activo neto	79%	79%
Depósitos de clientes, seguros y financiación a medio y largo plazo sobre créditos	106%	104%
Depósitos de clientes, seguros, financiación a medio y largo plazo, patrimonio y otros pasivos sobre la suma de créditos y activos fijos	110%	103%
Financiación a corto plazo sobre pasivo neto	5%	7%

Exposición al riesgo de crédito en España

(páginas 154 a 159)

Al cierre de 2009:

- La cartera crediticia en España representaba el 37% de la total del Grupo Santander, con una morosidad del 3,4%, inferior al 5,0% de media del sector.
- La inversión crediticia consolidada en los sectores de construcción y actividades inmobiliarias del Grupo en España (Banco Santander más Banesto) era de 42.256 millones de euros.
- La tasa de morosidad de la cartera en estos sectores era de un 6,2%.
- Adicionalmente, existían riesgos calificados como subestándar por 4.332 millones de euros.
- El importe bruto de inmuebles adquiridos era de 4.304 millones de euros y el de adjudicados de 2.217 millones de euros.
- Por lo tanto, la exposición potencialmente problemática de la cartera en los sectores de construcción y actividades inmobiliarias –cifra conjunta de activos dudosos y subestándar más el total de adquiridos y adjudicados más fallidos– ascendería a 13.961 millones de euros, un 8% de la exposición total del sistema.
- Dicha exposición estaba cubierta con provisiones específicas en un 29%; añadiendo las provisiones genéricas, la cobertura se situaba en el 50%.
- La cobertura se situaría en torno al 93% si se tiene en cuenta el margen de explotación del Grupo en España (Banco Santander más Banesto) a diciembre de 2009¹.
- Estas coberturas están muy por encima de la media del sector.
- En un ejercicio teórico muy ácido de *stress test*, la pérdida esperada del total de la exposición a los sectores de construcción y actividad inmobiliaria sería de 4.208 millones de euros para el conjunto de los tres próximos años.

(1) Se da esta información para seguir la sistemática del Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España de marzo de 2010. Para el conjunto del sistema, el citado informe sitúa dicha cobertura en el 71%.

Exposición y cobertura al sector de construcción y promoción inmobiliaria. Diciembre de 2009

- En el siguiente cuadro se recogen las diferentes rúbricas y cifras que se citan en el Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España de marzo de 2010 en relación con los sectores de construcción y promoción inmobiliaria.
- El cuadro refleja las cifras del total del sistema en España y las de Grupo Santander España (Banco Santander más Banesto).

	Total sistema		Grupo Santander España	
	Millones de euros	%	Millones de euros	%
Exposición	445.000		48.299 ¹	
Mora	42.800	9,6	2.972	6,2
Subestándar	59.000	13,3	4.332	9,0
Adquiridos y adjudicados	59.700	11,8 ²	6.521	11,9 ²
Fallidos	4.000	0,9	137 ³	0,3
Exposición potencialmente problemática	165.500	33 ²	13.961	25 ²
Coberturas				
Provisiones específicas	42.300	26	4.024	29
<i>Morosidad</i>	17.700	41	1.323	45
<i>Subestándar</i>	7.600	13	573	13
<i>Adquiridos y adjudicados</i>	13.000	22	1.991	31
<i>Fallidos⁴</i>	4.000		137	
Específicas más genéricas		35		50

(1) Cifra consolidada 42.256 millones de euros.

(2) El porcentaje se calcula sobre total inversión no consolidada + activos adquiridos y adjudicados.

(3) Datos correspondientes a fallidos realizados en 2009.

(4) Cubiertos con provisiones al 100%.

Gestión del riesgo

Principios corporativos de gestión del riesgo

El ejercicio 2009 ha puesto de manifiesto la gran importancia que tiene para las entidades financieras la adecuada gestión de sus riesgos.

La política de riesgo de Grupo Santander está orientada a mantener el perfil de riesgo medio-bajo y predecible en la totalidad de sus riesgos.

Para Grupo Santander, la calidad en la gestión del riesgo constituye una de sus señas de identidad y, por tanto, un eje prioritario de actuación. En sus más de 150 años de trayectoria, Santander ha desarrollado una combinación de prudencia en la gestión del riesgo junto con el uso de técnicas avanzadas de gestión del riesgo, que ha demostrado ser decisiva en la obtención recurrente y saneada de resultados económicos y, en definitiva, de creación de valor para el accionista.

La efectividad de las políticas de gestión de riesgos de Santander se ha puesto de manifiesto ante las intensas turbulencias que están afectando a los mercados financieros desde julio de 2007.

La gestión de riesgos en Santander se basa en los siguientes principios:

- Involucración de la alta dirección. La comisión delegada de riesgos de Banco Santander y los comités de alta dirección de las unidades del Grupo se estructuran con la finalidad de involucrar a la dirección en la supervisión global de la toma de riesgos.
- Independencia de la función de riesgos respecto al negocio. El responsable de la división de riesgos del Grupo, D. Matías Rodríguez Inciarte, como vicepresidente 3º y en su calidad de presidente de la comisión delegada de riesgos reporta directamente a la comisión ejecutiva y al consejo. El establecimiento de funciones separadas entre las áreas de negocio (tomadoras de riesgo) y las áreas de riesgos encargadas de la medición, análisis, control e información de riesgos proporciona la suficiente independencia y autonomía para realizar un adecuado control de los riesgos.
- Decisiones colegiadas (incluso a partir de la propia oficina) que aseguren el contraste de opiniones, evitando la atribución de capacidades de decisión exclusivamente individuales.
- Mancomunidad en las decisiones sobre operaciones de crédito entre las áreas de riesgos y las comerciales.
- Definición de atribuciones. Cada una de las unidades tomadoras y, en su caso, gestoras de riesgos tiene definidos con claridad los tipos de actividades, segmentos, riesgos en los que puede incurrir y decisiones que pueden tomar en materia de riesgos, según facultades delegadas. También está definido cómo se contratan, gestionan y dónde se contabilizan las operaciones.
- Medición del riesgo. La medición del riesgo considera todas las posiciones de riesgo que se toman a lo largo del perímetro de negocio y utiliza las medidas basadas en los componentes y dimensiones del riesgo, en todo el ciclo de vida del mismo, para la gestión que en cada momento se lleva a cabo.

- Esta visión integral entendida desde un punto de vista cualitativo se concreta en la utilización de una serie de métricas integradoras, que son fundamentalmente: consumo de capital en riesgo y RORAC (rentabilidad ajustada al riesgo).
- Limitación de los riesgos. Tiene por objeto limitar, de forma eficiente y comprensiva, los niveles máximos de riesgo que rigen las distintas medidas de riesgo, donde se tiene un conocimiento de los riesgos en que se incurre y se cuenta con la infraestructura necesaria para su gestión, control e información, y garantizar que no se incurra en tipos de riesgo no deseados y que el consumo de capital en función del riesgo, las exposiciones y las pérdidas no superen en ningún caso los niveles máximos aprobados.
- Establecimiento de políticas y procedimientos de riesgos. Las políticas y procedimientos de riesgos constituyen el marco normativo básico, articulado mediante circulares, marcos y normas operativas, a través del cual se regulan las actividades y procesos de riesgos.
- Definición y evaluación de metodologías de riesgos. Las metodologías de riesgos aportan las definiciones de los modelos internos de riesgo, aplicables por el Grupo, y, por tanto, precisan las medidas de riesgo, métodos de valoración de productos, métodos de construcción de curvas de tipos de interés y series de datos de mercado, cálculos de consumo de capital en función del riesgo y otros métodos de análisis de riesgo, así como las respectivas calibración y contraste.

En Grupo Santander, la gestión y el control de los riesgos se estructuran en las siguientes fases:

- Establecimiento de los marcos y políticas de gestión de riesgo en las que se reflejan los principios y estándares para el funcionamiento general de las actividades de riesgos en el Grupo Santander, basándose en un marco corporativo de gestión de riesgos, que recoge el modelo organizativo y el modelo de gestión, así como en un conjunto de marcos corporativos más específicos de las funciones dependientes de la dirección general de riesgos. A nivel local las unidades de riesgos trasladan la normativa corporativa de riesgos en sus políticas internas y desarrollan los procedimientos correspondientes para llevarlas a cabo.
- Identificación de los riesgos, mediante la revisión y seguimiento constante de las exposiciones, evaluación de los nuevos productos y negocios y el análisis específico de operaciones singulares.
- Medición de los riesgos utilizando, para dicha finalidad, metodologías y modelos que han sido puestos en uso siguiendo un proceso de validación y aprobación.
- Formulación del apetito de riesgos del Grupo mediante la fijación de límites globales y específicos para las diferentes clases de riesgos, productos, clientes, grupos, sectores y geografías.
- Elaboración y distribución de un completo conjunto de informes que se revisa con frecuencia diaria por parte de los responsables de la gestión de Santander a todos los niveles.
- Ejecución de un sistema de control de riesgos en el que se verifica, con frecuencia diaria, la adecuación del perfil de riesgos de Santander a las políticas de riesgo aprobadas y a los límites de riesgo establecidos.

En la gestión de los riesgos de Santander se vienen utilizando, desde hace años, una serie de técnicas y herramientas, a las que se hace referencia detallada en distintos epígrafes de este capítulo. Entre ellas destacan, por la anticipación con que Santander las implantó en su momento y por su actualidad de acuerdo con el nuevo acuerdo de capital de Basilea (BIS II), las siguientes:

- Modelos de *ratings* y *scorings* internos que, valorando los distintos componentes cualitativos y cuantitativos por cliente y operación, permitan la estimación, primero, de la probabilidad de fallo y, posteriormente y en función de las estimaciones de severidad, de la pérdida esperada.
- Capital económico, como métrica homogénea del riesgo asumido y base para la medición de la gestión realizada.
- RORAC, utilizándose tanto como herramienta de *pricing* por operación (*bottom up*), como para el análisis de carteras y unidades (*top down*).
- VaR, como elemento de control y fijación de límites de riesgo de mercado de las distintas carteras de negociación.
- Análisis de escenarios y *stress testing* complementario de los análisis de riesgos de mercado y de crédito a efectos de valorar los impactos de escenarios alternativos, incluso en provisiones y capital.

1. Gobierno corporativo de la función de riesgos

Por estas razones, la gestión de Santander se identifica plenamente con los principios BIS II, en la medida en que reconoce y respalda las prácticas más avanzadas de la industria a las que el Grupo se ha venido anticipando.

Grupo Santander calcula el capital regulatorio mínimo de acuerdo con la circular 3/2008 del Banco de España sobre determinación y control de los recursos propios mínimos de las entidades de crédito. Esta norma completó la transposición en la legislación bancaria española de las Directivas (2006/48CE y 2006/49/CE) que incorporan a la normativa de la Unión Europea (UE) el nuevo acuerdo de capital de Basilea (BIS II).

La comisión delegada de riesgos es la responsable de proponer al consejo la política de riesgos del Grupo, cuya aprobación corresponde a este último dentro de sus facultades de administración y supervisión. Además, la comisión vela por que las actuaciones del Grupo resulten consistentes con el nivel de tolerancia al riesgo del mismo y, en este sentido, establece límites globales a las principales exposiciones de riesgo, revisándolas sistemáticamente, y resuelve aquellas operaciones que excedan las facultades delegadas de órganos inferiores.

La comisión delegada de riesgos, que tiene carácter ejecutivo y adopta decisiones en el ámbito de las facultades delegadas por el consejo, está presidida por el vicepresidente 3º de Grupo Santander, formando también parte de la misma otros cuatro miembros del consejo de administración del Banco.

Durante 2009 la comisión delegada de riesgos ha celebrado 99 reuniones, lo que pone de manifiesto la importancia que Grupo Santander da a una adecuada gestión de sus riesgos.

La comisión delegada de riesgos tiene atribuidas esencialmente las siguientes responsabilidades:

- Proponer al consejo la política de riesgos del Grupo, que habrá de identificar, en particular:
 - Los distintos tipos de riesgo (financieros, operativos, tecnológicos, legales y reputacionales, entre otros) a los que se enfrenta la entidad.
 - Los sistemas de información y control interno que se utilizarán para controlar y gestionar los citados riesgos.
 - La fijación del nivel de riesgo que la entidad considere aceptable.
 - Las medidas previstas para mitigar el impacto de los riesgos identificados, en caso de que lleguen a materializarse.
- Revisar sistemáticamente exposiciones con los clientes principales, sectores económicos de actividad, áreas geográficas y tipos de riesgo.
- Autorizar las herramientas de gestión y los modelos de riesgo así como conocer el resultado de su validación interna.

- Velar por que las actuaciones del Grupo resulten consistentes con el nivel de tolerancia del riesgo previamente decidido.
 - Conocer, valorar y seguir las observaciones y recomendaciones que puedan formular periódicamente las autoridades supervisoras en el ejercicio de su función.
 - Resolver las operaciones por encima de las facultades delegadas a los órganos inferiores, así como los límites globales de preclasificaciones en favor de grupos económicos o en relación con exposiciones por clases de riesgos.
- Dirección general de riesgos, con funciones enmarcadas a través de los siguientes bloques:
 - Una estructura corporativa, con responsabilidades de alcance global (“todo riesgo, toda geografía”), que establece las políticas, metodologías y control: solvencia, mercado y metodología.
 - Una estructura de negocios, orientada a la ejecución e integración en la gestión de la función de riesgos en los negocios comerciales, globales y locales del Grupo. En esta estructura, durante 2009 se procedió a la creación del área corporativa de riesgos Brasil dentro de la división de riesgos del Grupo. Dentro de los objetivos de este área se incluyen: mejora de la relación y el trabajo conjunto entre las áreas globales de riesgos y la unidad local de Brasil, impulso a la globalización de los modelos de riesgo y obtención y sistematización de la información de gestión de riesgos.

La comisión delegada de riesgos tiene delegadas parte de sus facultades en comisiones de riesgo que se estructuran de forma geográfica, por negocios y por tipos de riesgo, todas ellas definidas en el modelo de gobierno corporativo de riesgos.

La función de riesgos en Grupo Santander se realiza a través de las dos direcciones generales de riesgos que son independientes de las áreas de negocio, tanto desde el punto de vista jerárquico como funcional. Ambas direcciones generales de riesgos están vinculadas directamente con el consejo de administración a través de la comisión delegada de riesgos y del vicepresidente 3º del Grupo, siendo este último el máximo responsable en la gestión de riesgos en el Grupo.

Con el objetivo de cubrir las exigencias de Basilea II y reforzar la capacidad de atender el crecimiento de los negocios del Grupo, el esquema organizativo y funcional de sus dos direcciones generales es el siguiente:

- Dirección general de control integral y validación interna de riesgos, con responsabilidades de alcance global y de carácter corporativo y de apoyo a los órganos de gobierno del Grupo, que son:
 - Validación de los modelos internos de riesgos, para evaluar la idoneidad y adecuación de los sistemas de calificación, procesos internos y tratamiento de datos, según Basilea II.
 - Control integral de riesgos, con el objetivo de garantizar que los sistemas de gestión y control de los diferentes riesgos se adecuan al perfil de riesgos global del Banco.

2. Control integral de riesgos

Grupo Santander puso en marcha en 2008 la función de control integral de riesgos adelantándose de esta forma tanto a las nuevas exigencias regulatorias, entonces en discusión en los principales organismos y foros –Comité de Basilea, CEBS, FSF, etc.–, como a las recomendaciones sobre mejores prácticas de gestión de riesgos que formularon diversas organizaciones públicas y privadas.

Posteriormente, en julio de 2009 el Comité de Basilea requirió a los bancos la implantación de la función con efectos inmediatos.

Organización, misión y características de la función

La organización de la función de control integral de riesgos se ubica en la dirección general de control integral y validación interna del riesgo. Esta función se configura como de apoyo a los órganos de gobierno del Grupo en materia de control y gestión de riesgos.

Se considera en especial el riesgo de crédito (incluidos los riesgos de concentración y contrapartida); el riesgo de mercado (incluido el riesgo de liquidez así como los riesgos estructurales de tipo de interés y de tipo de cambio); el riesgo operacional y tecnológico; y el riesgo de cumplimiento y reputacional.

La misión de control integral se fundamenta en 3 módulos:

- Módulo 1) Garantizar que los sistemas de gestión y control de los diferentes riesgos inherentes a la actividad de Grupo Santander cumplen con los criterios más exigentes y las mejores prácticas observadas en la industria y/o requeridas por los reguladores;
- Módulo 2) Asegurar que la alta dirección de la entidad tenga a su disposición una visión integral del perfil de los diferentes riesgos asumidos en cada momento y que éstos se adecuan a los apetitos de riesgo previamente formulados; y
- Módulo 3) Supervisar el adecuado cumplimiento en tiempo y forma del conjunto de recomendaciones formuladas en materia de control y gestión de riesgos a resultas de inspecciones realizadas por auditoría interna y por los supervisores a los que el Santander se halla sujeto.

La función de control integral de riesgo apoya la labor de la comisión delegada de riesgos, proporcionándole las mejores prácticas en materia de gestión de riesgos.

Las principales características que definen la función son las siguientes:

- Alcance global y corporativo: todo riesgo, todo negocio, toda geografía;
- Se configura como una tercera capa de control posterior a la ya realizada en primera instancia por el responsable del control y gestión de cada riesgo en el seno de cada unidad de negocio o funcional (1ª capa de control) así como por el responsable corporativo del control de cada riesgo (2ª capa de control). De esta forma se asegura la visión y, por ende, el control integral de todos los riesgos que se incurrirán en el ejercicio de la actividad del Santander.
- Se mantiene una atención especial al desarrollo de las mejores prácticas en el seno de la industria financiera, al objeto de estar en condiciones de incorporar dentro de nuestra entidad y de forma inmediata cualquier avance que pueda resultar oportuno.
- Se optimizan tanto la información disponible como los recursos que Grupo Santander dedica al control de los diferentes riesgos, evitando solapamientos.

Metodología y herramientas

Con el fin de sistematizar el ejercicio de la función, y ajustadas a las necesidades específicas de Santander, se ha completado internamente el desarrollo de la metodología y de las herramientas propias que le dan soporte, de modo que se pueda formalizar y hacer trazable y objetivable la aplicación de la metodología. Tanto la metodología como las herramientas se articulan a través de los 3 módulos que se refirieron anteriormente para todos los riesgos tratados:

- Módulo 1) Se ha definido una guía de pruebas o revisiones para cada riesgo. Está compuesta por más de 650 pruebas en total –considerando el conjunto de los riesgos referidos–, divididas en ámbitos de control (p.e., gobierno corporativo, estructura organizativa, sistemas de gestión, integración en la gestión, entorno tecnológico, planes de contingencia y continuidad de negocio, etc.).

La aplicación de las pruebas y la obtención de las evidencias pertinentes que en el proceso se valoran –y que permiten homogeneizar los parámetros del control de los distintos riesgos– se realizan en base semestral, con incorporación de nuevas pruebas en su caso. La herramienta de soporte es el *risk control monitor*, que es un repositorio de los resultados de cada prueba y de sus papeles de trabajo.

3. Riesgo de crédito

- Módulo 2) Se está diseñando un cuadro de mando sintético, junto a la correspondiente herramienta, que facilite a la alta dirección el oportuno seguimiento en cuanto a la visión integral de los diferentes riesgos asumidos y su adecuación a los apetitos de riesgo previamente formulados.
- Módulo 3) Con objeto de realizar el seguimiento de las recomendaciones formuladas por auditoría interna y por los supervisores en materia de control y gestión de riesgos, se dispone de la herramienta SEGRE, que permite además incluir las propias recomendaciones que realice control integral. Se coordina el uso de esta herramienta con las áreas de control del riesgo involucradas de modo que se optimice el seguimiento.

El Banco de España tiene acceso a las referidas herramientas si lo considera pertinente.

Principales avances en 2009

Se han cubierto las siguientes etapas durante el ejercicio 2009:

- (a) Se ha completado el primer ciclo de revisión de los distintos riesgos en estrecho contacto con las áreas corporativas de control de los mismos, contrastando y evaluando los sistemas de control y gestión de dichos riesgos. Se han identificado áreas de mejora que se han traducido en recomendaciones –con su correspondiente calendario de implantación acordado con las áreas–, lo que permite el seguimiento posterior del avance en las mismas;
- (b) Se ha presentado el modelo corporativo de control integral de riesgos así como el primer informe diagnóstico a la comisión de auditoría y cumplimiento, a la comisión delegada de riesgos y al consejo de administración que aprobaron el modelo;
- (c) Se ha iniciado el proceso de información al consejo de administración con visión integral de todos los riesgos; y
- (d) Se han iniciado los primeros pasos para extender el modelo de control integral de riesgos a las principales unidades del Grupo.

A continuación se tratan los principales tipos de riesgos del Grupo: crédito, mercado, operativo y reputacional.

3.1 Introducción al tratamiento del riesgo de crédito

El riesgo de crédito se origina por la posibilidad de pérdidas derivadas del incumplimiento total o parcial de las obligaciones financieras contraídas con el Grupo por parte de sus clientes o contrapartidas.

La organización de la función de riesgos en el Grupo Santander está especializada en base a la tipología de clientes, de forma que se distinguen los clientes carterizados de los clientes estandarizados a lo largo del proceso de gestión del riesgo:

- Son clientes carterizados aquellos que, fundamentalmente por razón del riesgo asumido, tienen asignado un analista de riesgo. En esta categoría están incluidas las empresas de banca mayorista, las instituciones financieras y parte de las empresas de banca minorista. La gestión del riesgo se realiza mediante análisis experto complementado con herramientas de apoyo a la decisión, basadas en modelos internos de valoración del riesgo.
- Son riesgos estandarizados aquellos clientes que no tienen un analista de riesgo expresamente asignado, estando incluidos generalmente los riesgos con particulares, empresarios individuales y las empresas de banca minorista no carterizadas. La gestión de estos riesgos se basa en modelos internos de valoración y decisión automática, complementados de forma subsidiaria donde el modelo no alcanza o no es suficientemente preciso, con equipos de analistas especializados en esta tipología de riesgo.

3.2 Principales magnitudes y evolución

El perfil de la cartera de riesgo de crédito del Grupo se caracteriza por una distribución geográfica diversificada y el predominio de la actividad de banca minorista.

A. Mapa global de riesgo de crédito 2009

En el siguiente cuadro se detalla el mapa global de riesgo de crédito, expresado en importes nominales (a excepción de la exposición en derivados y *repos* que se expresa en riesgo equivalente de crédito), al que el Grupo está expuesto al 31 de diciembre de 2009.

El ejercicio se ha caracterizado por un moderado crecimiento de la inversión, debido a una menor demanda de crédito (una parte muy significativa del crecimiento observado se debe a la variación de perímetro por incorporación de Sovereign Bank). La exposición a riesgo de crédito supone un crecimiento anual del 8,8%, especialmente por el dispuesto y disponible en clientes. Sin incluir Sovereign Bank, el crecimiento anual supone un 3,3%.

España sigue siendo la unidad más relevante en cuanto a la exposición a riesgo de crédito, si bien con una disminución del 7% sobre diciembre 2008. En el resto de Europa, que representa más de un tercio de la exposición crediticia, destaca especialmente la presencia en el Reino Unido. En total, Europa tiene un 75% de dicha exposición.

Grupo Santander - Exposición bruta a riesgo de crédito

Millones de euros

	Dispuesto clientes	Disponible clientes	Renta Fija soberana (exc. Negoc.)	Renta Fija privada (exc. Negoc.)	Dispuesto entidades de crédito	Disponible entidades de crédito	Derivados y Repos. (REC)	Total	%	Variación sobre dic. 08
España	281.621	57.179	29.602	11.835	28.440	1.113	27.911	437.700	39,6%	(7,1%)
Banco matriz	170.692	39.716	20.769	8.049	19.038	736	19.053	278.053	25,2%	(8,6%)
Banesto	80.109	11.167	6.204	2.003	6.696	225	8.701	115.104	10,4%	3,2%
Otros	30.819	6.296	2.629	1.784	2.706	152	157	44.543	4,0%	(19,4%)
Resto Europa	305.831	36.827	3.844	16.025	9.025	155	18.877	390.583	35,3%	10,8%
Alemania	22.256	9	—	159	432	—	5	22.861	2,1%	(5,0%)
Portugal	22.143	8.276	2.734	1.410	2.425	—	1.519	38.507	3,5%	6,9%
Reino Unido	228.044	26.484	464	14.136	5.172	155	17.132	291.587	26,4%	12,9%
Otros	33.387	2.058	646	320	996	—	220	37.627	3,4%	10,6%
Latinoamérica	104.965	45.537	24.280	1.821	20.684	19	10.648	207.953	18,8%	15,4%
Brasil	62.952	30.996	16.719	1.212	14.535	—	5.564	131.978	11,9%	38,3%
Chile	20.200	6.300	2.220	502	1.812	19	3.209	34.261	3,1%	22,0%
México	11.611	6.724	4.252	—	2.220	—	1.573	26.379	2,4%	(7,3%)
Otros	10.202	1.516	1.089	108	2.118	—	303	15.335	1,4%	(45,6%)
Estados Unidos	43.814	9.395	1.742	9.157	2.970	77	105	67.260	6,1%	
Resto del mundo	1.017	262	80	1	167	—	—	1.526	0,1%	
Total Grupo	737.246	149.200	59.547	38.839	61.287	1.363	57.540	1.105.022	100,00%	8,8%
% s/total	66,7%	13,5%	5,4%	3,5%	5,5%	0,1%	5,2%	100%		
var. s/ dic. 08	6,5%	27,2%	68,5%	45,3%	(30,8%)	(77,3%)	16,9%	8,8%		

Datos al 31 dic. 09, elaborados en base a criterio de sociedad jurídica.

REC (riesgo equivalente de crédito: valor neto de reposición más el máximo valor potencial. Incluye mitigantes).

Derivados y repos no incluye Sovereign ni Alliance & Leicester.

Saldos dispuestos con clientes excluyen *repos* (13.439 millones de euros) y otros activos financieros crédito a la clientela (7.661 millones de euros).

Saldos con entidades de crédito (se excluyen *repos* y negociación) incluyen 29.718 millones de euros de depósitos en bancos centrales.

En Latinoamérica, por su parte, el 96% de la exposición al riesgo de crédito tiene calificación crediticia *investment-grade*.

Con la incorporación de Sovereign Bank, Estados Unidos representa, a diciembre 2009, un 6% de la exposición crediticia.

B. Evolución magnitudes en 2009

La evolución de los activos en mora y el coste de crédito reflejan el impacto del deterioro del entorno económico mitigado por una gestión prudente del riesgo que ha permitido, en general, mantener dichos datos en niveles inferiores al de nuestros competidores. Como resultado, el Grupo tiene un importante nivel de cobertura y de reservas genéricas disponibles.

Así, la tasa de morosidad alcanzó en diciembre de 2009 el 3,24%, tras aumentar 120 p.b. en el año. La cobertura de la morosidad con provisiones se situó en el 75,3%, frente a un nivel de cobertura del 90,6% alcanzado a finales del 2008.

Las dotaciones específicas a insolvencias, netas de fallidos recuperados, se situaron en 11.760 millones de euros, es decir, un 1,57% de la exposición crediticia media con clientes (inversión más riesgos de firma media del ejercicio), frente al 1,16% registrado en 2008.

Gestión del riesgo crediticio Grupo Santander

Millones de euros

	Riesgo crediticio con clientes* (millones de euros)		Tasa de morosidad %		Tasa de cobertura %		Dotación específica neta de ASR** (millones de euros)		Coste del crédito ¹ (% s/riesgo)	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Europa continental	366.970	368.512	3,64	2,31	76,6	90,0	5.084	3.201	1,39	0,89
Red Santander	129.099	135.508	4,38	2,58	64,9	74,9	1.851	1.204	1,41	0,91
Banesto	86.681	87.925	2,97	1,64	64,1	106,5	737	450	0,89	0,53
Santander Consumer Finance	60.245	56.245	5,39	4,18	96,8	85,5	2.005	1.402	3,38	2,71
Portugal	34.501	34.760	2,27	1,72	64,6	77,2	95	6	0,27	0,02
Reino Unido	238.215	217.063	1,71	1,04	43,8	68,5	1.018	442	0,43	0,23
Latinoamérica	117.146	112.040	4,25	2,95	105,2	108,3	5.053	3.965	4,44	3,44
Brasil	65.611	53.764	5,27	3,58	99,2	102,4	3.537	2.493	5,88	4,30
México	12.676	13.482	1,84	2,41	264,4	132,1	824	879	6,13	5,44
Chile	21.384	18.848	3,20	2,64	89,0	102,4	402	350	1,98	1,73
Puerto Rico	4.132	4.810	9,60	6,92	53,3	61,0	89	138	1,99	2,84
Colombia	1.719	1.464	1,83	1,79	187,5	204,1	31	44	1,94	2,83
Argentina	2.936	3.271	2,60	1,83	141,0	178,6	91	49	2,99	1,54
Sovereign	38.770		5,35		62,5		578			
Total Grupo	758.347	697.200	3,24	2,04	75,3	90,6	11.760	7.659	1,57	1,16
Promemoria:										
España	284.307	300.524	3,41	1,95	73,4	98,5	3.497	2.150	1,20	0,71

Los datos del ejercicio 2008 se han reelaborado consolidando Banco Real por integración global durante todo el ejercicio.

(*) Incluye créditos brutos a clientes, avales y créditos documentarios.

(**) Activos en Suspense Recuperados.

(1) Excluye Sovereign.

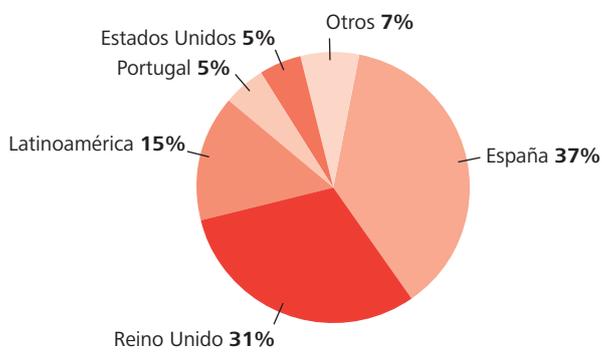
C. Distribución del riesgo de crédito

En los gráficos siguientes se puede apreciar la diversificación del riesgo de crédito, tanto desde el punto de vista de áreas geográficas como de segmentos de clientes. El Grupo está diversificado geográficamente y concentrado en sus mercados *core*.

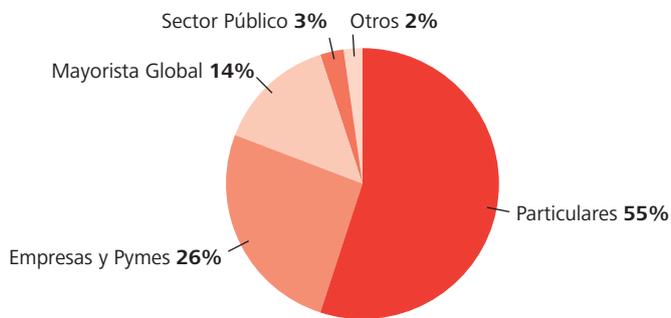
El perfil de Grupo Santander es principalmente minorista (86,3% en banca comercial), siendo las principales carteras productos con garantía real (hipotecas).

Distribución del riesgo de crédito, 31 de diciembre 2009

Por geografía. Total Grupo



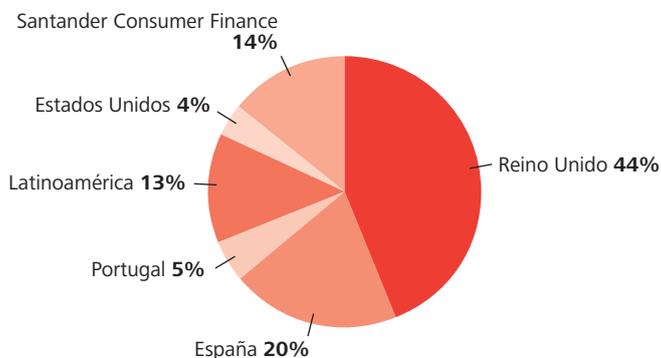
Por tipo de riesgo. Total Grupo



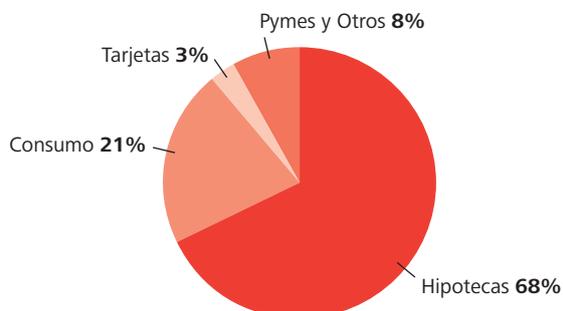
En el segmento de riesgos estandarizados, la distribución geográfica y por producto es la que se aprecia en los siguientes cuadros:

Distribución del riesgo de crédito, 31 de diciembre 2009

Por geografía. Estandarizados



Por producto. Estandarizados



3.3 Métricas y herramientas de medición

A. Herramientas de *rating*

El Grupo emplea desde 1993 modelos propios de asignación de calificaciones de solvencia o *rating* internos, con los que se mide la calidad crediticia de un cliente o una operación. Cada *rating* se corresponde con una probabilidad de incumplimiento, determinada a partir de la experiencia histórica de la Entidad, con la excepción de algunas carteras conceptuadas como *low default portfolios*. En el Grupo existen más de 200 modelos de calificación interna utilizados en el proceso de admisión y seguimiento del riesgo.

Las herramientas de calificación globales son las aplicadas a los segmentos de soberano, entidades financieras y banca mayorista global, que tienen una gestión centralizada en el Grupo, tanto en la determinación de su *rating* como en el seguimiento del riesgo. Estas herramientas asignan un *rating* a cada cliente resultante de un módulo cuantitativo o automático, basado en ratios de balance o variables macroeconómicas, que es complementado con el juicio experto aportado por el analista.

En el caso de empresas e instituciones caracterizadas, desde la matriz de Grupo Santander se ha definido una metodología única para la construcción de un *rating* en cada país. En este caso la determinación de *rating* se basa en un módulo automático, que recoge una primera intervención del analista y que puede o no ser complementada con posterioridad. El módulo automático determina el *rating* en dos fases, una cuantitativa y otra cualitativa basada en un cuestionario corrector que permite al analista modificar la puntuación automática en un máximo de ± 2 puntos de *rating*. El *rating* cuantitativo se determina analizando el comportamiento crediticio de una muestra de clientes y la correlación con sus estados financieros. El cuestionario corrector consta de 24 preguntas divididas en 6 áreas de valoración. El *rating* automático (cuantitativo + cuestionario corrector) puede a su vez ser modificado por el analista mediante sobreescritura o mediante el uso de un módulo de valoración manual.

Las calificaciones dadas al cliente son revisadas periódicamente, incorporando la nueva información financiera disponible y la experiencia en el desarrollo de la relación bancaria. La periodicidad de las revisiones se incrementa en el caso de clientes que alcancen determinados niveles en los sistemas automáticos de alerta y en los calificados como de seguimiento especial. De igual modo, también se revisan las propias herramientas de calificación para poder ir ajustando la precisión de la calificación que otorgan.

Para las carteras de riesgos estandarizados, tanto de personas jurídicas como de personas físicas, existen en el Grupo herramientas de *scoring* que asignan automáticamente una valoración de las operaciones que se presentan.

Estos sistemas de admisión se complementan con modelos de calificación de comportamiento, instrumentos que permiten una mayor predictibilidad del riesgo asumido y que son usados tanto para actividades preventivas como de venta.

B. Parámetros de riesgo de crédito

La valoración del cliente o de la operación, mediante *rating* o *scoring*, constituye un juicio de su calidad crediticia, que se cuantifica a través de la probabilidad de incumplimiento (*probability of default* o PD en la terminología de Basilea).

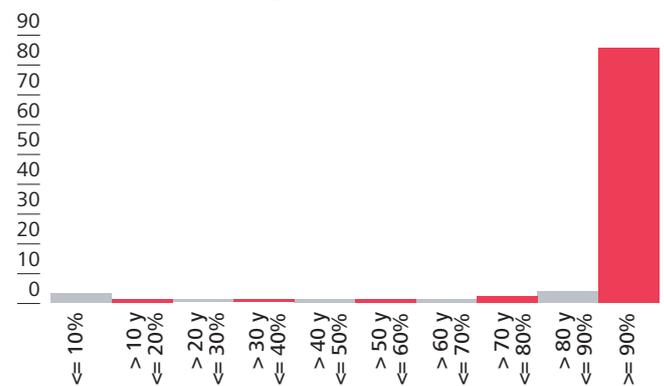
Además de la valoración del cliente, la cuantificación del riesgo de crédito requiere de la estimación de otros parámetros tales como la exposición en el momento del incumplimiento (*exposure at default* o EAD) y el porcentaje del EAD que no podrá ser recuperado (*loss given default* o LGD). Se recogen así otros aspectos relevantes en el riesgo de las operaciones como son la cuantificación de las exposiciones fuera de balance, que depende del tipo de producto o el análisis de las recuperaciones esperadas relacionado con las garantías existentes.

Estos factores conforman los principales parámetros de riesgo de crédito. Su combinación permite el cálculo de la pérdida probable o pérdida esperada (PE). Esta pérdida es considerada como un coste más de la actividad, que refleja la prima de riesgo y que debe ser repercutido en el precio de las operaciones.

Los gráficos siguientes recogen la distribución de las operaciones de consumo e hipotecarias incumplidas desde 2001 según su porcentaje recuperado, una vez descontados todos los costes –incluso el financiero o de oportunidad– del proceso de recuperación.

España-matriz: hipotecarios

Distribución de operaciones según % recuperado



España-matriz: consumo-retail

Distribución de operaciones según % recuperado



Los parámetros de riesgo permiten también el cálculo del capital regulatorio según las normas derivadas del nuevo Acuerdo de Capital de Basilea (BIS II). El capital regulatorio se determina como la diferencia entre la pérdida inesperada y la pérdida esperada.

La pérdida inesperada es la base del cálculo del capital y hace referencia a un nivel de pérdida muy elevado, pero poco probable, que no se considera recurrente y debe ser afrontado con recursos propios.

La estimación de los parámetros de riesgo (PD, LGD y EAD) debe basarse en la experiencia interna, es decir, en las observaciones de incumplimientos y en la experiencia de recobros de las operaciones incumplidas.

En carteras donde la experiencia interna de *defaults* es escasa, tales como bancos, soberanos o banca mayorista global, la estimación de los parámetros descansa en fuentes alternativas: precios de mercado o estudios de agencias externas que recogen experiencia compartida de un suficiente número de entidades. Estas carteras son denominadas *low default portfolios*.

Para el resto de carteras, la estimación se basa en la experiencia interna de la entidad. La PD se calcula observando las entradas en morosidad y poniéndolas en relación con el *rating* final asignado a los clientes o con el *scoring* asignado a las operaciones.

El cálculo de la LGD se basa en la observación del proceso recuperatorio de las operaciones incumplidas, teniendo en cuenta no sólo los ingresos y gastos asociados a dicho proceso, sino también el momento en que éstos se producen y los costes indirectos que conlleva la actividad de recuperaciones.

La estimación de la EAD se basa en comparar el uso de las líneas comprometidas en el momento de *default* y en una situación normal, para identificar el consumo real de las líneas en el momento del *default*.

Los parámetros estimados para las carteras globales son únicos para todas las unidades del Grupo. Así una entidad financiera de *rating* 8,5 tendrá la misma PD con independencia de la unidad del Grupo donde se contabilice su exposición. Por el contrario, las carteras minoristas cuentan con sistemas de *scoring* específicos en cada unidad del Grupo, que precisan de estimación separada y asignación particular a cada caso.

Los parámetros son luego asignados a las operaciones presentes en el balance de las unidades con el objeto de calcular las pérdidas esperadas y los requerimientos de capital asociados a su exposición.

C. Escalas de *ratings* globales

El comité de modelos ha aprobado la siguiente relación entre *rating* interno y PD para las carteras globales de bancos y banca mayorista global.

Probabilidad de fallo

Rating Interno	PD Banca mayorista	PD Bancos
9,3	0,018%	0,013%
9,2	0,020%	0,014%
9,0	0,024%	0,018%
8,5	0,037%	0,029%
8,0	0,060%	0,049%
7,5	0,095%	0,083%
7,0	0,151%	0,139%
6,5	0,240%	0,232%
6,0	0,382%	0,390%
5,5	0,607%	0,653%
5,0	0,965%	1,095%
4,5	1,535%	1,835%
4,0	2,442%	3,076%
3,5	3,884%	5,157%
3,0	6,178%	8,645%
2,5	9,826%	14,492%
2,0	15,627%	24,294%
1,5	24,855%	40,725%
1,0	39,532%	68,268%

Estas PDs se aplican de manera uniforme en todo el Grupo en consonancia con la gestión global de estas carteras. Como se puede comprobar, la PD asignada al *rating* interno no es exactamente igual para un mismo *rating* en ambas carteras, si bien es muy similar en los tramos donde se concentra la mayor parte de la exposición, es decir, en tramos de *rating* superiores a 6.

D. Distribución de EAD y pérdida esperada (PE) asociada

En la tabla inferior se detalla la distribución por segmentos de la exposición crediticia viva en términos de EAD, PD, LGD y PE. Aproximadamente un 83% del riesgo total con clientes (excluyendo soberano, riesgos de contrapartida y otros activos) corresponden a segmentos de empresas, PYMES y particulares, lo que acredita la orientación comercial del negocio y de los riesgos de Santander. Por su parte, la pérdida esperada de la exposición con clientes es del 1,09%, siendo del 0,90% para el conjunto de la exposición crediticia del Grupo, lo que nos permite hablar de un perfil medio-bajo del riesgo crediticio asumido.

Segmentación de la exposición a riesgo de crédito

	EAD ¹	%	PD Media	LGD Media	PE
Deuda soberana	104.457	11,0%	0,23%	14,54%	0,03%
Contrapartida	76.888	8,1%	0,29%	70,34%	0,21%
Sector público	3.129	0,3%	0,70%	21,32%	0,15%
Corporativa	131.703	13,8%	0,51%	39,68%	0,20%
Pequeñas y medianas empresas	186.321	19,5%	4,65%	28,11%	1,31%
Hipotecario particulares	302.395	31,7%	3,30%	7,04%	0,23%
Consumo particulares	111.452	11,7%	6,51%	52,42%	3,41%
Tarjetas de crédito particulares	24.297	2,5%	6,73%	64,94%	4,37%
Otros activos	13.066	1,4%	2,47%	29,73%	0,74%
Promemoria clientes ²	759.296	79,6%	3,72%	29,32%	1,09%
Total	953.707	100,00%	3,04%	29,52%	0,90%

Datos a diciembre 09

(1) Excluye Activos Dudosos

(2) Excluye Soberano, Contrapartida y Otros Activos

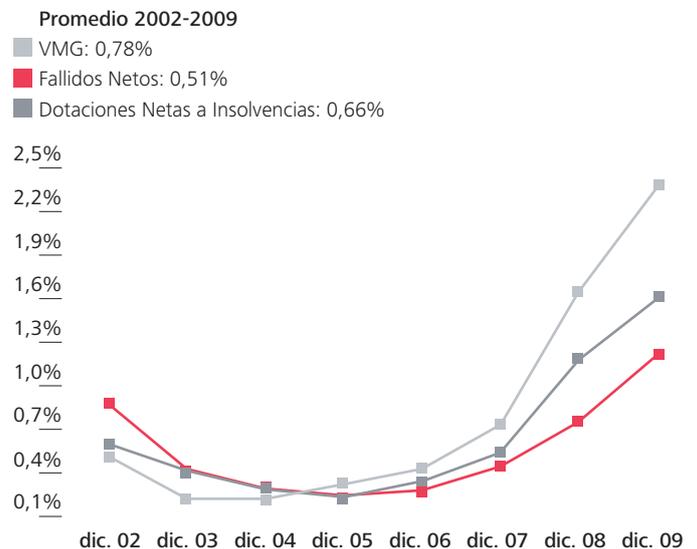
3.4. Pérdida observada: mediciones de coste de crédito

De forma complementaria al uso de los modelos avanzados previamente descritos se utilizan otras métricas habituales que permiten una gestión prudente y efectiva del riesgo de crédito fundamentada en la pérdida observada.

El coste del riesgo de crédito en Grupo Santander se mide a través de diferentes enfoques: variación de la mora de gestión (dudosos finales - dudosos iniciales + fallidos - recuperación de fallidos); dotaciones netas a insolvencias (dotaciones específicas - recuperación de fallidos); y fallidos netos (fallidos - recuperación de fallidos).

Grupo Santander: coste de crédito anual

% sobre cartera media



Nota: Los datos del ejercicio 2008 se han reelaborado consolidando Banco Real por integración global durante todo el ejercicio. El ejercicio 2009 refleja la incorporación de A&L (no incluye Sovereign).

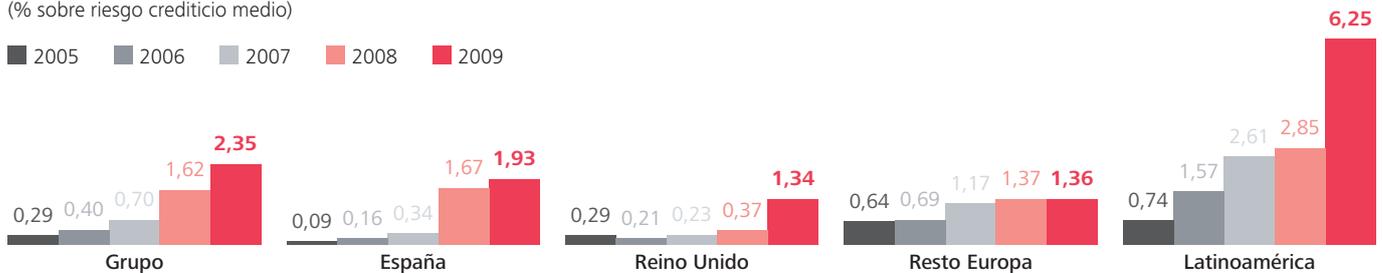
Los tres enfoques miden la misma realidad y, en consecuencia, convergen en el largo plazo aunque representan momentos sucesivos en la medición del coste del crédito: flujos de morosidad (VMG), cobertura de los dudosos (DNIs) y pase a fallidos (fallidos netos), respectivamente. Ello sin perjuicio de que, en el largo plazo dentro de un mismo ciclo económico, en determinados momentos pueden presentar diferencias, especialmente significativas en el inicio de un cambio de ciclo. Estas diferencias se deben al distinto momento de cómputo de las pérdidas, que viene determinado básicamente por normativa contable (por ejemplo, los hipotecarios tienen un calendario de cobertura y pase a fallido más lento que la cartera de consumo). Adicionalmente, el análisis se puede complicar por cambios en la política de coberturas y pase a fallidos, composición de la cartera, dudosos de entidades adquiridas, cambios de normativa contable, venta de carteras, etc.

En los siguientes gráficos se refleja el coste del riesgo de crédito en Grupo Santander en sus principales áreas de actividad durante 2009 y su comparativa con años anteriores, medido a través de los diferentes enfoques:

Variación mora gestión

Variación saldos dudosos + Fallidos netos
(% sobre riesgo crediticio medio)

■ 2005 ■ 2006 ■ 2007 ■ 2008 ■ 2009



Dotaciones netas

Dotaciones específicas menos fallidos recuperados
(% sobre riesgo crediticio medio)

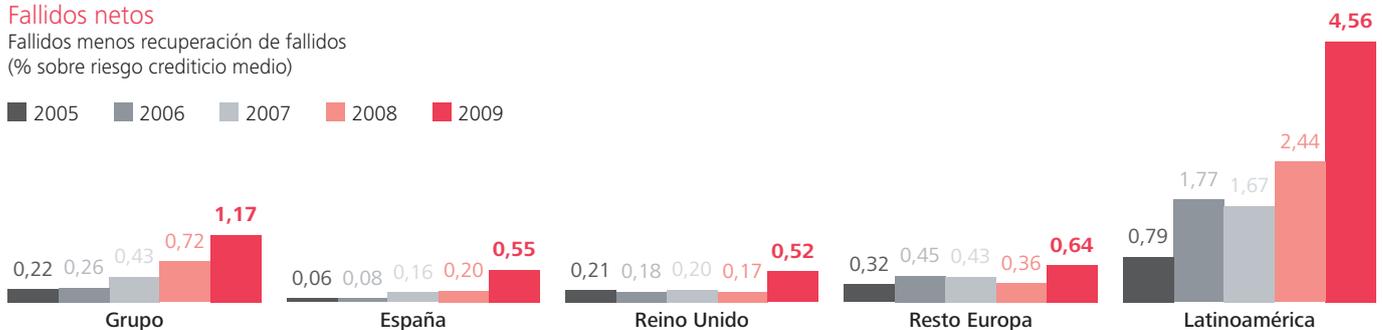
■ 2005 ■ 2006 ■ 2007 ■ 2008 ■ 2009



Fallidos netos

Fallidos menos recuperación de fallidos
(% sobre riesgo crediticio medio)

■ 2005 ■ 2006 ■ 2007 ■ 2008 ■ 2009



Nota: Datos elaborados en base a criterio de sociedad jurídica. Los datos del ejercicio 2008 se han reelaborado consolidando Banco Real por integración global durante todo el ejercicio. El ejercicio 2009 refleja la incorporación de A&L (no incluye Sovereign).

La comparación interanual incluye efecto tipo de cambio que para el año 2009 en Latinoamérica supone aproximadamente un 31,8% de la variación de VMG, un 3,2% de la variación de dotaciones netas y un 14,6% de la variación de fallidos netos.

Se puede apreciar cómo la tendencia general de los últimos años ha sido el mantenimiento del coste de crédito de Santander en unos niveles reducidos. Durante 2009 se ha materializado un repunte del coste del crédito, atribuible al pronunciado deterioro del entorno económico y al crecimiento en determinadas carteras minoristas que, con una mayor pérdida esperada, presentan mayores niveles de rentabilidad directa (margen financiero menos coste de provisiones) e indirecta (negocio inducido) y un mayor atractivo por el carácter más predecible de este tipo de riesgo.



3.5 Ciclo de riesgo de crédito

El proceso de gestión de riesgos consiste en identificar, medir, analizar, controlar, negociar y decidir, en su caso, los riesgos incurridos por la operativa del Grupo. Durante el proceso intervienen tanto las áreas tomadoras de riesgo y la alta dirección, como las áreas de riesgos.

El proceso parte de la alta dirección, a través del consejo de administración y de la comisión ejecutiva, así como de la comisión delegada de riesgos, que establece las políticas y procedimientos de riesgos, los límites y delegaciones de facultades, y aprueba y supervisa el marco de actuación de la función de riesgos.

En el ciclo de riesgo se diferencian tres fases: preventa, venta y postventa:

- **Preventa:** incluye los procesos de planificación, fijación de objetivos, determinación del apetito de riesgo del Grupo, aprobación de nuevos productos, estudio del riesgo y proceso de calificación crediticia y establecimiento de límites.
- **Venta:** comprende la fase de decisión tanto sobre operaciones bajo preclasificación como puntuales.
- **Postventa:** contiene los procesos de seguimiento, medición y control y gestión recuperatoria.

A. Planificación y establecimiento de límites

El establecimiento de límites de riesgo se concibe como un proceso dinámico que identifica el apetito de riesgo del Grupo mediante la discusión de las propuestas de negocio y la opinión de riesgos.

Se concreta en el plan global de límites, siendo este documento la formalización consensuada de un documento integral que permite una gestión completa del balance y de los riesgos inherentes, estableciendo el apetito de riesgo en los diferentes factores.

Los límites se asientan sobre dos estructuras de base: los clientes/segmentos y los productos.

En el ámbito carterizado el nivel más básico es el cliente y cuando concurren determinadas características –generalmente importancia relativa– es objeto de establecimiento de un límite individual (preclasificación).

Así, para los grandes grupos corporativos se utiliza un modelo de preclasificaciones basado en un sistema de medición y seguimiento de capital económico. Para el segmento de empresas se utiliza un modelo de preclasificaciones más simplificado para aquellos clientes que cumplen determinados requisitos (alto conocimiento, *rating*, etc.).

En el ámbito del riesgo estandarizado el proceso de planificación y establecimiento de límites se realiza mediante los programas de gestión de crédito (PGC), documento consensuado entre las áreas de negocio y riesgos y aprobados por la comisión delegada de riesgos o comités delegados por ésta y en el que se plasman los resultados esperados del negocio en términos de riesgo y rentabilidad, así como los límites a los que se debe sujetar dicha actividad y la gestión de riesgos asociada.

B. Estudio del riesgo y proceso de calificación crediticia

El estudio del riesgo es, obviamente, requisito previo para la autorización de operaciones a clientes por parte del Grupo.

Dicho estudio consiste en analizar la capacidad del cliente para hacer frente a sus compromisos contractuales con el Banco. Esto implica analizar la calidad crediticia del cliente, sus operaciones de riesgo, su solvencia y la rentabilidad a obtener acorde con el riesgo asumido.

El estudio del riesgo se realiza cada vez que se presenta un nuevo cliente u operación o con una periodicidad preestablecida, dependiendo del segmento de que se trate. Adicionalmente también se realiza el estudio y revisión de la calificación cada vez que se dispara una alerta o un evento que afecte al cliente/operación.

C. Decisión sobre operaciones

El proceso de decisión sobre operaciones tiene por objeto el análisis y la resolución de operaciones, tomando en consideración tanto el apetito de riesgo como aquellos elementos de la operación que resultan relevantes en la búsqueda del equilibrio entre riesgo y rentabilidad.

Desde 1993 el Grupo utiliza, entre otras, la metodología RORAC (rentabilidad ajustada al riesgo) para el análisis y fijación de precios en el proceso de toma de decisiones sobre operaciones y negocios.

D. Seguimiento y control

Para el adecuado control de la calidad crediticia, además de las labores ejercidas por la división de auditoría interna, en la dirección general de riesgos, y mediante equipos locales y globales, está establecida una función específica de seguimiento de los riesgos, para la que están identificados recursos y responsables concretos.

Dicha función de seguimiento se fundamenta en un proceso continuo, de observación permanente, que permite detectar anticipadamente las incidencias que se pudieran llegar a producir en la evolución del riesgo, las operaciones, los clientes, y su entorno, con el fin de emprender acciones encaminadas a mitigarlas. Esta función de seguimiento está especializada en base a la segmentación de clientes.

Con este fin se conforma un sistema denominado firmas en vigilancia especial (FEVE) que distingue cuatro grados en función del nivel de preocupación de las circunstancias observadas (extinguir, afianzar, reducir y seguir). La inclusión de una firma en FEVE no implica que se hayan registrado incumplimientos, sino la conveniencia de adoptar una política específica con la misma, determinando responsable y plazo en que debe llevarse a cabo. Los clientes calificados en FEVE se revisan al menos semestralmente, siendo dicha revisión trimestral para los de los grados más graves. Las vías por las que una firma se califica en FEVE son la propia labor de seguimiento, revisión realizada por la auditoría interna, decisión del gestor comercial que tutela la firma o entrada en funcionamiento del sistema establecido de alarmas automáticas.

Clasificación saldos riesgos según sistema FEVE

Millones de euros a diciembre 2009

	Extinguir	Afianzar	Reducir	Seguir	Total
B. Com. España	4.425	1.065	11.956	12.137	29.583
Banesto	9.230	1.290	2.582	11.447	24.549
Portugal	425	130	787	1.690	3.031
Reino Unido	1.225	86	387	3.259	4.957
Latinoamérica	480	93	818	2.377	3.768
Total	15.785	2.664	16.531	30.908	65.888

Nota: No incluye Sovereign

La calificación de riesgo en FEVE es independiente en cada entidad y responde a los diferentes criterios existentes sobre calificación de estos riesgos y la gestión que sobre ellos se realiza en función de la categoría en que estén calificados.

Las revisiones de los *rating* asignados se realizan, al menos, anualmente, pero si se detectan debilidades, o en función del propio *rating*, se llevan a cabo con una mayor periodicidad.

Para los riesgos de clientes estandarizados se lleva a cabo una tarea de seguimiento de los principales indicadores, con el objeto de detectar desviaciones en el comportamiento de la cartera de crédito respecto a las provisiones realizadas en los programas de gestión de crédito.

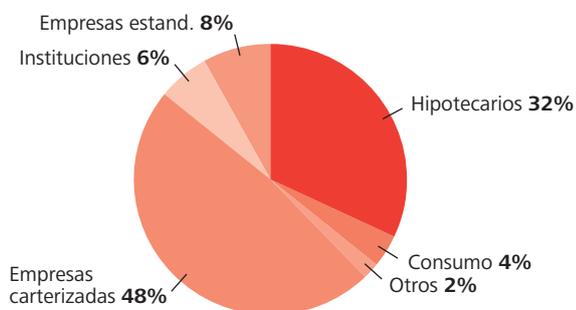
Cartera Crediticia de España

Visión general de la cartera

La cartera crediticia de España presenta al cierre del ejercicio 2009 un riesgo de crédito total de 284.307 millones de euros, un 37,49% del total Grupo.

Esta exposición de España muestra un elevado grado de diversificación, tanto a nivel de producto como de segmento de cliente. En una visión agregada de las redes comerciales de Santander y Banesto, el riesgo se distribuye en un 48% en empresas carterizadas, un 32% en la cartera hipotecaria de vivienda y un 6% en instituciones públicas, como carteras más significativas.

Segmentación redes comerciales España



De acuerdo con la normativa del Banco de España, el Grupo considera dudoso el total de la deuda de cualquier contrato con más de 90 días de impago e incluye el total de la deuda del cliente cuando la parte impagada representa más del 25% de la misma o cuando se inician acciones pre-judiciales. Igualmente, se consideran dudosos todos los riesgos de un cliente que, sin estar en incumplimiento, presentan dudas razonables sobre su reembolso total.

Bajo esta definición, la tasa de morosidad de la cartera de España cierra el ejercicio 2009 en un nivel del 3,41%, muy inferior a la presentada por el total agregado de bancos (según información publicada por el Banco de España) y con una tendencia de crecimiento más moderado.

Los fondos totales disponibles para cubrir la posible pérdida de estos riesgos suponen una cobertura del 73,4%.

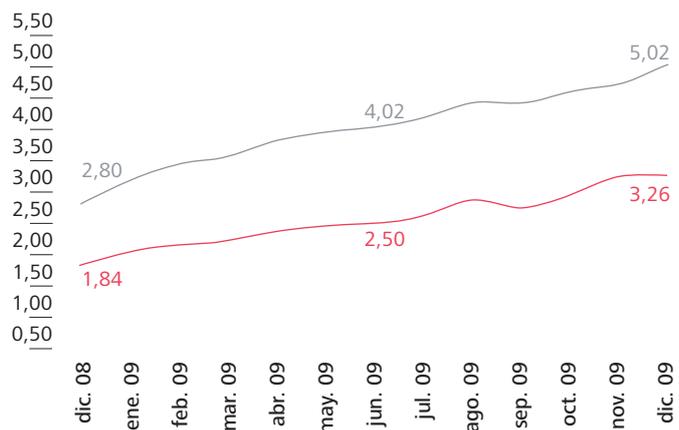
Adicionalmente, siguiendo la normativa y las indicaciones del Banco de España, se clasifican bajo la categoría de subestándar aquellos créditos que, estando al corriente de pago y sin que existan razones para clasificarlos como dudosos, muestran alguna debilidad que podría llevar en el futuro a impagos y pérdidas, por tratarse de los clientes más débiles de un determinado colectivo o sector, que se haya visto afectado por circunstancias extraordinarias de mayor riesgo. Dentro de esta categoría existen riesgos clasificados por 6.724 millones de euros.

Evolución mensual tasa de morosidad 2008-2009

%

— Total bancos sistema financiero

— Santander + Banesto



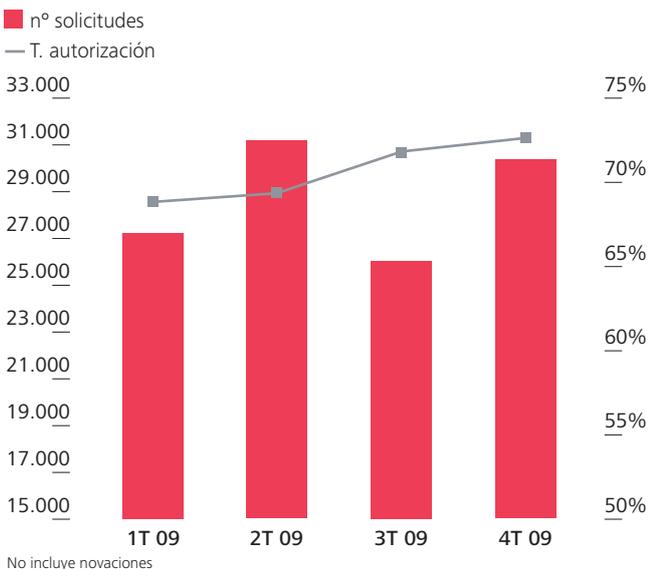
Análisis de la cartera hipotecaria de particulares

Dentro de la línea de riesgos estandarizados, y por su relevancia en el conjunto de la inversión crediticia del Grupo en España, resalta la cartera de préstamos hipotecarios a particulares.

El comportamiento de esta cartera se ha visto afectado por la situación de la economía real y su deterioro progresivo a lo largo del ejercicio, que generó una contracción del nivel de demanda crediticia en el sistema en 2008 y que se ha mantenido durante el ejercicio 2009. Sin embargo, en los gráficos siguientes se puede observar cómo en las redes comerciales de España el número de solicitudes de préstamo hipotecario en el último trimestre de 2009 ha mostrado indicios de cierta recuperación. En este contexto, Santander ha seguido aplicando los criterios y políticas de admisión establecidos, con una tasa de autorización que se ha mantenido en niveles medios en torno al 70%.

España: evolución trimestral nº de solicitudes hipotecas de particulares

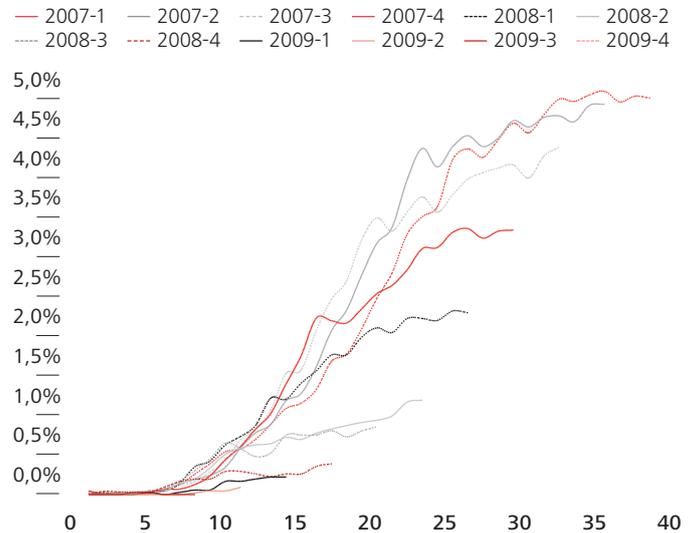
Cartera de particulares: tasa de autorización final



Las medidas tomadas en la admisión han mejorado la calidad crediticia manteniendo las tasas de autorización. Para la producción de los años 2007-2009, la maduración de las cosechas, trimestralmente, presenta el siguiente comportamiento:

Santander España: hipotecas particulares

Evolución tasa de incumplimientos por número de operaciones por añadas



Al cierre del ejercicio, la cartera hipotecaria de vivienda del Grupo en España ha alcanzado una tasa de morosidad de un 2,46%, inferior a las tasas medias del sistema financiero.

Ante el deterioro observado en el escenario, el perfil de riesgo medio bajo de dicha cartera permite estimar un impacto relativo reducido a nivel Grupo y una pérdida final estimada baja, debido a la existencia de garantías reales. La cartera, y por tanto su perfil de riesgo, se caracterizan por un predominio de primera residencia, *loan to value* (LTV) medio del 52% (con valores actualizados en función del índice de precios de la vivienda del Ministerio de la Vivienda) y tasa de esfuerzo en la admisión del 31%.

Los préstamos hipotecarios residenciales suponen un 31,8% del total del riesgo de crédito de banca comercial Santander y Banesto, con *loan to value* (LTV) menor que el 80% para el 85% de la cartera de hipotecas residenciales.

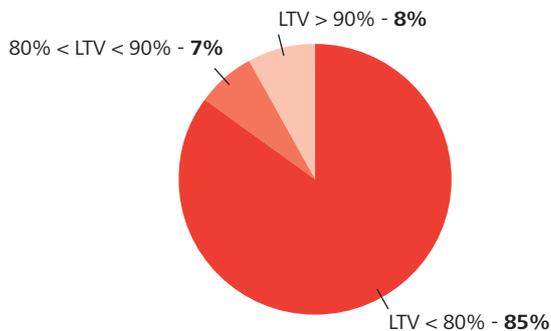
Cartera hipotecaria España

Millones de euros

	Diciembre 09	
	Cartera	%
Hipotecas residenciales	68.601	31,8
Primera vivienda	64.403	93,9
Segunda vivienda y Otros	4.198	6,1

Loan to value España

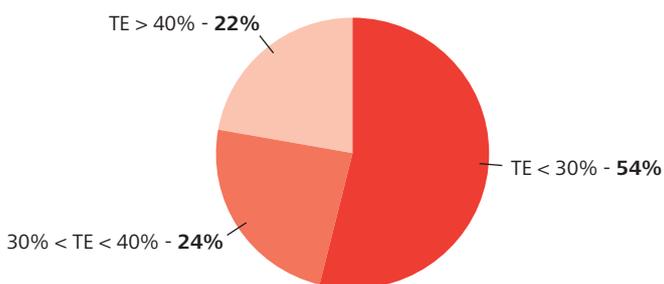
Promedio (52,4%)



Loan to value: Relación entre el importe del préstamo y el valor de tasación del bien hipotecado.

Tasa de esfuerzo España

Promedio (30,8%)



Tasa de esfuerzo: Relación entre las cuotas anuales y los ingresos netos del cliente.

Crédito a los sectores de construcción y actividad inmobiliaria en España

Estos dos sectores se encuentran entre los más afectados por el deterioro del ciclo económico.

La inversión crediticia consolidada en los sectores de construcción y actividades inmobiliarias en España (Banco Santander y Banesto) es de 42.256 millones de euros. En esta cartera se incluye la financiación a actividades tan diversas como el sector turístico, operaciones de *lease-back*, desarrollos de empresas dependientes de corporaciones locales y comunidades autónomas y compañías aseguradoras, entre otras.

La tasa de morosidad para esta cartera, con los criterios antes indicados, se situaba al cierre de 2009 en un 6,2%, por encima de la media del Grupo, con provisiones específicas que suponen una cobertura del 45%.

Adicionalmente, y de acuerdo con las directrices del Banco de España, existen riesgos por 4.332 millones de euros clasificados como subestándar.

Dentro de la cartera de actividad inmobiliaria, un producto de especial relevancia es el préstamo hipotecario al promotor para vivienda, por un importe de 12.207 millones de euros al cierre de 2009, aproximadamente el 1,6% de la cartera crediticia global del Grupo Santander. Durante el año 2009, la exposición a este producto ha descendido un 9,3%, y en los dos últimos años un 13,8%.

Al cierre del ejercicio, esta cartera presenta una alta granularidad de clientes, baja concentración y un adecuado nivel de garantías y cobertura.

Analizando la distribución por situación de obra en curso de las promociones financiadas, se obtiene el siguiente desglose:

- Promociones con obra finalizada / certificado final de obra obtenido: 66,7% del riesgo en vigor.
- Promociones con porcentaje de obra realizada superior al 80%: 14,5% del riesgo en vigor.
- Con obra realizada entre el 50 y el 80%: 8,9% del riesgo en vigor.
- Obra realizada menor del 50%: solamente un 9,8%.

Con el desglose de porcentajes referidos en el párrafo anterior, se observa que esta cartera presenta un alto nivel de avance de obra, con un 81,2% de las operaciones en vigor con el riesgo de construcción ya superado o próximo a ello.

Adicionalmente al control permanente que realizan los equipos de seguimiento de riesgos del Grupo, existe una unidad técnica especializada en el seguimiento y control de esta cartera en relación con los avances de obra, el cumplimiento de planificaciones y el control de las ventas, así como con la validación y control de los desembolsos por certificaciones.

Esta cartera de crédito con los sectores de construcción y promoción inmobiliaria ha sido sometida a los habituales ejercicios de *stress testing* del Grupo, cuyos resultados se reflejan en la página 159 de este informe.

Compra de activos inmobiliarios (España)

Dentro de los mecanismos adoptados en España para realizar una gestión del riesgo de forma más eficiente se encuentra la compra de activos inmobiliarios. Durante el año, el volumen de compras se ha reducido significativamente, siendo el saldo neto de inmuebles adquiridos al cierre de 2009 de 2.935 millones de euros. Durante el año 2009, y con un saldo neto inicial de 3.768 millones de euros, las compras ascendieron a 908 millones de euros, en su práctica totalidad durante el primer semestre del año, y se realizaron dotaciones y saneamientos por 947 millones de euros.

El Grupo sigue considerando que las razones que priman esta opción frente al sistema de procesos legales son las siguientes:

- Mayor duración de los procesos legales frente a la disponibilidad inmediata de los activos.
- Ahorro de costes.
- Facilita la viabilidad de las empresas, al suponer una inyección de liquidez a su actividad.
- Reducción de la posible pérdida de valor en los créditos de estos clientes.
- Reducción de la exposición y de la pérdida esperada.

Adicionalmente, y dentro de la práctica habitual bancaria en la gestión del riesgo, el Grupo en España se ha adjudicado inmuebles durante el ejercicio 2009 por un importe bruto de 1.357 millones de euros. El saldo neto de activos adjudicados es de 1.595 millones de euros.

A cierre de 2009, el importe bruto de inmuebles adquiridos era de 4.304 millones de euros y el de adjudicados de 2.217 millones de euros.

Conviene reseñar que este proceso se ha llevado a cabo con una política de provisiones que sigue los habituales criterios de prudencia del Grupo, efectuando una reevaluación periódica de estos activos para garantizar un adecuado nivel de las mismas. Al cierre del ejercicio, la cobertura sobre todos estos activos se sitúa en el 31%, claramente por encima de los requerimientos regulatorios.

Adicionalmente a la estructura habitual para gestión de estos activos ya existente, se dispone de sociedades especializadas en la gestión y venta de inmuebles, a fin de poder dar el tratamiento más eficiente a los inmuebles adquiridos o adjudicados.

Análisis de la exposición potencialmente problemática

Dadas las circunstancias económicas que atraviesan dichos sectores y la necesidad de ajustes en los mismos, tomando como base las cifras indicadas en los epígrafes anteriores, la exposición potencialmente problemática –cifra conjunta de activos dudosos y subestándar más el total de activos adquiridos y adjudicados más fallidos– en los sectores de construcción y promoción inmobiliaria ascendería a 13.961 millones de euros.

Para dicha cartera, existen provisiones específicas constituidas por importe de 4.024 millones de euros, lo que supone una cobertura del 29%, en línea con la media del sector al tratarse de provisiones regulatorias. Si junto con dichos fondos se computan las provisiones genéricas disponibles en España, la cobertura ante un deterioro potencial se sitúa en el 50%.

La cobertura se situaría en torno al 93% si se tiene en cuenta el margen de explotación del Grupo en España (Banco Santander más Banesto) a diciembre de 2009¹.

Estas coberturas están por encima de la media del sector dado el mayor importe tanto de los fondos genéricos disponibles como del margen de explotación de Grupo Santander en España.

Exposición y cobertura al sector de la construcción y promoción inmobiliaria. Diciembre de 2009

	Total sistema		Grupo Santander España	
	Millones de euros	%	Millones de euros	%
Exposición	445.000		48.299 ¹	
Mora	42.800	9,6	2.972	6,2
Subestándar	59.000	13,3	4.332	9,0
Adquiridos y adjudicados	59.700	11,8 ²	6.521	11,9 ²
Fallidos	4.000	0,9	137 ³	0,3
Exposición potencialmente problemática	165.500	33 ²	13.961	25 ²
Coberturas				
Provisiones específicas	42.300	26	4.024	29
<i>Morosidad</i>	17.700	41	1.323	45
<i>Subestándar</i>	7.600	13	573	13
<i>Adquiridos y adjudicados</i>	13.000	22	1.991	31
<i>Fallidos⁴</i>	4.000		137	
Específicas más genéricas		35		50

(1) Cifra consolidada 42.256 millones de euros.

(2) El porcentaje se calcula sobre total inversión no consolidada + activos adquiridos y adjudicados.

(3) Datos correspondientes a fallidos realizados en 2009.

(4) Cubiertos con provisiones al 100%.

(1) Se da esta información para seguir la sistemática del Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España de marzo de 2010. Para el conjunto del sistema, el citado informe sitúa dicha cobertura en el 71%.

Refinanciaciones

La refinanciación es una de las herramientas de gestión establecidas para adecuar estructuras de vencimientos de principal e intereses a la nueva capacidad de pago de los clientes.

En Grupo Santander, esta operativa se restringe, con criterios rigurosos y selectivos, a:

- operaciones viables,
- en las que concurre voluntad de pago del cliente,
- que mejoran la posición del Banco en términos de pérdida esperada,
- y en las que la refinanciación no desincentiva el esfuerzo adicional por parte del cliente.

La política corporativa del Grupo para esta operativa asegura la aplicación homogénea y rigurosa de dichos criterios en las diferentes unidades:

- Se evalúa el riesgo del cliente en su conjunto, con independencia de la situación de cada contrato individual, y se dota a todos los riesgos del cliente del mayor nivel de garantías posible.
- Como norma general no se incrementa el riesgo con el cliente.
- Se evalúan todas las alternativas a la refinanciación y sus impactos, asegurando que los resultados de la misma superan a los que previsiblemente se obtendrían en caso de no realizarla.
- Se presta especial atención a las garantías y la posible evolución futura de su valor.
- Su uso es restringido, primándose la reconducción de los riesgos con esfuerzos adicionales por parte del cliente y evitando actuaciones que sólo posterguen el problema.
- Las operaciones refinanciadas son objeto de un seguimiento especial.

Se dirigen de forma prioritaria a aquellas situaciones de impacto bajo sobre la capacidad de pago del cliente, que se estiman de media / larga duración. Con carácter más restrictivo, pueden contemplarse casos más graves en los que la causa de la dificultad en el pago se estima de corta duración. Los casos más

severos no son susceptibles de refinanciación, buscándose otras soluciones para recuperar el importe adeudado.

Adicionalmente al estrecho seguimiento de estas carteras por parte de los equipos de gestión de riesgos del Grupo, tanto las diferentes autoridades supervisoras a las que está sujeto el Grupo Santander como la auditoría interna del Grupo prestan una especial atención al control y adecuada valoración de las carteras refinanciadas.

Las refinanciaciones no suponen liberación de provisiones ni su clasificación como normal, salvo que:

- se cumplan los criterios previstos en la normativa regulatoria basada en las circulares del Banco de España (cobro de los intereses ordinarios pendientes y nuevas garantías eficaces o razonable certeza de capacidad de pago).
- se cumplan las cautelas que bajo un criterio de prudencia se recogen en la política corporativa del Grupo (pago sostenido durante un periodo de entre 3 y 12 meses, en función de las características de la operación y la tipología de garantías existente).

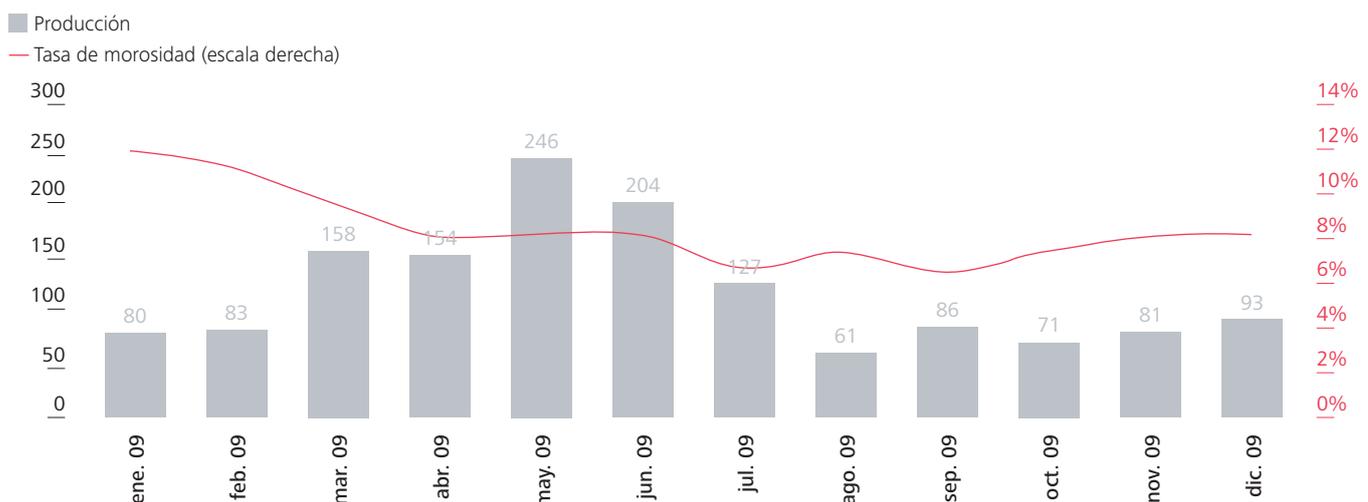
En el caso de España (redes comerciales Santander más Banesto), el saldo a cierre del ejercicio 2009 de las refinanciaciones de posiciones previamente contabilizadas como activos dudosos asciende a 1.449 millones de euros, de los que 950 millones de euros corresponden a operaciones de empresas y 499 millones de euros a particulares.

Del total de refinanciaciones, 1.028 millones de euros cumplían los requerimientos definidos por el Banco de España en el Anejo IX de su Circular 4/2004 para ser regularizados a situación normal en el momento de su formalización. Al cierre de 2009, estas operaciones presentan una tasa de morosidad del 8,2%.

Los restantes 421 millones de euros corresponden a refinanciaciones que, siguiendo nuevamente las condiciones definidas por el Banco de España, se mantuvieron en morosidad a su formalización.

En el siguiente gráfico se puede observar el volumen mensual de refinanciaciones realizadas en 2009, con mayor concentración en la primera mitad del ejercicio, así como la evolución de la tasa de morosidad por impago de esta cartera:

Refinanciaciones en 2009: producción (millones de euros) y tasa de morosidad (%)



Ejercicios de *stress test*

El Grupo Santander realiza periódicamente ejercicios de *stress test* de sus principales carteras crediticias, a los que se hace especial referencia más adelante. Se trata de ejercicios teóricos, exigidos por el regulador, en los que se simula el efecto que tendrían sobre las carteras crediticias del Banco diferentes escenarios de las principales variables económicas y financieras de un país. En el caso de España, el ejercicio realizado afecta a la totalidad de las carteras de crédito.

Entre las hipótesis manejadas, la más crítica supone una intensa contracción del PIB de España en los años 2010 y 2011, para alcanzar un ligero crecimiento en 2012, y caídas en el precio de la vivienda, adicionales a las ya observadas, hasta llegar a un 41% acumulado. En este escenario, muy lejano a cualquier experiencia histórica y al que se le asigna una probabilidad muy reducida, la pérdida esperada resultante para las carteras de las redes Santander y Banesto no superaría el 80% del margen de explotación recurrente de 2009 de las mismas en ninguno de los años 2010, 2011 y 2012. El margen de explotación de las redes Santander y Banesto en 2009 se elevó a 4.803 millones de euros.

Dentro de esta cifra, correspondería a los sectores de construcción y actividad inmobiliaria una pérdida esperada de 4.208 millones de euros para el conjunto de los próximos tres años.

Adicionalmente, debe considerarse que el Grupo Santander tiene, en su conjunto, provisiones genéricas por 6.727 millones de euros a cierre de 2009.

Análisis de la cartera hipotecaria en Reino Unido

Adicionalmente a la cartera de riesgo en España, dentro de las líneas de riesgos estandarizados y por su relevancia en el conjunto de la inversión crediticia del Grupo Santander, resalta la cartera de préstamos hipotecarios en Reino Unido.

Esta cartera hipotecaria está enfocada a hipotecas de primera residencia, mostrando una alta calidad del riesgo en términos de *loan to value*, con valor promedio del 56%. Los préstamos hipotecarios con mayor perfil de riesgo (*buy to let*: compra con destino alquiler) suponen un porcentaje mínimo sobre el volumen total de la cartera, representando apenas un 1% de la misma.

La siguiente tabla muestra el reparto por tipología de préstamo dentro de la misma:

Cartera hipotecaria Reino Unido

Millones de euros

	Diciembre 09	
	Cartera	%
Hipotecas residenciales	180.694	75,9*
First Time Buyer	26.540	14,7
Mover	66.171	36,6
Remortgage	87.983	48,7

(*) sobre Cartera Total Reino Unido

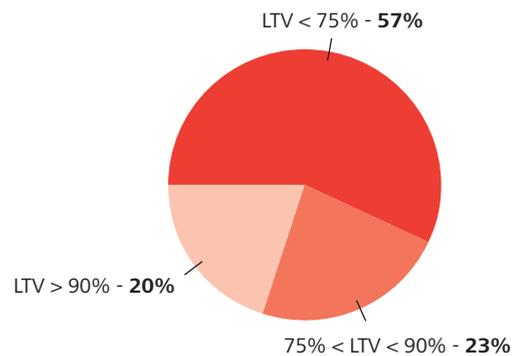
First Time Buyer: Clientes que adquieren por primera vez una vivienda.

Mover: Clientes que cambian de vivienda, con o sin cambio de la entidad financiera que concede el préstamo.

Remortgage: Clientes que trasladan la hipoteca desde otra entidad financiera.

Loan to value Reino Unido¹

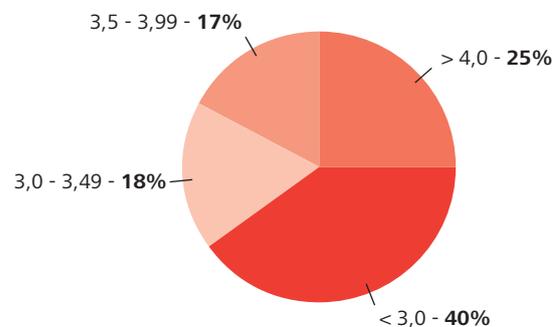
Promedio (56,2%)



(1) Indexed

Tasa de esfuerzo estándar Reino Unido*

Promedio (2,9%)



(*) Loan to value : Relación entre el importe del préstamo y el valor de tasación del bien hipotecado. Income multiple: Tasa de esfuerzo: Relación entre los ingresos netos no comprometidos del cliente frente a las cuotas anuales del préstamo. Datos reflejados en gráfico sólo para los préstamos generados durante el año 2009.

E. Función de control

Como complemento al proceso de gestión, a través de las distintas fases del ciclo de riesgo, desde la función de control se obtiene una visión global de la cartera crediticia del Grupo con el suficiente nivel de detalle, que permite valorar la posición actual del riesgo y su evolución.

Para ello se controla, de forma permanente y sistemática, la evolución del riesgo respecto a presupuestos, límites y estándares de referencia, evaluando los efectos ante situaciones futuras, tanto exógenas como aquellas provenientes de decisiones estratégicas, con el fin de establecer medidas que sitúen el perfil y volumen de la cartera de riesgos dentro de los parámetros fijados por el Grupo.

La función se desarrolla valorando los riesgos desde diferentes perspectivas complementarias entre sí, estableciendo como principales ejes el control por geografías, áreas de negocio, modelos de gestión, productos y procesos, facilitando la detección de focos de acción específicos para la toma de decisiones.

En 2009, uno de los focos de la función ha sido asegurar el cumplimiento de los criterios corporativos de clasificación de las carteras refinanciadas, así como el seguimiento de los volúmenes de producción y su comportamiento.

En el año 2006, dentro del marco corporativo establecido en el Grupo para el cumplimiento de la ley Sarbanes Oxley, se estableció una herramienta corporativa en la intranet del Grupo para la documentación y certificación de todos los subprocesos, riesgos operativos y controles que los mitigan. La división de riesgos evalúa anualmente la eficiencia del control interno de sus actividades.

Análisis de escenarios

Como parte de una gestión de seguimiento y control continuada, el Grupo realiza simulaciones de la evolución de su cartera ante distintos escenarios adversos y de estrés (*stress testing*) que permiten evaluar la solvencia del Grupo ante determinadas situaciones coyunturales futuras. Dichas simulaciones abarcan las carteras más relevantes del Grupo y se realizan de forma sistemática de acuerdo a una metodología corporativa que:

- Determina la sensibilidad de los factores de riesgo (PD, LGD) ante determinadas variables macroeconómicas.
- Caracteriza escenarios de referencia (tanto a nivel global como para cada una de las unidades del Grupo).
- Identifica escenarios de ruptura (niveles a partir de los cuales la sensibilidad de los factores de riesgos a las variables macroeconómicas es más acentuada), y la distancia de dichos escenarios de ruptura con la situación actual y los escenarios de referencia.
- Estima la pérdida esperada asociada a cada uno de los escenarios planteados y la evolución del perfil de riesgo de cada cartera ante movimientos de determinadas variables macroeconómicas.

Los modelos de simulación utilizados por el Grupo utilizan datos de un ciclo económico completo para calibrar el comportamiento de los factores de riesgo ante variaciones en las variables macroeconómicas.

En el ámbito mayorista, al tratarse de carteras *low-default*, no se dispone de datos históricos suficientes sobre incumplimientos para realizar dicha calibración, por lo que se utilizan criterios expertos.

En el proceso de elaboración de los escenarios se recoge tanto la visión de cada unidad como la visión global. Entre las variables macroeconómicas recogidas en dichos escenarios destacan:

- Tasa de paro
- Precio de la vivienda
- PIB
- Tipo de interés
- Inflación

El análisis de escenarios permite a la alta dirección tener un mejor entendimiento de la evolución previsible de la cartera ante condiciones de mercado y coyuntura cambiantes, y es una herramienta fundamental para evaluar la suficiencia de las provisiones constituidas ante escenarios de estrés.

Los análisis realizados, tanto en los escenarios base como en los escenarios ácidos, para el conjunto del Grupo y para cada una de las unidades, con un horizonte temporal de cinco años, muestran la fortaleza del balance ante las distintas coyunturas de mercado y macroeconómicas planteadas.

F. Actividad recuperatoria

La gestión recuperatoria del Santander se identifica como una actividad estratégica, integral y de negocio.

Santander cuenta con un modelo global que tiene su aplicación y ejecución local considerando las peculiaridades del negocio en cada uno de los diferentes ámbitos de la actividad.

Los objetivos específicos del proceso de recuperaciones son los siguientes:

- Obtener el cobro o regularización de los saldos pendientes de pago, de manera que una cuenta vuelva a su estado normal; si ello no es posible, el objetivo es la recuperación total o parcial de las deudas, en cualquiera de las situaciones contables o de gestión en que pudieran encontrarse.
- Mantener y fortalecer la relación con el cliente cuidando su comportamiento de pago.

La actividad recuperatoria es parte del negocio y está basada en la relación con el cliente y en la contribución a los resultados. Por ello, Santander ha desarrollado un modelo de gestión propio, asociando y explotando las capacidades de gestión e inteligencias comerciales y de riesgos para mejorar los resultados y mantener la tradicional cultura del Grupo en relación con la calidad y la sensibilidad con el riesgo.

Este modelo actúa en todas las fases de gestión: tanto antes del incumplimiento, mediante una gestión preventiva que ayude al cliente o detecte anticipadamente posibles dificultades, como en las posteriores fases del proceso recuperatorio: gestión de irregulares, de morosidad y de fallidos.

En la actividad recuperatoria se segmentan o diferencian clientes masivos o estandarizados y clientes carterizados con modelos de gestión específicos en cada caso, conforme a unos criterios de especialización básicos. La gestión recuperatoria, como ya se ha mencionado, es compartida con otras áreas de negocio.

El segmento de clientes carterizados se gestiona mediante gestores especializados que, al contar con un número limitado de clientes en sus carteras, dan un tratamiento individualizado a la gestión, definiendo estrategias, planes de acción y formas especiales de recuperación (si es el caso), con el fin de conseguir el cobro de las posiciones deudoras. Igualmente se realiza una revisión periódica de los asuntos para valorar las gestiones, los plazos de recuperación y los importes que está previsto recuperar, en función de la mayor o menor capacidad de recuperación (total o parcial).

La gestión recuperatoria masiva se articula definiendo en cada unidad reglas de corte por segmento/producto de las que se derivan circuitos de gestión con tiempos de actividad predeterminados, actores o estructuras y estrategias de gestión diferenciadas. La gestión aprovecha las capacidades de los sistemas multicanales (centros de recobro, cartas, SMS, mensajes pregrabados en contestadores, mensajes en extractos comerciales, cajeros automáticos, página *web*, etc.) donde se aplican, de nuevo, estrategias discriminadas por elementos identificados (*score*, garantías, productos, mercado, etc.).

Posteriormente, en la siguiente fase, y dependiendo de la mayor o menor capacidad recuperatoria, se pasa a gestión personalizada o carterizada o gestión masiva industrializada.

En el primer caso, los asuntos se carterizan en gestores internos o externos, y en el segundo caso se actúa mediante estructuras externas manteniendo la metodología de gestión antes mencionada acompañada por supervisores que garantizan la eficacia y calidad de la gestión.

En aquellos casos que se considere oportuno se inician actuaciones judiciales, manteniendo en paralelo gestión extrajudicial con el objetivo de resolver siempre la situación de forma amistosa y negociada con el cliente.

Igualmente, en este modelo se incorpora como un canal de gestión adicional el concepto de venta de cartera, estableciendo un punto de salida en el tiempo de gestión.

En la gestión recuperatoria de Santander los gestores son el elemento determinante. Calidad, formación e incentivos son los pilares en los que se sustenta la eficacia del modelo de gestión. Por ello, anualmente se desarrolla un plan de formación específico para todos los niveles de la estructura de gestión, tanto para incrementar la capacitación como para impulsar el desarrollo profesional de los gestores. Igualmente, está implantado un sistema de objetivos e incentivos a todos los niveles de las estructuras, incluso externas.

El modelo de recuperaciones en Santander propicia e incentiva la identificación, transmisión y, en su caso, implantación de mejores prácticas aprovechando el propio conocimiento y experiencia adquirida en la diversidad de mercados y negocios en los que opera. Esta situación de privilegio ha permitido trasladar modelos de gestión previamente comprobados en otras unidades y anticiparse en la identificación de problemas y adelantar soluciones eficaces.

El área de negocio de recuperaciones, ubicado dentro de la división de banca comercial España, realiza bajo los criterios, políticas y directrices del Banco en materia de riesgos y recuperaciones, emanadas de los órganos de gobierno correspondientes y de la división de riesgos, un enfoque integral de la gestión de la morosidad en todos los segmentos de clientes, combinando las capacidades comerciales y de riesgos en la materia.

Durante este ejercicio 2009 la citada área ha tutelado la implantación del modelo de recuperaciones en Santander Consumer España.

En definitiva, la gestión recuperatoria en España se ha traducido en aumentos notables en las recuperaciones, tanto en importe absoluto, como en peso relativo sobre las entradas brutas, que han pasado de entornos del 53% en 2008 a entornos del 64% en 2009, para el conjunto de la actividad en España.

Igualmente se ha extendido la aplicación del modelo a otros países, en concreto, Brasil, México y Chile, considerando para cada uno de ellos las peculiaridades propias de cada país.

3.6 Otras ópticas del riesgo de crédito

En el riesgo de crédito hay ámbitos y/o visiones específicas que merecen una atención especializada y que complementen la gestión global.

A. Riesgo de concentración

El control del riesgo de concentración constituye un elemento esencial de gestión. El Grupo efectúa un seguimiento continuo del grado de concentración de las carteras de riesgo crediticio bajo diferentes dimensiones relevantes: áreas geográficas y países, sectores económicos, productos y grupos de clientes.

La comisión delegada de riesgos establece las políticas de riesgo y revisa los niveles de exposición apropiados para la adecuada gestión del grado de concentración de las carteras de riesgo crediticio.

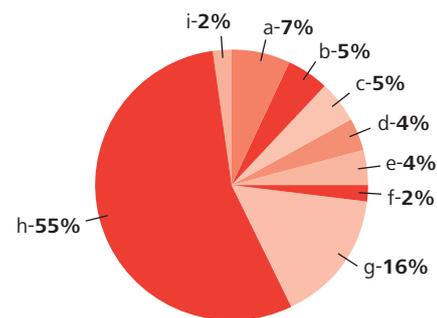
El Grupo está sujeto a la regulación del Banco de España sobre "Grandes Riesgos". De acuerdo con la normativa contenida en la circular 3/08, ninguna exposición con una misma persona o grupo económico, incluyendo todo tipo de riesgos crediticios y de renta variable, deberá superar el 25% de los recursos propios del Grupo. Asimismo, el conjunto de los grandes riesgos (definidos como aquéllos que superen un 10% de los recursos propios computables) no podrá representar más de ocho veces los recursos propios. Se exceptúan de este tratamiento las exposiciones con gobiernos y bancos centrales pertenecientes a la OCDE.

A 31 de diciembre de 2009, solo existe un grupo económico que alcance la calificación de gran riesgo, representando el 11,15% de los recursos propios –grupo financiero británico con *rating* interno equivalente a "A"–. Después de aplicar técnicas de mitigación de riesgo y la normativa aplicable a grandes riesgos, el porcentaje se sitúa en el 1,67% de los recursos propios computables (un consumo del 6,7% del límite del 25% establecido por la normativa del Banco de España).

Al 31 de diciembre de 2009, la exposición crediticia con los 20 primeros grupos económico-financieros acreditados, excluyendo gobiernos AAA y títulos soberanos denominados en moneda local, representaba un 6,7% del riesgo crediticio dispuesto con clientes (inversión más riesgos de firma).

Desde el punto de vista sectorial, la distribución de la cartera de empresas presenta un adecuado nivel de diversificación. El siguiente cuadro permite visualizar la distribución sectorial de la exposición crediticia en las unidades más relevantes del Grupo (excluido Sovereign).

Distribución sectorial del riesgo
%



- | | |
|---|--|
| a. Actividad inmobiliaria | f. Alimentación, bebidas y tabaco |
| b. Prod. y distrib. eléctrica, gas y agua | g. Resto |
| c. Construcciones y obras públicas | h. Particulares |
| d. Comercio y reparaciones | i. Otros intermediarios financieros |
| e. Transporte y comunicaciones | (*) Resto incluye sectores con concentración menor al 2% |

La división de riesgos del Grupo colabora estrechamente con la división financiera en la gestión activa de las carteras de crédito que, entre sus ejes de actuación, contempla la reducción de la concentración de las exposiciones mediante diversas técnicas, como la contratación de derivados de crédito de cobertura u operaciones de titulización, con el fin último de optimizar la relación retorno-riesgo de la cartera total.

B. Riesgo de crédito por actividades en mercados financieros

Bajo este epígrafe se incorpora el riesgo de crédito generado en la actividad de tesorería con clientes, principalmente con entidades de crédito. La operativa se desarrolla tanto a través de productos de financiación en mercado monetario con diferentes instituciones financieras como a través de productos derivados dando servicio a nuestros clientes.

El control del riesgo se realiza mediante un sistema integrado y en tiempo real que permite conocer en cada momento el límite de exposición disponible con cualquier contrapartida, en cualquier producto y plazo y en cualquier unidad del Grupo.

El riesgo se mide tanto por su valor actual a mercado como por el potencial (valor de las posiciones de riesgo considerando la variación futura de los factores de mercado subyacentes en los contratos). Por tanto, el riesgo equivalente de crédito (REC), se define como la suma del valor neto de reposición más el máximo valor potencial de estos contratos en el futuro. Adicionalmente, se calcula también el capital en riesgo o pérdida inesperada, es decir, la pérdida que, una vez restada la pérdida esperada, constituye el capital económico, neto de garantías y recuperación.

La exposición total a riesgo de crédito por actividades en mercados financieros se mantiene en un 70,1% con entidades de crédito. Si atendemos al tipo de producto, un 48,6% corresponde a la actividad en derivados, predominando los productos sin opcionalidad, y el 51,4% restante en producto de liquidez y financiación tradicional.

La operativa en derivados se concentra en contrapartidas de gran calidad crediticia, de tal forma que se mantiene un 68,4% del riesgo con contrapartidas con un *rating* igual o superior a A-. En 2009 la exposición total por esta actividad en términos de riesgo equivalente de crédito, alcanzó la cifra de 38.704 millones de euros.

Derivados OTC: distribución por riesgo equivalente de crédito y MTM neto*

Millones de euros

	Total REC			Total MTM Neto		
	Trading	Hedging	Total	Trading	Hedging	Total
CDS protección comprada	812	822	1.634	462	614	1.076
CDS protección vendida	95	71	166	(679)	33	(646)
TRS total return swap	—	142	142	—	511	511
CDS opciones	—	—	—	—	—	—
Total derivados de credito	907	1.034	1.941	(217)	1.159	942
Forwards renta variable	2	55	57	—	(163)	(163)
Opciones renta variable	407	1.524	1.931	(195)	(208)	(403)
Swaps renta variable	—	816	816	—	208	208
Spot renta variable	—	—	—	—	—	—
Total renta variable	409	2.396	2.805	(195)	(163)	(358)
Forwards renta fija	6	24	29	1	—	1
Opciones renta fija	1	—	1	—	—	—
Spot renta fija	—	—	—	—	—	—
Total renta fija	6	24	30	1	—	1
Cambios a plazo y contado	1.011	2.812	3.822	(752)	486	(266)
Opciones tipo de cambio	240	159	399	1	(37)	(36)
Swaps tipos de cambio	5.222	12.079	17.301	1.257	2.834	4.092
Otros derivados de cambio	—	3	3	—	1	1
Total tipo de cambio	6.473	15.053	21.525	506	3.285	3.791
Asset swaps	—	279	279	—	(40)	(40)
Call money swaps	176	31	207	(160)	(60)	(220)
IRS	8.367	8.379	16.746	(865)	3.032	2.167
Forwards tipos de interés - FRAs	2	13	15	(25)	(10)	(35)
Otros derivados tipos de interés	580	1.193	1.772	412	(798)	(386)
Estructuras tipos de interés	75	620	695	46	(79)	(33)
Total tipo de interés	9.199	10.514	19.714	(593)	2.047	1.454
Materias primas	103	35	138	202	9	211
Total materias primas	103	35	138	202	9	211
Total derivados	17.097	29.055	46.153	(296)	6.337	6.041
Colaterales	—	(7.449)	(7.449)			
Total	17.097	21.606	38.704			

(*) Excluido Alliance & Leicester y Sovereign.

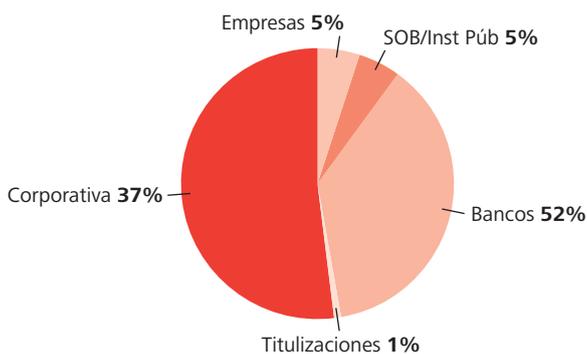
Distribución del riesgo en derivados OTC por rating de la contrapartida

Rating	%
AAA	4,6
AA	12,6
A	51,2
BBB	21,3
BB	5,3
B	2,2
Resto	2,8

La distribución del riesgo en derivados por tipo de contrapartida se desglosa en un 52% con bancos, un 37% con grandes corporaciones y un 5% con pequeñas y medianas empresas.

Distribución del riesgo en derivados OTC por tipo de contraparte

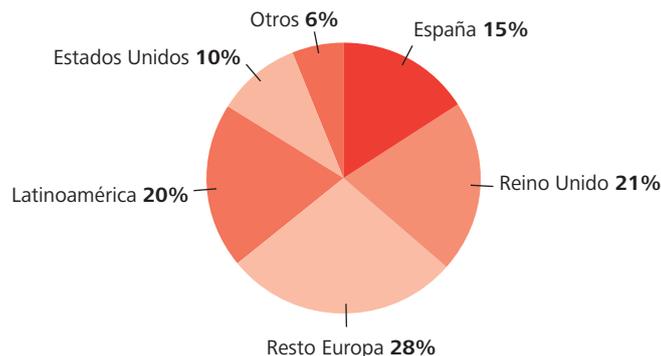
%



En relación con la distribución geográfica del riesgo, el 15% del mismo se corresponde con contrapartidas españolas, el 21% con contrapartidas británicas (operativa fundamentalmente realizada desde Abbey) y del resto de agrupaciones por países destacan, resto de Europa (28%), EEUU (10%) y Latinoamérica (20%).

Distribución del riesgo en derivados OTC por áreas geográficas

%



Actividad en derivados de crédito

Grupo Santander utiliza derivados de crédito con la finalidad de realizar coberturas de operaciones de crédito, negocio de clientes en mercados financieros y, en menor medida, dentro de la operativa de *trading*. Presenta una dimensión reducida en términos relativos a otros bancos de sus características y además está sujeta a un sólido entorno de controles internos y de minimización de su riesgo operativo.

El riesgo de esta actividad se controla a través de un amplio conjunto de límites como VaR, nominal por *rating*, sensibilidad al *spread* por *rating* y nombre, sensibilidad a la tasa de recuperación y sensibilidad a la correlación. Se fijan asimismo límites de *jump-to-default* por nombre individual, zona geográfica, sector y liquidez.

A 31 de diciembre de 2009, para la actividad de *trading* del Grupo, la sensibilidad de la actividad de crédito a incrementos de *spreads* de 1 punto básico era de 1,9 millones de euros, y el VaR promedio anual ascendió a 12,3 millones de euros.

En términos de nocional, la posición en CDS incorpora protección comprada por 83.791 millones de euros y protección vendida por 73.684 millones de euros.

C. Riesgo país

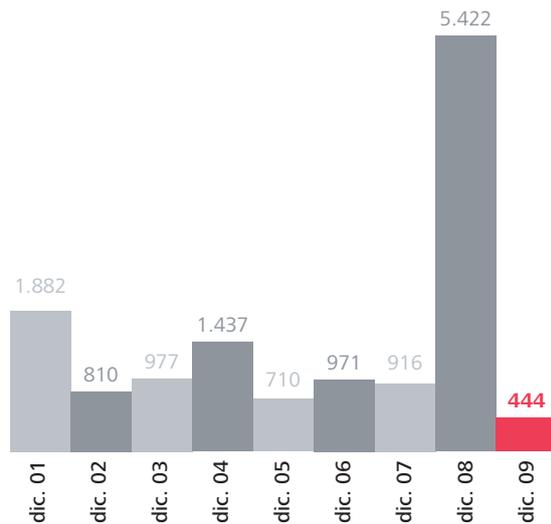
El riesgo país es un componente del riesgo de crédito que incorpora todas las operaciones de crédito transfronterizas (*cross-border*) por circunstancias distintas del riesgo comercial habitual. Sus elementos principales son el riesgo soberano, el riesgo de transferencia y los restantes riesgos que puedan afectar a la actividad financiera internacional (guerras, catástrofes naturales, crisis balanza de pagos...).

A 31 de diciembre de 2009, la exposición susceptible de provisionar por riesgo país ascendía a 444 millones de euros, de los cuales 37 millones de euros correspondían a operativa intragrupo. A cierre del 2008, el riesgo país total provisionable ascendió a 5.422 millones de euros. El fondo de cobertura, al final del ejercicio 2009 era de 65 millones de euros frente a los 612 millones del periodo anterior.

Esta disminución es debida básicamente a que la operativa con Brasil ha dejado de tener la consideración de riesgo provisionable. Esta circunstancia no ha implicado cambios relevantes en el nivel de exposición del Grupo en Brasil por esta operativa.

Evolución riesgo país provisionable

Millones de euros



Los principios de gestión de riesgo país han seguido obedeciendo a un criterio de máxima prudencia, asumiéndose el riesgo país de una forma muy selectiva en operaciones claramente rentables para el Grupo, y que refuerzan la relación global con sus clientes.

D. Riesgo soberano

Como criterio general se considera riesgo soberano el contraído por operaciones con el Banco Central (incluido el encaje regulatorio), el riesgo emisor del Tesoro o República (cartera de deuda del Estado) y el derivado de operaciones con entidades públicas con las siguientes características: sus fondos provengan únicamente de los ingresos presupuestarios del Estado, tengan reconocimiento legal de entidades directamente integradas en el sector Estado y desarrollen actividades que no tengan carácter comercial.

A 31 de diciembre de 2009 el riesgo se encuentra repartido entre Europa con un 58,5%, Latinoamérica con un 36,9%, Estados Unidos con un 4,1% y otros con un 0,5%. Destacan las contribuciones de España (31,4%) y Reino Unido (21,2%) en Europa y de Brasil (23,3%) y México (7,0%) en Latinoamérica. Respecto al cierre del ejercicio anterior se ha producido un incremento como consecuencia principalmente del aumento de posiciones de Reino Unido, Brasil, España, Chile y Miami, y la incorporación de las posiciones de Sovereign al perímetro de consolidación, que ha sido compensada parcialmente por la reducción derivada de la salida de Venezuela de dicho perímetro.

En el conjunto de Latinoamérica, la exposición al riesgo soberano se deriva principalmente de las obligaciones a las que están sujetos los bancos filiales de constitución de determinados depósitos en los correspondientes bancos centrales así como por carteras de renta fija mantenidas dentro de la estrategia de gestión del riesgo de interés estructural. Estas exposiciones se materializan en moneda local y se financian sobre la base de los depósitos de clientes captados localmente, también denominados en moneda local. Las exposiciones al riesgo soberano de emisores latinoamericanos denominadas en divisas diferentes a la oficial del país de emisión ascienden a un total de 2.595 millones de euros, lo que supone el 5,5% del total de riesgo soberano con emisores latinoamericanos.

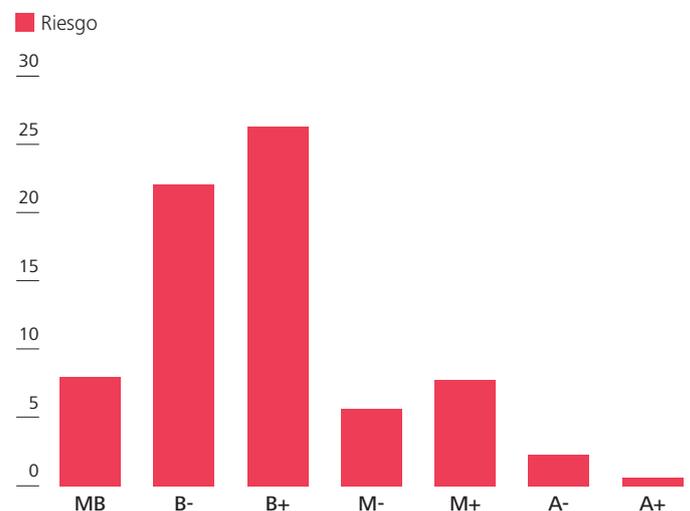
E. Riesgo medioambiental

El análisis del riesgo medioambiental de las operaciones crediticias constituye uno de los aspectos principales del plan estratégico de responsabilidad social corporativa. Se desarrolla sobre los siguientes dos grandes ejes:

- Principios del Ecuador: es una iniciativa de la Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial. Constituye un estándar internacional para el análisis de las implicaciones sociales y ambientales de las operaciones de *project finance*. La asunción de estos principios supone el compromiso de evaluar, siguiendo una metodología secuencial, los riesgos sociales y ambientales de los proyectos que se financian en países en desarrollo. Para ello, todas las operaciones de financiación de proyectos deben incorporar la cumplimentación de un cuestionario, diseñado para determinar su sensibilidad a cuestiones socioambientales y el grado de cumplimiento de la operación respecto a los mismos.
- Herramienta VIDA: implantada desde 2004, tiene como principal objetivo la valoración del riesgo medioambiental de las empresas clientes, tanto actuales como potenciales, mediante un sistema que clasifica en 7 tramos a cada una de las empresas según el riesgo medioambiental contraído. En 2009, 38.510 empresas fueron valoradas con esta herramienta en España.

Clasificación de riesgo medioambiental

Miles de millones de euros



4. Riesgo de mercado

4.1 Activades sujetas a riesgo de mercado

El perímetro de medición, control y seguimiento del área de riesgo de mercado abarca aquellas operativas donde se asume riesgo patrimonial. Este riesgo proviene de la variación de los factores de riesgo² –tipo de interés, tipo de cambio, renta variable, *spread* de crédito, precio de materias primas y volatilidad de cada uno de los anteriores–, así como del riesgo de liquidez de los distintos productos y mercados en los que opera el Grupo.

En función de la finalidad de riesgo, las actividades se segmentan de la siguiente forma:

- a) **Negociación:** Bajo este epígrafe se incluye la actividad de servicios financieros a clientes y la actividad de compra-venta y posicionamiento en productos de renta fija, renta variable y divisa principalmente.
- b) **Gestión de balance:** El riesgo de interés y liquidez surge debido a los desfases existentes en los vencimientos y reprecación de todos los activos y pasivos. Adicionalmente se incluye en este punto la gestión activa del riesgo crediticio inherente al balance del Grupo.

c) Riesgos estructurales:

- **Riesgo de cambio estructural / cobertura de resultados:** Riesgo de tipo de cambio, debido a la divisa en la que se realiza la inversión tanto en las empresas consolidables como en las no consolidables (**tipo de cambio estructural**). Adicionalmente, también se incluyen bajo este epígrafe las posiciones tomadas de cobertura de tipo de cambio de resultados futuros generados en monedas diferentes al euro (**cobertura de resultados**).
- **Renta variable estructural:** Se recogen bajo este epígrafe las inversiones a través de participaciones de capital en compañías que no consolidan, financieras y no financieras, generando riesgo en renta variable.

El área de tesorería es la responsable de gestionar la toma de posiciones de la actividad de negociación.

El área de gestión financiera es la encargada de la gestión centralizada del riesgo de gestión de balance y de los riesgos estructurales, aplicando metodologías homogéneas adaptadas a la realidad de cada mercado en los que se opera. Así en el área de monedas convertibles, gestión financiera gestiona directamente los riesgos de la matriz y coordina la gestión del resto de unidades que operan en estas monedas. Las decisiones de gestión de estos riesgos se toman a través de los comités ALCO de cada país y, en última instancia, por el comité de mercados de la matriz.

La gestión financiera persigue dar estabilidad y recurrencia al margen financiero de la actividad comercial y al valor económico del Grupo, manteniendo unos niveles adecuados de liquidez y solvencia.

Cada una de estas actividades son medidas y analizadas con herramientas diferentes con el objetivo de mostrar de la forma más precisa el perfil de riesgo de las mismas.

4.2 Metodologías

A. Actividad de negociación

La metodología estándar aplicada durante el ejercicio 2009 dentro de Grupo Santander para la actividad de negociación es el valor en riesgo (VaR), que mide la máxima pérdida esperada con un nivel de confianza y un horizonte temporal determinados. Se utiliza como base el estándar de simulación histórica con un nivel de confianza del 99% y un horizonte temporal de un día, y se aplican ajustes estadísticos que permiten incorporar de forma eficaz y rápida los acontecimientos más recientes que condicionan los niveles de riesgos asumidos. En concreto, se utiliza una ventana temporal de 2 años, ó 520 datos diarios, obtenidos desde la fecha de referencia de cálculo del VaR hacia atrás en el tiempo. Se calculan diariamente dos cifras, una aplicando un factor de decaimiento exponencial que otorga menor peso a las observaciones más lejanas en el tiempo en vigor y otra con pesos uniformes para todas las observaciones. El VaR reportado es el mayor de ambos.

El VaR no es la única medida. Éste se utiliza por su facilidad de cálculo y por su buena referencia del nivel de riesgo en que incurre el Grupo, pero a la vez se están utilizando otras medidas que permiten tener un mayor control de los riesgos en todos los mercados donde el Grupo participa.

(2) En comparación con 2008, en 2009 se hace un tratamiento diferenciado de dos factores nuevos: el *spread* de crédito (previamente integrado en parte en tipo de interés) y el precio de materias primas (previamente integrado en renta variable, con peso muy reducido en relación con el resto de factores).

Dentro de estas medidas está el análisis de escenarios, que consiste en definir alternativas del comportamiento de distintas variables financieras y obtener el impacto en los resultados al aplicarlos sobre las actividades. Estos escenarios pueden replicar hechos ocurridos en el pasado (como crisis) o, por el contrario, pueden determinar alternativas plausibles que no se corresponden con eventos pasados. Se definen como mínimo tres tipos de escenarios: plausibles, severos y extremos, obteniendo junto con el VaR un espectro mucho más completo del perfil de riesgos.

Asimismo el área de riesgo de mercado, siguiendo el principio de independencia de las unidades de negocio, lleva a cabo un seguimiento diario de las posiciones, tanto de cada unidad como globalmente, realizando un control exhaustivo de los cambios que se producen en las carteras con el fin de detectar las posibles incidencias que pueda haber para su inmediata corrección. La elaboración diaria de la cuenta de resultados es un excelente indicador de riesgos, en la medida en que permite identificar el impacto que las variaciones en las variables financieras han tenido en las carteras.

Por último, el control de las actividades de derivados y gestión de crédito, por su carácter atípico, se realiza diariamente con medidas específicas. En el primer caso, se controlan las sensibilidades a los movimientos de precio del subyacente (delta y gamma), de la volatilidad (vega) y del tiempo (theta). En el segundo, se revisan sistemáticamente medidas tales como la sensibilidad al *spread*, *jump-to-default*, concentraciones de posiciones por nivel de *rating*, etc.

En relación con el riesgo de crédito inherente en las carteras de negociación y en línea con las recomendaciones del comité de supervisión bancaria de Basilea y la normativa vigente, se calcula una métrica adicional, el *incremental default risk* (IDR), con el objetivo de cubrir el riesgo de incumplimiento que no esté adecuadamente capturado en el VaR, vía variación de los *spreads* crediticios correspondientes. Los productos controlados son básicamente bonos de renta fija, tanto pública como privada, los derivados sobre bonos (*forwards*, opciones,...) y los derivados de crédito (*credit default swaps*, *asset backed securities*,...). El método de cálculo del IDR, en esencia similar al del riesgo de crédito de las posiciones fuera de negociación, se basa en mediciones directas sobre las colas de la distribución de pérdidas al percentil apropiado (99,9%). Se utiliza la metodología de Monte Carlo, aplicando 1 millón de simulaciones.

B. Gestión de balance

Riesgo de interés

El Grupo realiza análisis de sensibilidad del margen financiero y del valor patrimonial ante variaciones de los tipos de interés. Esta sensibilidad está condicionada por los desfases en las fechas de vencimiento y de revisión de los tipos de interés de las distintas partidas del balance.

En base al posicionamiento de tipo de interés del balance, y considerando la situación y perspectivas del mercado, se acuerdan las medidas financieras para adecuar dicho posicionamiento al deseado por el Banco. Estas medidas pueden abarcar desde la toma de posiciones en mercados hasta la definición de las características de tipo de interés de los productos comerciales.

Las medidas usadas por el Grupo para el control del riesgo de interés en estas actividades son el *gap* de tipos de interés, las sensibilidades del margen financiero y del valor patrimonial a variaciones en los niveles de tipos de interés, la duración de los recursos propios, el valor en riesgo (VaR) y el análisis de escenarios.

a) Gap de tipos de Interés de activos y pasivos

El análisis de *gaps* de tipos de interés trata los desfases entre los plazos de revaluación de masas patrimoniales dentro de las partidas, tanto del balance (activo y pasivo) como de las cuentas de orden (fuera de balance). Facilita una representación básica de la estructura del balance y permite detectar concentraciones de riesgo de interés en los distintos plazos. Es, además, una herramienta útil para las estimaciones de posibles impactos de eventuales movimientos en los tipos de interés sobre el margen financiero y sobre el valor patrimonial de la entidad.

Todas las masas del balance y de fuera de balance deben ser desagregadas en sus flujos y colocadas en el punto de re-precio / vencimiento. Para el caso de aquellas masas que no tienen un vencimiento contractual, se utiliza un modelo interno de análisis y estimación de las duraciones y sensibilidades de las mismas.

b) Sensibilidad del margen financiero (NIM)

La sensibilidad del margen financiero mide el cambio en los devengos esperados para un plazo determinado (12 meses) ante un desplazamiento de la curva de tipos de interés.

El cálculo de la sensibilidad de margen financiero se realiza mediante la simulación del margen, tanto para un escenario de movimiento de la curva de tipos como para la situación actual, siendo la sensibilidad la diferencia entre ambos márgenes calculados.

c) Sensibilidad del valor patrimonial (MVE)

La sensibilidad del valor patrimonial es una medida complementaria a la sensibilidad del margen financiero.

Mide el riesgo de interés implícito en el valor patrimonial (recursos propios) sobre la base de la incidencia que tiene una variación de los tipos de interés en los valores actuales de los activos y pasivos financieros.

d) Valor en riesgo (VaR)

Para la actividad de balance y carteras de inversión se calcula el valor en riesgo con el mismo estándar que para negociación: simulación histórica con un nivel de confianza del 99% y un horizonte temporal de un día. Se han aplicado ajustes estadísticos que permiten incorporar de forma eficaz y rápida los acontecimientos más recientes que condicionan los niveles de riesgos asumidos.

e) Análisis de escenarios

Se establecen dos escenarios del comportamiento de los tipos de interés: máxima volatilidad y crisis abrupta. Estos escenarios se aplican sobre las actividades bajo análisis obteniéndose el impacto en el valor patrimonial así como las proyecciones de margen financiero para el año.

Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez está asociado a la capacidad del Grupo para financiar los compromisos adquiridos a precios de mercado razonables, así como para llevar a cabo sus planes de negocio con fuentes de financiación estables. El Grupo realiza una vigilancia permanente de perfiles máximos de desfase temporal.

Las medidas utilizadas para el control del riesgo de liquidez en la gestión de balance son el *gap* de liquidez, ratios de liquidez, escenarios de *stress* y planes de contingencia.

a) *Gap* de liquidez

El *gap* de liquidez proporciona información sobre las entradas y salidas de caja contractuales y esperadas para un período determinado, en cada una de las monedas en que opera el Grupo. Mide la necesidad o el exceso neto de fondos en una fecha y refleja el nivel de liquidez mantenido en condiciones normales de mercado.

Se realizan dos tipos de análisis del *gap* de liquidez, en función de la partida de balance de que se trate:

- 1. *Gap* de liquidez contractual:** Se analizan todas las masas dentro y fuera de balance siempre que aporten flujos de caja, colocadas en su punto de vencimiento contractual. Para aquellos activos y pasivos sin vencimiento contractual se utiliza un modelo interno de análisis, basado en el estudio estadístico de la serie histórica de los productos, y se determina lo que denominamos saldo estable e inestable a efectos de liquidez.

- 2. *Gap* de liquidez operativo:** Constituye una visión de escenario en condiciones normales del perfil de liquidez, ya que los flujos de las partidas de balance son colocados en el punto de liquidez probable y no en el punto de vencimiento contractual. En este análisis la definición de escenario de comportamiento (renovación de pasivos, descuentos en ventas de carteras, renovación de activos, ...) constituye el punto fundamental.

b) Ratios de liquidez

El coeficiente de liquidez compara los activos líquidos disponibles para la venta o cesión (una vez aplicados los descuentos y ajustes pertinentes) con el total de los pasivos exigibles (incluyendo contingencias). Muestra, por moneda no consolidable, la capacidad de respuesta inmediata que tiene la entidad frente a los compromisos asumidos.

La liquidez neta acumulada queda definida por el *gap* acumulado a 30 días, obtenido del *gap* de liquidez modificado. El *gap* de liquidez contractual modificado se elabora partiendo del *gap* de liquidez contractual y colocando los activos líquidos en el punto de liquidación o cesión y no en su punto de vencimiento.

Adicionalmente, se siguen otras ratios o métricas referentes a la posición estructural de liquidez:

- Créditos sobre activo neto
- Depósitos de clientes, seguros y financiación a medio y largo plazo sobre créditos
- Depósitos de clientes, seguros y financiación a medio y largo plazo, patrimonio y otros pasivos sobre la suma de créditos y activos fijos
- Financiación a corto plazo sobre pasivo neto

c) Análisis de escenarios/ Plan de contingencia

La gestión de liquidez de Grupo Santander se centra en adoptar todas las medidas necesarias para prevenir una crisis. No siempre es posible predecir las causas de una crisis de liquidez; por ello, los planes de contingencia se centran en modelar crisis potenciales a través del análisis de distintos escenarios, en la identificación de tipos de crisis, en las comunicaciones internas y externas y en las responsabilidades individuales.

El plan de contingencia cubre el ámbito de dirección de una unidad local y de la sede central. A la primera señal de crisis, especifica claras líneas de comunicación y sugiere una amplia gama de respuestas ante distintos niveles de crisis.

Debido a que las crisis pueden evolucionar en una base local o global, se requiere que cada unidad local prepare un plan de contingencia de financiación. El plan de contingencia de cada unidad local debe comunicarse a la unidad central al menos semestralmente, con el fin de ser revisado y actualizado. Sin embargo, estos planes deben ser actualizados en plazos menores siempre que las circunstancias de los mercados así lo aconsejen.

Por último, indicar que Grupo Santander está participando activamente en el proceso abierto por el Comité de Basilea para reforzar la liquidez de las entidades financieras³, en una doble vía: por una parte, participando en el análisis de impacto de las modificaciones regulatorias planteadas –básicamente, introducción de dos nuevos ratios: *liquidity coverage ratio* (LCR) y *net stable funding ratio* (NSFR)– y, por otra, estando presente en los distintos foros establecidos para discutir y hacer sugerencias sobre el tema (Federación Bancaria Europea, etc.), manteniendo en ambos casos una estrecha colaboración con el Banco de España.

C. Riesgo de cambio estructural / Cobertura de resultados / Renta variable estructural

El seguimiento de estas actividades es realizado a través de medidas de posición, VaR y resultados.

D. Medidas complementarias

Medidas de calibración y contraste

Las pruebas de contraste *a posteriori* o *backtesting*, constituyen un análisis comparativo entre las estimaciones del valor en riesgo (VaR) y los resultados diarios *limpios* (es decir, el resultado de las carteras de cierre del día anterior valoradas a los precios del día siguiente). Estas pruebas tienen por objeto verificar y proporcionar una medida de la precisión de los modelos utilizados para el cálculo del VaR.

Los análisis de *backtesting* que se realizan en Grupo Santander cumplen, como mínimo, con las recomendaciones del BIS en materia de contraste de los sistemas internos utilizados en la medición y gestión de los riesgos financieros. Adicionalmente, se llevan a cabo tests de hipótesis: tests de excesos, tests de normalidad, *Spearman rank correlation*, medidas de exceso medio, etc.

Se calibran y contrastan los modelos de valoración de forma regular por una unidad especializada.

Coordinación con otras áreas

Se está llevando a cabo diariamente un trabajo conjunto con otras áreas que permite mitigar el riesgo operativo. Esto implica fundamentalmente la conciliación de posiciones, riesgos y resultados.

4.3 Sistema de control

A. Definición de límites

El proceso de fijación de límites tiene lugar junto con el ejercicio de presupuestación y es el instrumento utilizado para establecer el patrimonio del que dispone cada actividad. El establecimiento de límites se concibe como un proceso dinámico que responde al nivel de apetito de riesgo considerado aceptable por la alta dirección.

B. Objetivos de la estructura de límites

La estructura de límites requiere llevar adelante un proceso que tiene en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos:

- Identificar y delimitar, de forma eficiente y comprensiva, los principales tipos de riesgos financieros incurridos, de modo que sean consistentes con la gestión del negocio y con la estrategia definida.
- Cuantificar y comunicar a las áreas de negocio los niveles y el perfil de riesgo que la alta dirección considera asumibles, para evitar que se incurra en riesgos no deseados.
- Dar flexibilidad a las áreas de negocio en la toma de riesgos financieros de forma eficiente y oportuna según los cambios en el mercado, y en las estrategias de negocio, y siempre dentro de los niveles de riesgo que se consideren aceptables por la entidad.
- Permitir a los generadores de negocio una toma de riesgos prudente pero suficiente para alcanzar los resultados presupuestados.
- Delimitar el rango de productos y subyacentes en los que cada unidad de tesorería puede operar, teniendo en cuenta características como el modelo y sistemas de valoración, la liquidez de los instrumentos involucrados, etc.

4.4 Riesgos y resultados en 2009

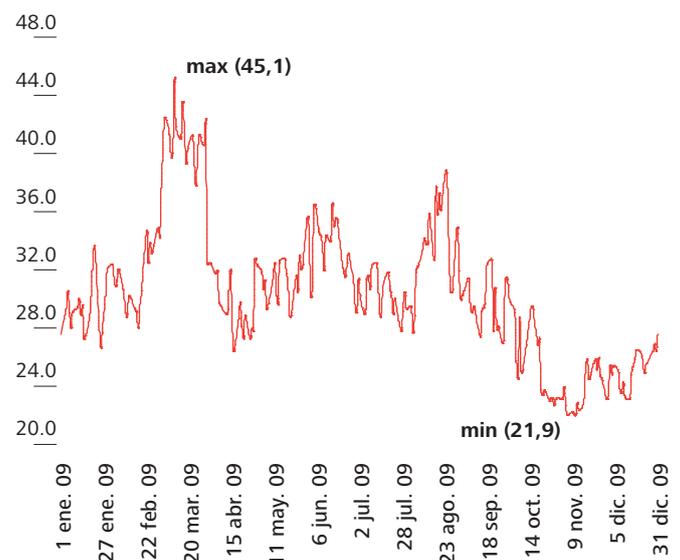
A. Actividad de negociación

Análisis cuantitativo del VaR en el año

La evolución del riesgo del Grupo⁴ relativo a la actividad de negociación en los mercados financieros durante el año 2009, cuantificado a través del VaR, es el siguiente:

Evolución VaR 2009

Millones de euros



(3) *International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring* (Basel Committee on Banking Supervision, Consultative Document, December 2009)

(4) Se incluye Banesto y Sovereign. Venezuela sale del perímetro el 1 de abril.

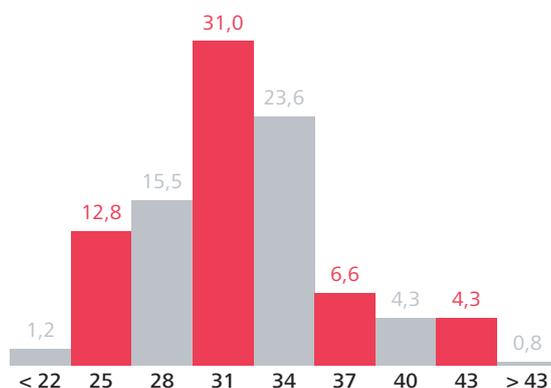
A lo largo del año el VaR reportado ha fluctuado un 95% del tiempo en un rango entre 20 y 40 millones de euros. La excepción es en el mes de marzo, donde se situó transitoriamente por encima de ese rango, por el aumento de posiciones en las tesorerías de Brasil (renta fija y renta variable) y México (renta fija y tipo de cambio), alcanzándose un máximo de 45,1 millones de euros a mediados de marzo. Posteriormente, la senda en general es bajista, principalmente por la reducción de posiciones en Brasil y México.

En definitiva, el VaR medio de la actividad de negociación en mercados del Grupo en 2009, 30,2 millones de euros, es inferior al asumido el año anterior, el cual estuvo afectado por el aumento de volatilidad global en los mercados financieros derivado del colapso de Lehman Brothers, más que por una mayor toma de riesgo. Asimismo, en relación con otros grupos financieros comparables, puede decirse que el Grupo mantiene un perfil de riesgo de negociación bajo. La gestión dinámica del mismo permite al Grupo adoptar cambios de estrategia para aprovechar oportunidades en un entorno de incertidumbre.

El siguiente histograma describe la distribución de frecuencias que ha tenido durante el año 2009 el riesgo medido en términos de VaR. Puede observarse la acumulación de días con niveles entre 25 y 34 millones de euros (70,2%); destaca asimismo la cola derecha de la distribución (niveles mayores de 40 millones de euros), motivada por el aumento de posiciones en Brasil y México en marzo, antes mencionado.

Histograma de riesgo VaR

Número de días (%) / VaR en millones de euros



Riesgo por factor

Para el año 2009, los valores mínimos, medios, máximos y últimos expresados en términos de VaR, son los siguientes:

Estadísticas de VaR por factor de riesgo⁴

Millones de euros

	Mínimo	Medio	Máximo	Último
Total Negociación VaRD total	21,9	30,2	45,1	27,5
Efecto diversificación	(19,2)	(24,8)	(31,4)	(29,2)
VaRD tipo de interés	11,3	20,0	31,9	18,3
VaRD renta variable	4,2	6,9	11,6	5,9
VaRD tipo de cambio	10,5	15,5	23,1	16,1
VaRD spread crédito	8,2	11,9	15,8	15,0
VaRD commodities	0,1	0,8	1,6	1,4
Latinoamérica VaRD total	9,0	19,6	33,8	16,6
Efecto diversificación	(6,3)	(12,3)	(16,8)	(7,7)
VaRD tipo de interés	8,9	16,6	29,2	16,0
VaRD renta variable	0,7	3,9	10,3	2,8
VaRD tipo de cambio	1,7	7,1	16,7	6,0
EE,UU y Asia VaRD total	1,0	3,3	11,0	1,2
Efecto diversificación	—	(1,0)	(2,6)	(0,3)
VaRD tipo de interés	0,7	3,1	11,2	0,9
VaRD renta variable	—	0,3	2,1	—
VaRD tipo de cambio	0,3	0,9	5,9	0,6
Europa VaRD total	11,2	14,6	23,9	13,5
Efecto diversificación	(10,3)	(16,5)	(23,2)	(18,1)
VaRD tipo de interés	5,2	8,6	19,1	6,6
VaRD renta variable	3,2	5,5	8,8	5,2
VaRD tipo de cambio	6,1	11,6	18,7	13,8
VaRD spread crédito	1,9	4,6	8,3	4,7
VaRD commodities	0,1	0,8	1,6	1,4

En comparación con el informe anual de 2008, hay un mayor desglose de factores, considerándose de forma independiente el VaR por *spread* de crédito y el VaR por *commodities* (materias primas). Hasta ahora, el riesgo de dichos factores se mostraba conjuntamente con los factores renta fija y renta variable respectivamente. En Latinoamérica, EE.UU. y Asia, estos factores no se muestran de forma separada por su escasa o nula materialidad.

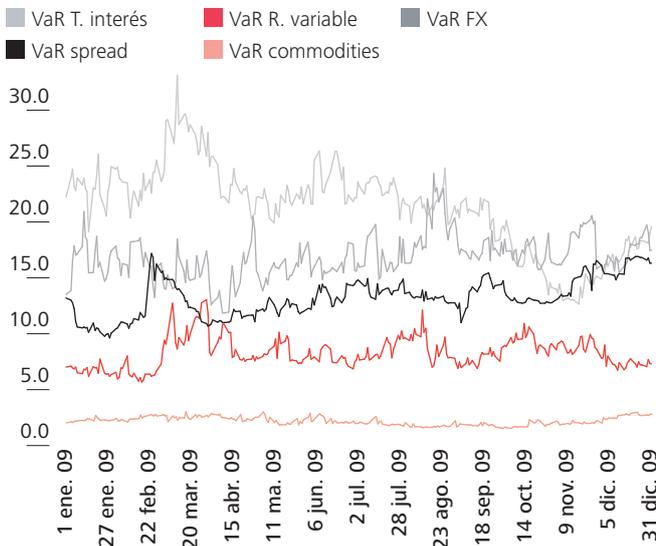
El VaR medio disminuye en 9,8 millones de euros respecto a 2008, en parte por el descenso generalizado de volatilidad en los mercados. La reducción se concentra en renta fija / *spread* de crédito, que pasa de 34,4 millones de euros a 23,3 millones de euros (considerando el VaR conjunto de ambos factores en 2009). Los niveles medios de VaRD en tipo de cambio y renta variable experimentan pocas variaciones: el primero se mantiene en 15,5 millones de euros y el segundo aumenta ligeramente, desde 6,4 millones de euros hasta 6,9 millones de euros. El descenso de riesgo en tipo de interés se reparte entre Latinoamérica (disminución de 26,2 a 16,6 millones de euros) y Europa, (disminución de 24,7 a 9,8 millones de euros⁵).

(5) VaR total de negociación incluye operativas no asignadas a ninguna geografía específica, como ACPM (Active Credit Portfolio Management) y NCLP (Non-core Legacy Portfolio).

(6) Considerando el VaR conjunto de renta fija y *spread* de crédito.

Evolución de VaR por factor de riesgo³

Millones de euros



La observación de la evolución del VaR a lo largo del ejercicio pone de manifiesto la flexibilidad y agilidad del Grupo para adaptar su perfil de riesgo en función de cambios de estrategia provocados por una percepción diferente de las expectativas en los mercados.

Distribución de riesgos y resultados económicos

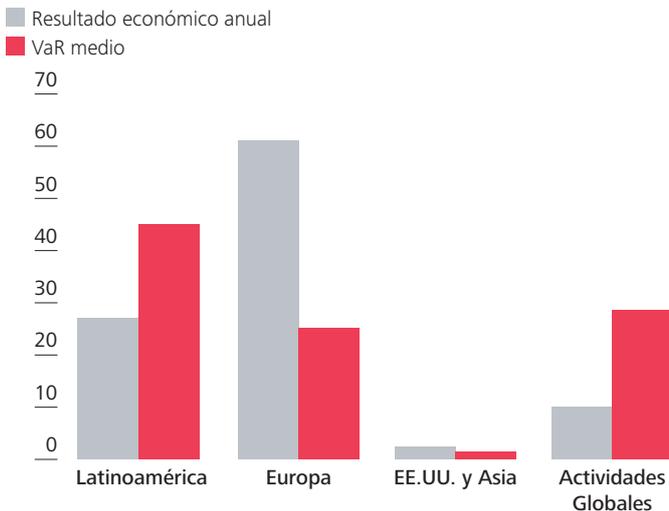
a) Distribución geográfica

En la actividad de negociación, la aportación media de Latinoamérica al VaR total del Grupo es del 45,1%, frente a una contribución del 27,1% en resultados económicos. Por su parte, Europa, con un peso del 25,0% en el riesgo global, aporta el 60,6% en resultados, al tener su actividad de tesorería principalmente centrada en servicio a clientes profesionales e institucionales.

Se expone a continuación la contribución geográfica, en términos de porcentaje, tanto en riesgos, medidos en términos de VaRD, como en resultados, medidos en términos económicos.

Estadísticas de riesgo para 2009

%

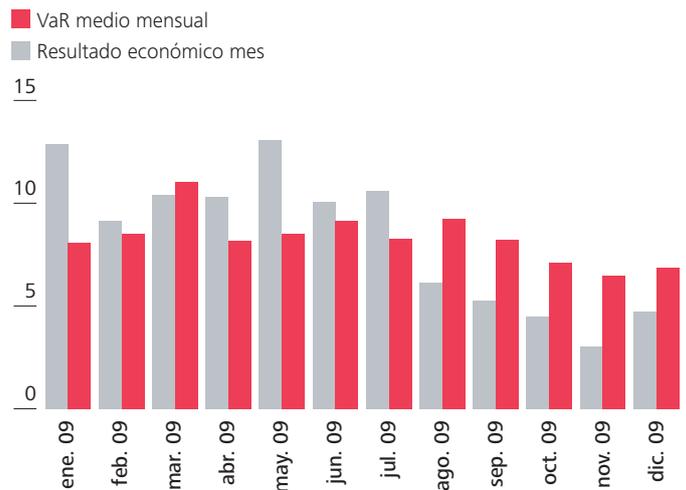


b) Distribución temporal de riesgos y resultados

En el gráfico siguiente se puede observar que el perfil de la asunción de riesgo, en términos de VaR, y de resultados ha seguido una senda relativamente descendente, sobre todo en el segundo caso. En la primera mitad de año se consigue un mayor resultado que en la segunda, que se corresponde también con niveles de riesgo algo mayores.

Distribución temporal de riesgos y resultados en 2009

Porcentajes sobre totales anuales

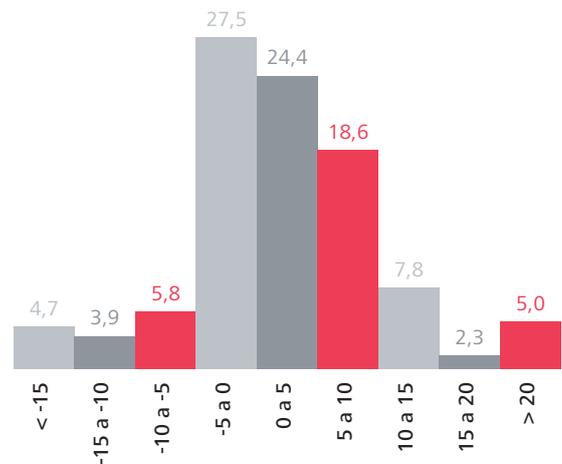


Histograma de resultados diarios Mark-to-Market (MtM)

El siguiente histograma de frecuencias detalla cómo se han distribuido los resultados económicos diarios en función de su magnitud. Se observa que en el 78% de los días de mercado del año los rendimientos diarios⁷ se han situado en el intervalo entre -5 y +15 millones de euros.

Histograma de frecuencias de resultados diarios (MtM)

Número de días (%)



(7) Rendimientos "limpios" de comisiones y resultados derivados de operativa intradía.

Gestión del riesgo de mercado de derivados estructurados

La actividad de derivados estructurados está orientada principalmente al diseño de productos de inversión y a la cobertura de riesgos para clientes.

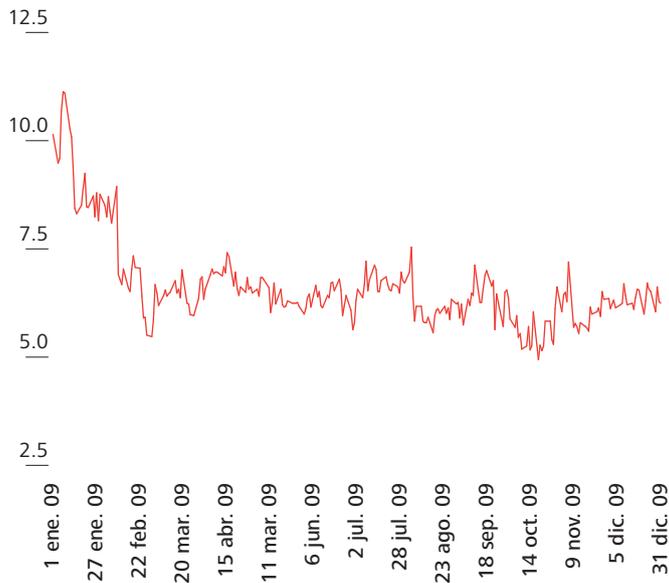
Este tipo de operaciones incluye opciones tanto de renta variable, como de renta fija y de tipo de cambio.

Las unidades de gestión donde se ha realizado principalmente esta actividad son Madrid, Banesto, Abbey, Brasil y México, y, en menor medida, Chile y Portugal.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución del riesgo VaR Vega⁸ del negocio de derivados estructurados durante el año 2009. Puede observarse que la mayor parte del tiempo se mueve en un rango entre 5 y 10 millones de euros. La principal excepción es un ligero incremento transitorio a principios de año, concentrado en la actividad de volatilidad en tipos de interés de la tesorería de Madrid y motivado por el aumento de volatilidad vinculado a una mayor incertidumbre sobre el panorama económico.

Evolución del riesgo (VaR) del negocio de derivados estructurados

Millones de euros



(8) Se entiende por el término griego "Vega" la sensibilidad del valor de una cartera ante cambios en el precio de la volatilidad de mercado.

La siguiente tabla refleja los valores medios, máximos y mínimos alcanzados por cada una de las unidades donde se realizaron este tipo de operaciones.

Derivados estructurados. Riesgo (VaR) año 2009 por unidad

Millones de euros

	Mínimo	Medio	Máximo	Último
VaRD Vega Total	5,0	6,6	10,8	6,3
Madrid	1,5	3,3	8,9	2,1
Portugal	—	0,1	0,1	0,1
Abbey	1,0	2,1	3,7	1,2
Banesto	2,3	4,5	6,2	—
Brasil	0,6	1,7	3,6	0,8
México	0,6	1,4	2,9	1,8

Hay que destacar que el riesgo medio en 2009, 6,6 millones de euros, es inferior al alcanzado en 2008, 10 millones de euros, lo que se explica más por un descenso generalizado de volatilidad de los mercados que por variaciones en la toma de riesgo.

En cuanto al VaR por factor de riesgo, en media, la exposición ha sido concentrada, por este orden, en renta variable, tipo de interés y tipo de cambio. Esto se muestra en la siguiente tabla:

Derivados estructurados. Riesgo (VaR) año 2009 por factor de riesgo

Millones de euros

	Mínimo	Medio	Máximo	Último
VaRD Vega Total	5,0	6,6	10,8	6,3
Efecto Diversificación	(2,4)	(3,7)	(6,7)	—
VaRD Tipo de Interés	1,7	3,2	8,4	2,9
VaRD Renta Variable	3,0	5,2	7,1	5,2
VaRD Tipo de Cambio	0,7	1,9	5,6	1,7

Medidas de calibración y contraste

De acuerdo a las recomendaciones que el BIS establece al efecto de calibrar y controlar la eficacia de los sistemas internos de medición y gestión de los riesgos de mercado, en 2009 el Grupo ha realizado regularmente los análisis y pruebas de contraste necesarios, obteniendo de los mismos conclusiones que permiten constatar la fiabilidad del modelo.

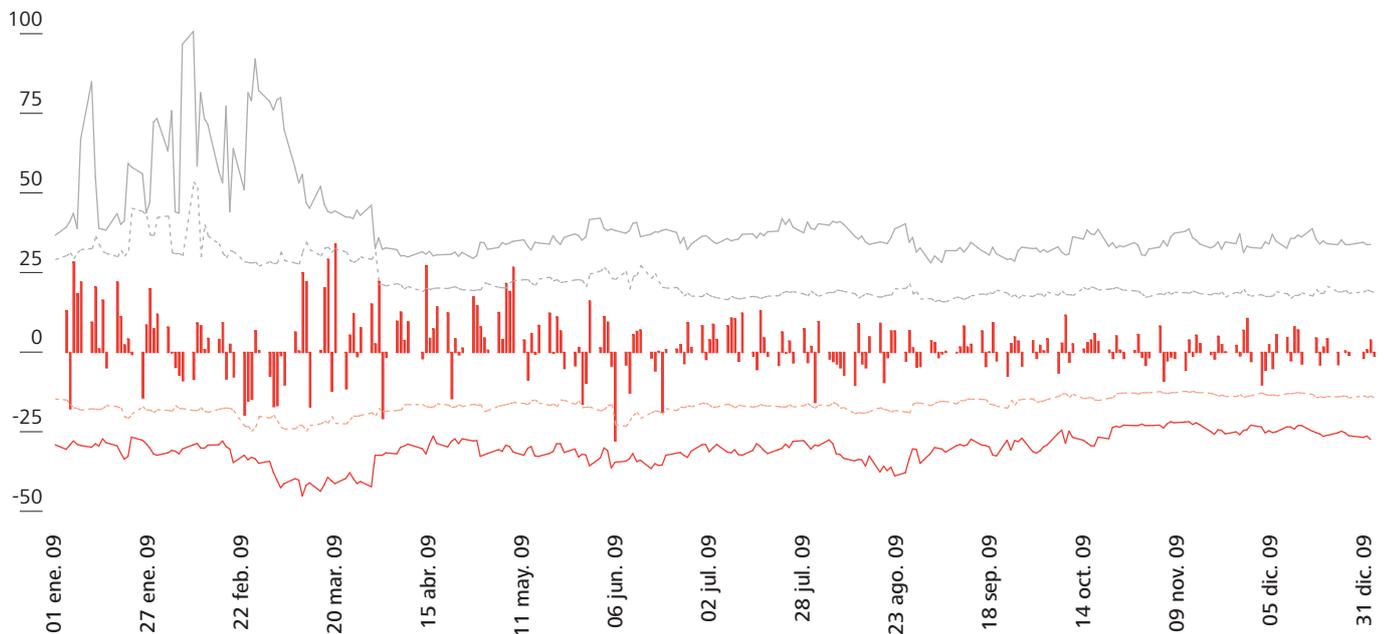
A diferencia de 2008, ejercicio en que se produjeron tres excepciones de VaR al 99% (días en los que la pérdida diaria⁹ fue superior al VaR), en 2009 no ha habido ninguna. Ello se explicaría por el significativo descenso de volatilidad con respecto al año anterior.

(9) Resultados en términos de *clean p&L*. No se incluye en estos ejercicios resultados intradiarios ni aquellos derivados de comisiones.

Backtesting de carteras de negociación: resultados diarios vs. valor en riesgo (VaR) día anterior

Millones de euros

■ P&L limpio — VaR 99% - - VaR 95%



Análisis de escenarios

Durante el año 2009 se han analizado diferentes escenarios. A continuación figuran los resultados a 31 de diciembre de 2009 de un escenario de máxima volatilidad, aplicando movimientos de seis desviaciones típicas en los distintos factores de mercado en las carteras de negociación.

Escenario de máxima volatilidad

La siguiente tabla nos muestra, a 31 de diciembre de 2009, los resultados que se producen por factor de riesgo (tipo de interés, renta variable, tipo de cambio, *spread* de crédito, *commodities* y la volatilidad de cada uno de ellos), ante un escenario en el que se aplica una volatilidad equivalente a 6 desviaciones típicas en una distribución normal. El escenario está definido tomando para cada factor de riesgo aquel movimiento que supone una mayor pérdida potencial en la cartera global. Para cierre de año, dicho escenario implicaba subidas de tipos de interés en mercados latinoamericanos y bajada en los mercados *core* (huida hacia la calidad), caídas de las bolsas, depreciación del dólar frente a todas las divisas excepto el euro, y subida de la volatilidad y los *spreads* de crédito.

Stress Test de máxima volatilidad

Millones de euros

	Tipo de Interés	Renta Variable	Tipo de Cambio	Spread Crédito	Commodities	Total
Total negociación	(52.6)	4.8	(62.1)	(122,0)	(2.2)	(234,0)
Europa	(10.2)	20.3	(51.5)	(64.4)	(2.2)	(107.9)
Latinoamérica	(40.2)	(15.4)	(10.5)	—	—	(66.1)
EE.UU.	(1.0)	(0.1)	—	—	—	(1.1)
Actividades globales	(1.2)	—	(0.1)	(57.6)	—	(58.9)

Del resultado del análisis se desprende que el quebranto económico que sufriría el Grupo en sus carteras de negociación, en términos de resultado *mark to market* (MtM), sería, suponiendo que se dieran en el mercado los movimientos de *stress* definidos en este escenario, de 234 millones de euros, pérdida que estaría distribuida entre Europa (tipo de cambio y *spreads* de crédito), Latinoamérica (tipo de interés) y actividades globales (*spreads* de crédito).

B. Gestión de balance¹⁰

B1. Riesgo de interés

a) Monedas convertibles

Al cierre de diciembre 2009, la sensibilidad del margen financiero a un año ante subidas paralelas de 100 puntos básicos se concentra en la curva de tipos de interés del euro (209,7 millones de euros), siendo el banco matriz la unidad que más contribuye, y en la curva de tipos de interés de la libra esterlina (negativa 34,1 millones de libras esterlinas). La sensibilidad del margen del resto de monedas convertibles es poco significativa.

A esa misma fecha, la sensibilidad de valor ante subidas paralelas en 100 puntos básicos en la curva de interés del euro es 743,4 millones de euros y se concentra, en su mayor parte, en el banco matriz. En lo que respecta a la curva en libras esterlinas es 11,2 millones de libras esterlinas.

Este año se incluye dentro del perímetro a Sovereign, sin impacto considerable en las sensibilidades de la curva de tipos de interés en dólares.

De acuerdo con el entorno actual de tipos de interés bajos, el Banco mantiene una sensibilidad ligeramente positiva, tanto en margen como en valor, a subidas de tipos.

Gap de vencimientos y reprecaciones a 31.12.2009

Gap estructural matriz-holding de euros

Millones de euros	No sensible	Hasta 1 año	1-3 años	3-5 años	Más de 5 años	Total
Mercado monetario y de títulos		40.570	9.101	1.093	12.104	62.868
Inversión crediticia	112	117.973	10.833	1.498	1.758	132.173
Participaciones permanentes	58.783	—	—	—	—	58.783
Otros activos	15.846	49.368	51	53	120	65.437
Total activo	74.742	207.910	19.985	2.643	13.982	319.262
Mercado monetario	—	34.081	125	1.500	300	36.006
Acreedores	—	32.917	10.318	8.099	13.016	64.350
Emisiones y titulaciones	—	85.021	18.761	11.979	11.150	126.911
Recursos propios y otros pasivos	77.502	39.922	1.100	830	1.370	120.725
Total pasivo	77.502	191.942	30.304	22.408	25.836	347.993
Gap balance	(2.761)	15.968	(10.320)	(19.765)	(11.854)	(28.731)
Gap fuera de balance estructural	—	645	17.041	9.809	4.333	31.827
Gap total estructural	(2.761)	16.613	6.721	(9.957)	(7.521)	3.096
Gap acumulado	—	16.613	23.334	13.378	5.857	—

(10) Incluye el total del balance con excepción de las carteras de negociación.

b) Latinoamérica

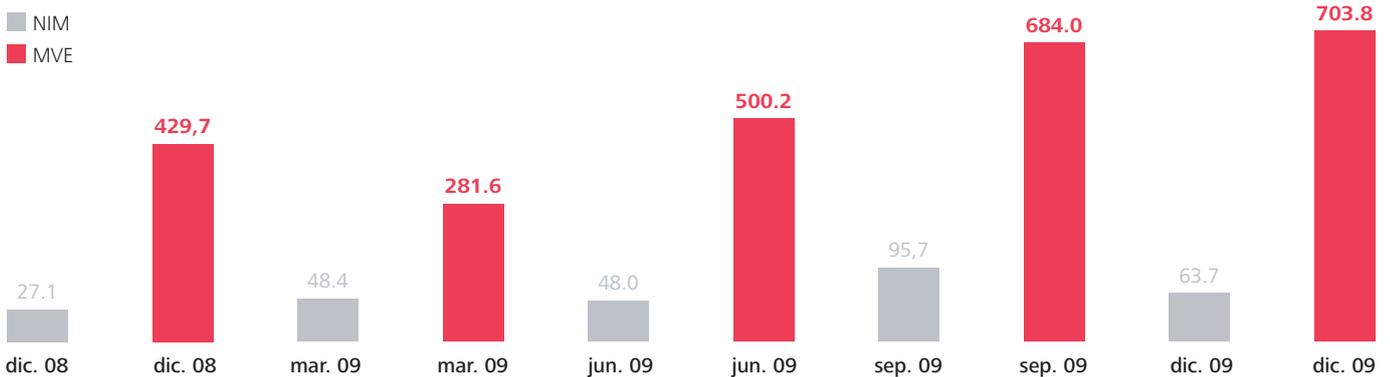
(1) Análisis cuantitativo del riesgo

El riesgo de interés en las carteras de gestión de balance de Latinoamérica, medido en términos de sensibilidad del margen financiero (NIM) a un año a una subida paralela de 100 pb de la curva de tipos de interés, se mantuvo durante todo el año 2009 en niveles bajos y moviéndose dentro de una estrecha banda, con un máximo de 96 millones de euros en septiembre. En términos de sensibilidad de valor, ha fluctuado en un rango más amplio, entre 250 y 750 millones de euros, mostrando un incremento en la segunda mitad de año, principalmente por compra de cartera en Brasil para cubrir el riesgo de interés del balance.

Al cierre de diciembre de 2009, el consumo de riesgo para la región, medido en sensibilidad 100 pb del valor patrimonial, fue de 704 millones de euros (430 millones de euros en diciembre de 2008); mientras el riesgo en margen financiero a un año, medido en sensibilidad 100 pb de éste, se situó en 64 millones de euros (27 millones de euros en diciembre de 2008).

Evolución perfil de riesgo Latinoamérica

Sensibilidad de NIM y MVE a 100 p.b.



Perfil de riesgo de interés a cierre de año

En los cuadros de *gaps* se muestra el desglose por plazo del riesgo mantenido en Latinoamérica a diciembre de 2009.

Gap estructural Latinoamérica

Millones de euros

Moneda local	0-6 meses	6-12 meses	1-3 años	> 3 años	No sensible	Total
Activo	74.918	18.703	21.685	21.661	42.421	179.467
Pasivo	83.356	14.585	14.353	6.469	57.326	176.090
Fuera de balance	1.894	(2.590)	(1.109)	(783)	2	(2.586)
Gap	(6.828)	2.384	5.692	14.169	(14.626)	792
Dólar						
Activo	21.752	2.229	2.359	3.767	2.591	32.698
Pasivo	24.461	3.404	3.625	3.119	1.466	36.075
Fuera de balance	(2.221)	704	1.951	2.152	—	2.586
Gap	(4.930)	(471)	685	2.800	1.125	(792)

(2) Distribución geográfica

Sensibilidad margen financiero

Para el total de Latinoamérica, el consumo a diciembre de 2009 fue de 64 millones de euros (sensibilidad del margen financiero a un año a subidas de 100 puntos básicos), siendo su distribución geográfica la mostrada en el siguiente gráfico.

Se observa que más del 80% del riesgo se concentra en tres países: Brasil, Chile y México.

Sensibilidad margen financiero

%



Resto: Colombia, Panamá, Santander Overseas y Uruguay

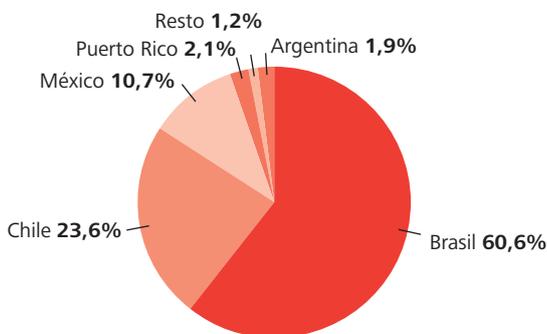
Sensibilidad valor patrimonial

Para el total de Latinoamérica, el consumo a diciembre de 2009 fue de 704 millones de euros (sensibilidad del valor patrimonial a movimiento paralelo de subida de 100 puntos básicos de los tipos de interés), siendo su distribución geográfica la mostrada en el siguiente gráfico.

Más del 90% del riesgo de valor patrimonial está concentrado en tres países: Brasil, Chile y México.

Sensibilidad del valor patrimonial

%

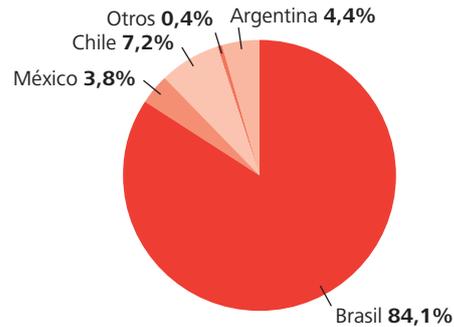


Resto: Colombia, Panamá, Santander Overseas y Uruguay

El riesgo de gestión de balance en Latinoamérica, medido en términos de VaR, alcanzó 172,4 millones de euros a cierre de 2009. Como muestra el gráfico adjunto, se concentra mayoritariamente en Brasil en dicha fecha.

Distribución riesgo (VaR) gestión de balance

%



B2. Gestión estructural de riesgo de crédito

La gestión estructural del riesgo de crédito tiene por objeto reducir las concentraciones que, de forma natural, se producen como consecuencia de la actividad comercial, mediante la venta de activos. Dichas operaciones se compensan con la adquisición de otros activos que permiten diversificar el conjunto de la cartera crediticia. El área de gestión financiera analiza estas estrategias y realiza las propuestas de gestión al ALCO con el objetivo de optimizar la exposición al riesgo de crédito y contribuir a la creación de valor.

Durante el año 2009:

- Se titulizaron activos por valor de 16.000 millones de euros. Dadas las dificultades por las que atraviesa el mercado de titulización desde agosto de 2007, la totalidad de las emisiones fueron retenidas por las distintas unidades del Grupo. Estas titulizaciones incrementan la posición de liquidez del Grupo por su capacidad de descuento en bancos centrales.
- Se realizaron recompras en el mercado secundario de bonos de titulización AAA de emisoras del Grupo (2.000 millones de euros).

B3. Gestión de la financiación y riesgo de liquidez

Gestión de liquidez en Grupo Santander

- **Modelo de liquidez descentralizado:** autonomía de las filiales dentro de un gestión coordinada a nivel de Grupo.
- **Holgada posición de liquidez estructural apoyada en financiación estable:** depósitos clientes (>90% minorista) y mayorista de medio y largo plazo (4,5 años promedio).
- **Amplio acceso a mercados mayoristas por:**
 - Elevado *rating*.
 - Diversificación por mercados, instrumentos y plazos.
- **Elevada capacidad de descuento en bancos centrales:** en torno a 100.000 millones de euros.

La gestión de la financiación y del riesgo de liquidez, plenamente instaurada antes del inicio de las turbulencias financieras, ha sido uno de los pilares fundamentales del éxito del modelo de negocio de Banco Santander en este periodo crítico.

Este marco de gestión de liquidez no ha requerido cambios para su correcto funcionamiento y ha supuesto para Santander una gran ventaja competitiva. En concreto, ha permitido al Grupo y a las filiales afrontar con éxito las necesidades de liquidez del negocio en los peores momentos de la crisis y aprovechar las oportunidades de crecimiento que el mercado ha ofrecido bajo esta coyuntura.

Por una parte, la inexistencia de restricciones de liquidez ha posibilitado a Santander financiar el crecimiento orgánico en las unidades y negocios existentes, superando a muchos de sus competidores. Ello se ha traducido en ganancias de cuota de mercado en negocios tan exigentes como el de hipotecas en Reino Unido o el negocio mayorista en Europa.

Por otra, la adquisición de nuevas unidades en los últimos años ha sido posible gracias a las excelentes condiciones de acceso a la liquidez del Grupo. Ello también ha contribuido a reforzar la capacidad de creación de valor del Banco, a la vez que a mejorar aún más la diversificación de las fuentes de financiación y a lograr un mejor posicionamiento en la captación de depósitos.

A continuación se presenta el marco de gestión de la liquidez en el Grupo y su situación al cierre de 2009.

B3.1. Marco de gestión

La gestión de la liquidez se basa en tres pilares fundamentales:

- Modelo organizativo:** de gobierno y del consejo - un sólido modelo de gobierno que asegura la implicación de la alta dirección en la toma de decisiones y facilita así su integración con la estrategia global del Grupo.
- Gestión - adaptada a las necesidades de liquidez de cada negocio,** de acuerdo con el modelo organizativo descentralizado.

c. Análisis de balance y medición del riesgo de liquidez - análisis en profundidad del balance y de su evolución, para apoyar la toma de decisiones.

a. Modelo organizativo y de gobierno

El proceso de toma de decisiones relativo a todos los riesgos estructurales se efectúa a través de comités de activos y pasivos (ALCO) locales en coordinación con el comité de mercados. Este último es el órgano superior de toma de decisiones y coordina todas las decisiones globales que influyen en la medición, gestión y control del riesgo de liquidez.

El comité de mercados está presidido por el presidente de la entidad, e integrado por el vicepresidente 2º y consejero delegado, el vicepresidente 3º (que es a su vez el máximo responsable de riesgos del Grupo), los directores generales financiero y de riesgos y responsables de las unidades de negocio y análisis.

La ejecución de las funciones de gestión y de control de los riesgos estructurales, incluido el de liquidez, se realiza por parte de las áreas de gestión financiera y de riesgo de mercado global, respectivamente, que apoyan a los comités ALCO presentando los análisis y propuestas de gestión y controlando el cumplimiento de los límites establecidos.

Así, en línea con las mejores prácticas de gobierno, el Grupo establece una división clara entre la ejecución de la estrategia de la gestión de la liquidez (responsabilidad del área de gestión financiera) y su seguimiento y control (responsabilidad del área de riesgos de mercado).

Modelo de organización

Área de decisión



Áreas de gestión y control

Gestión financiera
Responsable de la ejecución y seguimiento de sus decisiones

Riesgo de mercado global
Responsable de seguimiento y control de los riesgos y sus límites

b. Gestión

La gestión de la liquidez estructural persigue financiar la actividad recurrente del Grupo en condiciones óptimas de plazo y coste, evitando asumir riesgos de liquidez no deseados.

La gestión de la financiación y liquidez se basa en los siguientes principios:

- Amplia base de depósitos de clientes de elevada estabilidad: más del 90% son minoristas y están captados en los mercados principales del Grupo por las distintas unidades comerciales.
- Financiación a través de emisiones de medio y largo plazo de las necesidades de liquidez estables del balance (hueco comercial o diferencia entre créditos y depósitos), estableciendo un exceso de financiación estructural de cara a hacer frente a posibles situaciones adversas.
- Diversificación de las fuentes de financiación para reducir el riesgo de concentración en relación a:
 - instrumentos/inversores
 - mercados/monedas
 - plazos
- Estricto control de las necesidades de financiación a corto plazo, dentro de la política del Grupo de minimizar el grado de apelación al corto plazo.
- Autonomía y responsabilidad de las filiales en la gestión de liquidez, sin apoyo estructural de la matriz.

En la práctica, y aplicando los principios anteriores, la gestión de la liquidez realizada por el Grupo consiste en:

- Elaborar anualmente el plan de liquidez partiendo de las necesidades de financiación derivadas de los presupuestos de cada negocio y de la metodología señalada en la sección B. A partir de estas necesidades de liquidez y teniendo en cuenta unos límites prudenciales de apelación a los mercados de corto plazo, se establece el plan de emisiones y titulizaciones para el ejercicio, tarea que es llevada a cabo por gestión financiera.
- Realizar un seguimiento a lo largo del año de la evolución real del balance y de las necesidades de financiación, que da lugar a las consiguientes actualizaciones del plan.
- Mantener una presencia activa en un conjunto amplio y diversificado de mercados de financiación. En concreto, el Grupo cuenta con 8 unidades emisoras relevantes e independientes, que evitan la dependencia de un mercado concreto y permiten mantener disponibles amplias capacidades de emisión en distintos mercados.

- Apoyado en todo lo anterior, el Grupo dispone de una adecuada estructura de emisiones a medio y largo plazo, bien diversificada por productos (senior, subordinada, preferentes, cédulas, titulizaciones) y con un vencimiento medio conservador (4,5 años al cierre de 2009).

- Todo ello se traduce en una necesidad moderada de recurso a la financiación mayorista a corto plazo a nivel de Grupo, que tal y como se refleja en el balance de liquidez que se acompaña, sólo representa el 5% del pasivo neto en 2009, comparado con el 7% de 2008.

En relación a las filiales, éstas disponen de un elevado grado de autonomía en la gestión de su liquidez dentro del modelo de financiación descentralizado de Grupo Santander. En concreto, cada filial debe presupuestar sus necesidades de liquidez y evaluar su propia capacidad de apelar a los mercados mayoristas para, en coordinación con la matriz, establecer el plan de emisiones y titulizaciones.

Sólo en el caso de Santander Consumer Finance, la matriz (Banco Santander S.A.) provee la liquidez necesaria, lo que se realiza siempre a precio de mercado considerando el plazo de la financiación y el *rating* de la unidad tomadora.

c. Análisis de balance y medición del riesgo de liquidez

La toma de decisiones de financiación y liquidez se basa en una comprensión en profundidad de la situación actual del Grupo (entorno, estrategia, balance y estado de liquidez), de las necesidades futuras de liquidez de los negocios (proyección de liquidez), así como del acceso y situación de las fuentes de financiación en los mercados mayoristas.

Su objetivo es garantizar que el Grupo mantenga los niveles óptimos de liquidez para cubrir sus necesidades de financiación en el corto y en el largo plazo, optimizando el impacto de su coste sobre la cuenta de resultados.

Ello exige realizar un seguimiento de la estructura de los balances, la realización de proyecciones de liquidez a corto y medio plazo, así como el establecimiento de métricas básicas, en línea con las reportadas en el siguiente apartado.

Paralelamente, se realizan diferentes análisis de escenarios donde se consideran las necesidades adicionales que podrían surgir ante diferentes eventos de características extremas, aunque posibles. Éstas podrían afectar de forma diferente a las distintas partidas del balance y/o fuentes de financiación (grado de renovación de financiación mayorista, salida de depósitos, deterioro valor de activos líquidos...), ya sea por condiciones de los mercados globales o específicas del Grupo.

Todo ello permite al Grupo responder ante todo un espectro de potenciales coyunturas adversas, anticipando en su caso los correspondientes planes de contingencia.

Estas actuaciones están en línea con las prácticas que se están impulsando desde el Comité de Basilea para reforzar la liquidez de las entidades financieras, cuyo objetivo es definir un marco de principios y métricas que todavía se encuentra en proceso de análisis y discusión.

Análisis de balance y medición del riesgo de liquidez



B3.2. Estado actual de la liquidez

El Grupo mantiene una excelente posición estructural de liquidez, con la capacidad de hacer frente a nuevas condiciones de *stress* de los mercados. Este hecho se puede ver reflejado en:

- la robustez del balance y en la
- dinámica de financiación

a. Robustez del balance

El balance al cierre del 2009 presenta una sólida estructura de acuerdo con la naturaleza comercial del Grupo. Así, la cartera de créditos, que supone un 79% de los activos netos, está enteramente financiada por depósitos de clientes y financiación a medio y largo plazo. Igualmente, las necesidades estructurales de liquidez, representadas por los créditos y los activos fijos, están totalmente financiadas también por recursos estructurales (depósitos, financiación a medio y largo plazo y capital).

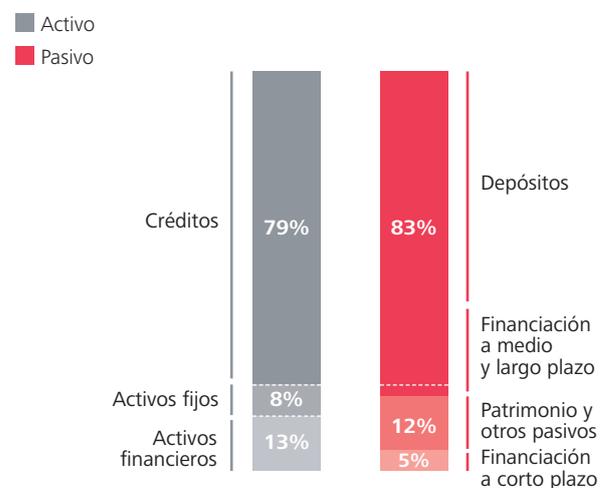
En cuanto a la financiación en los mercados mayoristas, el Grupo presenta una estructura prácticamente basada en instrumentos de medio y largo plazo, cuya suma representa un 81% del total de dicha financiación.

La financiación a corto plazo es una parte residual de la estructura (5% del total pasivo) y está cubierta en exceso por activos líquidos. En este sentido, y como ejemplo, merece ser destacado que el banco matriz, la unidad con mayores necesidades de liquidez, cumple holgadamente las recomendaciones de horizontes de liquidez apuntadas desde el CEBS (Consejo Europeo de Supervisores Bancarios).

Por último, cabe destacar que el Banco dispone de una amplia capacidad para apelar a los bancos centrales para obtener liquidez inmediata. Al cierre de 2009, el total de activos elegibles, disponible para ser descontado en los diferentes bancos centrales a los que el Grupo tiene acceso a través de sus filiales, ascendía a una cifra del entorno de 100.000 millones de euros.

A continuación se presenta el esquema del balance de liquidez del Grupo consolidado así como las principales métricas de seguimiento de la posición estructural de liquidez:

Balance de liquidez Grupo Santander al cierre de 2009*



(*) Balance a efectos de gestión de liquidez: balance total neto de derivados de negociación y saldos de interbancario.

Métricas de seguimiento

Métrica	2009	2008
Créditos sobre activo neto	79%	79%
Depósitos de clientes, seguros y financiación a medio y largo plazo sobre créditos	106%	104%
Depósitos de clientes, seguros, financiación a medio y largo plazo, patrimonio y otros pasivos sobre la suma de créditos y activos fijos	110%	103%
Financiación a corto plazo sobre pasivo neto	5%	7%

Al igual que en el Grupo, los balances de las unidades de monedas convertibles y de Latinoamérica mantienen estos mismos principios, dentro de la filosofía de independencia y responsabilidad en su financiación.

Un buen ejemplo es que en las principales unidades del Grupo la inversión crediticia de clientes está financiada en su totalidad por los depósitos de clientes más la financiación con instrumentos mayoristas a medio y largo plazo.

b. Dinámica de financiación

La evolución de 2009 ha permitido a Santander seguir mejorando su posición estructural de liquidez apoyada en dos palancas de gestión, que se han mostrado muy efectivas en el actual entorno recesivo.

Como primera palanca, el Grupo ha sido capaz de aumentar su base de depósitos de clientes de forma muy significativa: más de 170.000 millones de euros desde el inicio de la crisis en junio de 2007 (+52%).

Este crecimiento se ha debido a dos efectos. De un lado, al esfuerzo realizado en la captación de depósitos a través de las redes comerciales, que se ha visto favorecido por la confianza de los clientes en la liquidez y la solvencia del Grupo. Todo ello ha convertido a Santander en el banco elegido por los depositantes en muchos mercados: el llamado efecto *flight to quality* (huida hacia la calidad).

De otro, el crecimiento también se ha visto favorecido por las adquisiciones realizadas en los últimos años, en concreto los activos procedentes de ABN Amro (básicamente Banco Real en Brasil y Uruguay), Alliance & Leicester, los depósitos de Bradford & Bingley y Sovereign. En conjunto, estas incorporaciones han supuesto un sustancial aumento en la base de depósitos estables del Grupo y en la mejora de sus ratios de financiación.

Este incremento se produce en un entorno de desapalancamiento del mercado en el que los depósitos se han visto impulsados por la mayor tasa de ahorro de familias y empresas, mientras que los créditos muestran una mayor contención, reflejo de tasas de consumo e inversión más reducidas en las distintas economías.

La evolución de 2009 es un buen ejemplo, con un crecimiento de los depósitos en el Grupo del 8% que compara con una reducción del 2% en el crédito, ambos sin efecto de perímetro ni de tipo de cambio. Además, es previsible que esta dinámica se mantenga en los próximos años en los mercados maduros en que opera el Grupo, dado el proceso de desapalancamiento en que están inmersos dichos mercados.

La segunda palanca es la elevada capacidad de acceso a los mercados de financiación mayorista. Esta quedó bien demostrada en los peores momentos de la crisis financiera, cuando Santander desempeñó un papel de liderazgo en la apertura de algunos mercados a otros emisores domésticos.

Como consecuencia de todo ello, durante 2009 las unidades del Grupo captaron un total de 18.000 millones de euros en emisiones de medio y largo plazo en los mercados mayoristas de deuda senior y cédulas hipotecarias. Esta capacidad se apoya en la excelente calidad crediticia que ostenta el Grupo (evaluada como AA por Standard & Poors y Aa2 por Moody's). Además, en todos los casos se ajustó el apetito de títulos de los inversores a unos precios de colocación que reconocieran la superior calidad crediticia del Grupo y sus filiales.

En resumen, fuerte aumento de depósitos, buen acceso a mercados mayoristas de medio y largo plazo, y generación de liquidez por parte de los negocios en escenarios como el actual, explican la mejora en la liquidez estructural registrada por el Grupo en los últimos doce meses.

C. Riesgo de tipo de cambio estructural / cobertura de resultados

El riesgo de tipo de cambio estructural se deriva de las operaciones del Grupo en divisas, relacionado principalmente con las inversiones financieras permanentes, los resultados y las coberturas de dichas inversiones.

La gestión del riesgo de cambio es dinámica, y trata de limitar el impacto en recursos propios de las depreciaciones de las monedas, optimizando el coste financiero de las coberturas.

En relación a la gestión del riesgo de cambio de las inversiones permanentes, la política general es financiarlas en la moneda de la inversión siempre que la profundidad del mercado lo permita y que el coste se justifique con la depreciación esperada. También se realizan coberturas puntuales cuando se considera que una divisa local puede debilitarse respecto al euro a un ritmo significativamente más rápido de lo que estima el mercado.

Al cierre del ejercicio de 2009 las mayores exposiciones de carácter permanente (con su potencial impacto en patrimonio) se concentraban a dicha fecha, por este orden, en reales brasileños, libras, pesos mexicanos y pesos chilenos. El Grupo cubre parte de estas posiciones de carácter permanente mediante instrumentos financieros derivados de tipo de cambio.

Adicionalmente, la división de gestión financiera a nivel consolidado es responsable de la gestión del riesgo de cambio de los resultados y dividendos esperados del Grupo en aquellas unidades cuya moneda base sea distinta al euro.

D. Operaciones estructuradas de financiación

Grupo Santander tiene, en su operativa habitual, una baja exposición y una actividad diversificada por tipo de producto, sector y número de operaciones en este ámbito. La exposición comprometida a cierre de diciembre de 2009 era de 13.983 millones de euros correspondientes a 422 transacciones. El desglose es el siguiente: 8.138 millones de euros (296 transacciones) en operativa de *project finance*; 3.712 millones de euros (39 transacciones) en operaciones de *acquisition finance*; y el resto en LBO's y otras modalidades (87 transacciones). No se consideran necesarios reajustes de valor a la baja (*writedowns*) en la cartera de inversión, más allá de las provisiones por insolvencias por importe de 79 millones de euros. Respecto a las operaciones de adquisición apalancadas (*leveraged buy-out* o LBO's), no se ha producido durante 2009 ninguna operación relevante. En definitiva, la exposición en operaciones estructuradas de financiación del Grupo, en su operativa habitual, se ha reducido un 28,7% respecto al cierre de 2008.

Se mantiene, asimismo, una cartera de operaciones estructuradas consecuencia de la integración del grupo británico Alliance & Leicester en 2008. Se trata de una cartera diversificada compuesta en su totalidad de operaciones de financiación especializada. La exposición comprometida a cierre de 2009 es de 5.872 millones de libras (6.621 millones de euros), correspondientes a 258 transacciones. Dicha exposición se ha reducido un 20,1% respecto al cierre de 2008.

Por otro lado, cabe destacar que en diciembre se formalizó una operación de titulización parcial de la cartera de financiación de proyectos del Grupo por importe de 308 millones de euros y ampliable a 850 millones de euros en un plazo de dos años. Dicha operación libera capital regulatorio, consecuencia de la disminución de los activos de riesgo correspondientes.

E. Exposiciones relacionadas con activos estructurados complejos

Grupo Santander sigue teniendo una exposición muy limitada a instrumentos o vehículos estructurados complejos, reflejo del mantenimiento de una cultura de gestión en la que la prudencia en la gestión de riesgos constituye una de sus principales señas de identidad. En concreto, a cierre de 2009 el Grupo contaba con:

- CDOs / CLOs: posición de 637 millones de euros, consecuencia en su mayor parte de la integración de la cartera de Alliance & Leicester en 2008. El 56% de la misma presenta *rating* AAA y el 85% un *rating* A o superior.
- Non-Agency CMOs y *pass-through* con subyacente hipotecario "alt-A"¹¹: exposición de 730 millones de euros a cierre de diciembre.
- *Hedge Funds*: la exposición total no es significativa (549 millones a cierre de diciembre) y se materializa en su mayor parte a través de la financiación a dichos fondos (342 millones), siendo el resto participación directa en cartera. Esta exposición presenta niveles bajos de *loan-to-value*, en torno al 50% (colateral de 1.095 millones de euros a cierre de diciembre). El riesgo con este tipo de contrapartidas se analiza caso a caso, estableciendo los porcentajes de colateralización en función de las características y activos de cada fondo. La exposición se ha reducido significativamente respecto al año anterior, un 52%.
- *Conduits*: La única exposición es consecuencia de la adquisición de Alliance & Leicester, que motivó la integración de un *conduit*, con activos de 657 millones de euros a cierre de diciembre, de los cuales un 42% tiene *rating* AAA y un 83% *rating* A o superior.
- *Monolines*: la exposición de Santander a compañías aseguradoras de bonos (denominadas *Monolines*) era, en diciembre de 2009, de 396 millones de euros¹², referida mayoritariamente a la exposición indirecta, 191 millones de euros, en virtud de la garantía prestada por este tipo de entidades a diversas operaciones de financiación o titulización tradicional. La exposición en este caso es al *doble default*, siendo los subyacentes primarios de alta calidad crediticia, AA en su mayor parte. El pequeño resto resultante es exposición directa (por ejemplo, vía compra de protección de riesgo de impago de alguna de estas empresas aseguradoras a través de un *credit default swap*).

(11) *Alternative A-paper*: Hipotecas originadas en el mercado estadounidense que por diversas razones se considera que tienen un nivel de riesgo intermedio entre las hipotecas *prime* y las *subprime* (no disponer de toda la información necesaria, niveles de *loan-to-value* mayores de lo habitual, etc.)

(12) No se considera como exposición las garantías proporcionadas por *monolines* en bonos emitidos por estados norteamericanos (*Municipal Bonds*). Como consecuencia de la compra de Sovereign Bank, el Grupo integró una cartera de este tipo de bonos por 1.260 millones de euros.

En definitiva, se puede afirmar que la exposición a este tipo de instrumentos consecuencia de la operativa habitual del Grupo en general ha disminuido. Los únicos incrementos se deben a la integración de posiciones de entidades adquiridas por el Grupo, como Alliance & Leicester o Sovereign (en 2008 y 2009 respectivamente). Todas estas posiciones eran conocidas en el momento de la compra, habiendo sido debidamente provisionadas.

La política de Santander respecto a la aprobación de nuevas operaciones relacionadas con estos productos continúa siendo muy prudente y conservadora, y está sujeta a una estricta supervisión por parte de la alta dirección del Grupo. Antes de dar el visto bueno a la puesta en marcha de una nueva operativa, producto o subyacente, desde la división de Riesgos se verifica:

- La existencia de un modelo de valoración adecuado para el seguimiento del valor de cada exposición, *mark-to-market*, *mark-to-model*; o *mark-to-liquidity*.
- La disponibilidad de datos observables en el mercado (*inputs*) necesarios para aplicar dicho modelo de valoración.

Siempre que se cumplan los dos puntos anteriores,

- La disponibilidad de sistemas adecuados y debidamente adaptados para el cálculo y seguimiento diario de los resultados, posiciones y riesgos de las nuevas operaciones planteadas.
- El grado de liquidez del producto o subyacente, de cara a posibilitar su cobertura en el momento que se considere oportuno.

4.5 Modelo interno

El Banco de España aprobó la utilización del modelo interno de riesgo de mercado para el cálculo de capital regulatorio a cierre de 2008. Si bien en un primer momento la aprobación fue efectiva para la actividad de negociación de la sociedad matriz, el objetivo del Grupo es ir ampliando progresivamente dicha aprobación al resto de unidades.

Como consecuencia de dicha aprobación, el capital regulatorio de la actividad de negociación para el perímetro comentado se calcula desde entonces mediante métodos avanzados, utilizando como métrica fundamental el VaR calculado por el área de riesgos de mercado e incorporando adicionalmente un recargo incremental por riesgo de incumplimiento (*incremental default risk*).

Se mantiene una estrecha colaboración con el Banco de España para avanzar en el perímetro susceptible de entrar en modelo interno (a nivel geográfico y de operativa), así como en el análisis de impacto de posibles modificaciones futuras, en la línea de los documentos consultivos publicados por el comité de Basilea en diciembre de 2009 para reforzar el capital de las entidades financieras¹³.

(13) *Strengthening the resilience of the banking sector e International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*.

5. Riesgo operacional

Definición y objetivos

Grupo Santander define el riesgo operacional como el riesgo de pérdida resultante de deficiencias o fallos de los procesos internos, recursos humanos o sistemas, o bien derivado de circunstancias externas. Se trata, en general, y a diferencia de otros tipos de riesgos, de un riesgo no asociado a productos o negocios, que se encuentra en los procesos y/o activos y es generado internamente (personas, sistemas, procesos) o como consecuencia de riesgos externos, tales como catástrofes naturales.

El objetivo del Grupo en materia de control y gestión del riesgo operacional se fundamenta en la identificación, medición / evaluación, control / mitigación, e información de dicho riesgo.

La prioridad del Grupo es, por tanto, identificar y eliminar focos de riesgo, independientemente de que hayan producido pérdidas o no. La medición también contribuye al establecimiento de prioridades en la gestión del riesgo operacional.

Para el cálculo de capital regulatorio por riesgo operacional, Grupo Santander ha considerado conveniente optar en un primer momento por el método estándar previsto en la normativa de BIS II. El Grupo está valorando el momento más adecuado para acogerse al enfoque de modelos avanzados (AMA) teniendo en cuenta, en todo caso, que: a) la prioridad a corto plazo en la gestión del riesgo operacional se centra en su mitigación; y b) la mayor parte de los requisitos regulatorios establecidos para poder adoptar el enfoque AMA deben ser incorporados en el modelo estándar, y a día de hoy ya están integrados en el modelo de gestión del riesgo operacional en Grupo Santander.

Modelo de gestión

El modelo organizativo de control y gestión de riesgos es el resultado de la adaptación al nuevo entorno de Basilea II acometida por el Grupo, que establece tres niveles de control:

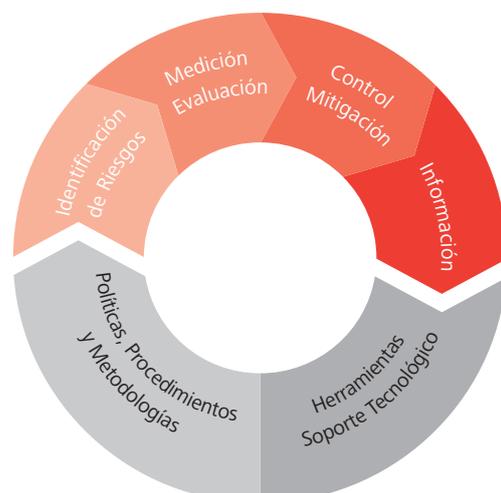
- Primer nivel: funciones de control realizadas por las unidades del Grupo
- Segundo nivel: funciones realizadas por las áreas corporativas
- Tercer nivel: funciones de control integral realizadas por la división de riesgos- área de control integral y validación interna del riesgo (CIVIR)

La gestión y control del riesgo operacional se lleva a cabo en el ámbito de la división de tecnología y operaciones. Dentro de esta división, el área corporativa de riesgo tecnológico y operacional, constituida en 2008, asume la definición de políticas y metodología, así como la gestión y control de dichos riesgos tecnológicos y operacionales. La implantación, integración y adecuación local de las políticas y directrices establecidas por el área es función de los responsables locales de riesgo operacional, identificados en cada una de las unidades.

Esta estructura de gestión del riesgo operacional se basa en el conocimiento y experiencia de los directivos y profesionales de las distintas unidades del Grupo, dando especial relevancia al papel de los responsables locales de riesgo operacional.

La gestión en Grupo Santander se desarrolla atendiendo a los siguientes elementos:

Modelo de gestión de riesgo tecnológico y operacional



Las distintas etapas del modelo de gestión de riesgo tecnológico y operacional suponen:

- Identificar el riesgo operacional inherente a todas las actividades, productos, procesos y sistemas del banco.
- Medir y evaluar el riesgo operacional de forma objetiva, continuada y coherente con los estándares regulatorios (Basilea II, Banco de España...) y el sector, y establecer niveles de tolerancia al riesgo.
- Realizar un seguimiento continuo de las exposiciones de riesgo operacional con el fin de detectar niveles de riesgo no asumidos, implantar procedimientos de control, mejorar el conocimiento interno y mitigar las pérdidas.
- Establecer medidas de mitigación que eliminen o minimicen el riesgo operacional.
- Generar informes periódicos sobre la exposición al riesgo operacional y el nivel de control para la alta dirección y áreas / unidades del Grupo, así como informar al mercado y organismos reguladores.
- Definir e implantar sistemas que permitan vigilar y controlar las exposiciones al riesgo operacional, integrados en la gestión diaria del Grupo, aprovechando la tecnología existente y procurando la máxima automatización de las aplicaciones.
- Definir y documentar las políticas para la gestión del riesgo operacional, e implantar metodologías de gestión de este riesgo acordes con la normativa y las mejores prácticas.

El modelo de gestión de riesgo operacional implantado por Grupo Santander aporta las siguientes ventajas:

- Permite una gestión integral y efectiva del riesgo operacional (identificación, medición / evaluación, control / mitigación, e información).
- Mejora el conocimiento de los riesgos operacionales, tanto efectivos como potenciales, y su asignación a las líneas de negocio y de soporte.
- La información de riesgo operacional contribuye a mejorar los procesos y controles, reducir las pérdidas y la volatilidad de los ingresos.

Implantación del modelo: Iniciativas globales y resultados

La función corporativa para la gestión y control del riesgo operacional se encuentra constituida, y en funcionamiento, desde 2001. Desde entonces, las principales funciones, actividades desarrolladas e iniciativas globales adoptadas pueden resumirse en:

- Designación de coordinadores responsables y creación de departamentos de riesgo operacional.
- Formación e intercambio de experiencias: comunicación de mejores prácticas dentro del Grupo.
- Impulso de planes de mitigación: control tanto de la implantación de medidas correctoras como de los proyectos en desarrollo.

Desde el ejercicio 2008, la función corporativa refuerza la gestión del riesgo tecnológico, potenciando entre otros los siguientes aspectos:

- Seguridad de los sistemas de información.
- Impulso a los planes de contingencia y continuidad del negocio.
- Gestión del riesgo asociado al uso de las tecnologías (desarrollo y mantenimiento de aplicaciones, diseño, implantación y mantenimiento de plataformas tecnológicas, producción de procesos informáticos, etc...).

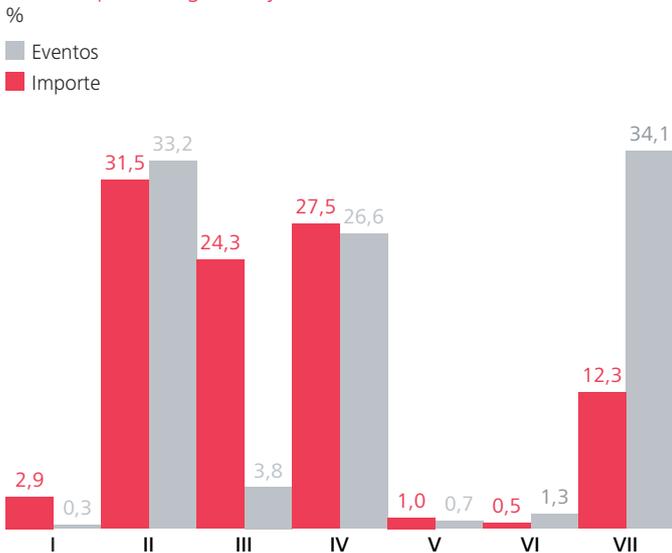
La implantación del modelo de gestión de riesgo operacional en las distintas entidades que configuran Grupo Santander se inició en el año 2002. En el momento actual se encuentran incorporadas al modelo la práctica totalidad de las unidades del Grupo, con un elevado grado de homogeneidad. No obstante, el distinto ritmo de implantación, fases, calendarios y la profundidad histórica de las respectivas bases de datos se traduce en diferencias en el nivel de avance entre los distintos países.

Con carácter general:

- Se reciben bases de datos clasificadas de incidencias operativas con periodicidad mensual. La captura de sucesos relacionados con el riesgo operacional no se restringe por establecimiento de umbrales, esto es, no se realizan exclusiones por razón del importe, y contiene tanto eventos con impacto contable (incluidos impactos positivos) como no contable.
- Se reciben y analizan cuestionarios de autoevaluación que completan las principales unidades del Grupo.
- Se dispone de un sistema corporativo de indicadores de riesgo operacional.
- Se identifican y analizan los sucesos más significativos y más frecuentes, con adopción de medidas de mitigación que se difunden a las restantes unidades del Grupo como guía de mejores prácticas.
- Se realizan procesos de conciliación de bases de datos con contabilidad.

En lo relativo a bases de datos de eventos, y consolidando la información total recibida, el perfil del riesgo operacional en el Grupo Santander quedaría reflejado en los siguientes gráficos:

Grupo Santander: distribución de importe y frecuencia de eventos por categoría (Ejercicio 2009)

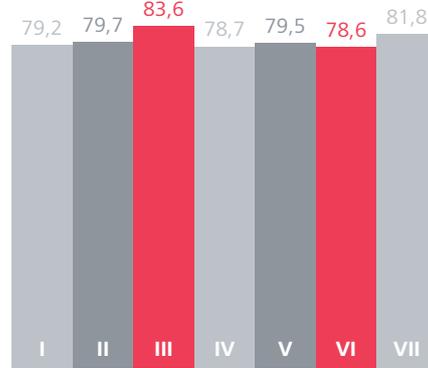


- I. Fraude interno
- II. Fraude externo
- III. Practicas de empleo, salud y seguridad en el trabajo
- IV. Practicas con clientes, productos y de negocio
- V. Daños en activos físicos
- VI. Interrupción del negocio y fallos en los sistemas
- VII. Ejecución, entrega y gestión de los procesos

En 2009 se refleja un incremento respecto al ejercicio anterior en las categorías III y IV, debido fundamentalmente a la incorporación de los eventos operacionales de Banco Real así como a la mayor información disponible sobre riesgo legal. Respecto a éste último, la casuística se concentra en acciones civiles (reclamaciones de empleados) de Brasil, práctica muy frecuente en ese país.

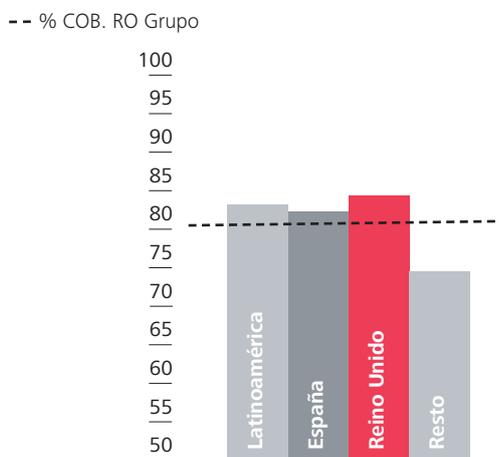
En cuanto a cuestionarios de autoevaluación, se exponen a continuación, como ejemplo de aplicación práctica en el Grupo Santander, las coberturas de riesgo operacional consolidadas en el ejercicio 2009:

Distribución del % de cobertura riesgo operacional por tipología de eventos



- I Fraude interno
- II Fraude externo
- III Relaciones laborales y seguridad en el puesto de trabajo
- IV Clientes, productos y prácticas empresariales
- V Daños en activos materiales
- VI Incidencias en el negocio y fallos en los sistemas
- VII Ejecución, entrega y gestión de los procesos

Distribución del % de cobertura riesgo operacional por zona geográfica



Nota: La cobertura de riesgo operacional se representa por un valor entre 0% y 100%, de tal modo que 0% sería mínima cobertura (máxima exposición) y 100% sería máxima cobertura de riesgo operacional (mínima exposición).

Como complemento al perfil de riesgo mostrado anteriormente, el Grupo, a través de su aprobación en la comisión delegada de riesgos, ha formalizado para el ejercicio 2010 el establecimiento de perfiles, apetito y límites de riesgo operacional. Se establece asimismo un apetito de riesgo que se debe situar en los perfiles bajo y medio-bajo en función de la medida de diferentes ratios. Durante el ejercicio 2010 entrarán en vigor límites por país y límites para el Grupo en base al ratio pérdida bruta por margen bruto, y al porcentaje de cobertura de riesgo en función de los ejercicios de auto-evaluación. Los límites para el Grupo no deberán exceder el 2% para el primer ratio ni alcanzar una cobertura inferior al 75%, porcentajes ambos que representan el umbral superior del perfil definido como medio-bajo.

Análisis y seguimiento de los controles en la operativa de mercados

Debido a la especificidad y complejidad de los mercados financieros, el Grupo considera necesario reforzar de forma continua los esfuerzos de control operacional de esta actividad, potenciando así los principios de riesgo y operacionales muy exigentes y conservadores que ya aplicaba regularmente el Grupo Santander.

Con independencia del seguimiento de todos los aspectos relativos a control operacional, en todas las unidades del Grupo se reforzó la atención en los siguientes aspectos, de modo que la revisión es validada mensualmente por el comité de dirección de cada unidad. Destacan, entre otros los siguientes:

- Revisión de los modelos de valoración y en general las valoraciones de las carteras.
- Procesos de captura y validación independiente de precios.
- Confirmación adecuada de las operaciones con las contrapartidas.
- Revisión de cancelaciones/modificaciones de las operaciones.
- Revisión y seguimiento de la efectividad de garantías, colaterales y mitigantes de riesgo.

Información corporativa

El área corporativa de control de riesgo tecnológico y operacional cuenta con un sistema de información de gestión integral de riesgo operacional (IGIRO), que trimestralmente consolida la información disponible de cada país/unidad en el ámbito de riesgo operacional, de modo que se tiene una visión global con las siguientes características:

- Dos niveles de información: una corporativa con información consolidada y otra individualizada para cada país/unidad.
- Difusión de las mejores prácticas entre los países/unidades de Grupo Santander, obtenidas mediante el estudio combinado de los resultados derivados de los análisis cualitativos y cuantitativos de riesgo operacional.

Adicionalmente, se elabora información sobre los siguientes aspectos:

- Modelo de gestión de riesgo operacional en Grupo Santander
- Recursos humanos y perímetro de actuación
- Análisis de la base de datos de errores e incidencias
- Coste riesgo operacional y conciliación contable
- Cuestionarios de auto-evaluación
- Indicadores
- Medidas mitigadoras /gestión activa
- Planes de contingencia
- Marco regulatorio: BIS II
- Seguros

Esta información sirve de base para cumplir con las necesidades de reporting a la comisión delegada de riesgos, alta dirección, reguladores, agencias de rating, etc.

Los seguros en la gestión del riesgo operacional

Grupo Santander considera los seguros un elemento clave en la gestión del riesgo operacional. Desde el año 2004, el área responsable del riesgo operacional viene colaborando estrechamente con el área responsable de la gestión de seguros en Grupo Santander en todas aquellas actividades que supongan mejoras en ambas áreas. A modo de ejemplo, se destacan las siguientes:

- Colaboración en la exposición del modelo de control y gestión del riesgo operacional en Grupo Santander a las aseguradoras y reaseguradoras.
- Análisis y seguimiento de las recomendaciones y sugerencias para la mejora de los riesgos operacionales dictadas por las compañías de seguros, vía auditorías previas realizadas por empresas especializadas, así como de su posterior implantación.
- Intercambio de información generada en ambas áreas con el fin de robustecer la calidad de las bases de errores y el perímetro de coberturas de las pólizas de seguros sobre los diferentes riesgos operacionales.
- Colaboración estrecha de los responsables locales de riesgo operacional con coordinadores locales de seguros, para reforzar la mitigación de riesgo operacional.
- Reuniones periódicas para informar sobre actividades concretas, estados de situación y proyectos en ambas áreas.
- Participación activa de ambas áreas en la mesa de *sourcing* global de seguros, máximo órgano técnico en el Grupo para la definición de las estrategias de cobertura y contratación de seguros.

6. Riesgo reputacional

Grupo Santander define el riesgo reputacional como aquél vinculado a la percepción que tienen del Banco los distintos grupos de interés con los que se relaciona, tanto internos como externos, en el desarrollo de su actividad, y que puede tener un impacto adverso en los resultados, el capital o las expectativas de desarrollo de los negocios. Incluye, entre otros, aspectos jurídicos, económico-financieros, éticos, sociales y ambientales.

Es responsabilidad del consejo, como parte de su función de supervisión, definir la política de riesgos del Grupo, correspondiendo, en el caso del riesgo reputacional, su valoración, en su ámbito de actuación y decisión, a la comisión delegada de riesgos como órgano responsable de la gestión global del riesgo en el Grupo.

En la gestión del riesgo reputacional participan distintas estructuras de gobierno del Grupo, según sean en cada caso las fuentes en las que éste se origina. Así, la comisión de auditoría y cumplimiento asiste al consejo en esta materia supervisando el cumplimiento del código de conducta del Grupo en los mercados de valores, de los manuales y procedimientos de prevención de blanqueo de capitales y, en general, de las reglas de gobierno y cumplimiento del Banco, formulándole, en su caso, las propuestas que sean necesarias para su mejora.

En este apartado se aborda el riesgo reputacional que pueda surgir de una venta inadecuada de productos o de una prestación incorrecta de servicios por parte del Grupo.

Proyecto corporativo de comercialización de productos y servicios

Dentro del nuevo marco corporativo de la función de cumplimiento, se ha lanzado durante el ejercicio un proyecto corporativo de comercialización que reforzará, aún más, (i) las políticas de comercialización; (ii) los procedimientos para la autorización y seguimiento de productos; y (iii) los sistemas y procesos, todo ello con especial énfasis en la visión del cliente.

i) Políticas de comercialización

Las políticas de comercialización de productos y servicios abarcan todas sus fases (admisión, pre-venta, venta y seguimiento) con un alcance corporativo.

ii) Órganos de gobierno

Se ha reforzado el comité global de nuevos productos (CGNP) –cuyas actividades en 2009 se resumen más adelante–. Su nueva denominación es comité corporativo de comercialización –CCC– y se le atribuyen tanto las facultades de aprobación como las de seguimiento de productos, una vez comercializados.

Se ha constituido un comité global consultivo –CGC– integrado por representantes de áreas que aportan visión de riesgos, regulatoria y de mercados. El CGC puede recomendar la revisión de productos que se vean afectados por cambios en mercados, deterioros de solvencia (país, sectores o empresas) o por cambios en la visión que el Grupo tiene de los mercados a medio y largo plazo.

En 2009 se ha puesto en marcha una oficina de gestión del riesgo reputacional que tiene por objeto facilitar a los órganos de gobierno correspondientes la información necesaria para llevar a cabo: (i) un adecuado análisis del riesgo en la aprobación, con una doble visión: impacto en el Banco e impacto en el cliente; y (ii) un seguimiento de los productos a lo largo de su ciclo de vida.

En sus primeros tres meses de funcionamiento, la oficina de gestión del riesgo reputacional ha dado seguimiento a algunos tipos de productos como derivados, seguros de inversión o fondos con determinado nivel de riesgo o complejidad.

iii) Sistemas y procesos

La mejora en los sistemas y procesos facilitará la adaptación de algunos procesos de comercialización a las nuevas políticas comerciales y permitirá, asimismo, la monitorización automatizada y en remoto de su cumplimiento.

El comité global de nuevos productos y el manual de procedimientos para la venta de productos financieros en 2009

Comité global de nuevos productos (CGNP)

Durante el ejercicio, se han celebrado 15 comités en los que se han analizado 170 productos o familias de productos.

En 2009, han participado en el CGNP, presidido por el secretario general, las siguientes áreas: asesoría fiscal, asesoría jurídica, atención al cliente, auditoría interna, banca comercial, banca corporativa global, CIVIR/ control integral de riesgos, cumplimiento, intervención general y control de gestión, tecnología y operaciones negocios globales, tecnología y operaciones BCE, gestión riesgos banca mayorista global, riesgos corporativos e IFIs, riesgo de crédito, riesgos de mercado, riesgos - sistemática, riesgo de solvencia, corporativa riesgo tecnológico y operativo, santander private banking, tecnología, tesorería global, universidades y, por último, la unidad proponente del nuevo producto o un representante del comité local de nuevos productos.

Previo al lanzamiento de un nuevo producto o servicio, las áreas que participan en el CGNP, así como, en su caso, otros expertos independientes, analizan exhaustivamente los aspectos que puedan tener una implicación en el proceso, manifestando su opinión sobre la comercialización del producto o servicio.

El CGNP, a la vista de la documentación recibida, una vez revisado que se cumplen todos los requisitos para la aprobación del nuevo producto o servicio y teniendo en cuenta las directrices de riesgo establecidas por la comisión delegada de riesgos, aprueba, rechaza o establece condiciones al nuevo producto o servicio propuesto.

El CGNP considera especialmente la adecuación del nuevo producto o servicio al marco donde va a ser comercializado, prestando especial atención a:

- Que cada producto o servicio se vende por quien sabe cómo venderlo.
- Que el cliente sabe en lo que invierte y el riesgo que comporta el producto o servicio en el que invierte y que ello pueda acreditarse documentalente.
- Que el producto o servicio se ajuste al perfil de riesgo del cliente.
- Que cada producto o servicio se vende en donde puede venderse, no sólo por razones de tipo legal o fiscal, esto es, de su encaje en el régimen legal y fiscal de cada país, sino en atención a la cultura financiera del mismo.
- Que al aprobarse un producto o servicio se fijen límites máximos para su colocación.

Manual de procedimientos para la venta de productos financieros

Quedan sujetos a este manual, que se viene aplicando en Banco Santander desde 2004 en la comercialización minorista de productos financieros en España, los servicios de inversión en productos financieros, incluyendo valores u otros instrumentos financieros de renta fija o variable, instrumentos de mercado monetario, participaciones en instituciones de inversión colectiva, derivados negociados y OTC y contratos financieros atípicos. No obstante, el CGNP puede incluir otros productos en el ámbito del manual de procedimientos, como de hecho ha ocurrido con los depósitos estructurados, los seguros de ahorro o inversión y los planes de pensiones.

Durante 2009 se han presentado para su aprobación 115 productos sujetos a dicho manual. De ellos, 38 han sido productos nuevos sometidos al CGNP y 77 han sido productos no nuevos sometidos a la oficina del manual (órgano específico creado para velar por la implantación del manual, integrado en el área corporativa de cumplimiento).

7. Adecuación al nuevo marco regulatorio

Santander mantiene desde el primer momento un decidido compromiso con los principios que inspiran la normativa sobre Basilea II. Este marco permite que las entidades puedan realizar estimaciones internas del capital que deben disponer para asegurar la solvencia frente a eventos causados por distintos tipos de riesgo. Debido a este compromiso, Grupo Santander ha venido dedicando todos los medios humanos y materiales necesarios para que el plan de implantación de Basilea II se cumpla con éxito. Por todo ello, se configuró desde hace tiempo un equipo Basilea II formado por personas cualificadas en la materia y procedentes de diversas áreas del Grupo: Intervención General, Riesgos, Tecnología y Operaciones, Gestión Financiera, Auditoría Interna. La alta dirección de Grupo Santander participa de forma activa en el seguimiento de los avances en la implantación de Basilea II a nivel corporativo, e impulsa las medidas necesarias para extender la nueva cultura y sus implicaciones a toda la organización. Tanto para riesgo de crédito como para riesgo de mercado, la implantación de Basilea II supone el reconocimiento, para fines de capital regulatorio, de los modelos internos que se vienen utilizando para fines de gestión.

Grupo Santander ha propuesto adoptar, durante los próximos años, al enfoque avanzado de modelos internos (AIRB) de Basilea II para la práctica totalidad de los bancos del Grupo, hasta cubrir un porcentaje de exposición neta de la cartera crediticia bajo estos modelos cercano al 100%. Con este objetivo, Santander ha continuado durante 2009 con el proyecto de implantación gradual de las plataformas tecnológicas y desarrollos metodológicos necesarios, que van a permitir la progresiva aplicación de los modelos internos avanzados para el cálculo de capital regulatorio en el resto de las unidades del Grupo.

Actualmente, Grupo Santander cuenta con la autorización supervisora para el uso de enfoques avanzados para el cálculo de los requerimientos de capital regulatorio por riesgo de crédito para la matriz y principales entidades filiales de España, Reino Unido y Portugal, lo que supone casi dos tercios de su exposición total a cierre de diciembre 2009. La estrategia de implantación de Basilea II en el Grupo se va a enfocar a partir de ahora en las principales entidades de América y banca al consumo en Europa.

Dado el perfil de riesgo medio-bajo que caracteriza los negocios en los que se halla presente el Santander, muy enfocado hacia la banca comercial (empresas, pymes y particulares), la autorización de Banco de España ha permitido en base al perfil real del riesgo del Grupo, la optimización del capital requerido en el denominado Pilar I. De igual forma, la importante diversificación que caracteriza el perfil del riesgo y de los

negocios del Grupo ha permitido compensar los requerimientos adicionales de capital derivados del Proceso de Autoevaluación de Capital (que desarrolla el denominado Pilar II), en el que se tiene en cuenta el impacto de los riesgos no considerados en el Pilar I, así como los beneficios relacionados con la diversificación entre riesgos, negocios y geografías.

En relación al resto de riesgos contemplados explícitamente en el Pilar I de Basilea II, en riesgo de mercado se ha obtenido la autorización del uso de su modelo interno en relación a la actividad de negociación de la tesorería de Madrid, y al igual que en riesgo de crédito el Grupo ha presentado a Banco de España un plan de implantación progresiva para el resto de unidades.

En cuanto a riesgo operativo, el Grupo ha decidido de momento acogerse al enfoque estándar de cálculo de capital regulatorio contemplando la posibilidad de que a medio plazo se adopten los enfoques avanzados (AMA en su acrónimo inglés).

El Pilar II es otra importante línea de trabajo del Marco Corporativo Basilea II. Durante 2009, Grupo Santander ha estado trabajando en la aplicación en el modelo corporativo de capital económico de las mejoras propuestas como consecuencia de las revisiones efectuadas por un equipo de supervisores internacionales de CEBS a finales de 2008, y por los equipos de auditoría interna y validación interna. Estas mejoras se han centrado principalmente en el tratamiento de los riesgos de mercado en el modelo.

Adicionalmente, se ha completado la utilización de la plataforma tecnológica que soporta el Pilar I. Esto permitirá utilizar, para las unidades con modelos internos autorizados en Pilar I, un sistema integrado y robusto de información que sirva para cubrir tanto las necesidades de capital regulatorio como de capital económico.

Grupo Santander de acuerdo a los requerimientos de capital que marca la Directiva Europea y la normativa de Banco de España, publica por segunda ocasión el Informe con Relevancia Prudencial referido a 31 de Diciembre de 2009. Este informe cuya primera edición fue publicada el pasado mes Junio, con datos correspondientes a 31 de Diciembre de 2008 materializa de forma amplia los requerimientos de transparencia al mercado solicitados por Banco de España en relación al denominado Pilar III. Con su publicación, el Grupo Santander cumple con los requerimientos de divulgación de información al mercado que son especialmente relevantes en Basilea II y tienen como intención servir de referencia para que los agentes del mercado puedan evaluar la suficiencia del capital de las Entidades.

Validación interna de los modelos de riesgo

La validación interna es un prerrequisito para el proceso de validación supervisora. Una unidad especializada de la propia Entidad, con completa independencia, obtiene una opinión técnica sobre la adecuación de los modelos internos para los fines utilizados, internos y regulatorios, concluyendo sobre su utilidad y efectividad.

Además de la exigencia regulatoria, la función de validación interna constituye un apoyo fundamental a la comisión delegada de riesgos y a los comités locales de riesgos en sus responsabilidades de autorización del uso (gestión y regulatorio) de los modelos y su revisión periódica.

En Santander la validación interna de modelos abarca tanto a los modelos de riesgo de crédito, a los modelos de riesgo de mercado y a los de fijación de precio de activos financieros así como al modelo de capital económico. El alcance de la validación incluye no sólo los aspectos más teóricos o metodológicos sino, también, los sistemas tecnológicos y la calidad de los datos que posibilitan y en los que se apoya su funcionamiento efectivo y, en general, a todos los aspectos relevantes en la gestión (controles, reporting, usos, implicación de la alta dirección, etc.).

La función de validación interna está localizada, a nivel corporativo, dentro del área de control integral y validación interna del riesgo (CIVIR), con dependencia directa del vicepresidente tercero del Grupo y presidente de la comisión delegada de riesgos. La función tiene carácter global y corporativo, al objeto de asegurar una homogeneidad en su aplicación, actuando a través de tres centros regionales ubicados en Madrid, Londres y Sao Paulo. Estos centros tienen plena dependencia funcional y jerárquica del centro corporativo, lo que permite asegurar la uniformidad en el desarrollo de sus actividades. De esta forma, se facilita la aplicación de una metodología corporativa que se encuentra soportada por una serie de herramientas desarrolladas internamente en Santander, que proporcionan un marco corporativo robusto para su aplicación en todas las unidades del Grupo, automatizando ciertas verificaciones para conseguir que las revisiones se realicen de forma eficaz.

Debe señalarse que este marco corporativo de validación interna de Grupo Santander está plenamente alineado con los criterios sobre validación interna de modelos avanzados, emitidos por el Banco de España. En esa línea, se mantiene el criterio de separación de funciones entre las unidades de validación interna y auditoría interna que, como última capa de control existente en el Grupo, se encarga de revisar la metodología, herramientas y trabajos realizados por validación interna y de opinar sobre su grado de independencia efectiva.

8. Capital económico

Tradicionalmente, el concepto de capital económico se ha contrapuesto al de capital regulatorio, siendo éste el exigido por la regulación sobre solvencia. El nuevo marco de capital Basilea II acerca indudablemente ambos conceptos. Mientras que el Pilar I determina los requerimientos mínimos de capital regulatorio, el Pilar II cuantifica, mediante el capital económico, la posición global de solvencia del Grupo.

El modelo de capital económico del Grupo permite cuantificar el perfil de riesgo consolidado considerando todos los riesgos significativos de la actividad, así como el efecto diversificación consustancial a un grupo multinacional y multinegocio como Santander. Este modelo ha servido al Grupo para preparar su informe de autoevaluación de capital de acuerdo con la normativa de Banco de España, en el marco de Pilar II de Basilea II.

El concepto de diversificación resulta fundamental para medir adecuadamente el perfil de riesgo de un grupo de actividad global. Aunque es un concepto intuitivo y presente en la gestión del riesgo desde el nacimiento de la actividad bancaria, podemos explicar también la diversificación como el hecho de que la correlación entre los distintos riesgos es imperfecta por lo que los mayores eventos de pérdidas no se producen de forma simultánea en todas las carteras ni tipos de riesgo. De esta manera la suma del capital económico de las diferentes carteras y tipos de riesgo, considerados aisladamente, es superior al capital económico total del Grupo. Es decir el riesgo que el Grupo soporta en su conjunto es inferior al riesgo de la suma de las partes consideradas por separado.

Adicionalmente, dentro del modelo de medición y agregación de capital económico, se considera también el riesgo de concentración para las carteras de carácter mayorista (grandes empresas, bancos y soberanos) tanto en su dimensión de exposición como de concentración sectorial o geográfica. La existencia de concentración geográfica o de producto en las carteras minoristas se captura mediante la aplicación de un modelo de correlaciones apropiado.

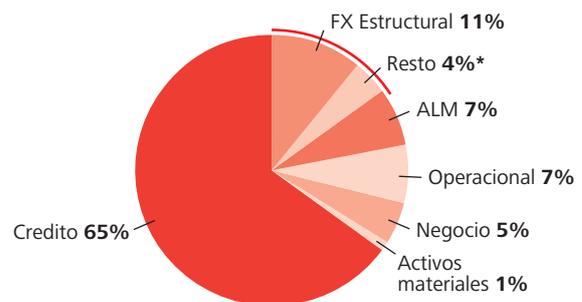
Análisis del perfil global de riesgo

Al 31 de diciembre de 2009 el perfil global de riesgo del Grupo, medido en términos de capital económico, se distribuía por tipos de riesgo y principales unidades de negocio como se refleja en los gráficos siguientes:

Análisis del perfil global de riesgo, por tipo de riesgo

%

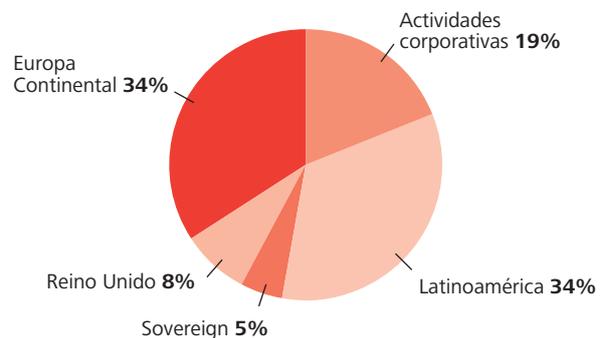
— Mercado 15%



(*) Resto incluye cartera de negociación y cartera renta variable no negociación.

Análisis del perfil global de riesgo, por unidades de negocio

%



La distribución del capital económico entre las principales áreas de negocio refleja el carácter diversificado de la actividad y riesgo del Grupo, aspecto que se ha acentuado en 2009 tras la adquisición en EE.UU. de Sovereign, que supone el 5% del capital del Grupo.

Europa Continental y Latinoamérica representan cada una, aproximadamente, un tercio del riesgo, Reino Unido un 8%, mientras que el área corporativa de gestión financiera y

participaciones, quien asume el riesgo derivado de la exposición al riesgo de cambio estructural (riesgo derivado del mantenimiento de participaciones en filiales del exterior denominadas en monedas distintas al euro), y la mayor parte de las participaciones de renta variable supone el 19%.

Al 31 de diciembre de 2009 el capital económico total del Grupo, incluyendo la parte correspondiente a minoritarios, ascendía a 43.045 millones de euros.

La diversificación geográfica del Grupo, entendida como la diferencia entre la suma de los capitales de las unidades de negocio tomadas aisladamente y el capital total diversificado del Grupo, representa un 21,6%.

Adicionalmente, el Grupo lleva a cabo la planificación del capital con el principal objetivo de obtener proyecciones futuras de capital económico y regulatorio y evaluar así la suficiencia de capital en distintos escenarios. Para cada escenario, incorpora las previsiones de resultados de la Entidad de forma coherente, tanto con sus objetivos estratégicos (crecimiento orgánico e inorgánico, ratio de *pay-out*, etc.) como con la evolución de la coyuntura económica y ante situaciones de estrés, e identifica posibles estrategias de gestión de capital que permitan optimizar tanto la situación de solvencia del banco como el propio retorno del capital.

RORAC y creación de valor

Grupo Santander utiliza en su gestión del riesgo de crédito la metodología RORAC desde 1993, con las siguientes finalidades:

- Cálculo del consumo de capital económico y retorno sobre el mismo de las unidades de negocio del Grupo, así como de segmentos, carteras o clientes, con el fin de facilitar una asignación óptima del capital económico.
- Presupuestación del consumo de capital y RORAC de las unidades de negocio del Grupo, incluyéndose en sus planes de compensación.
- Análisis y fijación de precios en el proceso de toma de decisiones sobre operaciones (admisión) y clientes (seguimiento).

La metodología RORAC permite comparar, sobre bases homogéneas, el rendimiento de operaciones, clientes, carteras y negocios, identificando aquéllos que obtienen una rentabilidad ajustada a riesgo superior al coste de capital del Grupo, alineando así la gestión del riesgo y del negocio con la intención de maximizar la creación de valor, objetivo último de la alta dirección del Grupo.

Asimismo, el Grupo evalúa de forma periódica el nivel y la evolución de la creación de valor (CV) y la rentabilidad ajustada a riesgo (RORAC) de sus principales unidades de negocio. La CV es el beneficio generado por encima del coste del capital económico (CE) empleado, y se calcula de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$CV = \text{Beneficio} - (\text{CE medio} \times \text{coste de capital})$$

El beneficio utilizado se obtiene realizando en el resultado contable los ajustes necesarios para recoger únicamente aquel resultado recurrente que cada unidad obtiene en el ejercicio de su actividad.

La tasa mínima de rentabilidad sobre capital que debe alcanzar una operación viene determinada por el coste de capital, que es la remuneración mínima exigida por sus accionistas. Para su cálculo, de manera objetiva, se añade a la rentabilidad libre de riesgo, la prima que el accionista exige por invertir en nuestro Grupo. Esta prima dependerá esencialmente de la mayor o menor volatilidad en la cotización de nuestras acciones con relación a la evolución del mercado. El coste de capital para 2009 aplicado a las distintas unidades del Grupo fue de 12,03%.

Si una operación o cartera obtiene una rentabilidad positiva, estará contribuyendo a los beneficios del Grupo, pero no estará propiamente creando valor para el accionista salvo que dicha rentabilidad exceda el coste del capital.

Todas las principales unidades de negocio generaron valor en 2009, es decir, obtuvieron un RORAC por encima del coste de capital. El detalle de creación de valor y RORAC para las principales áreas de negocio del Grupo se aprecia en el siguiente cuadro:

Millones de euros		
Segmentos principales	RORAC	Creación de valor
Europa Continental	32,3%	3.243
Reino Unido	37,2%	1.168
Latinoamérica	29,7%	2.479
Sovereign	-1,5%	(225)
Subtotal áreas operativas	30,4%	6.665
Actividades corporativas	-22,2%	(2.484)
Total Grupo	21,6%	4.180

9. Actividades formativas de riesgos

La rentabilidad ajustada a riesgo o RORAC del Grupo superó ampliamente el coste de capital estimado para 2009, situándose en el 21,6%. La creación de valor, es decir, el beneficio económico menos el coste del capital utilizado para su consecución, ascendió a 4.180 millones de euros.

Santander cuenta con una escuela corporativa de riesgos, cuyos objetivos son contribuir a la consolidación de la cultura corporativa de gestión de riesgos en el Banco, y garantizar la formación y el desarrollo de todos los profesionales de riesgos con criterios homogéneos.

La escuela, que durante el 2009 ha impartido un total de 21.479 horas de formación a 3.067 empleados, es la base para potenciar el liderazgo del Banco en esta materia, reforzando continuamente las capacidades de los directivos y profesionales de Riesgos.

Además, imparten formación a profesionales de otros segmentos del negocio, y particularmente del área comercial, alineando la exigencia de la gestión de riesgos con los objetivos del negocio.

Anexos

La función de cumplimiento	198
Datos históricos	202
Información general	204

La función de cumplimiento

Marco corporativo de la función de cumplimiento

Integrada en secretaría general, el área corporativa de cumplimiento y riesgo reputacional tiene asignada la responsabilidad de gestionar globalmente los riesgos reputacionales, de cumplimiento y de blanqueo de capitales en el Grupo. Los objetivos de la función de cumplimiento en Grupo Santander son minimizar la probabilidad de que se produzcan irregularidades e identificar, reportar y asegurar que se resuelven con celeridad las que eventualmente puedan producirse.

La función de cumplimiento sitúa su foco en los ámbitos operativos en los que la exposición del Grupo a los riesgos reputacionales y de cumplimiento es mayor:

- Comercialización de productos y servicios.
- Conducta en los mercados de valores.
- Relación con reguladores y supervisores.
- Elaboración y difusión de información institucional del Grupo.
- Prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.

El riesgo reputacional es aquél que deriva de la percepción que tienen del Banco los distintos grupos de interés con los que se relaciona, tanto internos como externos, en el desarrollo de su actividad, y que puede tener un impacto adverso en el capital, los resultados o en las expectativas de desarrollo de los negocios. Incluye, entre otros, aspectos jurídicos, económico-financieros, éticos, sociales y ambientales.

El riesgo de cumplimiento es el riesgo de recibir sanciones, económicas o no, o de ser objeto de otro tipo de medidas disciplinarias por parte de organismos supervisores, como resultado de incumplir las leyes, regulaciones, normas, estándares de auto-regulación de la organización y códigos de conducta aplicables a sus actividades.

El blanqueo de capitales es la participación en cualquier operación que tenga como finalidad ocultar o disfrazar la naturaleza u origen de los fondos procedentes de actividades delictivas. Por financiación del terrorismo se entiende el suministro o la recogida de fondos, por cualquier medio, de forma directa o indirecta, con la intención de utilizarlos o con el conocimiento de que serán utilizados, en todo o en parte, para la comisión de cualquier acto terrorista.

Durante 2009 la comisión ejecutiva de Grupo Santander ha aprobado un nuevo marco corporativo de la función de cumplimiento con la finalidad de estrechar la relación entre las direcciones de cumplimiento de las unidades del Grupo a nivel mundial, reforzando la función de cumplimiento como área global de control.

La función de cumplimiento se desarrolla, con distintos niveles de responsabilidad y diferentes cometidos, por el consejo, que aprueba la política general y recibe información sobre cómo es aplicada, por la comisión de auditoría y cumplimiento, que supervisa el cumplimiento del código de conducta en los mercados de valores y de los manuales y procedimientos de prevención de blanqueo de capitales, y revisa el cumplimiento de las acciones y medidas que sean consecuencia de los informes o actuaciones de los supervisores, y por la alta dirección, que impulsa el cumplimiento de la política en sus respectivas áreas de responsabilidad.

La ejecución de la política de cumplimiento corresponde, en primer lugar, a la dirección de cumplimiento, junto con otras áreas o unidades que, por razones operativas o de especialización, no forman parte orgánicamente de la dirección de cumplimiento, pero colaboran con ella en la ejecución de la política. Además de velar por la adecuada ejecución de la política, la dirección de cumplimiento debe: (i) asesorar en la resolución de dudas que se presenten en relación con la política; (ii) mantener informados al secretario general, a la comisión de auditoría y cumplimiento y al consejo del estado de ejecución de la misma; y (iii) promover la creación de una cultura corporativa de cumplimiento.

El reporte de la dirección de cumplimiento al consejo es permanente y se realiza a través de la comisión de auditoría y cumplimiento, habiendo participado el director de cumplimiento en las once sesiones celebradas por dicha comisión en el ejercicio 2009. Por su parte, el comité de cumplimiento normativo, órgano de seguimiento de la política de cumplimiento, ha mantenido cinco reuniones durante dicho año.

Códigos de conducta

Las funciones de la dirección de cumplimiento en relación con las normas de conducta en los mercados de valores son las siguientes:

1. Registrar y controlar la información sensible conocida y/o la generada en el Grupo.
2. Mantener las listas de los valores afectados y de las personas iniciadas, y vigilar la operativa con estos valores.
3. Vigilar la operativa con valores restringidos según el tipo de actividad, carteras, o colectivos a las que la restricción sea aplicable.
4. Recibir y atender las comunicaciones y solicitudes de autorización de operaciones por cuenta propia.
5. Controlar la operativa por cuenta propia de las personas sujetas.
6. Gestionar los incumplimientos.
7. Resolver las dudas que se planteen sobre el código de conducta en los mercados de valores (CCMV).
8. Registrar y resolver, en el ámbito de sus competencias, los conflictos de interés y las situaciones que puedan originarlos.
9. Evaluar y gestionar los conflictos que puedan surgir en la actividad de análisis.
10. Mantener los archivos necesarios para el control del cumplimiento de las obligaciones previstas en el CCMV.
11. Desarrollar el contacto ordinario con los reguladores.
12. Organizar la formación y, en general, realizar las actuaciones necesarias para la aplicación del CCMV.
13. Analizar posibles actuaciones sospechosas de constituir abuso de mercado y, en su caso, reportarlas a las autoridades supervisoras.

Durante 2009 se ha llevado a cabo una actualización del código general de conducta del Grupo, que fue aprobada por el consejo en su reunión de 21 de diciembre de 2009, previo informe favorable de la comisión de auditoría y cumplimiento.

Entre las modificaciones destaca la incorporación de un nuevo título II que enuncia los principios éticos de la organización que deben presidir todas las actuaciones de los empleados (igualdad de oportunidades y no discriminación, respeto a las personas, conciliación de la vida laboral y personal, prevención de riesgos laborales, protección del medio ambiente y derechos colectivos) y la nueva organización para la aplicación del código que delimita con mayor precisión las funciones de recursos humanos y cumplimiento en este ámbito.

Durante 2009 se ha llevado a cabo una revisión del manual de políticas para la actividad de análisis aplicable a los informes de bolsa publicados en EE.UU. por nuestro *broker-dealer* en aquel país, Santander Investment Securities, Inc.

Comercialización de productos

Durante el ejercicio se ha puesto en marcha un plan corporativo de comercialización de productos y servicios, que incluye la revisión de las políticas de comercialización y del esquema de *governance* que rige la autorización y seguimiento de productos, así como un proyecto estratégico de sistemas de IT que permitirá la mecanización de los procesos de comercialización (pre-venta y venta) y la monitorización automatizada y en remoto del cumplimiento de la normativa interna y externa.

Las páginas 188 y 189 de este informe anual describen dicho proyecto, recogiendo asimismo un detalle de las actividades realizadas por el comité global de nuevos productos y la oficina del manual de procedimientos para la venta de productos financieros en 2009.

Relación con supervisores y difusión de información en los mercados

La dirección de cumplimiento tiene encomendada atender a los requerimientos de información de los organismos regulatorios o supervisores tanto españoles como de otros países en los que opera el Grupo, el seguimiento de la implantación de las medidas que sean consecuencia de los informes o actuaciones de inspección de dichos organismos y la supervisión del modo en que el Grupo difunde en los mercados la información institucional, con transparencia y de acuerdo con las exigencias de los reguladores.

Durante 2009 se han recibido y respondido 75 requerimientos de información, habiéndose informado a la comisión de auditoría y cumplimiento de los más significativos.

Por otra parte, el Banco hizo públicas en el ejercicio 124 informaciones relevantes, tanto en España como en el resto de los mercados en los que cotiza.

Establecimientos *off-shore*

Conforme a las recomendaciones del Banco de España contenidas en la Memoria de la Supervisión Bancaria en España correspondiente a 2003 en relación con las filiales y sucursales en paraísos fiscales, la dirección de cumplimiento, en colaboración con la auditoría interna, la asesoría jurídica, la asesoría fiscal y la intervención general del Grupo, ha preparado un informe sobre los establecimientos *off-shore* del Grupo que fue revisado por la comisión de auditoría y cumplimiento en su reunión de 17 de febrero de 2010.

El informe de la comisión de auditoría y cumplimiento de 2009 contiene más información sobre esta materia.

Otras actividades de cumplimiento

Durante 2009, la dirección de cumplimiento ha continuado realizando otras actividades diversas propias de su ámbito, como la revisión de la normativa interna del Banco (circulares y notas diversas) con carácter previo a su publicación, el control de que la operativa de autocartera se ajusta a la normativa interna y externa, la comunicación de operativa sospechosa en el mercado de valores, el mantenimiento del apartado de información regulatoria de la Web corporativa, la revisión de los informes de recomendación de voto en las juntas elaborados por los principales consultores en esta materia, el envío a los supervisores de la información regulatoria de carácter periódico (autocartera, participaciones significativas, apertura y cierre de sucursales), etc.

Prevención de blanqueo de capitales

Grupo Santander, consciente de la importancia que para las sociedades avanzadas tiene la lucha contra el blanqueo de capitales y contra las vías de financiación del terrorismo, mantiene y redobla su compromiso de colaboración con los gobiernos y autoridades de todos los países donde está presente, reforzando sus políticas y procedimientos en esta materia a escala global y aplicándolos en todas sus unidades y sociedades filiales en el mundo, todo ello en línea con las más estrictas directrices y mandatos del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), del Comité de Basilea de Supervisión Bancaria, de la Directiva sobre el Blanqueo de Capitales de la Unión Europea y de la *USA PATRIOT Act*. La prevención del blanqueo de capitales está incorporada como un valor muy importante en la cultura de Grupo Santander. En esta materia nos encontramos entre los grupos que están a la vanguardia del sistema financiero.

La organización de la prevención del blanqueo de capitales tiene carácter piramidal e involucra a toda la organización del Grupo. Como órgano de mayor nivel está el comité de análisis y resolución, encargado de definir las políticas y los objetivos generales en esta materia. El departamento central de prevención del blanqueo de capitales es el órgano de ejecución de las políticas, encargado de la implantación, coordinación y supervisión global del sistema. En los siguientes niveles están los responsables de prevención de área, unidad, oficina y cuenta, cada uno con la función de promover los sistemas de prevención en su ámbito. Esta organización central está replicada en todos los países. La organización de la prevención en Grupo Santander en todo el mundo está bajo las políticas, el control y la supervisión directa de la matriz en España.

La organización de prevención atiende a 209 diferentes unidades establecidas en 38 países. Actualmente son 490 los profesionales del Grupo que realizan la función de la prevención de blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo, de los cuales dos tercios con dedicación exclusiva.

Las políticas del Grupo en esta materia, aprobadas por el consejo de administración de Banco Santander, están recogidas en los manuales corporativos (banca universal, banca privada y banca de corresponsales). Esta normativa interna regula todos los aspectos relacionados con la prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo y ha sido adaptada e implantada en todas las unidades del Grupo.

Las políticas y procedimientos de prevención de blanqueo de capitales del Grupo Santander se encuentran recogidas en la web corporativa (www.santander.com).

El modelo de Grupo Santander se desarrolla a partir de *políticas de aceptación de clientes* que establecen rigurosos filtros, como la prohibición de operar con determinadas personas o sectores de riesgo y, en otros casos, un estricto régimen de autorizaciones. Las áreas de negocio de mayor riesgo tienen normas específicas mucho más exigentes, habiéndose instaurado como obligatoria la confección de formularios que recojan información ampliada sobre identificación, actividades, origen del capital, referencias y operativa prevista, entre otros.

Para el control y análisis de las operaciones de riesgo, el Grupo ha implantado en todas sus unidades un modelo mixto, que alcanza a la totalidad de las transacciones y en el que está involucrada toda la organización. El modelo, único en entidades de nuestro tamaño, combina aplicaciones informáticas descentralizadas en las áreas de negocio con aplicaciones centralizadas en los departamentos de prevención. La herramienta corporativa de control centralizado BlanCa II permite ampliar el alcance de las revisiones mediante la incorporación de perfiles individualizados para cada cliente, cuya ruptura se analiza de forma centralizada, complementando así el análisis descentralizado que realiza cada unidad de negocio y permitiendo el análisis e identificación de forma preventiva de la operativa susceptible de estar vinculada al blanqueo de capitales o a la financiación del terrorismo, así como su seguimiento.

Estas herramientas no sólo cubren las operaciones de la red de sucursales, sino también las de los mercados de valores, las de banca de corresponsales y las de banca directa.

La formación de los empleados sobre técnicas que les permitan detectar e impedir potenciales operaciones de blanqueo de capitales es una de las obligaciones que aparece recogida en las regulaciones de todos los países. En nuestro Grupo la formación está dirigida a todas las unidades y alcanza al 100% de las plantillas. El material didáctico es de naturaleza corporativa y la formación se imparte por formadores especializados. Se han desarrollado acciones formativas especializadas para determinadas áreas, como banca privada y banca de corresponsales.

Durante 2009, se han impartido cursos de formación en materia de prevención de blanqueo de capitales, en cualquiera de los distintos niveles existentes (formación de sensibilización, de refuerzo y actualización y de especialización), a un total de 138.827 empleados, de los cuales 18.139 en España y los 120.688 restantes en el exterior.

El sistema de prevención del Grupo Santander es objeto de permanente revisión. El departamento central de prevención de blanqueo de capitales, cuya principal función es implantar las políticas y los procedimientos de forma global, ejerce además funciones de supervisión directa. En 2009, se han revisado hasta 161 unidades, 23 en España y el resto en el exterior, emitiendo informes en los que se señalan las medidas a adoptar para mejorar o fortalecer los sistemas.

Independientemente, la división de auditoría interna del Grupo tiene programas de revisión permanentes en las oficinas y sobre toda la estructura con responsabilidad en materia de prevención.

La firma Deloitte realizó en 2009 una revisión integral del sistema global de prevención del blanqueo de capitales de la matriz y del resto de unidades establecidas en España, además de completar un plan de revisión periódica de las mismas a nivel global.

Se han establecido en todas las unidades procedimientos que permiten que todas las operaciones sospechosas sean comunicadas a las autoridades, garantizando en todo el circuito la más estricta confidencialidad. En 2009, el Grupo ha abierto e investigado un total de 36.981 expedientes sobre clientes u operaciones con indicios de vinculación con actividades criminales. Como consecuencia de estas investigaciones se han realizado un total de 17.477 comunicaciones a las autoridades competentes en las diferentes jurisdicciones.

Santander es miembro fundador del denominado *Grupo de Wolfsberg* (www.wolfsberg-principles.com), del que forma parte junto con otros diez grandes bancos internacionales. El objetivo del *Grupo de Wolfsberg* es el establecimiento de estándares internacionales que permitan aumentar la efectividad de los programas de prevención de blanqueo y financiación del terrorismo de la comunidad financiera. En este sentido, se han desarrollado diversas iniciativas que han tratado temas como la prevención del blanqueo en la banca privada, la banca de corresponsales y la financiación del terrorismo, entre otros. Todos los reguladores del mundo y los expertos en la materia consideran que los principios y directrices marcados por este grupo son un importante referente en la lucha para combatir el blanqueo de capitales, la corrupción, el terrorismo y otros delitos graves. Durante 2009, entre otros proyectos, el *Grupo de Wolfsberg* ha intervenido activamente en la mejora en la transparencia de los sistemas de pagos internacionales, liderando, junto con otros grupos del sector financiero, el desarrollo e implantación de nuevos estándares en los pagos de cobertura, proceso que ha obtenido amplio eco y respaldo en las comunidades regulatoria y financiera internacionales. Igualmente, se han actualizado las propuestas sobre los modelos recomendados de análisis de operativa sensible.

Principales indicadores de actividad

	2009
Filiales revisadas	161
Expedientes investigación	36.981
Comunicaciones a autoridades	17.477
Empleados formados	138.827

Datos históricos

1999-2009

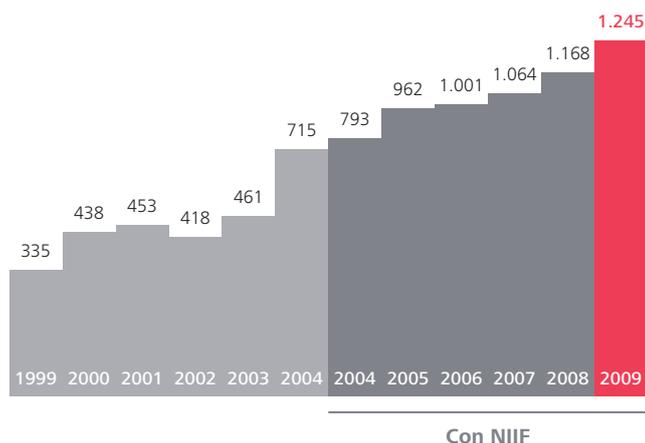
	Con NIIF						
	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
	Mill. US\$	Mill. euros	Mill. euros	Mill. euros	Mill. euros	Mill. euros	Mill. euros
Balance							
Activo total	1.599.829	1.110.529	1.049.632	912.915	833.873	809.107	664.486
Créditos a clientes (neto)	983.283	682.551	626.888	571.099	523.346	435.829	369.350
Recursos de clientes gestionados	1.296.622	900.057	826.567	784.872	739.223	651.360	595.380
En balance	1.088.725	755.744	695.506	624.886	565.715	483.369	466.865
Otros recursos de clientes gestionados	207.897	144.313	131.061	159.986	173.509	167.991	128.515
Fondos propios	100.851	70.006	63.768	51.945	40.062	35.841	32.111
Total fondos gestionados	1.794.152	1.245.420	1.168.355	1.063.892	1.000.996	961.953	793.001
Resultados							
Margen de intereses	36.571	26.299	20.945	14.443	12.480	10.659	7.562
Margen bruto	54.764	39.381	33.489	26.441	22.333	19.076	13.999
Margen neto	31.929	22.960	18.540	14.417	11.218	8.765	6.431
Resultado antes de impuestos	14.723	10.588	10.849	10.970	8.995	7.661	4.387
Beneficio atribuido al Grupo	12.436	8.943	8.876	9.060	7.596	6.220	3.606
	US\$	2009 Euros	2008 Euros	2007 Euros	2006 Euros	2005 Euros	2004 Euros
Datos por acción*							
Beneficio atribuido al Grupo	1,4537	1,0454	1,2207	1,3320	1,1334	0,9293	0,6791
Dividendo	0,8644	0,6000	0,6325	0,6068	0,4854	0,3883	0,3107
Cotización	16,639	11,550	6,750	13,790	13,183	10,396	8,512
Capitalización bursátil (millones)	136.919	95.043	53.960	92.501	88.436	69.735	57.102

Euro / US\$ = 1,4406 (balance) y 1,3906 (resultados)

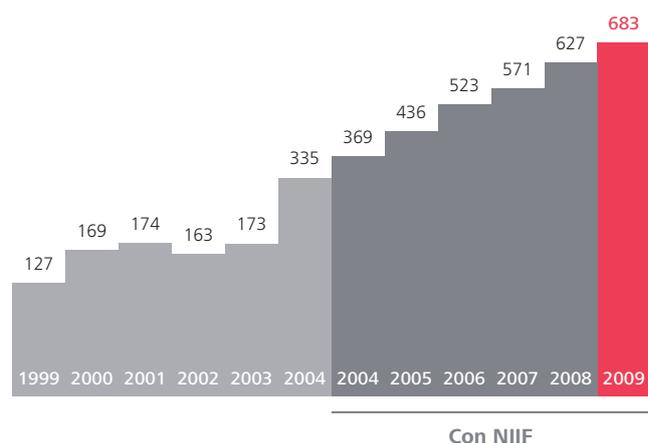
(*) Datos ajustados a las ampliaciones de capital y a los desdoblamientos de la acción.

(**) Crecimiento anual acumulativo.

Total fondos gestionados
Miles de millones de euros



Créditos a clientes
Miles de millones de euros

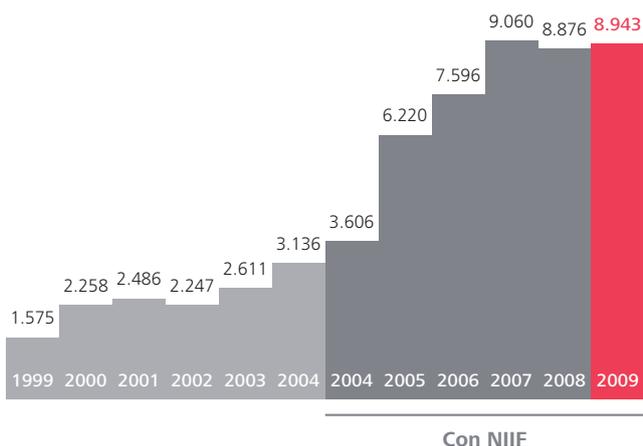


						Sin NIIF
2004	2003	2002	2001	2000	1999	CAA**
Mill. euros	(%)					
575.398	351.791	324.208	358.138	348.928	256.438	15,8
335.208	172.504	162.973	173.822	169.384	127.472	18,3
538.042	323.901	304.893	331.379	303.098	232.232	14,5
398.047	214.998	211.555	236.132	214.450	153.757	17,3
139.995	108.903	93.338	95.247	88.648	78.476	6,3
32.058	18.364	17.594	19.128	17.798	8.026	24,2
715.393	460.693	417.546	453.384	437.576	334.914	14,0
8.636	7.958	9.359	10.257	8.290	6.670	14,7
14.198	13.128	14.004	15.564	13.005	10.127	14,5
6.545	5.721	5.566	5.944	4.689	3.479	20,8
4.435	4.101	3.509	4.237	3.774	2.716	14,6
3.136	2.611	2.247	2.486	2.258	1.575	19,0

2004	2003	2002	2001	2000	1999	CAA**
Euros	Euros	Euros	Euros	Euros	Euros	(%)
0,5881	0,5105	0,4431	0,5079	0,5006	0,4004	10,1
0,3107	0,2824	0,2690	0,2690	0,2550	0,2121	11,0
8,512	8,755	6,098	8,773	10,629	10,479	1,0
57.102	44.775	31.185	43.845	51.987	41.226	8,7

Beneficio atribuido al Grupo*

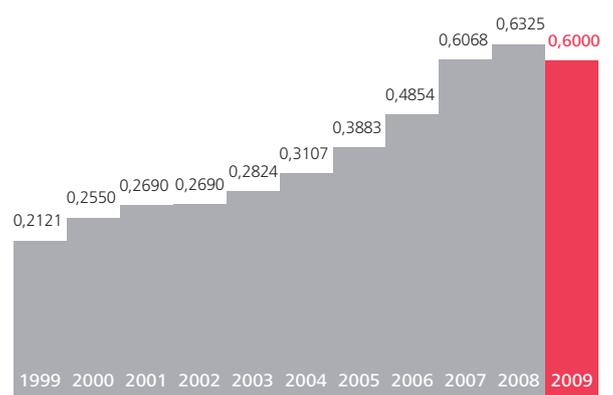
Millones de euros



(*).- Incluye plusvalías y saneamientos extraordinarios (1.008 millones de euros en 2005, 1.014 millones en 2006 y 950 millones en 2007).

Dividendo por acción*

Euros



(*).- Datos ajustados a las ampliaciones de capital y a los desdoblamientos de la acción.

Información General

Banco Santander, S.A.

Casa matriz del Grupo Santander, fue creado el 21 de marzo de 1857 y constituido en su forma actual mediante escritura pública que se otorgó en Santander el 14 de enero de 1875, la cual fue inscrita en el libro Registro de Comercio, folio 157 vuelto y siguiente, asiento número 859, de la Sección de Fomento del Gobierno de la Provincia de Santander. Adaptados sus Estatutos a la vigente Ley de Sociedades Anónimas mediante escritura autorizada el 8 de junio de 1992 e inscrita en el Registro Mercantil de Santander en el tomo 448, sección general, folio 1, hoja nº 1.960, inscripción 1ª de adaptación.

Se encuentra inscrito en el Registro Especial de Bancos y Banqueros con el número de codificación 0049, y su número de identificación fiscal es A-39000013. Es miembro del Fondo de Garantía de Depósitos en Establecimientos Bancarios.

Domicilio social

En su domicilio social, Paseo de Pereda, números 9 al 12, Santander, pueden consultarse los Estatutos Sociales y demás información pública sobre la Sociedad.

Sede operativa

Ciudad Grupo Santander
Avda. de Cantabria s/n
28660 Boadilla del Monte
Madrid

Información General

Teléfono: 902 11 22 11
Teléfono: 91 289 00 00

Área de Accionistas

Ciudad Grupo Santander
Edificio Pampa, Planta Primera
Avenida de Cantabria, s/n.
28660 Boadilla del Monte
Madrid (España)
Teléfonos: 902 11 17 11 / +34 91 276 92 90

Relaciones con Inversores y Analistas

Ciudad Grupo Santander
Edificio Pereda, 1ª planta
Avda. de Cantabria s/n
28660 Boadilla del Monte
Madrid (España)
Teléfonos: +34 91 259 65 14

Servicio de Atención al Cliente

Ciudad Grupo Santander
Avda. de Cantabria s/n
28660 Boadilla del Monte
Madrid (España)
Teléfono: 91 257 30 80
Fax: 91 254 10 38
atenclie@gruposantander.com

Defensor del Cliente

Don José Luis Gómez-Dégano.
Apartado de Correos 14019
28080 Madrid (España).

Página Web Corporativa

www.santander.com

Este informe está impreso en papel ecológico y ha sido fabricado mediante procesos respetuosos con el Medio Ambiente

