

INFORME
ANUAL



2012

INFORME ANUAL 2012

1

2

- 4 Datos relevantes**
- 6 Carta del presidente**
- 12 Carta del consejero delegado**
- 20 Gobierno corporativo
- 24 La acción Santander
- 26 Contexto macroeconómico, financiero y regulatorio
- 27 Prioridades de gestión en 2012
- 28 Reconocimiento internacional

- 29 Modelo de negocio de Banco Santander**
- 31 El compromiso de Banco Santander con sus clientes
- 32 Orientación comercial
- 34 Disciplina de capital y fortaleza financiera
- 35 Prudencia en riesgos
- 36 Diversificación geográfica
- 38 Modelo de filiales
- 39 Eficiencia
- 40 El equipo Santander
- 42 Santander y la sostenibilidad
- 44 Marca Santander

- 45 Resultados en 2012**
- 46 Resultados de Grupo Santander
- 48 Resultados por países
- 57 Negocios globales



3

60 Informe de gobierno corporativo

- 63 Estructura de propiedad
- 66 El consejo de Banco Santander
- 84 Los derechos de los accionistas y la junta general
- 86 El equipo directivo de Grupo Santander
- 88 Transparencia e independencia

4

90 Informe económico y financiero

- 92 Informe financiero consolidado
- 92 Marco externo y regulatorio
- 97 Resumen del ejercicio 2012 para Grupo Santander
- 100 Resultados de Grupo Santander
- 105 Balance de Grupo Santander
- 114 Segmentos principales o por áreas geográficas
 - 116 Europa Continental
 - 130 Reino Unido
 - 133 Latinoamérica
 - 147 Estados Unidos
 - 149 Actividades corporativas
- 152 Segmentos secundarios o por negocios
 - 152 Banca comercial
 - 154 Banca mayorista global
 - 157 Gestión de activos y seguros

5

160 Informe de gestión del riesgo

- 162 Resumen ejecutivo
- 164 Introducción
- 166 Principios corporativos de gestión, control y apetito de riesgo
- 172 Gobierno corporativo de la función de riesgos
- 174 Control integral y validación interna de riesgos
- 176 Riesgo de crédito
- 206 Riesgo de mercado
- 226 Riesgo de liquidez y financiación
- 237 Riesgo operacional
- 244 Riesgo de cumplimiento y reputacional
- 250 Capital
 - 254 Datos históricos
 - 256 Información general

DATOS RELEVANTES

BALANCE Y RESULTADOS (Millones de euros)	2012	2011	% 2012/2011	2010
Activo total	1.269.628	1.251.525	1,4	1.217.501
Créditos a clientes (neto)	720.483	750.100	(3,9)	724.154
Depósitos de clientes	626.639	632.533	(0,9)	616.376
Recursos de clientes gestionados	968.987	984.353	(1,6)	985.269
Fondos propios ⁽¹⁾	80.821	80.400	0,5	75.273
Total fondos gestionados	1.387.769	1.382.980	0,3	1.362.289
Margen de intereses	30.147	29.110	3,6	27.728
Margen bruto	43.675	42.754	2,2	40.586
Beneficio antes de provisiones (margen neto)	23.559	23.195	1,6	22.682
Resultado de operaciones continuadas	6.148	7.812	(21,3)	9.077
Beneficio atribuido al Grupo	2.205	5.351	(58,8)	8.181

RATIOS (%)	2012	2011		2010
Eficiencia (con amortizaciones)	46,1	45,7		44,1
ROE	2,80	7,14		11,80
ROTE ⁽²⁾	4,11	10,81		18,11
ROA	0,24	0,50		0,76
RoRWA	0,55	1,06		1,54
Core capital (BIS II)	10,33	10,02		8,80
Tier I	11,17	11,01		10,02
Ratio BIS II	13,09	13,56		13,11
Ratio de créditos sobre depósitos ⁽³⁾	113	117		117
Tasa de morosidad	4,54	3,89		3,55
Cobertura de morosidad	72,6	61,4		72,7

LA ACCIÓN Y LA CAPITALIZACIÓN	2012	2011	% 2012/2011	2010
Número de acciones (millones) ⁽⁴⁾	10.321	8.909	15,9	8.329
Cotización (euro)	6,100	5,870	3,9	7,928
Capitalización bursátil (millones de euros)	62.959	50.290	25,2	66.033
Fondos propios por acción (euro) ⁽¹⁾	7,87	8,59		8,58
Precio / fondos propios por acción (veces)	0,78	0,68		0,92
PER (precio / beneficio por acción) (veces)	27,02	9,75		8,42
Beneficio atribuido por acción (euro)	0,23	0,60	(62,5)	0,94
Retribución por acción (euro)	0,60	0,60		0,60
Retribución total al accionista (millones de euros)	6.086	5.260	15,7	4.999

OTROS DATOS	2012	2011	% 2012/2011	2010
Número de accionistas	3.296.270	3.293.537	0,1	3.202.324
Número de empleados	186.763	189.766	(1,6)	175.042
Número de oficinas	14.392	14.756	(2,5)	14.082

INFORMACIÓN SOBRE BENEFICIO ORDINARIO	2012	2011	% 2012/2011	2010
Beneficio atribuido al Grupo	5.251	7.021	(25,2)	8.181
Beneficio atribuido por acción (euro)	0,54	0,79	(31,9)	0,94
ROE	6,66	9,37		11,80
ROTE	9,80	14,18		18,11
ROA	0,48	0,63		0,76
RoRWA	1,08	1,35		1,54
PER (precio / beneficio por acción) (veces)	11,34	7,43		8,42

(1) En 2012, dato del *scrip dividend* de mayo 2013 estimado.

(2) Retorno sobre capital tangible.

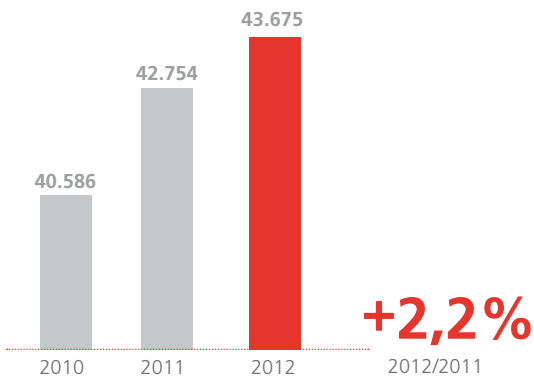
(3) Incluye pagarés *retail* en España.

(4) En 2011, incluye acciones emitidas para atender el canje de participaciones preferentes de diciembre de 2011.

Grupo Santander obtuvo en 2012 un beneficio atribuido de 2.205 millones de euros y dedicó 18.806 millones de euros a provisiones y saneamientos, al tiempo que reforzó su solvencia y mantuvo la retribución a los accionistas en 0,60 euros por acción por cuarto año consecutivo.

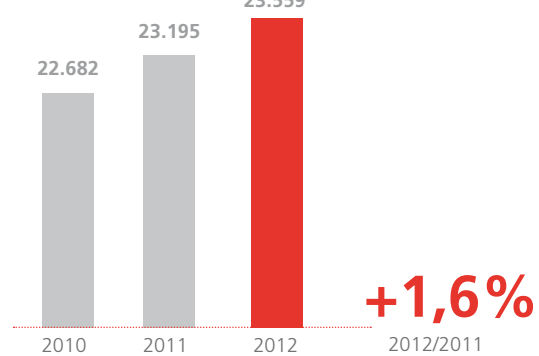
MARGEN BRUTO

Millones de euros



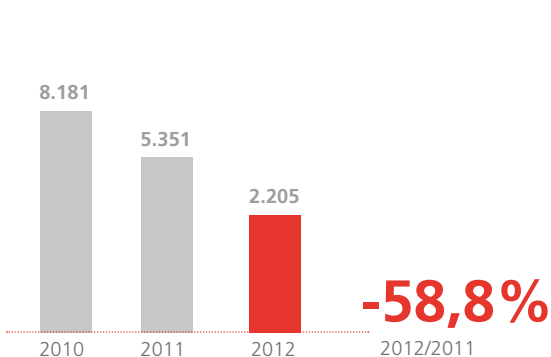
BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



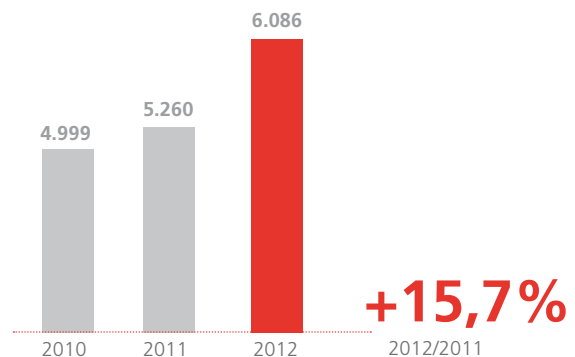
BENEFICIO ATRIBUIDO ⁽⁵⁾

Millones de euros



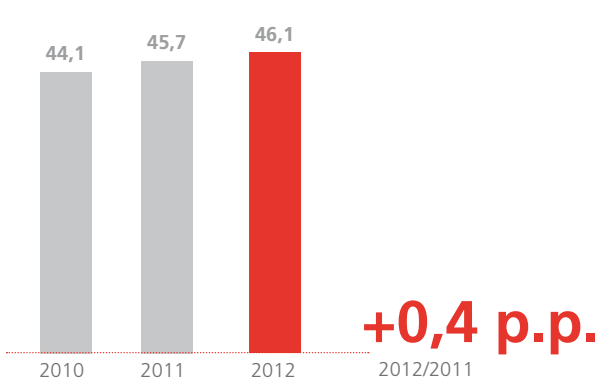
RETRIBUCIÓN TOTAL AL ACCIONISTA

Millones de euros



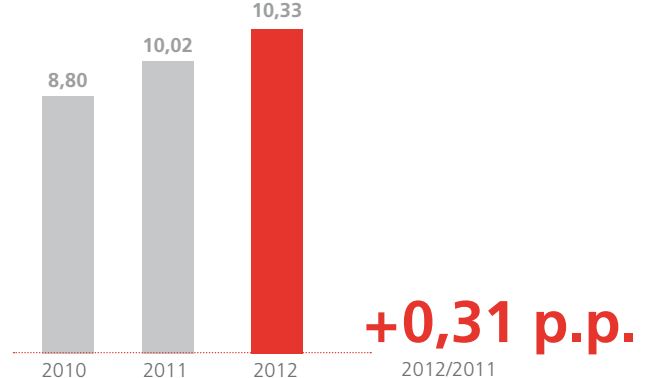
EFICIENCIA

%



CORE CAPITAL

Criterio BIS II. %



(5) Antes del impacto del saneamiento inmobiliario neto de plusvalías: 5.251 millones de euros; -25,2%.

CARTA DEL PRESIDENTE





Suendo Accionistas,

Dentro de un entorno económico y regulatorio particularmente difícil, Banco Santander ha obtenido en 2012 un beneficio neto atribuido de 2.205 millones de euros, un 58,8% menos que el año pasado.

En este resultado han afectado de forma determinante las provisiones inmobiliarias realizadas en España, por 6.140 millones de euros, que solo parcialmente se han compensado con plusvalías extraordinarias por 1.241 millones de euros.

A pesar de la crisis, el Grupo ha conseguido elevar un 1,6% su beneficio antes de provisiones hasta los 23.559 millones de euros, gracias a la diversificación internacional de sus fuentes de ingresos. Este importe se sitúa entre los tres más elevados de la banca internacional y muestra la fuerte capacidad de generación de beneficios que tiene nuestro Grupo tan pronto se normalicen los niveles de provisiones y saneamientos.


Una fuerte base de capital, por encima de los requerimientos mínimos de la Autoridad Bancaria Europea (EBA) y Basilea II, ha permitido mantener una elevada retribución al accionista, que ha ascendido en 2012 a 0,60 euros por acción, lo que representa una rentabilidad del 10,9%.

Bases de la estrategia de Banco Santander

Banco Santander es una de las entidades financieras internacionales que ha afrontado con mayor éxito la crisis financiera. Ello se ha debido a cuatro principios fundamentales de actuación y a una estrategia que mantenemos consistentemente a lo largo de los años.

1. Fortaleza de balance y liquidez.

- Banco Santander ha aumentado su *core capital* hasta el 10,33% a cierre de 2012 y ha superado las pruebas más estrictas de capital, como las realizadas por la Autoridad Bancaria Europea. En los *stress test* a los que ha sido sometido el sistema financiero español, bajo la supervisión del Banco Central Europeo, la Comisión Europea y el FMI, nuestro Grupo muestra un excedente de capital de 25.297 millones de euros incluso en los escenarios macroeconómicos más adversos.
 - Nuestro objetivo es mantener siempre un amplio exceso de *core capital* sobre los requerimientos regulatorios y una ratio por encima del 9%, según los criterios EBA.
 - Grupo Santander ha constituido en 2012 provisiones por un total de 18.806 millones de euros y ha mejorado la cobertura de la morosidad en once puntos, hasta el 73%.
 - El modelo de banca comercial de Grupo Santander fundamenta su financiación en la base de depósitos *retail*. Durante 2012 se ha mejorado notablemente la ratio de créditos sobre depósitos del Grupo, hasta situarla en el 113%. Además, hemos colocado emisiones y titulaciones en el mercado por importe de 43.000 millones de euros a pesar de las dificultades financieras del entorno.
- Quiero hacer mención especial a la gestión realizada a lo largo del año para el fortalecimiento del balance y la liquidez en España.
- Hemos dotado 6.140 millones de euros de provisiones para cubrir la exposición a los activos inmobiliarios problemáticos, importe



“A PESAR DE LA CRISIS, EL GRUPO HA CONSEGUIDO ELEVAR UN 1,6% SU BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES, GRACIAS A LA DIVERSIFICACIÓN INTERNACIONAL DE SUS FUENTES DE INGRESOS”

CARTA DEL PRESIDENTE

con el que superamos lo requerido por los dos reales decretos leyes del Gobierno español en esta materia. Tras las provisiones realizadas en 2012, queda completado el saneamiento inmobiliario en España.

- Asimismo, durante el ejercicio se ha reducido la exposición al sector inmobiliario en España, neta de provisiones, en 12.400 millones de euros, pasando de 24.900 millones a 12.500 millones de euros gracias al gran esfuerzo realizado con la venta de 33.500 inmuebles propios y de promotores, así como de carteras de créditos. De esta manera, la exposición al sector inmobiliario en España, neta de provisiones, representa al cierre del ejercicio el 1,7% del total de la cartera de créditos del Grupo.
- En cuanto a la liquidez, tenemos una ratio de créditos sobre depósitos del 96% en España, tras el éxito de la gestión llevada a cabo por las redes Santander y Banesto en la captación de depósitos, que aumentan 22.000 millones de euros en el año.

2. Diversificación y modelo de filiales.

Banco Santander ha conseguido una excelente diversificación geográfica de sus negocios, que se ha realizado manteniendo un modelo de banca comercial con masa crítica en sus 10 mercados principales.

Como consecuencia de esta diversificación, en 2012 el beneficio ordinario del Grupo se distribuyó de forma equilibrada entre los mercados maduros (45%) y los mercados en crecimiento (55%).

La estructura internacional de Banco Santander se basa en un modelo de filiales autónomas en

capital y liquidez, algunas de ellas cotizadas. Cada filial es responsable de mantener niveles adecuados de capital y de liquidez de acuerdo con las características y la regulación de los mercados en los que opera, evitando el riesgo de contagio entre unidades del Grupo.

- Al final de 2012, y en el marco de la reestructuración del sistema financiero español, hemos decidido que Banesto y Banif se integren en Banco Santander. Antes de que concluya 2013, las redes comerciales del Grupo en España estarán plenamente unificadas bajo la marca Santander, reconocida en 2012 como la primera de España y la cuarta del mundo según Brand Finance. Esta operación, que se someterá a la aprobación de la junta general de accionistas, es muy positiva:
- Para los clientes de Grupo Santander en España, que contarán con un número mayor de oficinas en las que poder operar y con un catálogo más amplio de productos.
- Para los empleados, ya que la nueva estructura del negocio en España, y nuestra diversificación internacional, redundarán en oportunidades profesionales.
- Y para los accionistas de Banco Santander, pues se prevén sinergias de costes e ingresos por 520 millones de euros antes de impuestos y un incremento en el beneficio por acción del 3% a partir del tercer año. Por su parte, los accionistas de Banesto recibirán una prima del 25% en el canje de sus acciones por las de Santander.
- En el contexto de nuestra política de cotizar las filiales del Grupo, otra operación importante

“TRAS LAS PROVISIONES REALIZADAS EN 2012, QUEDA COMPLETADO EL SANEAMIENTO INMOBILIARIO EN ESPAÑA”



“LA ESTRUCTURA INTERNACIONAL DE BANCO SANTANDER SE BASA EN UN MODELO DE FILIALES AUTÓNOMAS EN CAPITAL Y LIQUIDEZ, ALGUNAS DE ELLAS COTIZADAS”

en el ejercicio ha sido la salida a bolsa de Santander México, que se desarrolló con gran éxito. La colocación del 25% del capital alcanzó un volumen de 3.178 millones de euros y una demanda que superó en cinco veces la oferta siendo la tercera mayor operación de salida a bolsa en el mundo durante 2012. A cierre de 2012, las acciones de Santander México subieron un 33,8%, con una valoración de Santander México de 21.959 millones de dólares, que coloca a esta filial del Grupo en la posición 69 del ranking mundial de bancos por valor bursátil.

- A comienzos de 2013 se produjo en Polonia la fusión entre la filial del Grupo Zachodni WBK y Kredyt Bank, que da lugar al tercer banco de Polonia por depósitos, créditos y número de oficinas, y contará con más de 3,5 millones de clientes.

3. Modelo de banca comercial.

Banco Santander ha desarrollado un modelo de banca comercial que constituye la base principal de nuestra actividad. La decisión estratégica de mantenernos fieles a este modelo es una de las características esenciales del Grupo.

Un 88% de los ingresos de Santander provienen de la banca comercial y se genera a través de las 14.400 oficinas que constituyen la mayor red de sucursales de la banca internacional. Este modelo produce resultados recurrentes y bien diversificados al contar con más de 100 millones de clientes particulares, pymes y empresas.

Como muestra de nuestro compromiso con esta amplia base de clientes, en 2012 se lanzó un nuevo lema corporativo, *Santander, un banco para tus ideas*. De esta forma, trasladamos a nuestros clientes la voluntad y la capacidad del Grupo para apoyarles a fin de que logren hacer realidad sus proyectos. *Un banco para tus ideas* es el reflejo de nuestra cultura y de nuestro compromiso con el cliente.

4. Gestión de los riesgos y eficiencia en costes.

Una gestión prudente e integral de los riesgos y la eficiencia en costes son para Banco Santander palancas fundamentales de su modelo de banca comercial.

La tasa de morosidad del Grupo ha aumentado en 65 puntos básicos hasta llegar al 4,54%, debido fundamentalmente a la situación en España, donde la morosidad alcanzó el 6,74%. No obstante, en la práctica totalidad de los países donde opera Banco Santander mantenemos una tasa de morosidad inferior a la media del sector.

La gestión y el control de los riesgos en el Grupo son independientes de las áreas de negocio, recayendo la responsabilidad última en materia de riesgos en el consejo de administración. La comisión delegada de riesgos se ha reunido en el año 2012 en 98 ocasiones, y la comisión ejecutiva, que se reúne semanalmente, dedica una parte importante de su tiempo a temas relacionados con riesgos. La disciplina para mantenerse dentro de perfiles de riesgos que se conocen bien y se saben gestionar ha sido decisiva durante la crisis financiera.

Una estructura ajustada de costes es un factor claro de ventaja competitiva en banca comercial. Las factorías de productos compartidas, con importantes economías de escala, y la gestión global de los negocios constituyen elementos claves del modelo Santander, hacen posible que tengamos la relación entre costes e ingresos más eficiente de la banca internacional.

* * *

Como resumen, quiero decirles que Banco Santander cuenta con un modelo de negocio y una sólida estrategia que se han adaptado muy bien a la presente crisis. Por ello, la prestigiosa revista Euromoney decidió nombrarnos Mejor Banco del Mundo en 2012.

CARTA DEL PRESIDENTE

Retribución al accionista y acción Santander

Banco Santander tiene una base muy amplia de accionistas —3,3 millones en 14 países—. La transparencia en la información y la atención permanente a estos accionistas constituye una de nuestras principales prioridades.

Durante 2012, y a pesar de la crisis, la retribución al accionista será, por cuarto año consecutivo, de 0,60 euros por acción. En los últimos cuatro años la retribución total a los accionistas del Banco ha sumado más de 21.000 millones de euros.

Santander Dividendo Elección permite a nuestros accionistas optar entre cobrar el dividendo en acciones o en efectivo. En 2012, el 80% del capital eligió el cobro en acciones.

La evolución de la acción Santander ha estado afectada en el año por la volatilidad de los mercados, por las incertidumbres regulatorias y por la situación de la economía española. Aun así, la acción Santander cerró el año con una revalorización del 3,9%, superior al Ibex 35. La rentabilidad total para el accionista en 2012 ha sido del 17,3%.

Banco Santander continúa siendo el primer banco de la Eurozona en capitalización bursátil. La acción Santander es la más líquida del Eurostoxx.

Durante 2012 tuvo lugar el canje de *Valores Santander*, lo que supuso la emisión de 519.501.751 acciones, representativas del 5,03% del capital a 31 de diciembre.

Gobierno corporativo y responsabilidad social corporativa

Banco Santander tiene un consejo de administración con una composición equilibrada entre consejeros externos (69% del consejo) y ejecutivos (31%), todos ellos con amplios conocimientos en banca y finanzas y experiencia internacional. El consejo da una especial importancia a la gestión de los riesgos y al cumplimiento de los mejores principios y valores de la banca.

Banco Santander desarrolla su negocio de forma sostenible, prestando especial atención a promover el crecimiento profesional de sus empleados, a cuidar el medio ambiente y a contribuir al desarrollo de la sociedad mediante su apoyo a la educación superior.

En particular, Santander Universidades es el destino principal de la inversión en responsabilidad social corporativa del Banco. Se trata de una alianza única en el mundo entre el Banco y la Universidad que empezó hace 16 años y que cuenta hoy con más de 1.000 convenios con universidades de 20 países, con una aportación en el año de 130 millones de euros y un total de 28.303 becas de estudio concedidas anualmente, entre otros proyectos.

Este año ha sido un tema especialmente sensible todo lo relacionado con los desahucios en España. En Banco Santander lo tenemos muy claro. El desahucio es la última y peor opción para todos: para nuestros clientes y también para el Banco. Prueba de ello es que nos anticipamos al problema cuando lanzamos la moratoria hipotecaria en el verano de 2011, que al cierre del año 2012 ha beneficiado a más de 21.000 clientes.



“BANCO SANTANDER CUENTA CON UN MODELO DE NEGOCIO Y UNA SÓLIDA ESTRATEGIA QUE SE HAN ADAPTADO MUY BIEN A LA PRESENTE CRISIS”



“EL BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES ALCANZÓ UN RÉCORD DE 23.559 MILLONES DE EUROS, UNO DE LOS TRES MAYORES ENTRE LA BANCA INTERNACIONAL”

Perspectivas de futuro: posicionamiento único de Banco Santander

El entorno económico y financiero seguirá siendo difícil en el corto plazo, sobre todo en Europa. No obstante, en los últimos meses de 2012 se han producido algunos acontecimientos que sentarán las bases de la recuperación:

- Europa está tomando las decisiones necesarias para fortalecer el euro y caminar hacia una mayor integración. El proyecto de Unión Bancaria Europea deberá suponer una reducción de costes de financiación de las entidades financieras europeas y una mejora de los *ratings* de los bancos supervisados por el Banco Central Europeo.
- En España, la reestructuración del sector financiero se encuentra en su fase final y, una vez se complete la recapitalización y reestructuración de las entidades nacionalizadas, el país contará con el sistema financiero más saneado y solvente de Europa. Además, las medidas puestas en marcha por el Gobierno durante el último año comenzarán a tener efectos positivos sobre el crecimiento a finales de 2013. La reciente creación de la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB) tendrá, sin duda, un efecto muy positivo para la reactivación de la situación económica en España. El consejo de administración de Banco Santander acordó invertir 840 millones de euros en dicha sociedad.
- En Latinoamérica, tras un año de un crecimiento moderado, Brasil retomará tasas de crecimiento mayores, mientras que otros países importantes de la región, como México y Chile, mantendrán la tendencia positiva de 2012.

En este entorno, nuestro Grupo está en condiciones de sacar partido de sus grandes ventajas competitivas, puesto que ha demostrado en estos últimos años, particularmente difíciles, su capacidad de generación de ingresos y la solidez de su balance ante la crisis.

En primer lugar, por la diversificación de los ingresos del Grupo, con amplias posibilidades de crecimiento en las economías emergentes.

Por otra parte, nuestro modelo de banca comercial posibilita una mayor recurrencia y estabilidad de los ingresos que, unido a la normalización de provisiones y saneamientos, que han sido extraordinariamente elevados en los últimos años, ofrece amplias posibilidades para elevar sensiblemente los beneficios.

Por último, los cambios regulatorios que se están planteando en materia de capital, liquidez y modelo de negocio afectan menos a Banco Santander que a otras grandes entidades financieras internacionales, más focalizadas en actividades de mercados o de banca de inversión, y no deben condicionar nuestra estrategia ni nuestro modelo de negocio.

Nuestros accionistas pueden esperar de Banco Santander la actuación previsible de un banco de amplia base de capital, con un balance sólido, con ingresos recurrentes, con un equipo de 187.000 profesionales, los mejores de la banca internacional, y con un amplio potencial de aumento de los beneficios a medida que se vaya normalizando la situación económica internacional.

EMILIO BOTÍN
Presidente

CARTA DEL CONSEJERO DELEGADO



1. Introducción- Resultados 2012
2. Entorno 2012 y perspectivas
3. Santander: resultados y prioridades por unidad de negocio
4. Conclusiones para el futuro

Queridos accionistas

1

Introducción- Resultados 2012

Grupo Santander obtuvo un beneficio atribuido, sin plusvalías ni saneamientos especiales, de 5.251 millones de euros, un 25% menos que el año anterior. Incluyendo saneamientos y plusvalías, el beneficio fue de 2.205 millones de euros, un 59% inferior.

A nivel operativo los resultados han seguido creciendo: el beneficio antes de provisiones, es decir la diferencia entre ingresos y costes, ha aumentado un 2%, hasta 23.559 millones de euros. Sin embargo, el alto nivel de saneamientos y provisiones de crédito sigue poniendo presión sobre nuestros resultados. En concreto, este año hemos tenido que absorber los reales decretos leyes 2/2012 y 8/2012 del Gobierno que se han traducido en provisiones adicionales para cubrir nuestra exposición inmobiliaria en España. Además, hemos realizado provisiones por encima de nuestro nivel

habitual en otros mercados como Brasil y Chile. Para ponerlo en contexto, este año Grupo Santander ha tenido que provisionar un total de 18.806 millones de euros como consecuencia de la crisis en España y la desaceleración económica en otras partes del mundo. Como comparación, en 2011 provisionamos alrededor de 12.200 millones de euros y en 2008 alrededor de 7.100 millones de euros.

Nuestros beneficios actuales no reflejan, de ninguna manera, el potencial de rentabilidad de Grupo Santander. El ejercicio 2013 representará un punto de inflexión: a lo largo de los próximos años, nuestra rentabilidad volverá a niveles más elevados, ya que nuestro beneficio operativo seguirá evolucionando bien y nuestras provisiones tenderán a normalizarse.

“A LO LARGO DE LOS PRÓXIMOS AÑOS, NUESTRA RENTABILIDAD VOLVERÁ A NIVELES MÁS ELEVADOS, YA QUE NUESTRO BENEFICIO OPERATIVO SEGUIRÁ EVOLUCIONANDO BIEN Y NUESTRAS PROVISIONES TENDERÁN A NORMALIZARSE”

CARTA DEL CONSEJERO DELEGADO

2

Entorno 2012 y perspectivas

Economía global

Desde 2008, hemos vivido en un proceso de ajuste profundo. Para comprender este proceso es imprescindible entender el origen de la crisis: los desequilibrios en las balanzas de pagos. Por un lado, un exceso de demanda interna en mercados como Estados Unidos, Reino Unido o España (exceso de consumo, sector de la construcción sobredimensionado, excesos en la concesión del crédito) y, por otro, un defecto de demanda interna en otros mercados, incluyendo Asia y gran parte de los mercados emergentes, aparte de economías maduras como Japón o Alemania. En 2007 y 2008 vivíamos en un mundo muy desequilibrado en el que unos países como Estados Unidos, Reino Unido, España, Irlanda, etc. acumulaban exceso de deuda y otros como China, Alemania, Japón y emergentes acumulaban exceso de reservas.

A lo largo de los últimos cuatro años, la economía global se ha ido reequilibrando de forma progresiva. Hemos visto mejoras en la tasa de ahorro y reducciones en los déficits exteriores de economías como Estados Unidos, Reino Unido, Irlanda o España, que han pasado del déficit por cuenta corriente al superávit, o están muy cerca de hacerlo. Por otro lado, se ha producido un importante ajuste en los superávits comerciales de economías como China. De hecho, Japón o Brasil han pasado del superávit al déficit o a menor superávit a lo largo de los últimos cuatro años.

Un buen ejemplo de un país que ha ajustado con bastante éxito sus desequilibrios es España:

1. Desde la entrada en el euro los costes laborales en España habían crecido hasta 2008 un 30% más que en Alemania. Esto había hecho al país mucho menos competitivo en el mercado global. Desde 2009 España ha recuperado casi un 80% de esa competitividad perdida con Alemania. Esto se refleja en el fuerte crecimiento de las exportaciones españolas que serán durante años la principal fuente de crecimiento de la economía.

2. En los últimos años, y dada la mejora de la competitividad de España, su déficit por cuenta corriente se ha ido reduciendo y, muy probablemente, el año que viene conseguirá superávit. Se ha alcanzado ya superávit comercial con los socios europeos y las exportaciones a Estados Unidos, Asia, Latinoamérica y África crecen a muy buen ritmo.
3. El Gobierno está llevando a cabo un gran esfuerzo de reducción del déficit fiscal y de reformas estructurales. A medida que los resultados de estos esfuerzos vayan siendo reconocidos por los mercados, esto se traducirá en una reducción del coste de financiación no sólo del sector público español sino también del sector privado.
4. Por último, se ha avanzado mucho en el saneamiento y la reestructuración del sector financiero. El número de entidades, que superaba las 50 hace unos años, se estabilizará en un nivel inferior a 10. Además, como resultado de los *stress tests* llevados a cabo en 2012, se ha realizado un ejercicio de reconocimiento de pérdidas y recapitalización (parte con capital privado y parte con capital público). En mi opinión, el proceso de ajuste de solvencia del sector financiero en España se puede dar prácticamente por concluido. Una vez completado este proceso de consolidación, saneamiento y recapitalización, el sistema puede centrarse en mejorar su rentabilidad.

En resumen, si se sigue por este camino en los próximos tres o cuatro trimestres España podrá empezar a crecer a finales de 2013.

Al mismo tiempo, a lo largo de los últimos años hemos visto cómo se forman ciertos desequilibrios en economías emergentes, incluyendo alto crecimiento de los salarios, exceso de inversión en algunos sectores o cuellos de botella en determinadas infraestructuras. Estos desequilibrios no ponen en peligro el alto potencial a medio y largo plazo de estos mercados. Sin embargo, sí que parecen estar provocando una reducción del ritmo de crecimiento a corto plazo mientras se produce su ajuste.

En este tipo de entorno las empresas flexibles, dinámicas y bien gestionadas pueden generar buenos resultados, tanto en las economías maduras como en las emergentes. Por otro lado, las economías que confíen todo a la macro, que no sepan interpretar los cambios en el entorno, o que no sean suficientemente flexibles para reaccionar podrán tener problemas.

Sistema financiero global

Las tendencias en el sector financiero son muy parecidas. La banca es, al fin y al cabo, reflejo de la economía.

En los últimos cuatro años los beneficios de la banca en mercados maduros se han visto presionados por una combinación de factores como la debilidad económica, el desapalancamiento de empresas y familias, la presión de márgenes de depósitos por tipos bajos y tensiones de liquidez y finalmente las mayores demandas regulatorias en el mundo.

En consecuencia, durante este periodo el énfasis ha sido el refuerzo del balance lo que ha provocado como daño colateral un deterioro de la rentabilidad. Por ejemplo, en Banco Santander hemos dado prioridad a tener una posición holgada de liquidez y capital aunque esto dañe el beneficio en el corto plazo.

A lo largo de los próximos tres o cuatro años, empezaremos a ver una recuperación de la rentabilidad de la banca en los mercados maduros. Una vez reparados

sus balances, el nivel de provisiones está volviendo a niveles más normalizados en la mayor parte de los mercados. Además, los bancos están tomando medidas para recuperar su rentabilidad: consolidación y recorte de costes, cambio de políticas de precios y reasignación de capital a los segmentos más rentables.

Por otro lado, la banca en mercados emergentes ha disfrutado, en general, de una década dorada. Desde 2003 el negocio bancario en los mercados emergentes ha crecido de forma constante con tan sólo un pequeño bache en 2008-2009. Este crecimiento continuará, pero a tasas inferiores que en los últimos años.

Por lo tanto, en el sistema financiero internacional, igual que en la economía, estamos empezando a ver una cierta convergencia entre mercados maduros y mercados emergentes. Y al igual que ocurre con la economía en su conjunto, estamos empezando a ver diferencias claras entre las entidades bien gestionadas y las entidades peor gestionadas, tanto en mercados maduros como en emergentes. Las entidades con economías de escala locales, con una buena gestión de la eficiencia y capaces de afinar sus criterios de originación del crédito serán capaces de generar buenos resultados.



“LAS ENTIDADES CON ECONOMÍAS DE ESCALA LOCALES, CON UNA BUENA GESTIÓN DE LA EFICIENCIA Y CAPACES DE AFINAR SUS CRITERIOS DE ORIGINACIÓN DEL CRÉDITO, SERÁN CAPACES DE GENERAR BUENOS RESULTADOS”

CARTA DEL CONSEJERO DELEGADO

3

Santander: resultados y prioridades por unidades de negocio

A. Mercados maduros

• España

En España hemos generado un beneficio agregado de 1.290 millones de euros en 2012. A pesar de haber crecido un 12% con respecto al año pasado, el nivel de beneficio es bajo, reflejando el fuerte esfuerzo de saneamientos ordinarios. Esta cifra no incluye la absorción de provisiones de la nueva normativa española sobre riesgos inmobiliarios. Quiero hacer notar que hemos captado 22.000 millones de euros de depósitos en 2012, lo que nos ha permitido conseguir una mejora de cuota de dos puntos porcentuales. Además, hemos seguido mejorando los diferenciales de activo.

En diciembre de 2012 anunciamos la fusión de las tres redes que tenemos en España (Santander, Banesto y Banif) bajo la marca Santander. Además, comunicamos una optimización de la red de oficinas combinada que nos permitirá reforzar nuestra presencia en los segmentos más atractivos: pymes / empresas, banca personal y banca privada. Prevemos sinergias de costes por valor de 420 millones de euros y sinergias de ingresos por valor de 100 millones de euros.

El objetivo principal de esta fusión es aprovechar las oportunidades de crecimiento y ganancia de cuota que nos ofrece el sistema financiero español durante los próximos tres años. Con la potencia de la marca líder en España y con una fuerte especialización de las redes para el mercado masivo, empresas y banca privada y teniendo en cuenta la debilidad de muchos de nuestros competidores, esperamos ganar en los próximos tres años al menos tres puntos de cuota de negocio (créditos y depósitos).

La combinación de mayor cuota rentable (principalmente en los productos y segmentos más atractivos, incluyendo pymes y banca personal), la gestión continuada de los márgenes y una mayor eficiencia junto con la normalización de nuestras provisiones, nos permitirán conseguir una mejora clara de la contribución de nuestro negocio en España. En concreto, hemos comunicado al

mercado un objetivo de mejora de nuestro beneficio en España de 2.500 millones de euros antes de impuestos en un plazo de tres años.

• Portugal

En Portugal el beneficio se ha situado en 124 millones de euros, un 29% inferior al de 2011, siendo el principal impacto el mayor coste de insolvencias. En 2012 nuestra máxima prioridad ha seguido siendo la solidez de balance: nuestra ratio de créditos sobre depósitos ha mejorado del 121% en diciembre de 2011 al 108% en diciembre de 2012. Al mismo tiempo, nuestra ratio de *core capital* ha mejorado del 11% al 12% en el año.

Somos el único banco en Portugal que no ha necesitado más capital y el único que sigue siendo rentable en estos momentos aunque nuestro beneficio haya caído respecto al alcanzado en años anteriores.

Nuestro objetivo para los próximos años es seguir reforzando el balance, al mismo tiempo que seguimos gestionando los márgenes y la eficiencia. Al igual que la española, la economía portuguesa está ajustando sus desequilibrios (excesivos niveles de deuda, déficit exterior, déficit fiscal). Nuestra unidad en Portugal está viendo reforzada su posición durante la crisis y estará muy bien situada para aprovechar las oportunidades cuando la economía portuguesa vuelva a crecer.

• Resto de Europa continental / Santander Consumer Finance

El beneficio atribuido de Santander Consumer Finance en 2012 ha crecido un 9% alcanzando los 727 millones de euros gracias al menor coste de provisiones que compensa las menores comisiones en algunos mercados en los que operamos.

En Santander Consumer Finance nuestro objetivo para los próximos años es seguir consiguiendo ganancia de cuota de forma selectiva con foco principal en la rentabilidad. Hoy tenemos el negocio de financiación

al consumo más rentable de Europa y queremos seguir mejorándola aún más. Para ello, seguiremos gestionando los márgenes de forma muy activa y manteniendo un perfil de riesgo adecuado.

Quiero destacar la fuerte implantación y resultados que la división de financiación al consumo ha logrado en Alemania, Reino Unido, Países Nórdicos, Polonia y España.

En Alemania seguimos construyendo nuestro negocio de banca comercial que, junto a nuestro negocio de financiación al consumo, logra un beneficio antes de impuestos cercano a los 500 millones de euros. Quiero recordar el tamaño de Banco Santander en Alemania, donde tenemos 30.000 millones de euros de depósitos de clientes. Durante los próximos tres años esta unidad estará en condiciones de aprovechar sus oportunidades de expansión en el mercado alemán y esto le permitirá alcanzar niveles aún más atractivos de rentabilidad.

• Reino Unido

Santander UK ha generado un beneficio de 952 millones de libras en 2012 lo que supone una caída del 10% sobre el beneficio de 2011. Esta disminución en el beneficio se debe principalmente a unos menores ingresos como resultado del incremento del coste de financiación y del entorno de bajos tipos de interés, a lo que se une el vencimiento de carteras de cobertura.

No obstante, el margen subyacente de clientes de Santander UK está mejorando gracias a la gestión de balance realizada en 2012 y a la buena evolución del negocio de empresas. Además, somos el banco que más ha mejorado en satisfacción de cliente (según FRS), lo que ha contribuido al buen crecimiento en depósitos transaccionales. El saldo en cuentas corrientes ha aumentado un 32% y tenemos ya más de 1,3 millones de clientes de productos 1|2|3.

Durante 2012 hemos continuado reforzando nuestro balance con una ratio *core Tier 1* del 12,2%, una de los mayores del sistema y una ratio de créditos sobre depósitos de 129%, 3 puntos por debajo de la de 2011. Esta mejora se ha conseguido gestionando nuestro libro de hipotecas con criterios de riesgo y diversificando nuestro negocio hacia empresas así como promoviendo

los depósitos basados en relación con el cliente (por ejemplo las cuentas corrientes e ISAs). Al mismo tiempo, hemos conseguido reducir costes un 1% a pesar de la inflación y de las inversiones en la transformación de nuestro negocio.

La economía del Reino Unido poco a poco se va recuperando: los costes de financiación para los bancos empiezan a bajar y aumenta ligeramente la demanda de crédito. Esto, junto con nuestro progreso comercial, hace que veamos una mejora del beneficio durante 2013 y especialmente en 2014.

Por último, en octubre de 2012 quedó sin efecto la operación de compra de las oficinas de Royal Bank of Scotland.

• Estados Unidos

En 2012 nuestro negocio en Estados Unidos alcanzó un beneficio de 1.042 millones de dólares, un 26% menos que el año pasado, reflejando en parte una menor participación en nuestra financiera de consumo.

Sovereign Bank ha generado un beneficio de 733 millones de dólares, excluyendo extraordinarios, en línea con el año pasado. Hemos tenido costes extraordinarios derivados de litigios legales que han reducido nuestro beneficio en 127 millones de dólares.

Además, nuestro negocio de financiación al consumo (Santander Consumer USA), del que poseemos un 65%, ha aportado al Grupo un beneficio de 436 millones de dólares.

Nuestro objetivo para los próximos años es aprovechar las oportunidades de crecimiento en aquellos segmentos en los que el Banco tiene poca presencia, como empresas, seguros o tarjetas. En concreto, estamos llevando a cabo importantes inversiones en sistemas y en plantilla para ser capaces de aprovechar estas oportunidades. Estas inversiones empezarán a dar fruto en 2013 y, sobre todo, en 2014.

CARTA DEL CONSEJERO DELEGADO

B. Mercados emergentes

• Brasil

Santander Brasil ha obtenido un beneficio neto de 3.600 millones de dólares con una caída del 4% sobre el resultado obtenido en 2011, a tipo de cambio constante, debido principalmente al impacto negativo de las mayores dotaciones por insolvencias.

En el último año, se ha producido una cierta desaceleración del crecimiento en Brasil. Sin embargo, el potencial de crecimiento a medio y largo plazo permanece intacto. Nuestro objetivo para los próximos años es seguir aprovechando las oportunidades de crecimiento que ofrece el mercado brasileño al mismo tiempo que normalizamos nuestras provisiones para poder recuperar la senda normal de crecimiento de Brasil en el doble dígito.

• México

El beneficio neto alcanzado por el Banco en México es de 1.380 millones de dólares lo que supone un crecimiento del beneficio respecto a 2011 del 12%, a tipo de cambio constante.

El mercado bancario mexicano está poco desarrollado aún, su economía no está muy endeudada y el buen crecimiento de la economía de Estados Unidos, a la que está muy ligada, son factores que nos hacen ser muy optimistas respecto al crecimiento del beneficio en Santander México en los próximos años.

En septiembre, colocamos en el mercado el 24,9% de nuestra filial mexicana, valorando la unidad en 16.538 millones de dólares. La acción subió un 33,8% hasta el cierre del año 2012.

Nuestro objetivo para los próximos años es seguir desarrollando una organización comercial fuerte, lo que debería permitir mantener ritmos de crecimiento del beneficio de dos dígitos durante los próximos años.

• Chile

Nuestra unidad de negocio en Chile ha logrado un beneficio neto de 915 millones de dólares en 2012, un 17% inferior al del ejercicio 2011, a tipo de cambio constante.

A nivel operativo la unidad obtiene buenos resultados a pesar de los impactos regulatorios. Sin embargo, el mayor coste de las dotaciones por insolvencias ha impactado negativamente en el resultado. Esto es algo que ya ha sido corregido. Hemos lanzado un plan para controlar mejor nuestros riesgos en Chile y mejorar nuestra capacidad comercial con empresas y segmentos altos. Esto nos permitirá volver al crecimiento en 2013 y, sobre todo, en 2014.

• Argentina

En Argentina el beneficio neto ha alcanzado los 425 millones de dólares, creciendo un 16% con respecto al 2011 y afectado parcialmente por mayores provisiones ya que el resultado operativo es sólido, con un margen neto creciendo al 42% sobre el año anterior. Nuestro objetivo para los próximos años es seguir aprovechando el esfuerzo de inversión que se ha llevado a cabo en los últimos ejercicios manteniendo, al mismo tiempo, un perfil de riesgo adecuado.

• Polonia

Bank Zachodni WBK ha logrado un beneficio atribuido de 1.379 millones de *zlotys* en el ejercicio 2012, 330 millones de euros.

En enero de 2013 fusionamos dicha filial con Kredyt Bank (la filial polaca de KBC). Tras la operación, Santander pasó a controlar un 76,5% de la entidad resultante. El nuevo banco combinado será la tercera mayor entidad financiera de Polonia.

Nuestra unidad en Polonia tiene un gran potencial de crecimiento durante los próximos años: a las oportunidades que ofrece el mercado polaco habría que sumar el alto potencial de mejora de Kredyt Bank (con ratios de eficiencia y rentabilidad claramente inferiores a los de Bank Zachodni WBK) y la contribución de Grupo Santander al negocio local, por ejemplo, en banca mayorista.

Nuestro objetivo es llevar a cabo una integración ejemplar de ambos bancos, alcanzando o excediendo el nivel de sinergias prometido. Para ello, contamos con el mejor equipo gestor del mercado polaco apoyado en la experiencia de integración del Grupo Santander. Esto nos permitirá seguir creciendo a doble dígito durante los próximos años.

■
"DURANTE LOS PRÓXIMOS 3 AÑOS NUESTRA PRIORIDAD VOLVERÁ A SER
GENERAR CRECIMIENTO DE BENEFICIOS, TANTO EN MERCADOS MADUROS
COMO EN MERCADOS EMERGENTES"

4

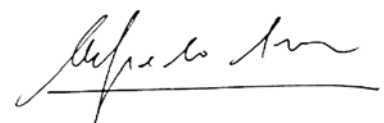
Conclusiones para el futuro

Me gustaría concluir con cuatro mensajes claros sobre la estrategia y las perspectivas de Grupo Santander:

- 1. El primero es que en los últimos cuatro años, una de nuestras prioridades claras ha sido el fortalecimiento del balance:** hemos provisionado más de 53.000 millones de euros en cuatro años, hemos finalizado el saneamiento inmobiliario en España, tenemos 19.000 millones de euros más de *core capital* y hemos cerrado la brecha comercial (diferencia entre créditos y depósitos) en 125.000 millones de euros. Estamos muy cerca de completar este proceso.
- 2. El segundo mensaje es que nuestra apuesta estratégica por la solidez de balance ha puesto presión sobre la cuenta de resultados:**
 - Como consecuencia de nuestra decisión de mejorar nuestras ratios de capital hemos decidido vender algunos negocios en los que no teníamos las economías de escala adecuadas. Asimismo, hemos vendido minoritarios en algunas unidades y hemos reducido la originación del crédito en negocios considerados *non-core*.
 - Nuestra decisión estratégica de reforzar la liquidez nos ha llevado a emitir a diferenciales altos y a estar dispuestos a pagar un poco más por los depósitos.
 - El fuerte esfuerzo de provisiones ha impedido que el buen crecimiento operativo se haya traducido en niveles satisfactorios de rentabilidad sobre el capital. En concreto, nuestro margen neto ha mejorado de

17.800 millones de euros en 2008 a 23.559 millones en 2012. Sin embargo, nuestra rentabilidad sobre el capital tangible (excluyendo impactos no recurrentes) ha bajado de niveles del 20% al 10% y nuestro beneficio ha pasado de cerca de 9.000 millones de euros a 5.251 millones excluyendo no recurrentes.

- 3. El tercer mensaje es que durante los próximos tres años nuestra prioridad volverá a ser generar crecimiento de beneficios.** En este sentido, esperamos que 2013 sea un punto de inflexión. Nuestro objetivo es que el aumento de beneficios se produzca tanto en mercados maduros como en mercados emergentes.
 - En mercados maduros mediante la ganancia de cuota rentable, el desarrollo de negocios en los que tenemos poca presencia, la gestión de la eficiencia y la normalización de nuestras provisiones.
 - En mercados emergentes podemos aprovechar las oportunidades de crecimiento estructural, desarrollando organizaciones comerciales fuertes con un perfil de riesgo adecuado y capaces de aprovechar las ventajas de pertenecer a Grupo Santander.
- 4. El cuarto mensaje es que la acción Santander no refleja en estos momentos este potencial de mejora.** Espero que a medida que el mercado vaya comprendiendo este potencial ello se irá reflejando progresivamente en una mejora de la cotización de la acción. Esto me permite seguir teniendo una visión muy optimista acerca de su inversión durante los próximos tres años.



ALFREDO SÁENZ
Consejero Delegado

GOBIERNO CORPORATIVO

Modelo de gobierno corporativo de Banco Santander

Consejo comprometido y con una composición equilibrada

- De los 16 consejeros, 11 son externos y 5 ejecutivos.

Igualdad de derechos de los accionistas

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

Máxima transparencia, en particular, en materia de retribuciones

- Es clave para generar confianza y seguridad en los accionistas e inversores.

Reconocido por índices de inversión socialmente responsables

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

Consejo de administración

Es el máximo órgano de decisión del Grupo, salvo en las materias reservadas a la junta general de accionistas, correspondiéndole, entre otras, las decisiones que se refieren a la estrategia del Grupo. Su funcionamiento y actuación se regulan en la normativa interna del Banco, que está regida por los principios de transparencia, eficacia y defensa de los intereses de los accionistas. Además, el consejo vela por el cumplimiento de las mejores prácticas internacionales en gobierno corporativo y se involucra a fondo en la toma de riesgos por el Grupo. En particular, el consejo, a propuesta de la alta dirección, es el órgano responsable del establecimiento y seguimiento del apetito de riesgo del Grupo.

La composición entre consejeros ejecutivos y externos es equilibrada. Todos sus miembros se caracterizan por su integridad, independencia de criterio, y capacidad y experiencia profesional.

Durante el ejercicio 2012 se produjeron los siguientes cambios en el consejo. El 23 de enero D. Francisco Luzón renunció a su cargo de consejero y director general del Banco, responsable de la división América. Con ocasión de la junta general celebrada el 30 de marzo de 2012, dejaron de formar parte del consejo D. Antonio Basagoiti, D. Antonio Escámez y D. Luis Alberto Salazar-Simpson y se produjo la ratificación y reelección de D. Vittorio Corbo Lioi, nombrado en julio de 2011.

También se aprobó el nombramiento de D.^a Esther Giménez-Salinas como consejera independiente, incrementándose hasta un 18,8% la presencia de mujeres en el consejo.

Destaca la experiencia financiera de los consejeros externos, entre los que se cuentan exconsejeros delegados de bancos, un exgobernador de un banco central y personas con amplio conocimiento financiero de Latinoamérica y de Reino Unido, dos mercados donde el Grupo tiene una parte sustancial de sus negocios.



Actividad del consejo en 2012

- Ha celebrado 11 sesiones.
- Durante 2012, el vicepresidente segundo y consejero delegado ha presentado al consejo 10 informes de gestión y el vicepresidente tercero, y responsable de la correspondiente división, otros 10 de riesgos.
- Además de revisar la marcha de los negocios del Grupo, el consejo ha analizado la situación de liquidez y de capital, entre otros asuntos.

Edificio Pereda. Ciudad Grupo Santander, Boadilla del Monte, Madrid, España.

Política retributiva

La política de retribuciones de los consejeros y la alta dirección del Banco se basa en los siguientes principios:

1. Las retribuciones son congruentes con una gestión rigurosa de los riesgos sin propiciar una asunción inadecuada de los mismos.
2. Anticipación y adaptación a los cambios regulatorios en materia de retribuciones.
3. Involucración del consejo, al ser éste el que, a propuesta de la comisión de nombramientos y retribuciones, aprueba el informe sobre la política de retribuciones de los consejeros y lo somete a la junta general de accionistas con carácter consultivo y como

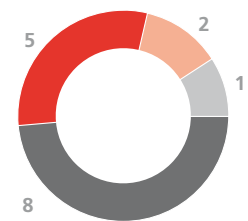
punto separado del orden del día. El consejo aprueba las retribuciones y contratos de los consejeros y de los demás miembros de la alta dirección así como las remuneraciones del resto del colectivo supervisado.

4. La transparencia en la información sobre las retribuciones.

Retribución del consejo

Puede consultarse todo el detalle sobre la política retributiva de los consejeros en 2012 en el informe de la comisión de nombramientos y retribuciones que forma parte de la documentación social de Banco Santander.

COMPOSICIÓN DEL CONSEJO



- Consejeros ejecutivos
- Otros consejeros externos
- Consejero externo dominical
- Consejeros externos independientes

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE BANCO SANTANDER

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

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

D. Juan
Rodríguez Inciarte
Vocal
■

D. Guillermo
de la Dehesa Romero
Vocal
● ● ■

D.ª Esther
Giménez-Salinas
Vocal
■



D. Manuel
Soto Serrano
Vicepresidente cuarto
▲ ● ▲ ■

D. Fernando
de Asúa Álvarez
Vicepresidente
primero
● ■ ▲ ● ▲

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

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

D.ª Isabel
Tocino
Biscarolasaga
Vocal
● ■

D. Rodrigo
Echenique
Gordillo
Vocal
● ▲ ● ■

D.ª Ana Patricia
Botín-Sanz
de Sautuola y O'Shea
Vocal
● ■ △

Lord Burns
(Terence)
Vocal

D. Ángel Jado
Becerro de Bengoa
Vocal

Reunión del consejo de
administración en el
CPD de Cantabria, con
la bahía de Santander
al fondo, 17 de
diciembre de 2012.



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

D. Matías
Rodríguez Inciarte
Vicepresidente tercero
● ■

D. Abel
Matutes Juan
Vocal
▲ ■

D. Vittorio
Corbo Lioi
Vocal



Junta general de accionistas de Banco Santander, marzo 2012. Santander, España.

LA ACCIÓN SANTANDER

Retribución al accionista

En 2012, el importe destinado por Banco Santander a retribuir a los accionistas ascendió a 6.086 millones de euros, un 15,7% más que en 2011.

El programa *Santander Dividendo Elección*, que permite a los accionistas optar por recibir en efectivo o en acciones el importe equivalente al dividendo, se aplicó en relación con el ejercicio 2012 en las fechas en que tradicionalmente se pagan los dividendos a cuenta y final. En cada una de esas fechas, el Banco abonó una retribución de 0,15 euros por acción, con lo que la retribución total al accionista correspondiente al ejercicio 2012 ascendió a 0,60 euros por acción. La rentabilidad por dividendo se situó en el 10,9%.

Con *Santander Dividendo Elección*, el Banco ofrece flexibilidad en la retribución y permite a sus accionistas beneficiarse de ventajas fiscales. El 80% del capital optó por recibir acciones en 2012, lo que demuestra la confianza de los accionistas en la evolución del Banco pese a la volatilidad que exhiben los mercados financieros.

Evolución de la acción Santander

Santander se mantuvo en 2012 en una situación privilegiada como el primer banco de la zona euro por valor en bolsa y 13º del mundo, con una capitalización bursátil de 62.959 millones de euros al cierre de 2012. Además, la acción Santander es el valor con mayor liquidez del índice Eurostoxx 50.

En un contexto de incertidumbre económica global y de fuerte volatilidad en los mercados, consecuencia de la crisis de la deuda europea, la acción Santander cerró 2012 con una cotización de 6,10 euros por título, lo que supone una revalorización del 3,9% respecto al cierre de 2011. La evolución de la acción Santander fue mejor que la del principal índice español, Ibex 35 (-4,7%).

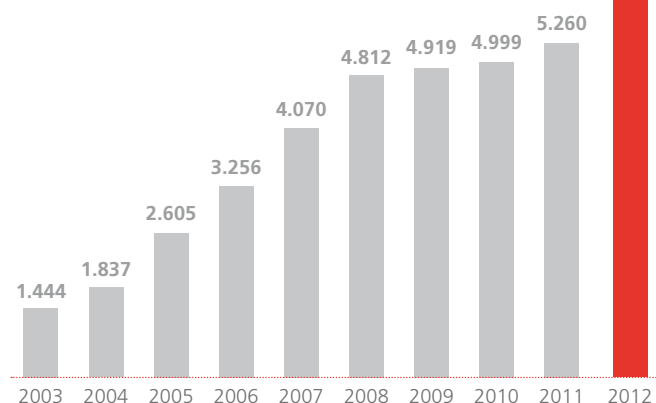
Santander alcanzó una rentabilidad para el accionista muy positiva a pesar del aumento de la prima de riesgo de España en 2012. El retorno total al accionista de Santander fue del 17,3%, frente a una caída del Ibex 35 del 1,4%.

EVOLUCIÓN COMPARADA DE COTIZACIONES DIC-11 VS. DIC-12



RETRIBUCIÓN TOTAL AL ACCIONISTA EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS

Millones de euros



Retribución por acción

0,60

euros

Por cuarto año consecutivo

Capitalización bursátil

62.959

millones de euros

Santander es el primer banco de la Eurozona por valor en bolsa

La elevada recurrencia del beneficio y la solidez del capital de Santander han permitido que en los últimos cuatro años la retribución al accionista haya sumado más de 21.000 millones de euros.

Base accionarial y capital

El número de accionistas de Banco Santander siguió creciendo en 2012 y al final del año se situó en los 3,3 millones de accionistas.

El 1,9% del capital está en manos del consejo de administración, el 40,0% corresponde a los accionistas minoristas y el resto es propiedad de inversores institucionales. El 87,9% del capital social se encuentra en Europa, el 11,7% en América y el 0,4% en el resto del mundo.

El número de acciones de Banco Santander a cierre de 2012 era de 10.321.179.750. Los programas *Santander Dividendo Elección* y el canje de los *Valores Santander* supusieron en conjunto la emisión de un total de 1.412.136.547 acciones nuevas representativas del 13,7% del capital.

Banco Santander siguió fortaleciendo los canales de información y atención a sus accionistas en España, Reino Unido, Estados Unidos, Brasil, Argentina, México, Portugal y Chile. En 2012, se abrió la nueva oficina de accionistas de México para atender a los nuevos accionistas con motivo de la salida a bolsa de la filial mexicana. En total se atendieron 215.278 consultas telefónicas, 22.710 correos electrónicos y 17.910 accionistas asistieron a los 254 foros y eventos celebrados en los diferentes países.

Por qué 3,3 millones de accionistas confían en Banco Santander

- Por su solvencia, su solidez y su diversificación geográfica.
- Por mantener una retribución de 0,60 euros por acción por cuarto año consecutivo, en un contexto de reducción generalizada de dividendos en la banca internacional.
- Por el programa *Santander Dividendo Elección*, que permite al accionista elegir entre percibir su dividendo en efectivo o en acciones.
- Por la rentabilidad por dividendo del 10,9% en 2012 y por el retorno total al accionista (17,3%).

“ La economía mundial está inmersa en un proceso profundo de reequilibrios. Europa debe seguir avanzando hacia una mayor integración para retener liderazgo en el s. XXI, a la vez que los países emergentes deben mantener la senda de un crecimiento sostenible. La diversificación geográfica de Santander le permite aprovechar las oportunidades en todos los mercados. ”



Guillermo de la Dehesa
Consejero externo
(independiente).

CONTEXTO MACROECONÓMICO, FINANCIERO Y REGULATORIO

Entorno económico

Banco Santander desarrolló su actividad en 2012 en un entorno económico y financiero muy complejo. En Europa, la primera mitad del año estuvo marcada por la inestabilidad en los mercados financieros provocada por el agravamiento de la crisis del euro. En particular, la prima de riesgo del bono español repuntó hasta los 650 p.b. en mayo. El Consejo Europeo celebrado en el mes de junio, en el que se decidió impulsar la Unión Bancaria Europea con la creación de un mecanismo de supervisión único, y las medidas de ayuda financiera a disposición de los países que así lo requiriesen anunciadas por el Banco Central Europeo en septiembre, marcaron un punto de inflexión y contribuyeron a que los diferenciales de riesgo se relajaran progresivamente. En cuanto a la actividad económica, Europa atravesó su quinto año de crisis y 2012 se saldó con un crecimiento prácticamente nulo.

En Estados Unidos, la Reserva Federal decidió mantener el apoyo monetario, lo que favoreció cierta recuperación del crecimiento a lo largo del año. En la segunda parte de 2012, la agenda estuvo condicionada por los riesgos ligados a la no renovación de los estímulos fiscales, el llamado *fiscal cliff*, que finalmente se resolvió en la última jornada del año.

Los países latinoamericanos mantuvieron un crecimiento económico positivo a pesar del desfavorable entorno internacional. En concreto, México y Chile superaron las previsiones del consenso. En el caso de Brasil, su economía mostró mayor dinamismo durante la segunda parte de 2012, aunque en el conjunto del año el crecimiento quedó por debajo de las expectativas.

Entorno regulatorio

Banco Santander inició 2012 con un *core capital* del 10,02%, cumpliendo ampliamente los requisitos establecidos por la Autoridad Bancaria Europea (EBA) para junio de 2012.

En España, el Gobierno profundizó en el proceso de saneamiento y recapitalización del sector bancario, inmerso en una profunda reestructuración desde 2009, a través de tres actuaciones básicas. En primer lugar, la exigencia de saneamientos adicionales para la exposición a los activos de construcción y promoción inmobiliaria, diferenciando por tipo de activo y situación, incluidos los que están al corriente de pago. Estos saneamientos, establecidos en dos reales decretos leyes, elevaban el nivel de cobertura medio del sistema de la exposición inmobiliaria desde el 18% al 45%. Grupo Santander cumplía el 100% de estos requerimientos al cierre del ejercicio.

En segundo lugar, la realización de una valoración experta e independiente de los balances del sistema bancario español. El ejercicio, extremadamente riguroso tanto por la exhaustividad de la información utilizada como por la dureza de los escenarios aplicados, muestra que, en la situación más adversa, Santander es la única entidad que aumentaría su ratio de capital —del 9,7% al 10,8%—, presentaría un fuerte superávit de capital —25.297 millones de euros en 2014—, y sería el banco español con mayor capacidad para generar beneficios.

En tercer lugar, el Gobierno español solicitó asistencia financiera a las instituciones europeas para recapitalizar las entidades financieras españolas que así lo requerían. Siguiendo el Memorandum de entendimiento que incluía este programa, se creó en diciembre la Sociedad de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB). El consejo de Santander acordó participar como inversor en dicha sociedad con una aportación de hasta 840 millones de euros (25% en capital y 75% en deuda subordinada).

PRIORIDADES DE GESTIÓN EN 2012

Prioridades de gestión

Gestión de la liquidez en un entorno de alta volatilidad en los mercados financieros

Aumento de la base de capital del Grupo ante un entorno económico desfavorable e incrementos de las presiones regulatorias

Reducción del riesgo inmobiliario en España y cumplimiento con la nueva normativa del Gobierno español en esta materia

Cotización de las principales filiales del Grupo

Estrategia y resultados

- Estrategia comercial basada en la captación de recursos en Europa continental, que ha supuesto un incremento de 22.000 millones de euros de los depósitos en 2012 en España.
- Mejora de la ratio de créditos sobre depósitos del Grupo hasta el 113% (150% en 2008) y de España hasta el 96% (178% en 2008).
- El Grupo realizó emisiones a medio y largo plazo y titulaciones en 2012 por 43.000 millones de euros, a través de más de diez unidades del Grupo en distintos países del mundo con capacidad de emisión.

- Santander fue la entidad española con mejores resultados en los *stress test* llevados a cabo por la consultora independiente Oliver Wyman, con un exceso de capital de 25.297 millones de euros sobre el mínimo requerido en dicho análisis.
- Generación orgánica de capital y gestión activa de la cartera de negocios permiten elevar el *core capital* del Grupo en 31 puntos básicos en 2012 hasta el 10,33%.

- La exposición inmobiliaria neta de provisiones en España se ha reducido en 12.400 millones de euros en 2012 y en 28.500 millones de euros desde 2008 (-69%).
- Santander realizó saneamientos inmobiliarios por 6.140 millones de euros en 2012, con lo que supera lo exigido en los dos reales decretos leyes aprobados por el Gobierno español.
- La exposición inmobiliaria neta en España representa tan sólo el 1,7% de los créditos totales del Grupo.

- Santander culminó con éxito la salida a bolsa del 24,9% de su filial en México por un importe de 3.178 millones de euros. La acción de Santander México cerró el año con una revalorización del 33,8% y una capitalización bursátil de 21.959 millones de dólares.

RECONOCIMIENTO INTERNACIONAL



Mejor Banco del Mundo 2012



Euromoney

Julio

- Mejor Banco del Mundo
- Mejor Banco en Argentina
- Mejor Banco en México
- Mejor Banco en Polonia
- Mejor Banco en Portugal
- Mejor Banco en Reino Unido

The Banker

Noviembre

- Mejor Banco en Argentina
- Mejor Banco en México
- Mejor Banco en Polonia
- Mejor Banco en Portugal
- Mejor Banco en Puerto Rico
- Mejor Banco en Reino Unido

La revista financiera británica Euromoney ha apostado por un banco europeo y español al elegir a Santander (por tercera vez en siete años) como Mejor Banco del Mundo. Por su parte, The Banker, revista del grupo que edita The Financial Times, ha reconocido al Banco como la mejor entidad en seis de sus principales mercados.



EUROMONEY HA DESTACADO "LA CAPACIDAD DEL BANCO PARA GENERAR BENEFICIOS RECURRENTES, AUN EN MOMENTOS ECONÓMICAMENTE DIFÍCILES, Y LA SOLIDEZ DEL BALANCE".

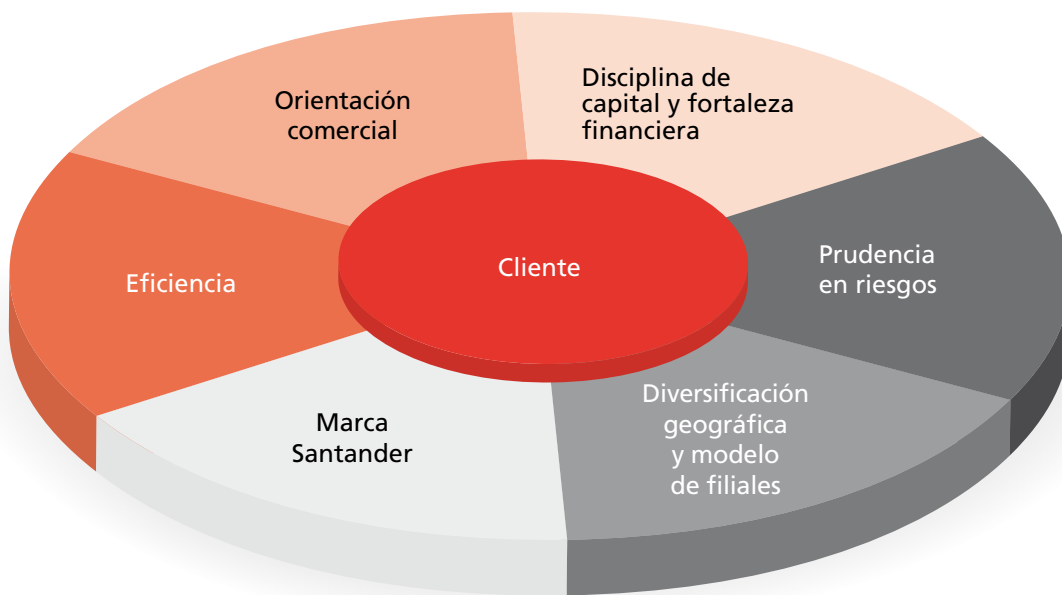




1

MODELO DE NEGOCIO
DE BANCO SANTANDER

MODELO DE NEGOCIO DE BANCO SANTANDER



Claves

- ▶ El modelo de negocio de Banco Santander da una gran recurrencia a sus resultados.
- ▶ Santander cuenta con más de 100 millones de clientes a los que presta servicio en 14.392 oficinas, la mayor red de la banca internacional.
- ▶ La diversificación geográfica en 10 países principales proporciona a Santander un adecuado equilibrio entre mercados maduros y emergentes.
- ▶ Santander es uno de los bancos internacionales más eficientes del mundo.
- ▶ Mantener un alto nivel de capital y liquidez es prioritario. Santander no ha necesitado ayudas públicas en ningún momento de la crisis.
- ▶ La tasa de morosidad está por debajo de la media del sector en prácticamente todos sus mercados principales gracias a su prudente política de riesgos.
- ▶ La expansión internacional del Banco se ha hecho a través de filiales autónomas en capital y liquidez, lo que da ventajas a la hora de financiarse y limita el riesgo de contagio.
- ▶ Santander desarrolla su negocio de forma sostenible, preservando el medio ambiente, apoyando a las comunidades en los países en los que está presente e invirtiendo en educación superior.
- ▶ El equipo Santander está formado por 186.763 profesionales orientados al cliente y a los resultados.

“ En Banco Santander damos servicio a más de 100 millones de clientes. Nuestra capacidad para escuchar, anticiparnos a sus necesidades, aportar soluciones y construir relaciones duraderas con ellos, es lo que nos ha llevado a ser uno de los primeros bancos del mundo. Para nosotros el cliente es el rey; así ha sido siempre y así lo seguirá siendo, pues es la esencia de un banco comercial como Santander. ”



Emilio Botín
Presidente.

EL COMPROMISO DE BANCO SANTANDER CON SUS CLIENTES

El cliente está en el centro del modelo de negocio de Banco Santander. El Banco cuenta con más de 100 millones de clientes en todo el mundo que lo reconocen como una entidad sólida, solvente y con fortaleza para afrontar el futuro.

Entender sus necesidades, responder con soluciones innovadoras y construir relaciones de confianza a largo plazo, son las bases sobre las que se sustenta el compromiso de Santander con sus clientes.

Calidad de servicio y satisfacción de clientes

Para Banco Santander es fundamental cuidar al máximo la calidad de servicio ofrecida al cliente. Por ello, durante los últimos años se ha venido desarrollando un modelo corporativo de mejora de la calidad que se implanta cada año en más países.

Dentro de este modelo, el *benchmark* corporativo de satisfacción de clientes es la herramienta que permite conocer la posición relativa del Banco frente a sus competidores en cada mercado. Santander tiene como objetivo permanente estar en los primeros puestos por calidad de servicio en todos sus países.

El Banco dispone también de modelos de medición de la voz del cliente para recoger sus percepciones sobre la red de

oficinas, *contact center*, productos, etc. y para la gestión de incidencias y reclamaciones a través del sistema MIRÓ.

Se han generado dinámicas de mejora continua a través de los comités de calidad que existen en todos los países, y la escuela corporativa de banca comercial ha impulsado el aprendizaje y el intercambio continuo de mejores prácticas.

Como resultado, en 2012 se ha producido una mejora de la satisfacción de los clientes particulares: el 86,2% declara estar satisfecho con los servicios de Santander en comparación con el 84,3% en 2011.

Para seguir avanzando en este ámbito, se ha comenzado a trabajar en un nuevo proyecto para la mejora de la satisfacción del cliente que supone una evolución del modelo de calidad actual. El objetivo es tener una visión global de todas las palancas que influyen en la satisfacción del cliente y contar con un cuadro de indicadores de gestión que relacionen la mejora de la satisfacción con los resultados de negocio.

El consejero delegado se encarga de revisar estos procedimientos de forma permanente, lo que pone de manifiesto el compromiso de Santander con la mejora constante de la satisfacción de sus clientes.

Santander, un banco para tus ideas

Santander lanzó en noviembre su nuevo lema corporativo: *Santander, un banco para tus ideas*, con el que quiere dar un paso más hacia el cliente y transmitirle que toda la fortaleza, liderazgo y capacidad de innovación del Banco está al servicio de sus clientes para ayudarles a hacer realidad sus proyectos.

Este nuevo lema es también el reflejo de una cultura corporativa y de trabajo diario que pretende que el cliente tenga una experiencia de marca única y perciba beneficios tangibles en todas y cada una de sus interacciones con el Banco: a través de una oferta de productos y servicios más sencillos y personalizados, que aporten seguridad al cliente, con una comunicación más clara y transparente de sus ventajas y que contribuyan a incrementar la vinculación y fidelidad a la marca Santander.



ORIENTACIÓN COMERCIAL



Oficina de Santander en Madrid, España.

El modelo comercial de Santander está orientado a satisfacer las necesidades de diferentes perfiles de clientes: particulares de distintos niveles de renta, empresas de cualquier tamaño y sector de actividad y corporaciones privadas y públicas.

La banca comercial, que comprende particulares, banca de empresas y consumo, supone el 88% de los ingresos del Grupo.

Servicio multicanal

La red de oficinas es el principal canal para crear y mantener relaciones a largo plazo con los clientes. El Grupo cuenta con 14.392 oficinas, la mayor red entre los bancos internacionales.

En 2012, Santander ha seguido desarrollando la multicanalidad como pilar estratégico para potenciar las relaciones con los clientes. Además de la banca telefónica y por Internet, se han lanzado nuevas aplicaciones para iPad, iPhone y otros dispositivos móviles.

También Santander ha avanzado en una mayor integración de sus canales operativos y de atención. En 2012 se ha puesto en marcha el *Customer VoiceLab*, una evolución del tradicional *contact center* que integra, en un único equipo y con el soporte de la tecnología más innovadora, todos

los canales de atención al cliente, incidencias y reclamaciones. El proyecto se ha iniciado en España, pero se implantará progresivamente en el resto del Grupo.

Soluciones innovadoras

Santander sigue innovando y desarrollando nuevos productos y servicios financieros que aporten valor al cliente y respondan a sus necesidades y a las circunstancias específicas de los diferentes países.

En sus principales mercados, el Banco cuenta con planes estratégicos con una oferta de alto valor añadido, diferenciada y bien valorada por los clientes:

- **España:** los 4 millones de clientes que forman parte de *Queremos ser tu Banco* no pagan comisiones de servicio y, además, se benefician de ventajas adicionales en alimentación, combustible, energía, telecomunicaciones y ocio.
- **Reino Unido:** la cuenta corriente 1|2|3 reembolsa en efectivo parte de las facturas de hogar y premia con un mejor interés los mayores saldos en cuenta.
- **Brasil:** la *Conta light* aplica menores tipos de interés por descubiertos y ofrece facilidades en el pago a plazos.

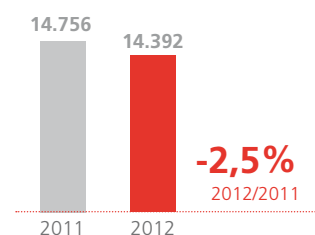
CLIENTES DEL GRUPO

Millones

España	13,1
Portugal	2,0
Bank Zachodni WBK	2,5
Santander Consumer Finance	12,3
Resto	0,1
Total Europa continental	30,0
Reino Unido	26,2
Brasil	27,3
México	10,0
Chile	3,5
Argentina	2,4
Uruguay	0,3
Puerto Rico	0,5
Total Latinoamérica	44,0
Estados Unidos-Sovereign	1,7
Total clientes	101,9

OFICINAS

Número





Oficina de Santander en Leicester, Reino Unido.

Durante 2012 Santander ha desarrollado nuevas soluciones en el negocio de tarjetas que proporcionan mayor comodidad y ventajas, tanto a clientes como a comercios. Destaca la tarjeta *Contactless*, que se utiliza sin necesidad de contacto con el TPV, y la nueva tarjeta de marca compartida Santander- Iberia, con condiciones preferentes de uso para los clientes del Banco. Además, a través del acuerdo firmado con Elavon en España, se facilitará a los comercios un mejor servicio de pagos a través de TPV.

Apoyo a las empresas

Con el objetivo de impulsar la internacionalización de las empresas, Santander ha creado la unidad global de negocio internacional, que ofrece un servicio integral a los clientes con presencia en distintos países y apoya su expansión en los mercados locales más atractivos para invertir, como Latinoamérica y Polonia.

También este año, el Banco ha puesto en marcha iniciativas específicas para apoyar a sus clientes en aquellos países con un contexto económico más difícil. Santander Totta ha lanzado el *Plano Ativação*, una línea de crédito de 1.500 millones de euros para apoyar la financiación de empresas portuguesas. En España, la red Santander puso a disposición de pymes y exportadores las líneas de financiación Crédito

Activación y Plan Exporta, de las que se beneficiaron 7.952 pymes con 944 millones de euros y 4.851 exportadores con 4.263 millones de euros.

Aprendizaje y mejora continua

La escuela corporativa de banca comercial (ECBC) se creó hace tres años con el objetivo de impulsar las bancas comerciales de los países y aprovechar las oportunidades de crecimiento. Funciona a través de una red mundial, compuesta por 600 expertos de diferentes áreas de negocio, que participan en grupos de trabajo en los que se promueve el intercambio de experiencias y se recopilan las mejores prácticas comerciales que son adoptadas por los distintos países.

La ECBC ha seguido consolidando su modelo de trabajo a lo largo del 2012, con presencia activa en todos los países, gestionando 64 equipos en áreas estratégicas, tanto del negocio de empresas como de particulares, con foco en los clientes y el desarrollo de negocio.

Además, se han cerrado agendas de trabajo conjuntas con los países para colaborar en la implantación de proyectos basados en las buenas prácticas del Grupo. Es el caso de Sovereign Bank, que ha implementado una unidad de asesoramiento remoto en la red de oficinas, adaptando una buena práctica de Brasil conocida como *Gestão on line (GOL)*.



La memoria de sostenibilidad aborda con más detalle la información sobre clientes, productos y servicios.

DISCIPLINA DE CAPITAL Y FORTALEZA FINANCIERA



El Faro. Ciudad Grupo Santander, Boadilla del Monte, Madrid, España.

Capital

Tener un balance fuerte es un objetivo prioritario para Banco Santander. Durante 2012, el Banco aumentó su *core capital* hasta el 10,33% según los criterios de Basilea II y cumplió de forma anticipada las exigencias impuestas por la Autoridad Bancaria Europea a los principales bancos europeos. Banco Santander no ha necesitado ayudas públicas de capital en ninguno de los países en los que está presente.

Durante el tercer trimestre de 2012, la consultora internacional Oliver Wyman, que contó con el apoyo de las principales auditoras y sociedades de valoración de inmuebles, realizó un exhaustivo análisis de las carteras crediticias de las entidades financieras españolas. Dicho ejercicio fue supervisado por organismos internacionales como la Comisión Europea, el BCE y el FMI. En el escenario económico más adverso de los contemplados en el *stress test*, el *core capital* de Santander a diciembre de 2014 supera en 25.297 millones de euros el mínimo exigido en estas pruebas de esfuerzo.

Como prueba de su solvencia, Santander es el único banco de España que mantiene una calificación superior a la de la deuda soberana española en las cuatro principales agencias de *rating*. Además, es el único banco del mundo que se sitúa por encima del *rating* soberano según S&P.

Liquidez

Santander financia la mayor parte de los créditos con depósitos de clientes, mantiene un amplio acceso a la financiación mayorista y cuenta con

un gran abanico de instrumentos y mercados para obtener liquidez.

En 2012, Grupo Santander siguió mejorando su posición de liquidez como muestra la mejora de la ratio de créditos sobre depósitos hasta el 113% (96% en España), y la emisión de deuda a medio y largo plazo y titulizaciones por 43.000 millones de euros. A comienzos de 2013 el Banco devolvió 24.000 millones de euros tomados a través del LTRO (*Long-Term Refinancing Operation*) del BCE en diciembre de 2011.

CORE CAPITAL

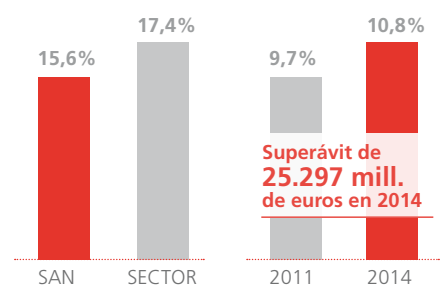
Normativa BIS II



ANÁLISIS DE ESTRÉS DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL OLIVER WYMAN

Mejor pérdida esperada que el sector

Única entidad que aumenta Common Equity Tier I



“ La crisis financiera internacional ha confirmado que la prudencia en la gestión de los distintos tipos de riesgo, no sólo de crédito y mercado sino también operacional, de cumplimiento y de liquidez, es un factor clave. En Banco Santander toda la organización comparte este principio, empezando por el consejo de administración que fija el apetito de riesgo de la entidad y dedica el 25% de su tiempo a la gestión del riesgo. ”



Manuel Soto
Vicepresidente 4º. Consejero externo. Presidente de la comisión de auditoría y cumplimiento.

PRUDENCIA EN RIESGOS

La prudencia en riesgos ha acompañado a Banco Santander durante sus más de 150 años de historia. Entre los principios corporativos de gestión del riesgo destaca su independencia respecto al negocio. El responsable de la división de riesgos del Grupo y presidente de la comisión delegada de riesgos, Matías Rodríguez Inciarte, reporta directamente a la comisión ejecutiva y al consejo de administración. El consejo fija el apetito por el riesgo del Grupo en un nivel medio-bajo.

Más del 80% del riesgo de Grupo Santander proviene de la banca comercial. El Banco mantiene un elevado grado de diversificación de los riesgos y evita las concentraciones excesivas en clientes, grupos empresariales, sectores, productos y zonas geográficas.

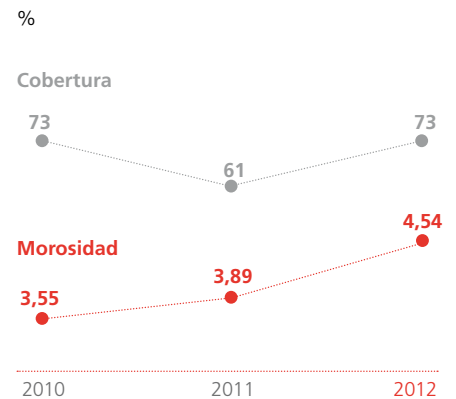
Gestión de riesgos en 2012

En 2012, la tasa de morosidad del Grupo aumentó hasta el 4,54% y permanece por debajo de la media del sector financiero en prácticamente todas las áreas geográficas en las que está presente. La tasa de cobertura subió hasta el 73%. En España, la tasa de mora se sitúa en el 6,74%, claramente por debajo de la media del sector.

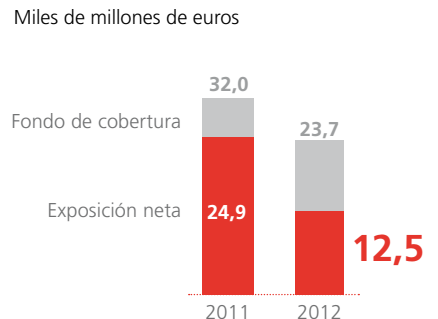
Santander dotó para saneamientos de activos inmobiliarios provisiones por 6.140 millones de euros en España en 2012, con lo que supera los requerimientos de la nueva normativa del Gobierno español. La cobertura de la exposición inmobiliaria incluyendo el riesgo vivo ha aumentado hasta el 47% desde el 22% en 2011. Tras las provisiones realizadas en 2012, el saneamiento inmobiliario queda en la práctica completado.

Santander ha reducido su exposición al riesgo inmobiliario neta de provisiones en 28.500 millones de euros en los últimos cuatro años. La disminución fue especialmente intensa en 2012 con una caída de 12.400 millones de euros en la exposición neta y una reducción de 714 millones de euros en el stock de inmuebles adjudicados. La exposición al sector inmobiliario en España neta de provisiones representaba a finales de 2012 un 1,7% del crédito total del Grupo.

MOROSIDAD Y COBERTURA. GRUPO SANTANDER



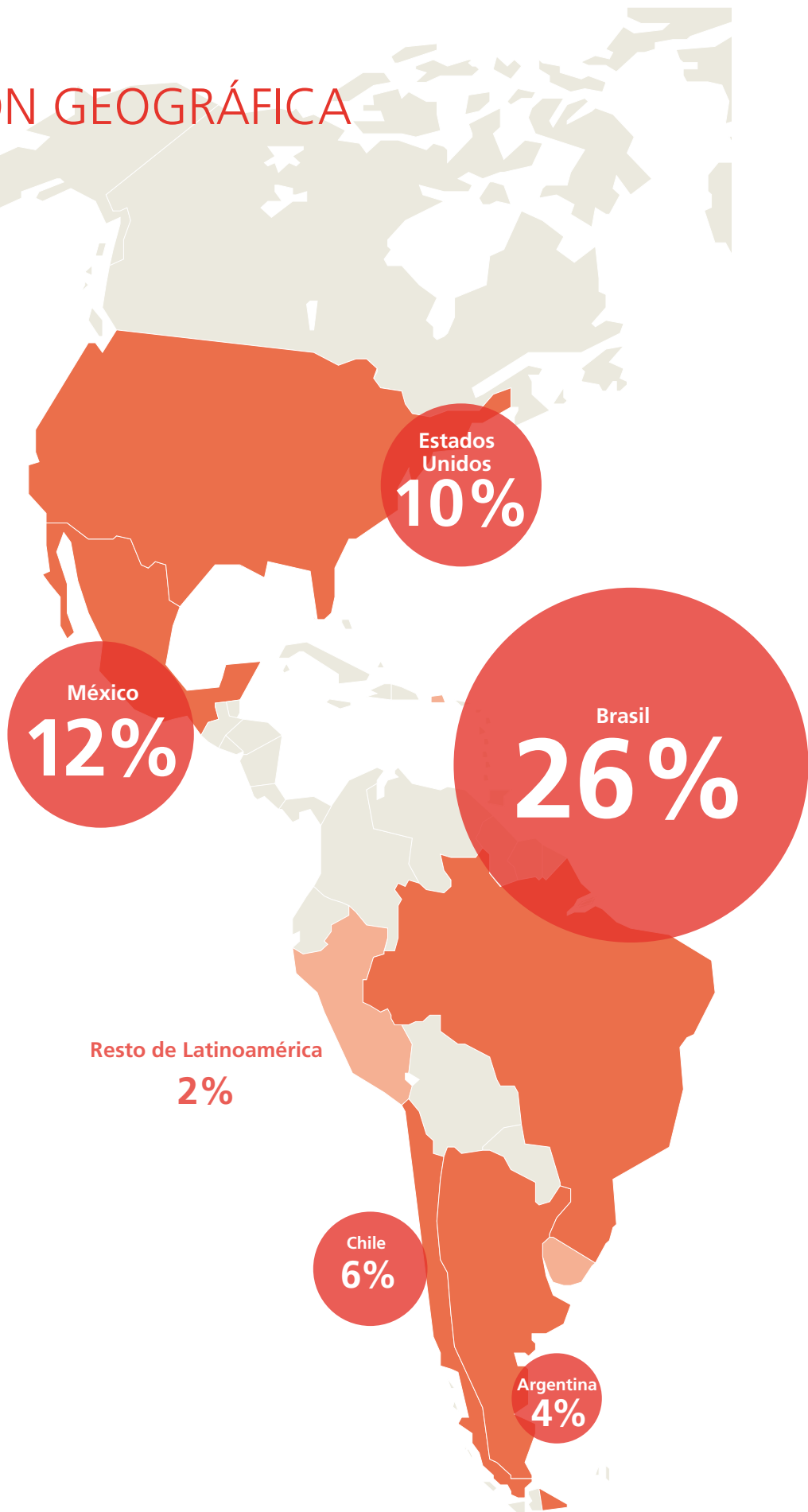
EXPOSICIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA



DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA

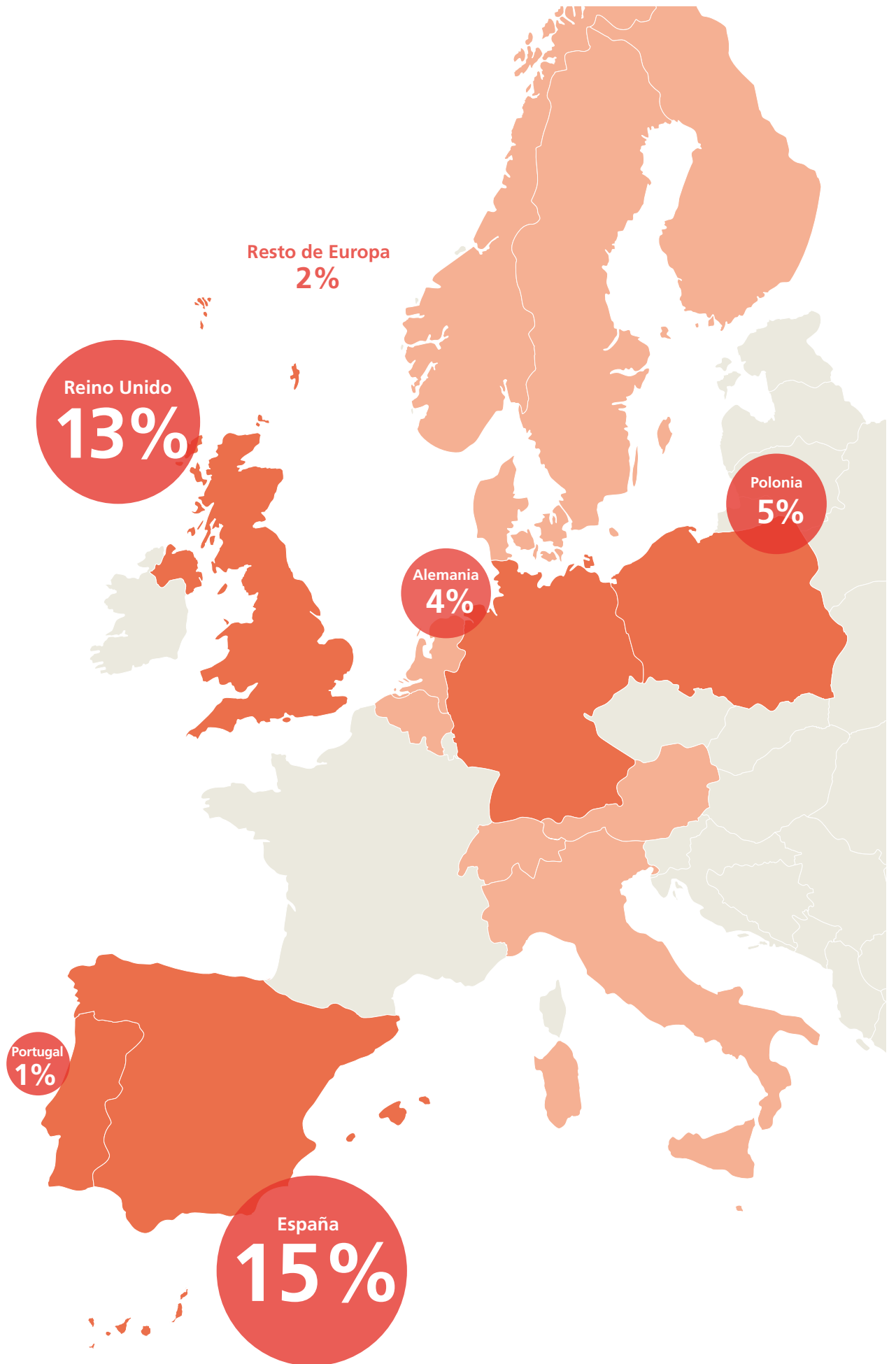
DISTRIBUCIÓN DEL BENEFICIO ATRIBUIDO RECURRENTE POR SEGMENTOS GEOGRÁFICOS OPERATIVOS

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



Grupo Santander cuenta con una diversificación geográfica equilibrada entre mercados maduros y mercados emergentes, que contribuyeron al beneficio de 2012 en un 45% y un 55%, respectivamente.

El Banco centra su presencia en diez mercados: España, Alemania, Polonia, Portugal, Reino Unido, Brasil, México, Chile, Argentina y Estados Unidos. Además, las áreas de negocio globales desarrollan productos que se distribuyen en las redes comerciales del Grupo y atienden a clientes de ámbito global.



“ Las entidades financieras internacionales deben conjugar la flexibilidad financiera con procesos operativos comunes entre los distintos países. Santander lo consigue a través de su modelo de filiales, que los reguladores en general valoran muy bien, y que además sirve de cortafuegos en situación de crisis, permite acceso al capital local y asegura una doble supervisión. Este modelo se ve reforzado por la cotización de algunas de las filiales. ”



Lord Burns (Terence)
Consejero externo.

MODELO DE FILIALES

La expansión internacional de Grupo Santander se ha realizado a través de filiales jurídicamente independientes y autónomas en capital y liquidez:

- **Capital:** las unidades locales están dotadas del capital requerido para desarrollar autónomamente su actividad y atender las exigencias regulatorias.
- **Liquidez:** cada filial desarrolla sus planes financieros y proyecciones de liquidez y calcula sus necesidades de financiación, sin contar con recursos ni con garantías de la matriz. La posición de liquidez del Grupo se coordina en los comités de activos y pasivos (ALCO).

En 2012 el Banco profundizó en su estrategia de tener sus principales filiales cotizadas con la salida a bolsa del 24,9% de Santander México por 3.178 millones de euros, que se suma a las de Brasil y Chile que ya estaban cotizando. Esta operación fue la tercera mayor salida a bolsa del mundo en 2012 y permitió valorar a Santander México en 12.730 millones de euros en el momento de la colocación.

Banco Santander combina la flexibilidad financiera de sus filiales con su operativa como grupo integrado capaz de crear elevadas sinergias. Los sistemas y políticas corporativas que Banco Santander implementa en todas las entidades del Grupo permiten alcanzar:

- **Sinergias de costes e ingresos,** al desarrollar con estrategias globales el modelo Santander de banca comercial y compartir mejores prácticas entre diferentes países y unidades.
- **Reforzar la cultura Santander,** con especial importancia en la gestión a nivel global de los riesgos y en el control de las unidades de negocio.
- **Mayor eficiencia en la inversión,** al compartir los sistemas de forma global.

Todo ello permite al Grupo obtener resultados superiores a los que se obtendrían de la suma de cada uno de los bancos locales de forma independiente.

Ventajas regulatorias y estratégicas

- ▶ La autonomía de las filiales limita, en situaciones de crisis, el contagio entre las distintas unidades del Grupo, reduciendo el riesgo sistémico.
- ▶ Las filiales están sometidas a un doble nivel de supervisión y control interno, local y global.
- ▶ Este modelo facilita la gestión y resolución de crisis a la vez que genera incentivos para la buena gestión local.
- ▶ Las filiales cotizadas:
 1. Permiten tener acceso a capital de forma rápida, y están sometidas a la disciplina de mercado.
 2. Facilitan la financiación de adquisiciones en el mercado local y son una alternativa a la inversión de capital.
 3. Garantizan un alto nivel de transparencia y gobierno corporativo y refuerzan la marca en los distintos países.

“ En Banco Santander la eficiencia es entendida como una herramienta fundamental para dar un mayor valor añadido para los clientes y una mayor rentabilidad a los accionistas. Banco Santander se esfuerza constantemente en mejorar todos sus procesos y la atención directa al cliente. El liderazgo en tecnología y la integración operativa le sitúan como uno de los bancos internacionales más eficientes del mundo. ”



Isabel Tocino
Consejera externa
(independiente).

EFICIENCIA

Santander cuenta con una plataforma tecnológica y de operaciones que le permite alcanzar una elevada productividad comercial y conocer con detalle y con visión integral las necesidades financieras de los clientes.

El Banco centra sus esfuerzos en mejorar los procesos, las áreas de apoyo al negocio y la atención directa al cliente.

Santander sigue avanzando en la implementación de las plataformas tecnológicas corporativas en todas sus unidades de negocio, lo que se traduce en creación de valor y ahorro de costes. En mayo de 2012, en Estados Unidos Sovereign completó la migración de todas sus cuentas de clientes al sistema tecnológico corporativo, denominado *Santander IT Core*. En agosto, las 155 oficinas de banca comercial de Santander Bank en Alemania también se incorporaron a esta plataforma.

El modelo de tecnología y operaciones del Grupo está organizado en torno a factorías corporativas que se encargan, entre otras cosas, del desarrollo del *software*, de las operaciones, del mantenimiento de Internet e intranet y de la gestión de compras. Estas factorías tienen una estrategia de ámbito global y cuentan con equipos locales en cada uno de los países.

El crecimiento recurrente de los ingresos, la cultura de control de costes y la alta productividad en las oficinas sitúan a



Centro de Proceso de Datos en Cantabria, España.

Santander como uno de los bancos internacionales más eficientes del mundo, con una ratio de costes sobre ingresos del 46,1%.

Las mejoras en eficiencia se traducen en valor añadido para el cliente, como las comisiones cero que ofrece el plan *Queremos ser tu Banco* en la red Santander España y los reembolsos y bonificaciones en compras y recibos domiciliados de la cuenta corriente 1/2/3 en Santander UK.

Banco Santander tiene planes y programas para mejorar su eficiencia energética. Para ello se mide el impacto medioambiental que supone el desarrollo de sus negocios. En 2012 ha superado los objetivos del plan trienal de eficiencia energética 2011-2013 de reducción del consumo eléctrico y de las emisiones de CO₂.

CENTROS DE PROCESO DE DATOS (CPD)

España: Cantabria
Boadilla del Monte (Madrid)

Reino Unido: Londres

México: Querétaro

Brasil: São Paulo

Transacciones anuales

3 billones

Los CPD son búnkeres de alta seguridad que procesan más de tres billones de transacciones al año y reducen al mínimo el riesgo operacional de los más de 100 millones de clientes del Grupo.

EL EQUIPO SANTANDER

Los 186.763 profesionales que forman el equipo Santander en todo el mundo son la base sobre la que se sustenta el modelo de negocio. Por ello, la estrategia de dirección de personas evoluciona para responder a sus necesidades, asegurando que se dispone del mejor talento internacional para garantizar el crecimiento y unos resultados sostenibles en el tiempo.

El modelo de gestión de personas en Santander está basado en la planificación estratégica del talento y del liderazgo, en el conocimiento y en una sólida cultura corporativa.

Liderazgo con talento

La gestión del talento y del liderazgo se realiza con un enfoque integral que permite seleccionar a los mejores profesionales para cada puesto e invertir en su desarrollo y compromiso.

En cuanto al talento externo, a través de la marca de empleador *Santander puedes ser tú*, el Banco comunica su oferta de valor para atraer a los mejores candidatos de las universidades, escuelas de negocio y redes de profesionales de todo el mundo.

Para identificar y conocer el talento interno, Santander cuenta con los comités de desarrollo y movilidad (CDMs), que desde 2007 han valorado al 66% de los directivos del Grupo, y que han sido

reconocidos en 2012 por la consultora Corporate Leadership Council (CLC) como mejor práctica internacional en la planificación estratégica del talento.

Durante 2012, Santander extendió a nuevas divisiones el modelo de desarrollo del talento, que asegura los mejores profesionales en los puestos estratégicos para el desarrollo del negocio. También se puso en marcha el nuevo sistema de gestión del desempeño, con procesos y criterios comunes para la evaluación de los directivos corporativos del Grupo.

Para impulsar la movilidad internacional y el desarrollo de habilidades y competencias, Santander dispone de programas específicos, tanto en áreas estratégicas de negocio como para colectivos clave: directivos corporativos, profesionales de alto potencial y talento femenino.

Conocimiento

En 2012, Santander invirtió 123,2 millones de euros en programas de formación, de los que se beneficiaron 179.282 profesionales que recibieron una media de 35,5 horas de formación.

Para impulsar el intercambio de conocimientos y mejores prácticas entre los países del Grupo, Santander cuenta con el *Instituto de Conocimiento Santander*,

que desarrolla su actividad a través de las escuelas corporativas, especializadas en áreas clave de negocio. En 2012, la escuela corporativa de banca comercial siguió su expansión en nuevos países, la de riesgos inició su actividad en Estados Unidos y la de Auditoría adaptó sus planes curriculares a los países.

En España, se puso en marcha *Santander Financial Institute* (SanFi), impulsado por la Universidad de Cantabria y el Banco, para fomentar la investigación, generación y difusión de conocimiento en el ámbito financiero.

La formación de los profesionales se apoya en la plataforma tecnológica *Santander Learning*, que se encuentra operativa en 8 países, 148 sociedades y cuenta con 67.051 usuarios y más de 40 comunidades *online*.

Cultura de valores

A través de la marca interna *Santander eres tú*, se realizaron nuevas iniciativas para seguir haciendo de Santander una de las mejores empresas para trabajar, fomentar el orgullo de pertenencia de los profesionales del Grupo y dar a conocer los valores corporativos. El objetivo es avanzar en las áreas de mejora que los profesionales han identificado en encuestas internas y externas, como son la colaboración, el trabajo en equipo y el reconocimiento.



“ El futuro de las organizaciones está en la profesionalidad, conocimiento y compromiso de sus equipos. El consejo de administración de Banco Santander se ha fijado como una de sus prioridades la atracción, desarrollo y retención del mejor talento internacional. ”



Fernando de Asúa
Vicepresidente 1º.
Consejero externo.
Presidente de la comisión de nombramientos y retribuciones.

Por este motivo, la *V Semana Santander eres tú*, que tuvo lugar en todos los países simultáneamente del 10 al 16 de junio, y la *IV Carrera Santander eres tú*, celebrada en México, se realizaron bajo el lema *Formamos un gran equipo*.

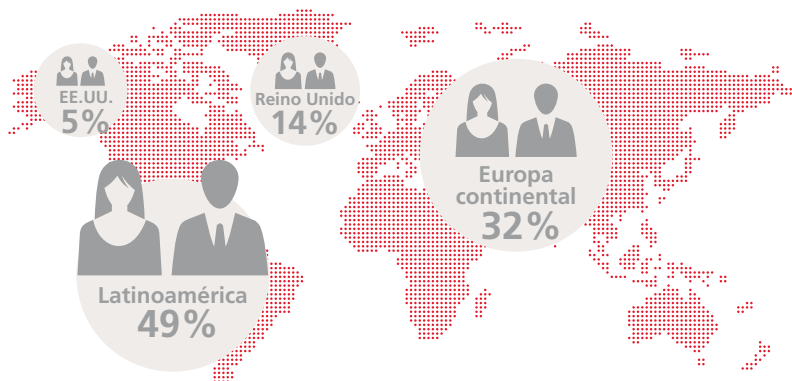
Santander también impulsa *Voluntarios Santander Comprometidos*, que ha conseguido movilizar a 15.770 voluntarios, incluyendo a los participantes

en el programa *Euros de tu nómina* y en el estudio Santander-PESA. Gracias a eventos como las dos ediciones de la *Carrera Solidaria Santander*, la *Semana Santander eres tú* y la colaboración de los formadores internos, se han recaudado 250.000 euros, destinados a escolarizar a 15.557 niños en Oaxaca, México. Tras la consecución de este primer objetivo, el programa en España se centra en ayudar a las familias más

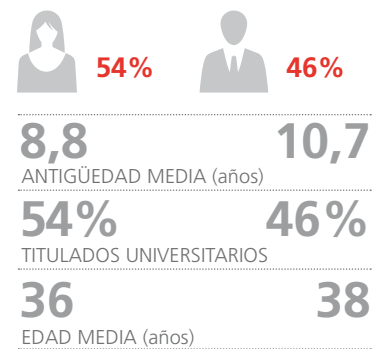
afectadas por la crisis económica, apoyando y financiando programas educativos junto a Cruz Roja.

El proyecto Escuela Brasil (PEB), que busca mejorar la calidad de la enseñanza en las escuelas públicas del país, incrementó su número de voluntarios en un 52%, alcanzando un total de 3.030 voluntarios comprometidos con la iniciativa.

DISTRIBUCIÓN DE PROFESIONALES POR ÁREAS GEOGRÁFICAS



OTROS DATOS CLAVE



TOTAL PROFESIONALES



SANTANDER Y LA SOSTENIBILIDAD

Para Banco Santander, la sostenibilidad es el desempeño de su actividad empresarial contribuyendo al progreso económico y social de las comunidades en las que está presente, teniendo en cuenta su impacto en el medio ambiente y fomentando las relaciones estables con sus principales grupos de interés.

En 2012 se cumplen diez años del plan corporativo de sostenibilidad. Este plan fue la base de una estrategia de sostenibilidad clara, que ha guiado las actuaciones del Grupo durante los últimos años y que ha permitido a Santander situarse como uno de los grandes referentes internacionales en sostenibilidad.

En Santander la sostenibilidad se integra tanto en la estrategia y en el modelo de negocio como en las políticas y procesos internos, y afecta, de forma transversal, a ámbitos muy distintos:

- Santander ofrece a sus clientes productos y servicios responsables y sostenibles, adecuados a sus necesidades, que cumplen las mejores prácticas de los mercados en los que se comercializan y que se caracterizan por su innovación y su rigor técnico. Estos productos y servicios no sólo tienen en cuenta criterios de rendimiento financiero sino que también incorporan aspectos éticos, sociales, ambientales y de buen gobierno.
- En sus procesos de análisis de riesgos y toma de decisión en las operaciones de financiación, Santander tiene en cuenta y evalúa aspectos sociales y ambientales. Los Principios del Ecuador se aplican a las operaciones de *project finance* de todo el Grupo.
- Santander realiza una medición y control de su huella ambiental en todas las instalaciones del Grupo en todo el mundo y cuenta con un ambicioso plan de eficiencia energética.



Ciudad Grupo Santander, Boadilla del Monte, Madrid, España.

- Los procesos de compras del Banco se gestionan de forma coordinada, eficiente y sostenible, promoviendo el cumplimiento de los Principios del Pacto Mundial de Naciones Unidas entre sus proveedores.

Inversión social

Santander promueve la bancarización y la inclusión financiera de las comunidades en las que está presente con iniciativas destinadas a cubrir las necesidades de los colectivos con más necesidades y menos poder adquisitivo.

Comité de sostenibilidad

El comité de sostenibilidad es el órgano que vela por la integración de la sostenibilidad en el modelo de negocio del Banco. Para ello, define los planes estratégicos y las políticas de sostenibilidad del Banco y los somete a la aprobación del consejo de administración. Este comité está presidido por el consejero delegado y compuesto por miembros de divisiones de negocio y de apoyo del Banco.

La sostenibilidad para Banco Santander implica:

- Integrar en el negocio criterios éticos, sociales y ambientales.
- Tener visión a largo plazo en el desarrollo de sus actividades.
- Mantener relaciones estables y duraderas con sus principales grupos de interés, para de esta manera, entender sus expectativas y dar respuesta a sus necesidades.
- Anticiparse a los retos del entorno cambiante.
- Contar con el mejor gobierno corporativo.
- Y contribuir al progreso social y económico de las comunidades en las que desarrolla su actividad.

Las principales actuaciones del Banco en materia de responsabilidad social corporativa se recogen en la memoria de sostenibilidad

“ La apuesta de Santander por la educación superior es un gran valor en sí mismo. Que el Banco confíe en la Universidad, que crea en ella y, en consecuencia, que invierta en valor y conocimiento prestigia a la educación superior en todos los países en los que está presente el Grupo. ”



Esther Giménez-Salinas
Consejera externa (independiente).

Santander Universidades

La educación superior es el principal destino de la inversión en responsabilidad social corporativa del Banco. Santander está convencido de que ésta es la mejor manera de contribuir al desarrollo económico y social de los países en los que está presente.

La división global Santander Universidades dirige y gestiona el compromiso de Banco Santander con la educación superior, habiendo conseguido en los últimos 16 años una alianza estratégica a largo plazo con las universidades que es única en el mundo. La aportación de Banco Santander a proyectos de colaboración con las universidades sumó 130 millones de euros en 2012.

Santander colabora con las universidades en la puesta en marcha de proyectos destinados a la mejora de la educación, la internacionalización, la movilidad de estudiantes y profesores, la innovación, la transferencia de conocimiento a la sociedad y el fomento y estímulo de la cultura emprendedora en la universidad.

Esta colaboración se articula a través de los convenios integrales de colaboración; del apoyo a programas internacionales de cooperación interuniversitaria; del impulso y de la colaboración con redes académicas internacionales; y del respaldo a proyectos globales.

Santander Universidades en 2012

- Firma del acuerdo de colaboración número 1.000. Puesta en marcha de 40 nuevos acuerdos de

colaboración con universidades de Alemania, Polonia y Reino Unido.

- Puesta en marcha de la 2ª edición del programa de 5.000 becas de prácticas profesionales en pymes y de programas de becas para fomentar la movilidad internacional de jóvenes doctores e investigadores y reforzar el intercambio de estudiantes entre Reino Unido y EE.UU. e Iberoamérica.
- Consolidación de los programas de becas Santander Iberoamérica, presentados en el marco del II Encuentro de Rectores de Guadalajara, México, en 2010.
- Celebración de la 8ª edición de los Premios Santander Universidades a la Innovación y Emprendimiento en Brasil con 10.260 proyectos presentados y las ediciones de México, Argentina, Chile y Puerto Rico.
- Lanzamiento del CISE-Centro Internacional Santander Emprendimiento en colaboración con la Universidad de Cantabria y el Gobierno de la región y celebración del primer foro de emprendimiento universitario iberoamericano 2012.
- Presentación del Programa de Cultura y Educación Financiera.
- Universia ha publicado en 2012 un total de 2.455.978 ofertas de empleo y ha registrado 12.339.588 demandas de empleo en los portales de la comunidad laboral.

Aportación de

130

millones de euros a universidades

Colaboración

1.027

convenios de colaboración con universidades en 20 países de cuatro continentes.

Becas y ayudas

28.303

becas y ayudas al estudio concedidas en 2012.

Universia

1.242

universidades forman parte de Universia.



Vittorio Corbo
Consejero externo.

“En el negocio bancario, en el que la confianza es la clave, la imagen y la reputación de una entidad hace una gran diferencia. Banco Santander es percibido como un banco fuerte y sólido en todos los mercados en los que está presente, lo que es el mejor reflejo de su cultura corporativa y de su globalidad”

MARCA SANTANDER

Santander fue la 4ª marca financiera del mundo en 2012 según el *ranking* de Brand Finance y se asocia con atributos de internacionalidad, liderazgo y fortaleza. La marca centraliza la identidad y valores del Grupo y expresa un posicionamiento internacional único que diferencia a Santander.

Comité estratégico de marketing corporativo y marca

El comité corporativo de marketing corporativo y marca, presidido por el consejero delegado del Banco, tiene por objeto aprobar los planes de actuación en *marketing* de los países y negocios globales; validar sus presupuestos; hacer seguimiento de la imagen de marca y, junto con el área corporativa de clientes y calidad, de la satisfacción de cliente. También vela por el posicionamiento de la marca única; y garantiza que todas las

actividades de publicidad y *marketing* del Grupo sean consistentes y creen valor. En el comité también participan la división de recursos humanos, ya que es clave la involucración de los empleados, y la escuela corporativa de banca comercial como correa de transmisión de las mejores prácticas del Grupo entre los países.

En 2004, Santander inició un proceso global de unificación de marca que ha llevado a implantar la marca Santander en todos los bancos del Grupo. Este proceso seguirá en 2013 con la integración en España de Banesto y Banif en la marca Santander y con el cambio de marca de Sovereign en Estados Unidos.

Patrocinios corporativos

Los patrocinios corporativos siguen siendo una palanca clave para aumentar la notoriedad de marca y consolidar el

posicionamiento internacional de Santander. El apoyo al deporte forma parte del compromiso del Banco con la sociedad y lo identifica con valores de trabajo en equipo, innovación y liderazgo.

- En 2012, Santander anunció que amplía su alianza con la Scudería Ferrari hasta el año 2017, con un acuerdo que permite mayor presencia de la marca Santander en el coche. Además, se mantiene el patrocinio de los dos pilotos de McLaren.
- En Latinoamérica, Santander consolida su posicionamiento como el *Banco del fútbol* con el patrocinio de las competiciones más importantes del continente, tanto de clubes (Copa Libertadores, Copa Sudamericana y Recopa Santander Sudamericana) como de selecciones nacionales (Copa América).

LA MARCA ES LA ESENCIA DEL GRUPO

1. Símbolo

2. Logotipo



Santander

un banco para tus ideas

3. Color

4. Lema corporativo

- 1. El símbolo** es una llama que evoca la 'S' de la inicial de Santander y transmite triunfo, liderazgo, lucidez y dinamismo.
- 2. El logotipo** es la palabra 'Santander', el nombre que representa al Banco y refleja su origen y trayectoria.
- 3. El color rojo** es un componente fundamental de la identidad del Banco. Impregna todos los elementos de comunicación con su fortaleza, energía y determinación.
- 4. El lema corporativo** transmite a los clientes, accionistas y a la sociedad en general, que toda la fortaleza, liderazgo y capacidad de innovación del Banco están a su servicio para ayudarles a hacer realidad sus proyectos.



2

RESULTADOS
EN 2012

RESULTADOS DE GRUPO SANTANDER

Santander obtuvo un beneficio atribuido de 2.205 millones de euros en 2012, tras reforzar su balance con 18.806 millones de euros de provisiones y sanear el riesgo inmobiliario en España.



Claves del ejercicio 2012

La actividad de Grupo Santander se desarrolló en un entorno económico caracterizado por la crisis en los mercados desarrollados, recuperación tenue en los países emergentes e incertidumbre en los mercados de renta variable y de deuda, sobre todo en Europa.

- ▶ El beneficio antes de provisiones (margen neto) crece un 1,6% y alcanza un récord de 23.559 millones de euros.
- ▶ En 2012 se dedicaron 18.806 millones de euros a provisiones, destinadas a las insolvencias del Grupo (12.666 millones de euros) y a saneamientos inmobiliarios en España (6.140 millones de euros).
- ▶ Santander cumple con el 100% de los saneamientos de la exposición inmobiliaria exigidos por la nueva normativa en España.
- ▶ Santander se mantiene como uno de los bancos internacionales más eficientes del mundo.
- ▶ La ratio de *core capital* aumenta hasta el 10,33%, según criterio BIS II y se mantiene una cómoda posición de liquidez.

Recurrencia de ingresos

El modelo de negocio de banca comercial de Grupo Santander, junto con la diversificación geográfica, le permitió mantener un crecimiento notable de los ingresos. El margen bruto crece un 2,2% respecto a 2011, impulsado por los ingresos de naturaleza más comercial como son el margen de intereses, las comisiones y los seguros.

El crédito descendió en España y Portugal por la débil demanda existente, lo que fue parcialmente compensado por el crecimiento en Brasil, México, Chile, Polonia, Estados Unidos y crédito a pymes en Reino Unido. A nivel de Grupo los depósitos se mantuvieron prácticamente estables respecto a 2011 y destacan los 22.000 millones de euros captados en España.

Los costes aumentaron un 2,9% anual, debido a las inversiones en tecnología y al incremento de la



Ciudad Grupo Santander, Boadilla del Monte, Madrid, España.

estructura comercial en Latinoamérica y en Estados Unidos. En países desarrollados, como España y Reino Unido, los costes mantuvieron una tendencia a la baja. La ratio de eficiencia del Grupo cerró 2012 en el 46,1%, una de las mejores de la banca internacional.

La buena evolución de ingresos junto con el control de costes permitió que el beneficio antes de provisiones (margen neto) creciera un 1,6% hasta los 23.559 millones de euros.

Esfuerzo en provisiones y saneamientos

Las dotaciones para insolvencias correspondientes a 2012 ascendieron a 12.666 millones de euros, como consecuencia del crecimiento del crédito en los países emergentes y del aumento de la morosidad en algunos países (España, Brasil y Chile).

El beneficio ordinario fue de 5.251 millones de euros, una vez deducidas

las provisiones para insolvencias, los impuestos y los minoritarios. Si a este resultado se le suman los 1.064 millones de euros de plusvalías netas obtenidas durante el año (fundamentalmente por la venta de los negocios del Grupo en Colombia y el reaseguro de la cartera de riesgo vida en España y Portugal) y se le restan 4.110 millones de euros de saneamientos especiales netos para el inmobiliario en España, se llega a un beneficio atribuido al Grupo de 2.205 millones de euros (-59% anual).

Fortaleza de balance

En 2012 Grupo Santander aumentó de forma notable su capital, cumpliendo de forma anticipada las nuevas exigencias de la Autoridad Bancaria Europea. La ratio de *core capital* se incrementó en 31 puntos básicos para situarse en el 10,33% según criterios BIS II.

Durante el año, autoridades internacionales como el FMI y los análisis de *stress test*

realizados por consultoras independientes pusieron de manifiesto la fortaleza de balance de Banco Santander aun en los escenarios económicos más adversos. El Grupo mantiene una cómoda posición de liquidez, con una ratio de créditos sobre depósitos del 113% (117% en 2011). A pesar de las tensiones en los mercados de deuda europeos, el Grupo mantuvo una elevada capacidad de acceso a los mercados, como muestran los 43.000 millones de deuda a medio y largo plazo y titulizaciones emitidos en 2012.

La tasa de morosidad aumentó hasta el 4,54%, y se mantiene por debajo de la media del sector en prácticamente todas las áreas geográficas. La ratio de cobertura aumenta hasta el 73%. La exposición al sector inmobiliario neta de provisiones en España se redujo en 12.400 millones de euros en 2012, con descensos tanto en los créditos concedidos a este sector como en los inmuebles adjudicados.

RESULTADOS POR PAÍSES Y NEGOCIOS

ESPAÑA

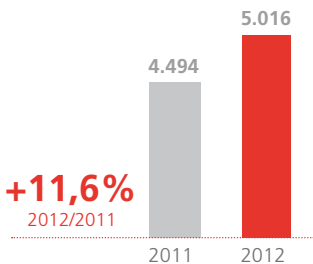
Santander obtuvo un beneficio en España de 1.290 millones de euros. Es el mayor grupo financiero del país por cuota de negocio, con una cuota del 12,5% en créditos y del 15,3% en ahorro bancario. Cuenta con negocios de banca comercial, banca mayorista, financiación al consumo y con banca directa por Internet (Openbank). En 2013 se integrarán las redes comerciales de Banesto y Banif (banca privada) bajo la marca Santander.



Oficina de Santander en Madrid, España.

BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



Aportación al beneficio del Grupo



Oficinas:	4.683
Clientes (millones):	15,0 ^(*)
Créditos:	194.170 ^(**)
Depósitos:	201.850 ^(**)
Beneficio atribuido:	1.290 ^(**)

(*) Se incluyen 1,9 millones de clientes de Santander Consumer Finance.

(**) millones de euros.

Claves del ejercicio 2012

→ En un entorno económico y financiero muy desfavorable, la estrategia de Santander en España en 2012 ha estado dirigida hacia:

- La captación de depósitos (más de 22.000 millones de euros, con una ganancia de cuota de mercado de 2,2 puntos porcentuales en el año).
- El crecimiento selectivo del crédito hacia sectores como pymes y exportadores con una línea de crédito especial por 4.000 millones de euros de la que se beneficiaron 8.000 pymes y 5.000 exportadores.
- La fuerte reducción de la exposición al sector inmobiliario y constructor (cayó en términos netos 12.400 millones de euros y la cobertura subió hasta el 47%).
- La mejora de la liquidez (la ratio de créditos sobre depósitos descendió hasta el 96%).

→ Los ingresos crecieron un 4,9% anual y los costes descendieron un 2,4%, lo que permitió un crecimiento del margen neto del 11,6%. La tasa de morosidad ascendió al 6,74%, aunque se mantiene muy por debajo de la media del sector,

y aumentó la tasa de cobertura hasta el 71% (25 puntos más que en 2011).

→ En 2012, la red Santander captó 850.000 clientes nuevos. *Queremos ser tu Banco*, el plan estratégico de la red Santander que exime del pago de comisiones de servicio a los clientes vinculados, amplió sus ventajas con descuentos y ofertas ofrecidos en colaboración con las principales marcas comerciales españolas.

→ En 2012 se concedieron 214.000 operaciones de crédito y préstamo por un importe de 29.000 millones de euros (+16%).

→ Banco Santander mostró una especial sensibilidad hacia los clientes que están atravesando dificultades como consecuencia de la crisis. En particular, más de 21.000 clientes se acogieron a la moratoria hipotecaria lanzada en el verano de 2011, beneficiándose de una importante reducción de las cuotas de sus préstamos hipotecarios durante un periodo de tres años.



Oficina de Santander en Madrid, España.

Integración de las redes comerciales en España

Banco Santander anunció en diciembre que integrará Banesto y Banif, unificando de esta forma sus marcas comerciales en España. Esta operación se produce en el marco de una profunda reestructuración del sector financiero español, que está suponiendo una fuerte reducción del número de competidores y la creación de entidades de mayor tamaño.

Tras la integración de las redes, Santander contará en España con 4.000 oficinas bajo una misma identidad corporativa; reforzará los negocios de banca de empresas y de banca privada; y espera alcanzar unas sinergias de costes e ingresos al tercer año de 520 millones de euros antes de impuestos. Las sinergias de costes procederán del cierre de 700 sucursales y de la integración de los servicios centrales.

Banesto forma parte de Grupo Santander desde 1994. La operación se hará mediante una fusión por absorción. Los accionistas minoritarios de Banesto, que tienen un 10,26% de su capital, recibirán acciones en circulación de Banco Santander con una prima del 24,9% sobre la cotización del 14 de diciembre. La fusión generará valor desde el primer momento, mejorando el beneficio por acción de Banco Santander en un 3% al tercer año sobre el consenso de mercado.

Los clientes de Santander, Banesto y Banif saldrán beneficiados de esta fusión ya que tendrán acceso a una red de oficinas mucho

CALENDARIO DE LA INTEGRACIÓN

- 17 de diciembre de 2012**
 Aprobación de la propuesta de integración por el consejo de Banco Santander.
- 9 de enero de 2013**
 Aprobación del proyecto de fusión por los consejos de Banco Santander y Banesto y comunicación del proyecto a la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- 21 de marzo de 2013**
 La operación se somete a la aprobación de la junta general de accionistas de Banesto.
- 22 de marzo de 2013**
 La operación se somete a la aprobación de la junta general de accionistas de Santander.
- Abril de 2013**
 Fecha prevista de obtención de autorizaciones regulatorias y administrativas.
- Mayo de 2013**
 Finalización del proceso legal de fusión y entrega de acciones a minoritarios de Banesto. Comienza el proceso de transición hacia la marca Santander en las oficinas de Banesto.
- Durante 2013**
 Integración operativa y de la marca.

más amplia y a un catálogo más extenso de productos y servicios financieros.

Esta operación se someterá a la aprobación de la junta general de accionistas de marzo de 2013. Está previsto que la fusión jurídica de Santander y Banesto se complete en mayo de 2013, año en el que terminará la integración operativa y de la marca.

Red comercial de
4.000
oficinas y

6.000
cajeros
Bajo una misma
identidad corporativa:
Santander.

Sinergias de
520
millones de euros

Beneficio por acción
+3%
a partir del
tercer año

POLONIA

Bank Zachodni WBK obtuvo un beneficio atribuido de 330 millones de euros en 2012, un 21,1% más que en el año precedente en moneda local y a perímetro constante.



Oficina de Bank Zachodni WBK en Polonia.

Claves del ejercicio 2012

→ Santander desarrolló su negocio de banca comercial en Polonia en 2012 a través de Bank Zachodni WBK, que cuenta con la tercera red de distribución del país (519 oficinas) y 21.300 millones de euros entre créditos y depósitos de clientes. Santander también desarrolla negocios de financiación al consumo a través de Santander Consumer Bank Polonia.

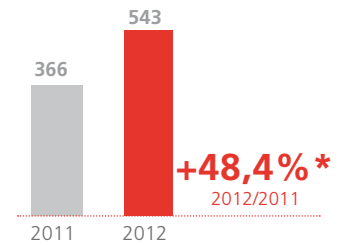
→ En 2012, los créditos netos a clientes crecieron un 5% en moneda local y los depósitos bajaron un 1%. La ratio créditos netos/ depósitos es del 87%. La ratio de eficiencia mejoró hasta el 43,9%.

→ El modelo de negocio de Bank Zachodni WBK pone el foco en el cliente minorista y en el fuerte apoyo a las pequeñas y medianas empresas, complementado con una presencia destacada en los negocios de gestión de activos, intermediación de valores y *leasing*.

→ En enero de 2013, Grupo Santander y el grupo belga KBC Bank fusionaron sus dos filiales en Polonia, Bank Zachodni WBK y Kredyt Bank. Esta operación consolida la filial polaca del Grupo como tercer banco del país por ingresos y beneficios, con 800 oficinas que atenderán a más de 3,5 millones de clientes particulares.

BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



(*) En moneda local: +51,0%.

Aportación al beneficio del Grupo



Oficinas:	519
Clientes (millones):	2,5
Créditos:	9.732 ^(*)
Depósitos:	11.217 ^(*)
Beneficio atribuido:	330 ^(*)

(*) millones de euros.

PORTUGAL

Santander Totta es el tercer banco privado por activos y el primero por beneficio atribuido generado en Portugal, con 124 millones de euros obtenidos en 2012, lo que supone un descenso del 28,7%.



Oficina de Santander Totta en Lisboa.

Claves del ejercicio 2012

→ El negocio de Santander en Portugal se centra en la banca comercial, con una red de 667 oficinas que atiende a 2 millones de clientes y con una cuota de mercado del 10%.

→ En 2012 los ingresos crecieron un 6,7% a pesar de la contracción de la actividad del país, y los costes disminuyeron un

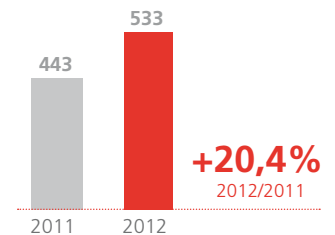
4,8%. Como consecuencia, el margen neto se incrementó el 20,4% y la eficiencia alcanzó el 48,6%. Las dotaciones subieron ante el incremento de la morosidad en un difícil entorno económico.

→ El Banco aumentó en 2012 un 2% los depósitos y disminuyó los créditos un 9%. La ratio créditos netos/ depósitos ha mejorado hasta el 108%.

→ Santander centró su estrategia comercial en el segmento de empresas, alcanzando una cuota de mercado del 17%, con iniciativas como el *Programa Top Exporta*, de apoyo a la internacionalización y el *Plano Ativação*, una línea de crédito a empresas de 1.500 millones de euros. Destaca la importante participación que ha tenido en los programas de crédito del Gobierno portugués: *PME Investe* y *PME Crescimento*.

BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



Aportación al beneficio del Grupo



Oficinas:	667
Clientes (millones):	2,0
Créditos:	25.960 ^(*)
Depósitos:	23.971 ^(*)
Beneficio atribuido:	124 ^(*)

(*) millones de euros.

SANTANDER CONSUMER FINANCE

Santander Consumer Finance (SCF) obtuvo un beneficio atribuido de 727 millones de euros en 2012 (+9,0% anual). SCF es líder en el sector de la financiación al consumo y está presente en 13 países europeos, entre los que destaca Alemania.



Sede de Santander Consumer Bank en Mönchengladbach, Alemania.

Santander Consumer Finance está especializado en la financiación para la compra de automóviles. Completa su oferta con otros productos como créditos personales, préstamos para la compra de bienes duraderos y tarjetas de crédito.

Su modelo de negocio se basa en ofrecer soluciones financieras a los clientes a través de más de 112.000 prescriptores. En 2012, SCF ha reforzado los pilares de su modelo de negocio: la diversificación, el liderazgo en los mercados clave, la eficiencia, el control de riesgos y recuperaciones y su plataforma paneuropea única.

Claves del ejercicio 2012

→ La división obtuvo unos sólidos resultados en un entorno europeo de debilidad del consumo. El descenso en los ingresos (-2,2%) y los mayores costes (+4,0%), que crecen por el desarrollo de la franquicia, han sido contrarrestados por las menores dotaciones por insolvencias (-11,7%), consecuencia de la mejora en la calidad crediticia.

→ La tasa de morosidad mejora por tercer año consecutivo, cerrando 2012 en el 3,90%. La cobertura se mantiene en 110%.

→ La inversión crediticia bruta alcanzó los 59.212 millones, en línea con la cifra de cierre de 2011. La nueva producción

alcanzó los 21.720 millones (+1% interanual), destacando vehículos usados (+6%) y bienes duraderos (+10%).

→ SCF mantuvo un elevado nivel de depósitos de clientes, 31.892 millones de euros, que le permite una gran estabilidad en su financiación. También registró una buena evolución de la financiación mayorista a través de titulizaciones, que incrementó y diversificó en nuevos mercados: Benelux, Dinamarca, Finlandia y Suecia.

Alemania

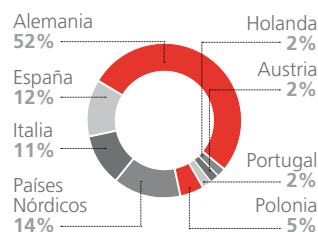
Santander cuenta con 296 oficinas y 6,5 millones de clientes en Alemania, donde es líder en financiación al consumo y también desarrolla negocios de banca comercial. Alemania supone un 52% del resultado de SCF así como el 4% de los beneficios totales del Grupo.

El aumento de la producción, +5%, y el elevado nivel de depósitos alcanzado, 29.737 millones de euros, reflejan la consolidación del modelo de negocio en el mercado alemán.

En 2012 se completó la implantación de la plataforma tecnológica *Partenón* en las oficinas de banca comercial.

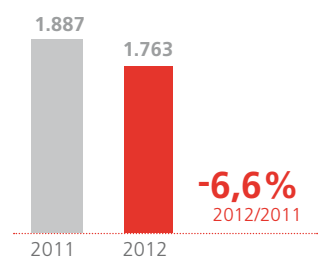
CARTERA CREDITICIA

Por países



BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



Oficinas: 629
Clientes (millones): 12,3
Créditos: 56.683 ^(*)
Depósitos: 31.892 ^(*)
Beneficio atribuido: 727 ^(*)

(*) millones de euros.

Aportación al beneficio del Grupo



REINO UNIDO

Santander UK obtuvo un beneficio atribuido de 1.175 millones de euros en 2012 (-10,2% frente a 2011 en moneda local). Es el tercer banco del país por depósitos comerciales y el segundo por hipotecas residenciales, con cuotas de mercado del 9,4% y del 13,1%, respectivamente.



Sede de Santander UK en Londres, Reino Unido.

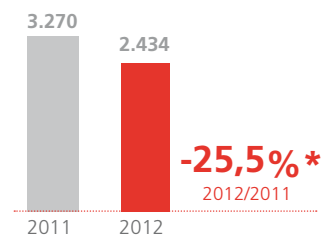
Claves del ejercicio 2012

- Santander UK centra su actividad en el Reino Unido: casi un 99% de los activos de clientes provienen de Reino Unido y un 85% de los créditos son hipotecas residenciales. El Banco cuenta con 1.189 oficinas y 35 centros de negocio regionales en los que atiende a 26 millones de clientes.
- Los ingresos cayeron un 17,5% en libras por los bajos tipos de interés y los mayores costes de financiación, a lo que se une el vencimiento de coberturas de riesgo de tipos de interés constituidas en años anteriores. Los costes cayeron un 1,3% a pesar de la inflación y de las inversiones realizadas en la banca minorista y en la banca de empresas. En consecuencia, el beneficio antes de provisiones disminuyó un 30,4%. Las dotaciones para insolvencias subieron un 22,8%, lo que supuso un aumento de cinco puntos porcentuales en la cobertura.
- El Banco alcanzó un volumen de nuevos préstamos hipotecarios de 14.605 millones de libras en 2012. Un ejercicio en el que aumentaron un 18% los préstamos concedidos a pequeñas y medianas empresas y en el que se incrementaron un 32% los saldos en cuentas corrientes gracias al lanzamiento de los productos *1|2|3 World* (una tarjeta de crédito y una cuenta corriente con reembolsos en efectivo).

- Santander UK mantiene una gran fortaleza de capital y una cómoda posición de liquidez. La ratio de créditos netos / depósitos mejoró hasta el 129%.
- La estrategia comercial de Santander UK se centró en transformarse en una entidad financiera más diversificada, capaz de prestar toda clase de servicios para dar respuesta a las necesidades financieras de particulares, familias y empresas:
 - Ofreció productos transparentes, sencillos y de alto valor añadido, estableciendo sólidas relaciones bancarias con los clientes.
 - Continuó avanzando en el crecimiento orgánico de su negocio de banca de empresas mediante la expansión de la red de centros de negocio corporativos.
 - Mantuvo una sólida disciplina de gestión de costes siempre centrada en mejorar la experiencia del cliente y la calidad de servicio.
- En octubre, Santander UK anunció que quedaba sin efecto el acuerdo de compra a Royal Bank of Scotland de 316 oficinas de banca de empresas en Inglaterra, Gales y Escocia.

BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



(* En moneda local: -30,4%.

Aportación al beneficio del Grupo



Oficinas:	1.189
Clientes (millones):	26,2
Créditos:	250.527 ^(*)
Depósitos:	194.452 ^(*)
Beneficio atribuido:	1.175 ^(*)

(* millones de euros.

BRASIL

Santander Brasil es el tercer mayor banco privado del país por activos y el primer banco extranjero. En 2012 ha obtenido un beneficio atribuido de 2.212 millones de euros, lo que supone un descenso del 8,8% anual en moneda local afectado en parte por un efecto perímetro.



Sede de Santander en São Paulo, Brasil.



Claves del ejercicio 2012

→ Santander está presente en las principales regiones de Brasil y cuenta con una red de 3.788 sucursales y puntos de atención, 17.793 cajeros automáticos y 27,3 millones de clientes. Tiene una cuota del 9,7% en créditos y del 7,7% en depósitos.

→ En 2012 los ingresos aumentaron un 12,4% en moneda local. Los costes aumentaron un 5,5%, por las inversiones realizadas en la expansión del negocio y por el convenio salarial. Esto supone un crecimiento del 16,6% en el margen neto.

→ El descenso del beneficio atribuido (-8,8%) se debió al aumento de las dotaciones para insolvencias, que crecieron un 46,2% por el crecimiento del negocio y el moderado repunte de la morosidad, de los impuestos y de los minoritarios. Sin tener en cuenta este último efecto la variación del beneficio neto consolidado fue del -3,8%.

→ La estrategia comercial se centró en fortalecer el negocio en cinco segmentos clave:

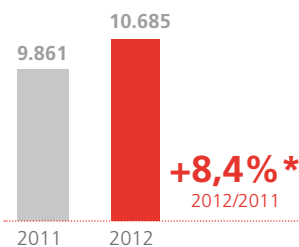
- El crédito creció un 6% en moneda local, con el foco centrado en el crédito hipotecario y en el de consumo.

- La cartera de crédito a pymes y empresas se incrementó un 14% interanual.
- Los saldos de tarjetas de crédito aumentaron un 14%, lo que supone una cuota de mercado del 12,8%. El Banco cuenta con 48 millones de tarjetas de crédito y débito.
- En el negocio de terminales de punto de venta, Santander mantiene una posición de liderazgo y es el primer banco en ofrecer este servicio a las pequeñas y medianas empresas. Durante el ejercicio se alcanzaron los 416.000 comercios.
- En financiación de vehículos a particulares se impulsaron diversos acuerdos comerciales con fabricantes internacionales y se alcanzó una cuota del 16,3%.

→ También durante 2012, Santander Brasil siguió avanzando en su objetivo de fomentar las relaciones con los clientes y mejorar la calidad de servicio. Para ello, se ha basado en la fortaleza de su plataforma tecnológica, la mejora de las infraestructuras con la apertura de nuevas sucursales y el refuerzo de la marca Santander en Brasil.

BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



(*) En moneda local: +16,6%.

Aportación al beneficio del Grupo



Oficinas:	3.788
Clientes (millones):	27,3
Créditos:	74.511 ^(*)
Depósitos:	69.849 ^(*)
Beneficio atribuido:	2.212 ^(*)

(*) millones de euros.

MÉXICO

Santander es el tercer grupo financiero del país por volumen de negocio. En 2012 alcanzó un beneficio atribuido de 1.015 millones de euros, lo que supone un incremento del 6,2% en moneda local.



Edificio corporativo de Santander en México.

Claves del ejercicio 2012

- Santander México cuenta con una red de 1.170 oficinas para atender a 10 millones de clientes. Sus cuotas de mercado son del 13,9% en créditos y del 13,7% en depósitos.
- Los resultados están mejorando en calidad y recurrencia. Los ingresos aumentaron un 16,9% en moneda local debido a la óptima gestión de márgenes y comisiones. La tasa de morosidad se situó en el 1,94% y la de eficiencia en el 39,7%.
- Cabe destacar un sólido crecimiento del crédito en segmentos estratégicos como pymes (+77%), hipotecas (+12%), financiación al consumo (+21%) y tarjetas de crédito (+30%).
- A medio y largo plazo, el Banco pretende consolidar su estrategia de desarrollo de la banca comercial en los segmentos estratégicos, aprovechando el potencial de crecimiento de la actividad bancaria que se prevé para la economía mexicana.

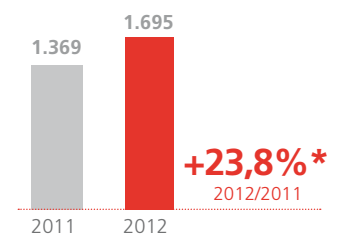
Salida a bolsa de Santander México

En 2012, Banco Santander profundizó en su estrategia de tener sus principales filiales cotizando en el mercado con la salida a bolsa del 24,9% de Santander México:

- Con un importe de 3.178 millones de euros, fue la tercera mayor operación del mundo de este tipo en 2012 y la mayor de Latinoamérica, y permitió valorar Santander México en 12.730 millones de euros en el momento de la colocación.
- La demanda superó en cinco veces la oferta y las acciones de Santander México cerraron el año con una revalorización del 33,8% respecto al precio de la colocación, lo que demuestra el interés de los inversores en esta operación.
- La salida a bolsa de Santander México potencia los planes de crecimiento y desarrollo de Santander en el país. En los próximos tres años el Banco abrirá 200 nuevas sucursales.

BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



(*) En moneda local: +21,2%.

Aportación al beneficio del Grupo



Oficinas:	1.170
Clientes (millones):	10,0
Créditos:	20.384 ^(*)
Depósitos:	24.743 ^(*)
Beneficio atribuido:	1.015 ^(*)

(*) millones de euros.

CHILE

Santander Chile es el principal banco del país en términos de activos y clientes. En 2012 registró un beneficio atribuido de 498 millones de euros (-24,2% en moneda local).



Oficina de Santander en Chile.

Claves del ejercicio 2012

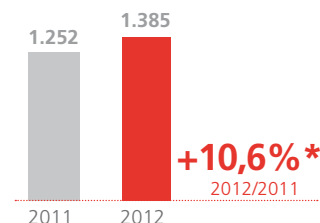
- El negocio de Santander en Chile se centra en banca comercial, con una red de 504 oficinas que atienden a 3,5 millones de clientes, y unas cuotas de mercado del 19,2% en créditos y del 17,4% en depósitos.
- En 2012 su estrategia se concentró en potenciar la franquicia comercial, mantener una holgada posición de liquidez y en fortalecer su base de capital.

→ Los ingresos aumentaron un 4,1% y los costes crecieron un 6,1%, con lo que el margen neto se incrementó un 2,8%. La caída del beneficio atribuido se debió al impacto sufrido en el margen de intereses por la caída de la inflación y al esfuerzo realizado en dotaciones para insolvencias, en línea con las que está llevando a cabo el sector.

→ Santander Chile ha sido reconocido por Global Finance como *Mejor Banco de Chile*. Para consolidar esta posición, lanzó el *Plan de Transformación Comercial* que pretende aumentar la productividad y la eficiencia de la gestión mediante una mejor segmentación de la base de clientes, la simplificación de la oferta de productos y una gestión activa de los riesgos en todas las fases del ciclo (admisión, seguimiento y recuperaciones).

BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



(*) En moneda local: +2,8%.

Aportación al beneficio del Grupo



Oficinas:	504
Clientes (millones):	3,5
Créditos:	29.677 ^(*)
Depósitos:	22.411 ^(*)
Beneficio atribuido:	498 ^(*)

(*) millones de euros.

ARGENTINA

Santander Río es el primer banco privado del país por volumen de activos y resultados. En 2012 obtuvo un beneficio atribuido de 329 millones de euros, lo que significa un aumento del 16,1% en moneda local.



Sede de Santander Río en Buenos Aires.

Claves del ejercicio 2012

- El Banco tiene una cuota de mercado del 8,6% en créditos y del 9,3% en depósitos.
- En un entorno de menor crecimiento económico, los ingresos aumentaron un 34,8% en pesos, impulsados principalmente por el margen de intereses (+46,1%) y las comisiones (+22,9%).

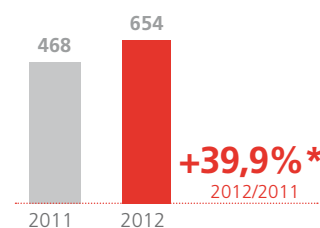
→ La estrategia en 2012 se centró en la captación y vinculación de clientes, especialmente de rentas medias y altas, a través de una red comercial multicanal con foco en la calidad de servicio y la satisfacción del cliente. Para ello, se incrementó un 3% la red de oficinas y se crearon nuevos espacios Select para atender a los clientes de mayor rentabilidad.

→ Santander Río fue reconocido como *La mejor empresa para trabajar* del país según la consultora *Great Place to Work Institute*.

→ A medio y largo plazo, Santander Río se centrará en mejorar su eficiencia, con nuevas inversiones en tecnología y gestión de costes, así como en mantener altos niveles de rentabilidad, basados en su posición de liderazgo en banca transaccional y en la expansión del crédito y del ahorro.

BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



(*) En moneda local: +42,0%.

Aportación al beneficio del Grupo



Oficinas:	370
Clientes (millones):	2,4
Créditos:	5.200 ^(*)
Depósitos:	6.256 ^(*)
Beneficio atribuido:	329 ^(*)

(*) millones de euros.

ESTADOS UNIDOS

Santander US obtuvo un beneficio atribuido de 811 millones de euros (-25,8% anual en dólares). Desarrolla negocios de banca comercial a través de Sovereign Bank y de financiación al consumo a través de Santander Consumer USA.



Oficina de Sovereign en EE.UU.

Sovereign Bank cuenta con 722 oficinas, 2.268 cajeros automáticos y 1,7 millones de clientes. El Banco desarrolla un modelo de negocio orientado a los clientes minoristas y empresas y su actividad se localiza en el noreste de Estados Unidos, donde tiene cuotas de mercado significativas. Santander Consumer USA firma, adquiere y tituliza créditos para la adquisición de vehículos nuevos y usados, y dispone de una plataforma de créditos directos a clientes vía Internet.

Claves del ejercicio 2012

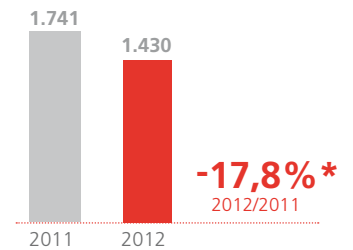
- El descenso del beneficio del 19,7% se debió a la menor participación (pasó del 91,5% al 65%) en Santander Consumer USA (SCUSA) y a un cargo extraordinario realizado por Sovereign Bank en el marco de un acuerdo en un asunto litigioso en relación con una emisión del banco (Trust Piers) anterior a su adquisición por Banco Santander.
- En 2012, Sovereign consiguió la licencia bancaria para operar a nivel nacional, lo que permitirá al Banco comenzar a ofrecer un catálogo más amplio de productos y servicios para atender mejor las necesidades de sus clientes. Además, culminó la integración de la plataforma tecnológica corporativa *Santander IT Core*. De esta manera, el Banco contará con nuevas capacidades, mejorará su

eficiencia y dispondrá de una base más sólida para su crecimiento futuro.

- El crecimiento de la banca comercial se basó en las hipotecas, ganando cuota de mercado frente a sus competidores, y en los préstamos a pequeñas y medianas empresas, en línea con la estrategia de apoyar el crecimiento de la economía. El crecimiento de los depósitos siguió siendo una prioridad para el Banco al tiempo que se siguió rediseñando el paquete de productos y servicios de *Premier Banking*. Más de la mitad de las oficinas están certificadas en el programa STARR (Pasos para conseguir resultados destacados, en sus siglas en inglés), lo que fortalece la cultura de ventas y servicio al cliente en la red comercial.
- La calidad crediticia siguió mejorando en Sovereign. La tasa de morosidad se redujo hasta el 2,29% y la tasa de cobertura aumentó hasta el 105,9%.
- El Banco ha avanzado en el desarrollo de nuevos negocios y productos. La integración de los nuevos equipos de Santander Global Banking & Markets (SGBM) potenció esta actividad, que duplicó sus volúmenes de créditos e ingresos.
- En 2013 se producirá el cambio de marca de Sovereign hacia la marca Santander.

BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



(*) En moneda local: -24,1%.

Aportación al beneficio del Grupo



Oficinas:	722
Clientes (millones):	1,7
Créditos:	41.331 ^(*)
Depósitos:	38.116 ^(*)
Beneficio atribuido:	811 ^(*)

(*) millones de euros.

BANCA MAYORISTA GLOBAL

Banca Mayorista Global obtuvo un beneficio atribuido de 1.827 millones de euros, lo que supone prácticamente mantener el resultado alcanzado en 2011.



Sala de tesorería. Ciudad Grupo Santander, Boadilla del Monte, Madrid, España.

Santander Global Banking & Markets (SGBM) es la unidad de negocio global encargada de los clientes corporativos e institucionales que, por su tamaño, complejidad o sofisticación, requieren servicios a medida o productos mayoristas de alto valor añadido. Está presente en 22 países y cuenta con equipos locales y globales (2.597 profesionales).

Claves del ejercicio 2012

- En un ejercicio caracterizado por la volatilidad en los mercados de deuda soberana europea, SGBM registró una gran fortaleza de resultados que contrasta con la débil evolución de la mayoría de competidores de la zona euro.
- La recurrencia de sus ingresos y una estricta gestión de costes le permitió mantener la ratio de eficiencia en un 34,2%, que es referencia entre sus competidores. Estos resultados se apoyan en la solidez y diversificación del negocio de clientes, que representan el 87% del total de ingresos y que ofrecen un aumento del 1% interanual.
- El modelo de negocio de SGBM se apoya en tres pilares: el foco en el cliente, unas fuertes capacidades globales de producto y la interconexión con sus unidades locales.
- En 2012, Santander Global Banking & Markets siguió los pasos del Grupo en su

desarrollo internacional en Polonia y en el noreste de Estados Unidos. Paralelamente, continuó invirtiendo en capacidades operativas y de distribución de productos de tesorería, con especial atención a los negocios de tipo de cambio y renta fija.

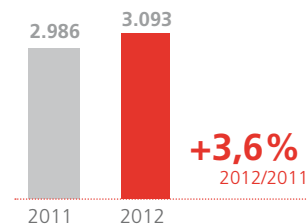
- Los objetivos a medio y largo plazo de SGBM son adaptar el modelo de negocio a las nuevas condiciones del mercado y al nuevo marco normativo, y aumentar la cuota de mercado en productos de bajo consumo de capital y de liquidez.

Grandes operaciones

- SGBM participó en la operación de salida a bolsa en Colombia de Cemex, la mayor operación del sector de la construcción en Latinoamérica. SGBM ha actuado como coordinador global y *joint bookrunner* del tramo internacional de Cemex Latam Holdings.
- Financiación de 756 millones de dólares de deuda para la planta solar fotovoltaica Centinela Solar, un proyecto de LS Power, en el que Santander actuó como coordinador global y *bookrunner* en la operación.
- Adquisición del 100% de Atento, filial del Grupo Telefónica que aglutina el negocio de CRM en Latinoamérica, por Bain Capital. SGBM actuó como asesor de Bain Capital.

BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



Créditos: 69.133 ^(*)
Depósitos de clientes: 66.511 ^(*)
Beneficio atribuido: 1.827 ^(*)
Eficiencia (%): 34,2

(*) millones de euros.

GESTIÓN DE ACTIVOS

Santander ofrece 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.



Oficina de Santander en Madrid, España.

Esta 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; y Santander Private Equity, para el capital riesgo. Santander Asset Management continuó desarrollando un modelo de negocio global que se apoya en la fortaleza y el conocimiento del mercado de las gestoras locales.

Claves del ejercicio 2012

- Incremento del beneficio (+2,9%) y de los activos bajo gestión (+11%).
- Durante 2012 aumentó el volumen gestionado en mandatos institucionales globales y locales en distintas clases de activos, como renta fija brasileña, cédulas españolas y renta fija latinoamericana, incluidos mandatos por cuenta de otras unidades del Grupo.
- Se creó una nueva sucursal de Santander Asset Management en Alemania. Además, se avanzó en la integración de las gestoras locales en una sociedad holding, a la que ya pertenecen los negocios de España, Reino Unido, Argentina y Luxemburgo.
- Santander Asset Management ha aprovechado las sinergias entre países impulsando la gama de fondos perfilados, ya implantada anteriormente en España y Reino Unido. Durante 2012, los fondos perfilados se implantaron en Alemania a través de la gama luxemburguesa, y a lo largo de 2013 se comercializarán en México, Brasil, Portugal y Polonia.

Activos bajo gestión: 153.690^(*)
Margen bruto: 311^(*)
Beneficio atribuido: 69^(*)
Eficiencia (%): 58,4

(*) millones de euros.

BANCA PRIVADA GLOBAL

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



Oficina de Banca Privada en México.

Desarrolla su negocio a través de Santander Private Banking Internacional en Estados Unidos y Suiza; y Santander Private Banking en Italia. Además, existen unidades de banca privada doméstica en Portugal, Italia, México, Brasil y Chile, que se gestionan de forma compartida con los bancos comerciales locales. En España Banif se integrará en Banco Santander durante 2013.

Claves del ejercicio 2012

- La cifra de activos bajo gestión se incrementó un 15%, gracias a la captación de nuevo negocio y al aumento de la base de clientes. El beneficio atribuido alcanza los 209 millones de euros.
- En 2012, Banca Privada Global profundizó en la implantación y adaptación de un modelo de negocio corporativo y una plataforma tecnológica común en los países en los que opera. Esto permite elevar la calidad de servicio al cliente, vigilar la adecuación de las carteras a sus objetivos y alinear la oferta de valor de todas las unidades.
- Santander tiene el objetivo de convertirse en el banco privado de referencia en los principales mercados en los que opera, con un aumento sostenido de los activos bajo gestión.

Activos bajo gestión: 104.062^(*)
Margen bruto: 726^(*)
Beneficio atribuido: 209^(*)
Eficiencia (%): 48,7

(*) millones de euros.

SEGUROS

Santander Insurance desarrolla productos para la protección y el ahorro de las familias, que se distribuyen en oficinas, por teléfono y por Internet. Presta servicio a más de 15 millones de clientes en 20 países.

Claves del ejercicio 2012

- Seguros generó en 2012 unos ingresos totales para el Grupo (margen bruto del área más comisiones percibidas por las redes comerciales) de 2.784 millones de euros. A perímetro constante crecieron un 2,3%.
- Durante 2012, la actividad se centró en completar y segmentar la gama de productos; en desarrollar productos específicos para pequeñas y medianas empresas; en impulsar la estrategia de seguros de ahorro a largo plazo; y en reforzar la oferta de productos a través de acuerdos selectivos con proveedores.
- En Europa, Santander Insurance compartió mejores prácticas entre los diferentes mercados, como el lanzamiento del seguro 50x2% de España en Portugal o del seguro *Key Man* de Polonia en España.
- En América Latina, se avanzó en la consolidación de la alianza con la aseguradora Zurich para el desarrollo del negocio de bancaseguros en Brasil, Chile, México, Argentina y Uruguay. Además, se impulsó el modelo propio de distribución de seguros de auto basado en el agregador en México.
- Santander firmó con Abbey Life Assurance Company Limited, filial de Deutsche Bank, un acuerdo de reaseguro para su negocio de vida riesgo en España y Portugal. Este acuerdo aportó al Grupo unas plusvalías de 435 millones de euros.
- Santander y la aseguradora Aegon acordaron formar una alianza estratégica que potenciará el negocio de bancaseguros en España a través de las redes de Santander y Openbank. Se espera que esta operación genere una plusvalía de 410 millones de euros. Los seguros de ahorro, salud y autos continuarán siendo gestionados por Santander.

MEDIOS DE PAGO

Santander Cards ofrece tarjetas de crédito y débito, así como servicios de captación y procesamiento de pagos a comercios. Gestiona 106 millones de tarjetas. En 2012, aportó un 10% al margen bruto del Grupo.

Esta unidad cuenta con una metodología global en 16 países, que comparten una plataforma tecnológica única, un modelo de riesgos estandarizado y herramientas globales de gestión y formación.

Claves del ejercicio 2012

- Se ha desarrollado el programa Santander Innova creado para impulsar las tecnologías de vanguardia aplicadas a los productos y servicios. Como parte de esta plataforma de innovación se implementó el primer piloto en el mundo de pagos móviles multimarca (Visa y MasterCard) con la tecnología NFC, desarrollado en la Ciudad Grupo Santander.
- Durante el 2012 continuó el fuerte impulso comercial al negocio, promoviendo la firma de acuerdos corporativos como la alianza con Iberia en España y con JetBlue en Puerto Rico. Además, ya se han emitido más de 500.000 tarjetas Ferrari en España, Portugal, Alemania, México, Brasil, Chile y Uruguay. También se han creado nuevos programas de fidelización, como *Esfera* en Brasil y *Twist* en México, y se han lanzado nuevos productos como la tarjeta 321 en Chile y la *Unlimited* en México.
- Santander Cards continúa avanzando en la implementación de su modelo en nuevas geografías como ha sido el caso de Polonia y el de Estados Unidos en el que se creó una plataforma propia para el lanzamiento próximo del negocio de crédito *in house*.



Ingresos totales: 2.784^(*)

Margen bruto: 556^(*)

Beneficio atribuido: 314^(*)

(*) millones de euros.

NUEVA TARJETA CONTACTLESS
BIENVENIDO
A LA COMODIDAD
CONTACTLESS



Número total de tarjetas de crédito (millones): 33

Número total de tarjetas de débito (millones): 73

Inversión crediticia: 16.092^(*)

Margen bruto: 4.795^(*)

(*) millones de euros.

No incluye Banesto, Santander Consumer Finance ni Openbank.

3

INFORME DE GOBIERNO CORPORATIVO

- 63 Estructura de propiedad
- 66 El consejo de Banco Santander
- 84 Los derechos de los accionistas
y la junta general
- 86 El equipo directivo de Grupo Santander
- 88 Transparencia e independencia



“ Banco Santander cuenta con un consejo de administración conocedor del negocio y con una composición equilibrada ”

Emilio Botín,
Presidente

V Conferencia de Banca Internacional,
15 de noviembre de 2012

Consejo comprometido y con una composición equilibrada.

- ▶ De los 16 consejeros, 11 son externos y 5 ejecutivos.

Igualdad de derechos de los accionistas.

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

Máxima transparencia, en particular, en materia de retribuciones.

Un modelo de gobierno corporativo reconocido por índices de inversión socialmente responsables.

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

PRINCIPALES ACTUACIONES DEL CONSEJO EN LAS MATERIAS RESERVADAS A SU COMPETENCIA

Actividades del consejo

- Durante el año 2012, el consejo se ha reunido 11 veces.
- El consejero delegado ha presentado al consejo diez informes de gestión y el vicepresidente tercero, y responsable de la correspondiente división, otros tantos de riesgos.
- Los auditores externos y el responsable de la auditoría interna del Grupo han participado en todas las reuniones de la comisión de auditoría y cumplimiento y reportado al consejo en dos y cuatro ocasiones, respectivamente, durante el año 2012.
- Los accionistas reunidos en junta general aprobaron con un porcentaje de votos a favor del 98% la gestión social del Banco en 2011.

Cambios en la composición y tamaño del consejo

- En enero de 2012, D. Francisco Luzón renunció a su cargo de consejero y director general del Banco, responsable de la división América. Con ocasión de la junta general celebrada el 30 de marzo de 2012 dejaron de formar parte del consejo D. Antonio Basagoiti, D. Antonio Escámez y D. Luis Alberto Salazar-Simpson, fue nombrada consejera D^a. Esther Giménez-Salinas y se produjo la ratificación y reelección de D. Vittorio Corbo, nombrado en julio de 2011 para ocupar la vacante causada por el fallecimiento de D. Luis Ángel Rojo. Con estos cambios el consejo se compone actualmente de 16 miembros, de los cuales 3 son mujeres.

Retribución a los accionistas

- El consejo ha mantenido en 2012 la misma retribución por acción de los tres últimos ejercicios, que fue de 0,60 euros.

Política de retribuciones de los consejeros

- En 2012, el consejo sometió el informe sobre la política de retribuciones de los consejeros a los accionistas, reunidos en la junta general de 30 de marzo, como punto separado del orden del día y con carácter consultivo, obteniendo un porcentaje de votos a favor del 88,4%.

Retribuciones de los consejeros

- El conjunto de las retribuciones de los consejeros correspondiente a 2012 es un 35% inferior al de 2011.

Atenciones estatutarias

- En 2012, el consejo ha acordado reducir en un 15% la asignación anual que corresponde a sus miembros por el ejercicio de las funciones de supervisión y decisión colegiada respecto a los importes percibidos el año anterior, que a su vez fueron un 6% menores que los abonados por los resultados de 2010. Asimismo, ha acordado que a partir del 1 de enero de 2013 se sigan manteniendo sin variación alguna los importes por dietas de asistencia, que son los mismos que se vienen percibiendo desde 2008.

Retribuciones de los consejeros ejecutivos

- El consejo ha decidido mantener las retribuciones fijas para 2013 y reducir de media en un 38% las variables de 2012.

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 2012, además de otros documentos como el informe anual, la memoria de sostenibilidad, la información con relevancia prudencial (Pilar III), el informe anual de gobierno corporativo y los informes de las comisiones de auditoría y cumplimiento y de nombramientos y retribuciones.

1. ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

Número de acciones y participaciones relevantes

Número de acciones

En 2012, el Banco ha llevado a cabo nueve ampliaciones de capital por un total de 1.412.136.547 acciones, lo que representa un 13,68% del capital social a cierre de 2012.

Las dos primeras ampliaciones, así como las de 31 de julio y 2 de noviembre, se realizaron en el marco del programa *Santander Dividendo Elección*, lo que supuso un aumento del 8,65% del capital social a cierre de 2012, realizándose el resto para atender la conversión de *Valores Santander*.

	Nº acciones	% sobre c.s.(*)
31 de enero	167.810.197	1,626
2 de mayo	284.326.000	2,755
7 de junio	73.927.779	0,716
5 de julio	193.095.393	1,871
31 de julio	218.391.102	2,116
7 de agosto	37.833.193	0,367
6 de septiembre	14.333.873	0,139
9 de octubre	200.311.513	1,941
2 de noviembre	222.107.497	2,152
Total	1.412.136.547	13,682

(*) Capital social a cierre del ejercicio.

A 31 de diciembre de 2012, el capital social del Banco estaba representado por 10.321.179.750 acciones. A dicha fecha, la capitalización según cotización de cierre en el Sistema de Interconexión Bursátil (mercado continuo) de las bolsas españolas era de 62.959 millones de euros.

Todas las acciones incorporan los mismos derechos políticos y económicos.

Participaciones relevantes

Ningún accionista tenía a 31 de diciembre de 2012 participaciones significativas (las superiores al 3% del capital social* o que permitan una influencia notable en el Banco).

La participación de State Street Bank & Trust, del 8,31%; Chase Nominees Limited, del 7,74%, The Bank of New York Mellon, del 5,34%; EC Nominees Ltd., del 5,27% y Caceis Bank, del 3,10%, 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 (16), el porcentaje de capital necesario para tener derecho a designar un consejero sería –según lo

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

previsto en el artículo 243 de la Ley de Sociedades de Capital para la representación proporcional– del 6,25%.

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 sindicarse 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 esta.

Banco Santander comunicó a la CNMV los días 3 de agosto y 19 de noviembre de 2012, mediante hechos relevantes, que le habían sido formalmente notificadas modificaciones de este pacto parasocial en cuanto a las personas suscriptoras del mismo, siendo su composición actual la siguiente:

Acciones comprendidas en la sindicación

La sindicación comprende un total de 79.282.334 acciones del Banco (0,768% de su capital social) según el siguiente desglose:

Suscriptores del pacto parasocial	Nº acciones
D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos	6.365.296
D.ª Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea ⁽¹⁾	13.207.720
D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea ⁽²⁾	13.567.504
D. Francisco Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea ⁽³⁾	16.279.089
D.ª Paloma Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea ⁽⁴⁾	7.811.706
D.ª Carmen Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea	8.622.491
Puente San Miguel, S.A.	3.275.605
Latimer Inversiones, S.L. ⁽⁵⁾	553.508
Cronje, S.L., Unipersonal	4.024.136
Nueva Azil, S.L.	5.575.279
Total	79.282.334

(1) Indirectamente 7.971.625 acciones a través de Bafimar, S.L.

(2) Indirectamente 3.024.727 acciones a través de Leugim Bridge, S.L. y 1.500.000 acciones a través de Jardín Histórico Puente San Miguel, S.A. que está participada al 100% por la anterior.

(3) Indirectamente 4.652.747 acciones a través de Inversiones Zulu, S.L. y 6.794.391 acciones a través de Apecaño, S.L.

(4) Indirectamente 6.628.291 acciones a través de Bright Sky 2012, S.L.

(5) La nuda propiedad de 553.508 acciones corresponde a la Fundación Marcelino Botín, pero los derechos de voto están asignados a Latimer Inversiones, S.L. como usufructuaria de aquellas.

En todos los demás aspectos permanece inalterado el pacto de sindicación suscrito en febrero de 2006.

Los hechos relevantes mencionados pueden consultarse en la página web corporativa del Grupo (www.santander.com).

Autocartera

Datos fundamentales

A 31 de diciembre de 2012, las acciones en autocartera eran 48.893.603, representativas del 0,474% del capital social a cierre de 2012; a 31 de diciembre de 2011 eran 42.192.066, el 0,474% del capital social del Banco a esta última fecha.

El siguiente cuadro recoge la media mensual de los porcentajes de autocartera durante los años 2012 y 2011.

MEDIA MENSUAL DE AUTOCARTERA¹		
% sobre el capital social del Banco ²		
	2012	2011
Enero	0,365	0,289
Febrero	0,184	0,126
Marzo	0,362	0,324
Abril	0,588	0,701
Mayo	1,372	0,630
Junio	1,211	0,404
Julio	1,228	0,271
Agosto	1,822	0,253
Septiembre	1,470	0,382
Octubre	0,912	0,621
Noviembre	1,999	0,643
Diciembre	1,180	0,446

1. En el apartado A.8 del informe anual de gobierno corporativo, que es una 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.

2. Media mensual de la posición diaria de autocartera.

Las operaciones con acciones propias realizadas por las sociedades consolidadas en interés del Grupo durante el ejercicio 2012 han supuesto la adquisición de 1.267.816.686 acciones, equivalentes a un importe nominal de 633,9 millones de euros (importe efectivo de 6.956,7 millones de euros), y la venta de 1.261.115.148 acciones, por importe nominal de 630,6 millones de euros (importe efectivo de 7.034,0 millones de euros).

El precio medio de compra de acciones del Banco en el ejercicio 2012 fue de 5,49 euros por acción y el precio medio de venta de acciones del Banco, en el mismo ejercicio, de 5,58 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 85 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 11 de junio de 2010, 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 10% 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% 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 solo podrá ejercitarse dentro del plazo de cinco años 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 aquellos sean titulares.

Política de autocartera

El consejo de administración, en su reunión de 11 de junio de 2010, 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.

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

El capital adicional autorizado asciende a 2.269.213.350 euros, conforme a la autorización de la junta general ordinaria de accionistas celebrada el 30 de marzo de 2012. El plazo del que disponen los administradores del Banco para ejecutar y efectuar ampliaciones de capital hasta este límite finaliza el 30 de marzo de 2015. El acuerdo otorga al consejo la facultad de excluir total o parcialmente el derecho de suscripción preferente en los términos del artículo 506 de la Ley de Sociedades de Capital, si bien dicha facultad está limitada a ampliaciones de capital que se realicen al amparo de esta delegación hasta 907.685.340 euros.

Adicionalmente, la junta general ordinaria celebrada el 30 de marzo de 2012 aprobó los siguientes acuerdos que tienen relación con el contenido de este apartado:

1. Cuatro aumentos de capital social en los que se emitirán acciones con valores de mercado máximos de 2.230 millones, 1.630 millones, 1.690 millones y 1.750 millones de euros, respectivamente, dentro del esquema de retribución a los accionistas (Santander Dividendo Elección) según el cual el Banco les ofrece la posibilidad de recibir acciones liberadas por un importe equivalente a los dividendos en las fechas en que habitualmente, con carácter trimestral, se abonan los mismos.

A estos efectos, a 31 de diciembre de 2012 se ha hecho uso de las tres primeras autorizaciones descritas en el párrafo anterior con aumentos de capital con cargo a reservas que tuvieron lugar los días 2 de mayo, 31 de julio y 2 de noviembre de 2012. El número de acciones de 0,5 euros de valor nominal unitario que se emitieron, en cada caso, en las tres ampliaciones de capital liberadas fue de 284.326.000, 218.391.102 y 222.107.497, que corresponden a un total del 7,023% del capital social del Banco a cierre de 2012.

2. Delegación en el consejo de administración, con arreglo al régimen general sobre emisión de obligaciones y al amparo de lo dispuesto en el artículo 319 del Reglamento del Registro Mercantil, de la facultad de emitir, en una o varias veces, obligaciones, bonos, participaciones preferentes y demás valores de renta fija o instrumentos de deuda de análoga naturaleza en cualquiera de las formas admitidas en derecho convertibles y/o canjeables en acciones del Banco. Esta delegación también comprende *warrants* u otros valores análogos que puedan dar derecho directa o indirectamente a la suscripción o la adquisición de acciones del Banco, de nueva emisión o ya en circulación, liquidables mediante entrega física o mediante diferencias.

El importe máximo agregado de la emisión o emisiones de valores que se realicen al amparo de esta delegación es de 8.000 millones de euros o su equivalente en otra divisa y el plazo del que disponen los administradores del Banco para ejecutar este acuerdo finaliza el día 30 de marzo de 2017.

3. Delegación en el consejo de administración, al amparo de lo previsto en el artículo 297.1.a) de la Ley de Sociedades de Capital, de 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, en todo lo no previsto por la propia junta, de un aumento de capital por un importe de 500 millones de euros. Si dentro del plazo señalado por la junta para la ejecución de este acuerdo el consejo no ejercita las facultades que se le delegan, estas quedarán sin efecto.

* * *

Con posterioridad al cierre del ejercicio, se hizo uso de la cuarta de las autorizaciones descritas en el primer párrafo mediante aumento de capital con cargo a reservas de fecha 30 de enero de 2013. El número de acciones de 0,5 euros de valor nominal unitario emitidas fue de 217.503.395.

El 31 de enero de 2013 Banco Santander comunicó mediante hecho relevante el calendario previsto para la aplicación del programa Santander Dividendo Elección en la fecha en que habitualmente se abonaría el dividendo complementario del ejercicio 2012, en abril/mayo de 2013. Esa aplicación está sujeta a que la junta general ordinaria que se celebrará el próximo 22 de marzo apruebe el correspondiente acuerdo de aumento de capital liberado que a tal efecto le someterá el consejo de administración.

2. EL CONSEJO DE BANCO SANTANDER*



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.

Comisiones del consejo de las que es miembro
 Ejecutiva (*presidente*)
 Internacional (*presidente*)
 Tecnología, productividad y calidad (*presidente*)



D. Fernando de Asúa Álvarez
VICEPRESIDENTE 1º
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.

Comisiones del consejo de las que es miembro
 Ejecutiva
 Delegada de riesgos (*vicepresidente*)
 Auditoría y cumplimiento
 Nombramientos y retribuciones (*presidente*)
 Tecnología, productividad y calidad



D. Alfredo Sáenz Abad
VICEPRESIDENTE 2º / 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).

Comisiones del consejo de las que es miembro
 Ejecutiva
 Internacional
 Tecnología, productividad y calidad



D. Matías Rodríguez Inciarte
VICEPRESIDENTE 3º
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, presidente no ejecutivo de Banco Santander Totta y consejero externo de Banesto, de Sanitas, S.A. de Seguros y de Financiera Ponferrada, S.A., SICAV.

Comisiones del consejo de las que es miembro
 Ejecutiva
 Delegada de riesgos (*presidente*)

* 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. 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 consejero no ejecutivo de Cartera Industrial REA, S.A. Ha sido vicepresidente no ejecutivo de Indra Sistemas, S.A., presidente del Consejo Mundial de Arthur Andersen y director para Europe, Middle East, India and Africa (EMEIA) de la misma firma.

Comisiones del consejo de las que es miembro

Delegada de riesgos
Auditoría y cumplimiento (*presidente*)
Nombramientos y retribuciones
Tecnología, productividad y calidad

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 vicepresidente no ejecutivo de Amadeus IT Holding, S.A., consejero no ejecutivo de Campofrío Food Group, S.A. y de Grupo Empresarial San José, S.A., presidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR) 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 de Aviva Vida y Pensiones, S.A. de Seguros y Reaseguros.

Comisiones del consejo de las que es miembro

Ejecutiva
Nombramientos y retribuciones
Internacional

D.ª 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: consejera delegada de Santander UK plc. Se incorpora al Banco tras un período en JP Morgan (1981-1988). Desde 1992 es directora general de Banco Santander, S.A., habiendo sido presidente ejecutivo de Banesto entre 2002 y 2010.

Otros cargos relevantes: es consejera ejecutiva de Alliance & Leicester plc y miembro del consejo asesor internacional de la New York Stock Exchange y del consejo de Georgetown University.

Comisiones del consejo de las que es miembro

Ejecutiva
Internacional
Tecnología, productividad y calidad

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). En la actualidad, es también presidente no ejecutivo de NH Hoteles, S.A y consejero no ejecutivo de Vocento, S.A.

Comisiones del consejo de las que es miembro

Ejecutiva
Auditoría y cumplimiento
Nombramientos y retribuciones
Internacional

■
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.

Otros cargos relevantes: es presidente no ejecutivo de Channel Four Television Corporation y miembro no ejecutivo de la Office for Budget Responsibility. 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 y Glas Cymru Ltd (Welsh Water) y consejero externo de British Land plc, Legal & General Group plc y Pearson Group plc.

■
D. Vittorio Corbo Lioi



Consejero externo

Nacido en 1943 en Iquique (Chile).
Se incorporó al consejo en julio de 2011.
Ingeniero Comercial por la Universidad de Chile y doctor en economía del MIT.
Actividad principal: investigador senior asociado del Centro de Estudios Públicos en Santiago, Chile.

Otros cargos relevantes: es presidente no ejecutivo del consejo de Compañía de Seguros SURA-Chile S.A., consejero no ejecutivo de Banco Santander - Chile, de Banco Santander (México), S.A., de CCU, S.A. y de Endesa Chile y asesor económico de diferentes instituciones internacionales y empresas chilenas. Ha sido presidente del Banco Central de Chile (2003-2007), profesor de Economía en la Pontificia Universidad Católica de Chile (1981-1984 y 1991-2003), en la Concordia University en Montreal, Canadá (1972-1981) y Professorial Lecturer en la Georgetown University, Washington, DC (1985-1991) y desempeñó posiciones directivas en el Banco Mundial en Washington (1984-1991).

■
D.ª Esther Giménez-Salinas i Colomer



Consejera externa (independiente)

Nacida en 1949 en Barcelona
Fue nombrada consejera en la junta general ordinaria del Banco de 30 de marzo de 2012.
Doctora en Derecho.
Actividad principal: catedrática de Derecho Penal de la Facultad de Derecho ESADE-URL.

Otros cargos relevantes: ha sido rectora de la Universidad Ramon Llull, vocal del Consejo General del Poder Judicial, miembro del comité permanente de la Conferencia de Rectores de Universidades Españolas (CRUE) y directora general del Centro de Estudios Jurídicos del Departamento de Justicia de la Generalitat de Catalunya.

■
D. Ángel Jado Becerro de Bengoa



Consejero externo (independiente)

Nacido en 1945 en Santander.
Se incorporó al consejo en 2010.
Licenciado en Derecho.

Otros cargos relevantes: ha sido consejero de Banco Santander de 1972 a 1999. Desde 2001, es consejero de Banco Banif, S.A.



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).

Comisiones del consejo de las que es miembro

Auditoría y cumplimiento
Internacional



D.ª Isabel Tocino Biscarolasaga



Consejera externa (independiente)

Nacida en 1949 en Santander.

Se incorporó al consejo en 2007.

Doctora en Derecho. Ha realizado programas de alta dirección en el IESE y Harvard Business School.

Actividad principal: profesora titular de la Universidad Complutense de Madrid.

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 miembro electivo del Consejo de Estado y miembro de la Real Academia de Doctores.

Comisiones del consejo de las que es miembro

Delegada de riesgos
Nombramientos y retribuciones



D. Juan Rodríguez Inciarte



Consejero ejecutivo y director general

Nacido en 1952 en Oviedo.

Se incorporó al consejo en 2008.

Licenciado en Ciencias Económicas.

Se incorporó al Grupo 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 Santander Consumer Finance, S.A.

Comisiones del consejo de las que es miembro

Delegada de riesgos



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.

Secretario de las comisiones del consejo

Ejecutiva
Delegada de riesgos
Auditoría y cumplimiento
Nombramientos y retribuciones
Internacional
Tecnología, productividad y calidad

Reelección de consejeros en la junta general ordinaria de 2013

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 tres años (el plazo máximo según la normativa española es de seis años), produciéndose anualmente la renovación del consejo por terceras partes.

En la junta general ordinaria de accionistas de 2013, prevista para los días 21 y 22 de marzo, en primera y segunda convocatoria, respectivamente, se prevé proponer la reelección de D. Guillermo de la Dehesa Romero, D. Abel Matutes Juan, D. Ángel Jado Becerro de Bengoa, D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea, D.^a Isabel Tocino Biscarolasaga y D. Fernando de Asúa Álvarez, el cuarto como consejero externo dominical y los demás como consejeros externos independientes. Los perfiles profesionales y descripción de su actividad figuran en las páginas anteriores.

Las reelecciones se someterán al voto separado de la junta (artículo 21.2 del reglamento de la junta). Dada la implantación de esta práctica de elección desde la junta general ordinaria de 2005, todos los actuales consejeros han sido sometidos al voto separado de la junta.

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

COMPOSICIÓN Y ESTRUCTURA DEL CONSEJO

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 ⁽¹⁾	■		P				P	P
Vicepresidente 1º	D. Fernando de Asúa Álvarez		I	■	V	■	P		■
Vicepresidente 2º y consejero delegado	D. Alfredo Sáenz Abad	■		■				■	■
Vicepresidente 3º	D. Matías Rodríguez Inciarte ⁽²⁾	■		■	P				
Vicepresidente 4º	D. Manuel Soto Serrano		I		■	P	■		■
Vocales	D. ^a Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea	■		■				■	■
	D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea ⁽¹⁾⁽³⁾		D						
	Lord Burns (Terence)		E						
	D. Vittorio Corbo Lioi		E						
	D. Guillermo de la Dehesa Romero		I	■			■	■	
	D. Rodrigo Echenique Gordillo		I	■		■	■	■	
	D. ^a Esther Giménez-Salinas i Colomer		I						
	D. Ángel Jado Becerro de Bengoa		I						
	D. Abel Matutes Juan		I			■		■	
	D. Juan Rodríguez Inciarte	■			■				
D. ^a Isabel Tocino Biscarolasaga		I		■		■			
Secretario general y del consejo	D. Ignacio Benjumea Cabeza de Vaca			■	■	■	■	■	■

1. D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos tiene atribuido el derecho de voto en junta general de 93.026.412 acciones propiedad de la Fundación Marcelino Botín (0,901% del capital), de 9.440.093 acciones cuya titularidad corresponde a D. Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos (0,091% del capital), 9.404.392 acciones cuya titularidad corresponde a Puente de San Miguel, S.A, Nueva Azil, S.L. y Latimer Inversiones, S.L. (0,091% del capital); 8.622.491 acciones cuya titularidad corresponde a D.^a Carmen Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea (0,084% del capital); 7.811.706 acciones cuya titularidad corresponde a D.^a Paloma Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea (0,076% del capital); y 13.567.504 acciones cuya titularidad corresponde a D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea (0,131% del capital). Además, D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos tiene atribuido el derecho de voto de 17.231.856

acciones cuya titularidad corresponde a D.^a Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea (0,167% del capital) y de 16.279.089 acciones cuya titularidad corresponde D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea (0,158% del capital).

2. D. Matías Rodríguez Inciarte tiene atribuido el derecho de voto de 83.452 acciones propiedad de dos hijos suyos.

3. D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea tiene la condición de consejero externo dominical por representar en el consejo de administración la participación de la Fundación Marcelino Botín, Bafimar, S.L., Cronje, S.L., Puente de San Miguel, S.A., Inversiones Zúlu, S.L. Latimer Inversiones, S.L., Jardín Histórico Puente San

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 del Consejo (artículo 3) reserva a éste, 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, entre otras materias, 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 las correspondientes decisiones, por delegación del consejo y cuando razones de urgencia lo justifiquen.

Tanto los Estatutos (artículo 40) como el citado 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. De sus 16 miembros, 11 están integrados en alguna de las tres comisiones del consejo con competencias en materia de riesgos: ejecutiva, delegada de riesgos y de auditoría y cumplimiento. De estos 11 consejeros, uno es el vicepresidente primero del Banco, que es miembro de las tres comisiones, y otros tres consejeros, uno de ellos el vicepresidente cuarto, forman parte de dos de las comisiones con competencias en materia de riesgos.

Participación en el capital social a 31 de diciembre de 2012

Directa	Indirecta	Acciones representadas	Total	% del capital social	Fecha de primer nombramiento	Fecha de último nombramiento	Fecha de expiración ⁽⁵⁾	Fecha de la última propuesta de la comisión de nombramientos y retribuciones
6.365.296	-	141.872.598	148.237.894	1,436%	04.07.1960 ⁽⁴⁾	30.03.2012	Primer semestre de 2015	17.02.2012
74.924	59.102	-	134.026	0,001%	17.04.1999	11.06.2010	Primer semestre de 2013	21.04.2010
243.096	2.404.950	-	2.648.026	0,026%	11.07.1994 ⁽⁴⁾	11.06.2010	Primer semestre de 2014	21.04.2010
1.154.719	97.543	83.452	1.335.714	0,013%	07.10.1988 ⁽⁴⁾	30.03.2012	Primer semestre de 2015	17.02.2012
71.781	511.938	-	583.719	0,006%	17.04.1999	30.03.2012	Primer semestre de 2015	17.02.2012
5.236.095	11.995.761	-	17.231.856	0,167%	04.02.1989 ⁽⁴⁾	17.06.2011	Primer semestre de 2014	11.04.2011
4.793.481	11.485.608	-	16.279.089	0,158%	25.07.2004	11.06.2010	Primer semestre de 2013	21.04.2010
30.117	27.001	-	57.118	0,001%	20.12.2004	17.06.2011	Primer semestre de 2014	11.04.2011
1	-	-	1	0,000%	22.07.2011	30.03.2012	Primer semestre de 2014	17.02.2012
117	-	-	117	0,000%	24.06.2002	19.06.2009	Primer semestre de 2013	27.04.2009
658.758	10.965	-	669.723	0,006%	07.10.1988	17.06.2011	Primer semestre de 2014	11.04.2011
2.100	-	-	2.100	0,000%	30.03.2012	30.03.2012	Primer semestre de 2014	17.02.2012
2.000.000	4.950.000	-	6.950.000	0,067%	11.06.2010	11.06.2010	Primer semestre de 2013	21.04.2010
177.799	2.500.012	-	2.677.811	0,026%	24.06.2002	19.06.2009	Primer semestre de 2013	27.04.2009
1.467.947	-	-	1.467.947	0,014%	28.01.2008 ⁽⁴⁾	30.03.2012	Primer semestre de 2015	17.02.2012
57.455	-	-	57.455	0,001%	26.03.2007	11.06.2010	Primer semestre de 2013	21.04.2010
22.333.666	34.042.880	141.956.050	198.332.596	1,922%				Total

Miguel, S.A., Nueva Azil, S.L., Leugim Bridge, S.L., Apecaño, S.L., Bright Sky 2012, S.L., 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.ª Carmen Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea, D.ª Paloma Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea, D. Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos, D. Jorge Botín-Sanz de Sautuola Ríos, D. Francisco Javier Botín-Sanz de Sautuola Ríos, D.ª Marta Botín-Sanz de Sautuola Ríos y la suya propia.

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

5. No obstante, y conforme a lo establecido en el artículo 55 de los Estatutos según la modificación acordada en la junta general ordinaria de 17 de junio de 2011, los cargos se renovarían anualmente por terceras partes, siguiéndose para ello el turno determinado por la antigüedad de aquellos, según la fecha y orden del respectivo nombramiento.

- P** Presidente de la comisión
- V** Vicepresidente de la comisión
- D** Dominical
- I** Independiente
- E** Externo no dominical ni independiente

Compromiso del consejo

PARTICIPACIÓN DEL CONSEJO EN EL CAPITAL DEL BANCO

Datos a cierre de 2012

Número de acciones del consejo
198.332.596
 el 1,922% del capital social

Valor en bolsa

1.210

Millones de euros

Cotización de la acción

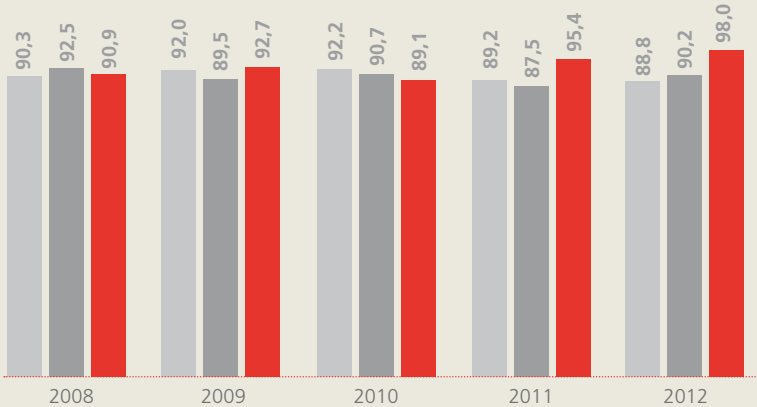
6,10

euros

Gobierno corporativo en la gestión de riesgos

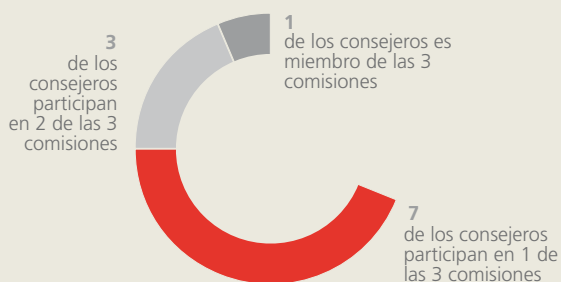
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE MEDIO DE ASISTENCIA A LAS REUNIONES DE LAS COMISIONES DEL CONSEJO

- Comisión ejecutiva
- Comisión delegada de riesgos
- Comisión de auditoría y cumplimiento



- D. Matías Rodríguez Inciarte, vicepresidente tercero de Banco Santander y presidente de la comisión delegada de riesgos, reporta directamente a la comisión ejecutiva y al consejo, con lo que se garantiza la independencia de la función de riesgos.
- La comisión delegada de riesgos se reunió en 2012 en 98 ocasiones, en sesiones con una duración aproximada de 3 horas cada una.
- La comisión ejecutiva se reunió 59 veces en 2012 y dedicó una parte muy importante de su tiempo a tratar sobre riesgos.

PARTICIPACIÓN CRUZADA EN LAS COMISIONES EJECUTIVA, DELEGADA DE RIESGOS Y DE AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO



NÚMERO DE REUNIONES DE LAS COMISIONES EJECUTIVA, DELEGADA DE RIESGOS Y DE AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO

Comisiones	2008	2009	2010	2011	2012
Ejecutiva	59	56	55	59	59
Delegada de riesgos	102	99	99	99	98
Auditoría y cumplimiento	11	11	11	12	11
Total de reuniones	172	166	165	170	168

Tamaño y composición del consejo

Desde finales de 2010 el tamaño del consejo se ha reducido en un 20%, pasando de 20 a 16 miembros.

El consejo de administración tiene una composición equilibrada entre consejeros ejecutivos y externos. Todos sus miembros se caracterizan por su capacidad profesional, integridad e independencia de criterio.

Conforme al artículo 6.3 del Reglamento del Consejo, la comisión de nombramientos y retribuciones en su reunión de 13 de febrero de 2013 ha procedido a verificar el carácter de cada consejero. Su propuesta ha sido elevada al consejo, que la ha aprobado en su sesión de 18 de febrero de 2013, estableciendo la composición del consejo en los términos que se describen a continuación:

El consejo consta actualmente de 16 miembros, de los que 5 son ejecutivos y 11 externos. De estos últimos, 8 son independientes, 1 dominical y 2 no son, a juicio del consejo, ni dominicales ni independientes.

Durante el ejercicio 2012 se produjeron los siguientes cambios en el consejo. El 23 de enero, D. Francisco Luzón renunció a su cargo de consejero y director general del Banco, responsable de la división América. Con ocasión de la junta general celebrada el 30 de marzo de 2012 dejaron de formar parte del consejo D. Antonio Basagoiti, D. Antonio Escámez y D. Luis Alberto Salazar-Simpson. Fue nombrada consejera independiente D.^a Esther Giménez-Salinas y se produjo la ratificación y reelección de D. Vittorio Corbo, nombrado en julio de 2011 para ocupar la vacante causada por el fallecimiento de D. Luis Ángel Rojo.

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 y D. Juan Rodríguez Inciarte.

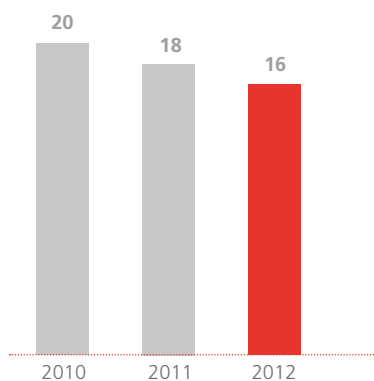
Consejeros externos dominicales

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.

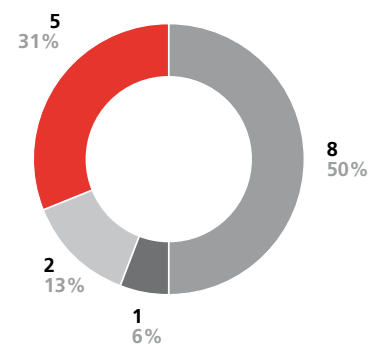
El consejo, apreciando las circunstancias que concurren en el caso, y previo informe de la comisión de nombramientos y retribuciones, considera que D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea es consejero externo dominical.

EVOLUCIÓN DEL TAMAÑO DEL CONSEJO

Datos a cierre de cada ejercicio



COMPOSICIÓN DEL CONSEJO



- Consejeros ejecutivos
- Consejeros externos independientes
- Consejero externo dominical
- Otros consejeros externos

Consejeros externos independientes

El porcentaje de consejeros externos independientes en el consejo es del 50%.

El Reglamento del Consejo (artículo 6.2.c)) incorpora la definición de consejero independiente establecida en el Código Unificado según la cual tendrán esta calificación los consejeros externos o no ejecutivos que hayan sido designados en atención a sus condiciones personales o profesionales y que puedan desempeñar sus funciones sin verse condicionados por relaciones con el Banco, sus accionistas o sus directivos.

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. Guillermo de la Dehesa Romero, D. Rodrigo Echenique Gordillo, D.ª Esther Giménez-Salinas i Colomer, D. Ángel Jado Becerro de Bengoa, D. Abel Matutes Juan y D.ª Isabel Tocino Biscarolasaga.

A 31 de diciembre de 2012, la antigüedad media en el cargo de consejero de los consejeros externos independientes era de 10,2 años.

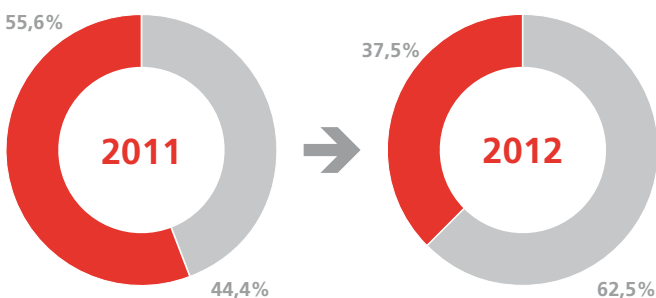
Otros consejeros externos

Lord Burns es consejero externo no dominical. Al percibir actualmente retribuciones en su condición de presidente no ejecutivo de la filial Santander UK plc, a juicio del consejo de administración, previo informe de la comisión de nombramientos y retribuciones, no puede ser clasificado como independiente.

En la misma situación se encuentra D. Vittorio Corbo Lioi al prestar servicios profesionales remunerados al Grupo distintos de los de dirección y supervisión colegiada propios de su condición de mero consejero —percibe retribuciones como consejero de Grupo Financiero Santander México y de Banco Santander Chile, así como asesor de esta última entidad—.

AÑOS EN EL CARGO DE LOS CONSEJEROS INDEPENDIENTES

■ De 0 a 12 años ■ Más de 12 años



Diversidad de género en el consejo

El procedimiento de selección de consejeros que sigue Banco Santander no adolece de sesgos implícitos que obstaculicen la incorporación de mujeres en su consejo.

Corresponde a la comisión de nombramientos y retribuciones, según establece el artículo 17.4.a) del Reglamento del Consejo, formular y revisar los criterios que deben seguirse para la composición del consejo y para la selección de quienes hayan de ser propuestos para el cargo de consejero.

Entre dichos criterios, y en línea con el compromiso del Banco de fomentar la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, tanto la comisión de nombramientos y retribuciones como el consejo de administración son conscientes de la conveniencia de incorporar al consejo mujeres que reúnan los requisitos de capacidad, idoneidad y dedicación efectiva al cargo de consejero.

En este sentido, cabe destacar que, de las cinco últimas incorporaciones al consejo, dos de ellas hayan sido las de las consejeras D.ª Isabel Tocino Biscarolasaga (26 de marzo de 2007) y D.ª Esther Giménez-Salinas (30 de marzo de 2012).

Por otra parte, el consejo de Banco Santander cuenta desde 1989 con la presencia de la consejera ejecutiva D.ª Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea.

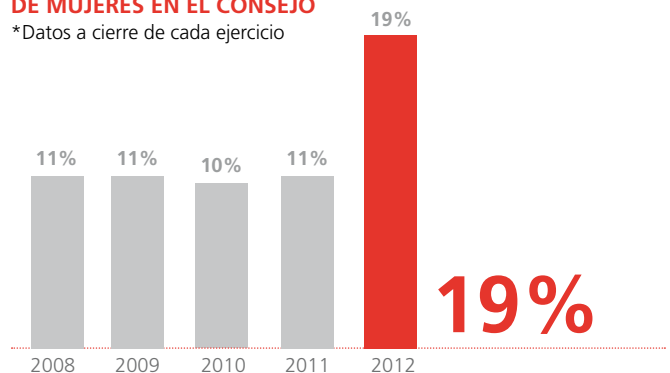
El porcentaje de mujeres en el consejo de Banco Santander (18,8%) compara favorablemente con el de las principales empresas cotizadas europeas. Según un estudio realizado por la Comisión Europea con datos de enero de 2012 dicho porcentaje era del 13,7% para el conjunto de los 27 países de la Unión Europea y del 11,5% para España.

En la tabla que se incluye a continuación puede observarse el porcentaje de mujeres en el consejo y en cada una de las comisiones del mismo.

	Nº de miembros	% de mujeres
Consejo	16	19
Comisión ejecutiva	7	14
Comisión delegada de riesgos	5	20
Comisión de auditoría y cumplimiento	4	-
Comisión de nombramientos y retribuciones	5	20
Comisión de tecnología, productividad y calidad	5	20
Comisión internacional	6	17

EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DE MUJERES EN EL CONSEJO

*Datos a cierre de cada ejercicio



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.

Existe una clara separación de funciones entre las del presidente ejecutivo, el consejero delegado, el consejo y sus comisiones, y unos contrapesos adecuados que garantizan el debido equilibrio en la estructura de gobierno corporativo del Banco, como son:

- 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.

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 este, del vi-

cepresidente 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.

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 30 de marzo de 2012, 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. Guillermo de la Dehesa Romero
4. D. Abel Matutes Juan
5. D. Francisco Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea
6. Lord Burns
7. D.ª Isabel Tocino Biscarolasaga
8. D. Juan Rodríguez Inciarte
9. D. Ángel Jado Becerro de Bengoa
10. D. Vittorio Corbo Lioi
11. D.ª Esther Giménez-Salinas i Colomer

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.

Funcionamiento del consejo

Durante el ejercicio 2012 el número de reuniones ha sido 11.

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 a la reunión, podrán delegar en cualquier otro consejero para que les represente en aquella a todos los efectos, por escrito y con carácter especial para cada sesión.

Todo miembro del consejo puede solicitar 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.

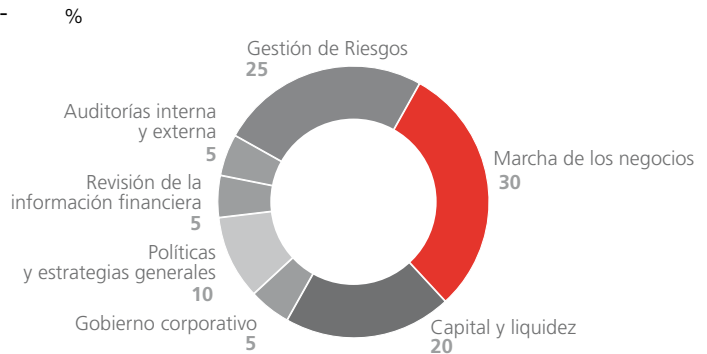
Desarrollo de las sesiones

El consejo ha tenido en 2012 un conocimiento continuado y completo de la marcha de las diferentes áreas de negocio del Grupo, a través de los 10 informes de gestión y de riesgos presentados, en cada caso, por el consejero delegado y el vicepresidente tercero responsable de la división de riesgos en otras tantas reuniones celebradas durante el ejercicio.

Durante el año también se trataron otros asuntos que forman parte del ámbito de supervisión del consejo de administración, habiendo sido asimismo informado de las conclusiones de las auditorías externa e interna.

El gráfico siguiente recoge el desglose aproximado del tiempo dedicado a cada función en las reuniones celebradas por el consejo durante el ejercicio 2012.

TIEMPO APROXIMADO DEDICADO A CADA FUNCIÓN



Dedicación a las tareas del consejo

La firma Spencer Stuart, en un estudio realizado sobre la dedicación de los consejeros, concluye que el tiempo medio estimado que cada consejero del Banco destinó a las tareas del consejo y sus comisiones fue de 318,7 horas, frente a una media de 88,4 horas de los consejeros de los principales bancos competidores de Reino Unido, de 116,4 horas de los de EE.UU. y Canadá y de 99,5 horas de un conjunto de bancos internacionales de Europa, Japón y Brasil.

COMPARATIVA DEL NÚMERO DE REUNIONES CELEBRADAS*

	Santander	Media EE.UU. y Canadá	Media Reino Unido	Media Europa continental
Consejo	14	14,8	10	12,9
Comisión ejecutiva	59	-	-	18
Comisión delegada de riesgos	99	7,8	6,8	15,6
Comisión de auditoría	12	12,4	9,6	9,2
Comisión de nombramientos	11	4,8	4	8,1
Comisión de retribuciones	11	7,8	8,6	10,6

* Los datos se refieren a 2011, último año del que hay información comparativa.

Formación de consejeros y programa de información

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

Durante 2012 se han celebrado cinco sesiones con una asistencia media de 10 consejeros que han dedicado aproximadamente una hora y media a cada encuentro. En dichas reuniones se abordaron en profundidad aspectos relacionados con Basilea III, *living wills*, auditoría y comercialización de productos y los nuevos medios de pago.

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.

Auto-evaluación del consejo

El ejercicio de auto-evaluación continuada que lleva a cabo el consejo con el apoyo de la firma Spencer Stuart, ha partido de un cuestionario y de entrevistas personales con los consejeros y ha incluido –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. Se ha centrado en la organización, funcionamiento y contenido de las reuniones del mismo y de sus comisiones, comparación con otros bancos internacionales y preguntas abiertas sobre temas relacionados con el futuro (estrategia y factores internos y externos que pueden afectar a la evolución del Grupo) y otros asuntos de interés.

Los consejeros han destacado como fortalezas del gobierno corporativo del Grupo las siguientes: conocimiento del negocio bancario por los consejeros y experiencia de los mismos, equilibrio entre consejeros ejecutivos y externos, dedicación de los miembros del consejo e involucración en el control de los riesgos. Se destaca también el papel del consejo en la gestión de la crisis, el aprovechamiento de las oportunidades de negocio y el control de los riesgos, así como el apoyo estratégico a la gestión.

La estructura de comisiones, cuyo funcionamiento se considera por los consejeros como muy bueno, ha permitido además al consejo acercarse al funcionamiento y las operaciones del día a día del Grupo acentuando la dedicación e involucración de los consejeros.

En opinión de los consejeros, estas fortalezas han permitido al Grupo ser un referente de gestión en la actual crisis gracias a la involucración del consejo en el control del riesgo de crédito y otros riesgos, incluyendo los reputacionales y operativos.

Asimismo, en relación con la organización, funcionamiento y el contenido de las reuniones del consejo, se destacaron los siguientes aspectos: alto nivel de debate estratégico; programa de formación y alto nivel de compromiso de los consejeros –posibilidad de asistencia a las reuniones de la comisión ejecutiva y del resto de comisiones por parte de los consejeros que no son miembros de las mismas–.

En resumen, la auto-evaluación, ha puesto de manifiesto una valoración muy positiva de la organización y el funcionamiento del consejo y de sus comisiones.

Nombramiento, reelección y ratificación 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 ellas 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.

Proceso de toma de decisiones

- Un consejo de administración conocedor del negocio, con una composición equilibrada y con gran experiencia.
- Toma de decisiones colegiadas y con visión a largo plazo.

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 2012 en el 0,321% 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 aquéllas 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 solo los consejeros ejecutivos pueden ser beneficiarios de sistemas de retribución consistentes en la entrega de acciones o de derechos sobre ellas.

Retribución del consejo en 2012

En 2012, el consejo ha acordado reducir el conjunto de las retribuciones de los consejeros, por todos los conceptos, en un 35%.

La asignación anual que corresponde a sus miembros por el ejercicio de las funciones de supervisión y decisión colegiada se ha reducido en un 15% respecto a los importes percibidos el año anterior, que a su vez fueron un 6% menores que los abonados por los resultados de 2010.

Por lo que se refiere a los consejeros ejecutivos, el consejo ha decidido mantener las retribuciones fijas para 2013 y reducir de media en un 38% las variables de 2012.

Puede consultarse todo el detalle sobre la política retributiva de los consejeros en 2012 en el informe de la comisión de nombramientos y retribuciones que forma parte de la documentación social de Banco Santander.

Anticipación y adaptación al marco regulatorio

El consejo de administración, a propuesta de la comisión de nombramientos y retribuciones, promueve e impulsa un sistema retributivo que fomente la gestión rigurosa de los riesgos y hace un seguimiento continuo de las recomendaciones emanadas de los principales organismos nacionales e internacionales competentes en esta materia.

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.

En 2012, dicho informe se sometió a los accionistas en la junta general celebrada el día 30 de marzo, como punto separado del orden del día y con carácter consultivo, obteniendo un porcentaje de votos a favor del 88,4%.

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.

Algunas medidas impulsadas por el consejo

- **2010: Informe sobre Política de Retribuciones**

El informe sobre la política de retribuciones de los consejeros se somete desde 2010 a los accionistas en junta general como punto separado del orden del día y con carácter consultivo.

- **2011: renovación del cargo de consejero por tres años**

Desde la junta de 2011 la renovación del cargo de consejero es por tres años, cuando anteriormente lo era por cinco y la normativa española permite un máximo de seis años.

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, 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 desempeñarlas 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 2012 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 2012 se han producido 74 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 74 casos es el siguiente: en 18 ocasiones se debieron a propuestas de nombramiento o reelección de consejeros; en 38 ocasiones se trataba de aprobar condiciones retributivas y otros términos de los contratos de los consejeros; en 9 ocasiones cuando se debatieron propuestas de financiación a sociedades o entidades relacionadas con diversos consejeros o con ellos mismos; en 5 ocasiones de 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 febrero de 2012; en 2 ocasiones respecto a la valoración que el artículo 17.4 k) del Reglamento del Consejo encomienda a la comisión de nombramientos y retribuciones sobre las obligaciones profesionales de los consejeros para valorar si éstas pueden interferir con la dedicación que les es exigida para el eficaz desempeño de su labor; en una ocasión para aprobar una aportación a favor de una fundación presidida por un consejero; y en otra ocasión para que constase en acta el agradecimiento del consejo por la labor realizada por un consejero.

• 2012: límite máximo para ampliaciones de capital sin derecho de suscripción

Se ha establecido, a propuesta del consejo, un límite máximo a la facultad de excluir el derecho preferente de suscripción en las ampliaciones que se realicen durante los próximos tres años al amparo del capital adicional autorizado por la junta de 2012.

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 (las comisiones de auditoría y cumplimiento, nombramientos y retribuciones, tecnología, productividad y calidad e internacional).

Comisión ejecutiva

La comisión ejecutiva es un instrumento básico en el funcionamiento del gobierno corporativo del Banco y de su Grupo. Ejerce por delegación todas las facultades del consejo –salvo las que no se pueden delegar por ley, Estatutos o Reglamento del Consejo–, asumiendo la gestión ordinaria de los negocios. De los principales asuntos tratados

y acuerdos adoptados por ella se da cuenta al consejo y se pone a disposición de los consejeros copia de las actas de sus sesiones. Se reúne habitualmente una vez a la semana.

En la actualidad, se compone de siete consejeros, cuatro de los cuales son ejecutivos y tres externos independientes.

Sus funciones y composición se recogen en los Estatutos (artículo 51) y en el Reglamento del Consejo (artículo 14).

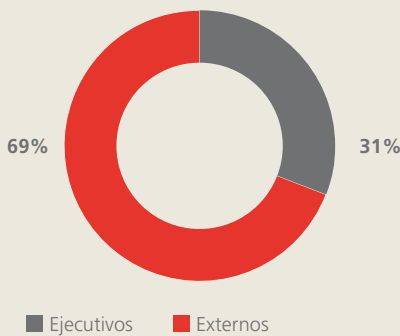
Comisión delegada de riesgos

Esta comisión tiene también carácter ejecutivo, teniendo delegadas del consejo facultades en materia de riesgos. Se reúne habitualmente dos veces a la semana.

Está regulada en los Estatutos (artículo 52) y el Reglamento del Consejo (artículo 15) que define la composición y funciones de esta comisión.

Composición del consejo y sus comisiones

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



NÚMERO DE REUNIONES Y DURACIÓN DE LAS COMISIONES

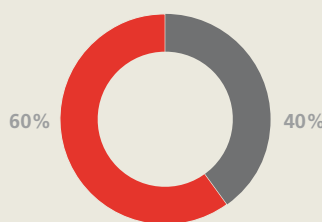
Comisiones	Nº de reuniones	Horas*
Comisión ejecutiva	59	295
Comisión delegada de riesgos	98	294
Comisión de auditoría y cumplimiento	11	55
Comisión de nombramientos y retribuciones	11	33
Comisión de tecnología, productividad y calidad	2	4
Comisión internacional	1	2

* Horas estimadas de dedicación promedio por cada consejero.

COMISIÓN EJECUTIVA



COMISIÓN DELEGADA DE RIESGOS



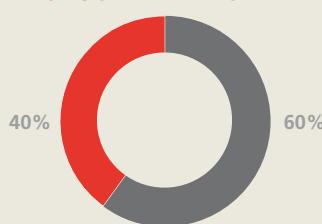
COMISIÓN DE AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO



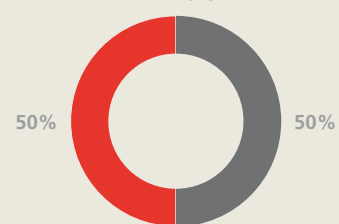
COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES



COMISIÓN DE TECNOLOGÍA, PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD



COMISIÓN INTERNACIONAL



La comisión de nombramientos y retribuciones propuso los nombramientos de D.ª Isabel Tocino Biscarolasaga y D. Manuel Soto Serrano como miembros de la comisión delegada de riesgos en su reunión de 15 de marzo de 2012. Dichas propuestas fueron aprobadas por el consejo de administración en la sesión de 30 de marzo de 2012.

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

Las páginas 160 y siguientes 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

La comisión de auditoría y cumplimiento, entre otras funciones, revisa la información financiera del Grupo y sus sistemas internos de control y gestión de riesgos, sirve de canal de comunicación entre el consejo y el auditor de cuentas, velando por el ejercicio independiente por este último de su función, supervisa los trabajos de los servicios de auditoría interna y conoce los informes emitidos por las autoridades de supervisión tanto españolas como de otros países en los que el Grupo opera. Se reúne habitualmente con periodicidad mensual –en 2012 se reunió 11 veces–.

Según establecen los Estatutos (artículo 53) y el Reglamento del Consejo (artículo 16), dicha comisión 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.

La comisión de auditoría y cumplimiento ha elaborado un informe sobre sus actividades en 2012 que se pone a disposición de los accionistas como parte de la documentación anual.

Comisión de nombramientos y retribuciones

La comisión de nombramientos y retribuciones, entre otras funciones, propone al consejo la política de retribuciones de los consejeros, formulando el correspondiente informe, y los nombramientos y retribuciones de sus vocales incluyendo los ejecutivos y demás miembros de la alta dirección y personal clave del Grupo.

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. En la actualidad, todos sus miembros son consejeros externos independientes.

Durante el ejercicio 2012, 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.

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

Comisión de tecnología, productividad y calidad

Corresponde a la comisión de tecnología, productividad y calidad (artículo 13 del Reglamento del Consejo), estudiar e informar los planes y actuaciones relativos a sistemas de información y programación de aplicaciones, inversiones en equipos informáticos, diseño de procesos operativos para mejorar la productividad, y programas de mejora de calidad de servicio y procedimientos de medición, así como los relativos a medios y costes.

Está compuesta por cinco consejeros, tres ejecutivos y dos externos independientes.

Comisión internacional

Corresponde a la comisión internacional (artículo 13 del Reglamento del Consejo), realizar el seguimiento del desarrollo de la estrategia del Grupo y de las actividades, mercados y países en que éste quiera estar presente mediante inversiones directas o el despliegue de negocios específicos, siendo informada de las iniciativas y estrategias comerciales de las distintas unidades del Grupo y de los nuevos proyectos que se le presenten.

Está compuesta por seis consejeros, de los que tres son ejecutivos y tres externos independientes.

* * *

Conforme a lo previsto por el Reglamento del Consejo, todo consejero puede asistir, con voz pero sin voto, a las reuniones de las comisiones del consejo de las que no sea miembro, a invitación del presidente del consejo y del de la respectiva comisión, y previa solicitud al presidente del consejo.

Asimismo, todos los miembros del consejo que no lo sean también de la comisión ejecutiva pueden asistir a las sesiones de ésta, para lo que serán convocados por el presidente. Durante el ejercicio 2012, siete consejeros que no forman parte de la comisión ejecutiva asistieron de media cada uno a 16 reuniones de la misma.

Consejo asesor internacional

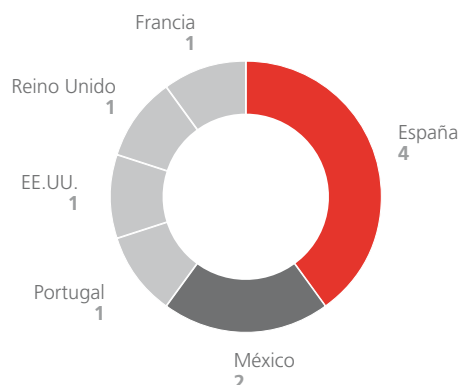
El consejo de administración tiene constituido desde 1997 un consejo asesor internacional que, integrado por miembros de distintas nacionalidades y de diversas áreas de actividad, todos ellos externos al Banco y que en ningún caso tienen la condición de administradores, colabora con el mismo en el diseño, desarrollo y, en su caso, puesta en marcha de la estrategia de negocio a nivel global, mediante la aportación de ideas y la sugerencia de oportunidades de negocio.

Durante 2012, el consejo asesor internacional ha mantenido dos reuniones en las que ha tratado, entre otros asuntos, la evolución de los resultados del Grupo, la situación y perspectivas en la Unión Europea, los resultados de las elecciones en EE.UU. y su impacto en la economía, así como la evolución de la economía española y los avances en la reforma del sistema financiero.

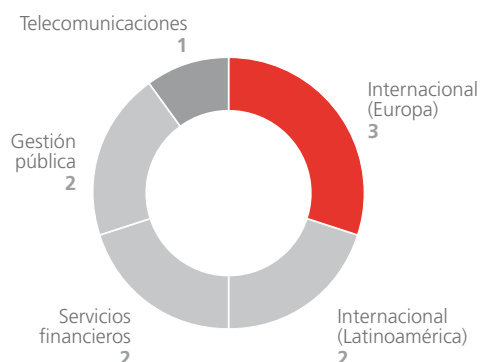
Se compone actualmente de los siguientes 10 miembros, que representan seis nacionalidades:

Presidente	D. Antonino Fernández, <i>expresidente del Grupo Modelo en México</i>
Vocales	Mr. Bernard de Combret, <i>presidente de Total Trading Geneve</i>
	D. Antonio Escámez Torres, <i>presidente de la Fundación Banco Santander</i>
	D. Carlos Fernández González, <i>presidente y director general del Grupo Modelo en México</i>
	D. Santiago Foncillas, <i>expresidente del Grupo Dragados</i>
	Mr. Richard N. Gardner, <i>exembajador de EE.UU. en España</i>
	Sir George Mathewson, <i>expresidente de Royal Bank of Scotland</i>
	D. Fernando Masaveu, <i>presidente del Grupo Masaveu</i>
	D. Francisco Pinto Balsemão, <i>ex primer ministro portugués</i>
	D. Luis Alberto Salazar-Simpson Bos, <i>presidente de France Telecom España, S.A.</i>
Secretario	D. Ignacio Benjumea Cabeza de Vaca

COMPOSICIÓN DEL CONSEJO ASESOR INTERNACIONAL POR NACIONALIDAD



PRINCIPALES ÁMBITOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO ASESOR INTERNACIONAL

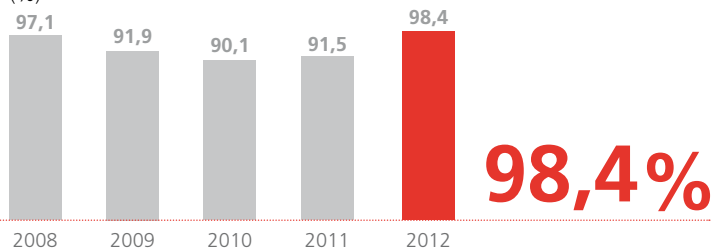


Asistencia a las reuniones del consejo y sus comisiones en 2012

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 2012 ha sido del 98,36%.

Muestra del compromiso y dedicación de los consejeros es su asistencia a las reuniones del consejo que ha superado el 90% de las reuniones en los últimos años.

ÍNDICE DE ASISTENCIA A LAS REUNIONES DEL CONSEJO (%)



ASISTENCIA A LAS REUNIONES DEL CONSEJO Y SUS COMISIONES EN 2012

Consejeros	Consejo	COMISIONES					
		Decisorias		Informativas			
		Ejecutiva	Delegada de riesgos	Auditoría y cumplimiento	Nombramientos y retribuciones	Tecnología, productividad y calidad	Internacional
Asistencia promedio	98,36%	88,81%	90,20%	97,98%	100,00%	100,00%	100,00%
Asistencia individual							
D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos	11/11	53/59				2/2	1/1
D. Fernando de Asúa Álvarez	11/11	59/59	97/98	11/11	11/11	2/2	
D. Alfredo Sáenz Abad	11/11	56/59				2/2	1/1
D. Matías Rodríguez Inciarte	11/11	56/59	97/98				
D. Manuel Soto Serrano ⁽¹⁾	11/11		70/72	11/11	11/11	2/2	
D. Antonio Basagoiti García-Tuñón ⁽²⁾	3/3	15/15	26/26			1/1	
D.ª Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea	10/11	39/59				2/2	1/1
D. Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea	10/11						
Lord Burns (Terence)	11/11						
D. Vittorio Corbo Lioi	11/11						
D. Guillermo de la Dehesa Romero	11/11	56/59			11/11		1/1
D. Rodrigo Echenique Gordillo	11/11	46/59		10/11	11/11		1/1
D.ª Esther Giménez-Salinas i Colomer ⁽³⁾	7/8						
D. Antonio Escámez Torres ⁽²⁾	3/3	15/15	26/26			1/1	1/1
D. Francisco Luzón López ⁽⁴⁾	1/1	2/4					
D. Ángel Jado Becerro de Bengoa	11/11						
D. Abel Matutes Juan	11/11			11/11			1/1
D. Juan Rodríguez Inciarte	11/11		60/98				
D. Luis Alberto Salazar-Simpson Bos ⁽²⁾	3/3			3/3		1/1	
D.ª Isabel Tocino Biscarolasaga ⁽¹⁾	11/11		66/72		11/11		

Nota: el denominador se refiere al número de sesiones celebradas durante el periodo del año en el que se ha sido consejero o miembro de la comisión correspondiente.

(1) Es miembro de la comisión delegada de riesgos desde el día 30 de marzo de 2012.

(2) Cesa como miembro del consejo el día 30 de marzo de 2012.

(3) Es miembro del consejo desde el día 30 de marzo de 2012.

(4) Cesa como miembro del consejo el día 23 de enero de 2012.

3. LOS DERECHOS DE LOS ACCIONISTAS Y LA JUNTA GENERAL

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 para el cargo de consejero, sujeto sólo a las limitaciones legalmente establecidas.

Fomento de la participación informada de los accionistas en la junta

El Banco continúa poniendo en marcha medidas para fomentar la participación informada de los accionistas en las juntas. Así, en la junta general celebrada en 2012, los accionistas tuvieron acceso, conforme a lo dispuesto por la Ley de Sociedades de Capital, al foro electrónico de accionistas.

Dicho foro, habilitado por el Banco en la web corporativa (www.santander.com), permite a los accionistas publicar propuestas de complemento del orden del día anunciado en la convocatoria, solicitudes de adhesión a tales propuestas, iniciativas para alcanzar el porcentaje suficiente para ejercer un derecho de minoría previsto en la ley, así como ofertas o peticiones de representación voluntaria.

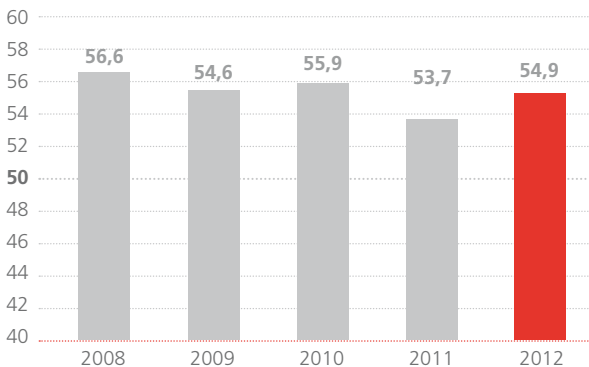
Quórum en la junta celebrada en 2012

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 2012 fue del 54,874%, situándose un año más por encima del 50%.

QUÓRUM EN LAS JUNTAS GENERALES ORDINARIAS

Porcentaje del capital presente y representado



Información a los accionistas y comunicación con ellos

Durante 2012, se han celebrado 565 reuniones con inversores, habiéndose mantenido una relación permanente con analistas y agencias de rating, lo que ha supuesto contactar personalmente con más de 1.190 inversores/analistas.

El departamento de relaciones con inversores y analistas ha obtenido en 2012 diversos reconocimientos, destacando el concedido por la revista *IR Magazine* al mejor equipo de relaciones con inversores y analistas del sector financiero en Europa en la categoría de *sell side* y el segundo puesto logrado en la misma categoría en la encuesta realizada por la revista *Institutional Investor*.

Santander ha seguido fortaleciendo los canales de información y atención a sus accionistas a través de las ocho oficinas de accionistas que tiene en importantes mercados en los que está presente (España, Reino Unido, Estados Unidos, Brasil, México, Portugal, Chile y Argentina), a las que se añade la nueva oficina de accionistas de México para atender a los nuevos accionistas con motivo de la salida a bolsa de la filial mexicana.

CANALES DE INFORMACIÓN Y ATENCIÓN AL ACCIONISTA

Líneas de atención telefónica	215.278	Consultas
Buzón del accionista	22.710	Correos atendidos
	212.806	Suscripciones
Foros económicos	12.505	Asistentes
	161	Celebrados
Alertas sms	963.401	Alertas enviadas
	70.261	Suscripciones
Escritos	612.500	Cartas contestadas

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

Junta general ordinaria de 30 de marzo de 2012

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

Concurrieron, entre presentes y representados, un total de 343.801 accionistas, con 4.980.852.134 acciones, ascendiendo por tanto el quórum al 54,874% del capital social del Banco.

Los accionistas reunidos en junta general aprobaron con un porcentaje de votos a favor del 97,981% la gestión social del Banco en 2011.

El porcentaje de votos a favor con el que se aprobaron de promedio las propuestas sometidas por el consejo fue de un 93,120%.

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

Presencia física	0,404% ⁽¹⁾
En representación	39,016% ⁽²⁾
Voto a distancia	15,454% ⁽³⁾
Total	54,874%

(1) Del porcentaje indicado (0,404%) un 0,002% corresponde al porcentaje de capital con asistencia remota mediante Internet.

(2) El porcentaje de capital que delegó por Internet fue del 0,060%.

(3) Del porcentaje indicado (15,454%), 15,443% corresponde al voto por correo y el resto al voto electrónico.

Acuerdos adoptados en la junta celebrada en 2012

Los textos íntegros de los acuerdos adoptados en la junta general ordinaria de 2012 pueden ser consultados tanto en la página web del Grupo (www.santander.com) como en la de la CNMV (www.cnmv.es).

4. EL EQUIPO DIRECTIVO DE GRUPO SANTANDER

COMPOSICIÓN

Presidente	D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos
Consejero delegado	D. Alfredo Sáenz Abad
Directores generales	
América	D. Jesús M ^º Zabalza Lotina
Auditoría Interna	D. Juan Guitard Marín
Banca Comercial España	D. Enrique García Candelas
Banca Mayorista Global	D. José García Cantera D. Adolfo Lagos Espinosa D. Jorge Maortua Ruiz-López
Banca Privada Global, Gestión de Activos y Seguros	D. Javier Marín Romano
Banesto	D. Francisco Javier San Félix García
Brasil	D. Marcial Portela Álvarez
Comunicación, Marketing Corporativo y Estudios	D. Juan Manuel Cendoya Méndez de Vigo
Estados Unidos	D. Jorge Morán Sánchez D. Juan Andrés Yanes Luciani
Estrategia y Asia	D. Juan Rodríguez Inciarte
Financiación Consumo	D. ^a Magda Salarich Fernández de Valderrama
Financiera y Relaciones con Inversores	D. José Antonio Álvarez Álvarez
Intervención General y Control de Gestión	D. José Manuel Tejón Borrajo
Recursos Humanos	D. José Luis Gómez Alciturri
Riesgos	D. Matías Rodríguez Inciarte D. Javier Peralta de las Heras D. José María Espí Martínez
Santander UK	D. ^a Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea D. José María Nus Badía
Santander Universidades	D. José Antonio Villasante Cerro
Secretaría General	D. Ignacio Benjumea Cabeza de Vaca D. César Ortega Gómez
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.

Jefes de país	
Argentina	D. Enrique Cristofani
Brasil	D. Marcial Portela Álvarez
Chile	D. Claudio Melandri Hinojosa
EE.UU.	D. Jorge Morán Sánchez
México	D. Marcos Martínez Gavica
Polonia	D. Gerry Byrne D. Mateusz Morawiecki
Portugal	D. Antonio Vieira Monteiro
Reino Unido	D. ^a Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea

Retribuciones

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

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 2012 y hasta la fecha de publicación de este informe, hasta donde el Banco conoce, transacciones inhabituales o relevantes con este.

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

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, estas 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 2012, el Banco ha hecho públicos 107 hechos relevantes, que pueden ser consultados en la página web del Grupo y en la de la CNMV.

Relación con el auditor

Independencia del auditor

La junta general de 30 de marzo de 2012 acordó la reelección, por un año, de Deloitte, S.L. como auditor de cuentas con el voto favorable del 97,682% 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 2% 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 aquella e impone al consejo la obligación de informar públicamente de los honorarios globales que haya satisfecho el Banco al auditor de cuentas por servicios distintos de los de auditoría. La información correspondiente al ejercicio 2012 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 informe al respecto. Las cuentas anuales del Banco y del Grupo consolidado del ejercicio 2012 se presentan sin salvedades.

En su sesión de 13 de febrero de 2013, la comisión de auditoría y cumplimiento recibió del auditor de cuentas la confirmación escrita de su independencia frente al Banco y las entidades vinculadas a este directa o indirectamente, así como la información de los servicios adicionales de cualquier clase prestados a dichas entidades por los auditores de cuentas o entidades vinculados a estos, de acuerdo con lo previsto en Real Decreto Legislativo 1/2011, de 1 de julio, texto refundido de la Ley de Auditoría de Cuentas.

Dicha comisión, en la citada reunión de 13 de febrero de 2013, emitió un informe expresando una opinión favorable sobre la independencia de los auditores de cuentas, pronunciándose, entre otros asuntos, sobre la prestación de los servicios adicionales a los que se hace referencia en el párrafo anterior.

El citado informe, emitido con anterioridad al informe de auditoría de cuentas, recoge el contenido previsto por la Ley del Mercado de Valores.

Operaciones intragrupo

No se han producido durante el ejercicio 2012 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.

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 la Ley de Sociedades de Capital y por la Orden ECO/3722/2003.

La web corporativa del Grupo, que presenta sus contenidos con secciones específicas para inversores institucionales y accionistas y es accesible en español, inglés y portugués, recibe aproximadamente 124.000 visitas a la semana.

En dicha web se pueden consultar, entre otros extremos:

- Los Estatutos sociales.
- El Reglamento de la Junta General.
- El Reglamento del Consejo.
- Los perfiles profesionales y otra información de los consejeros, en línea con la recomendación 28 del Código Unificado.
- El informe anual.
- El informe anual de gobierno corporativo.
- El Código de Conducta en 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.

A partir de la fecha de su publicación, se podrá consultar la convocatoria de la junta general ordinaria de 2013 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, y las normas del foro electrónico de accionistas que el Banco habilitará en la web corporativa (www.santander.com).

Código Unificado de Buen Gobierno

Banco Santander sigue la inmensa mayoría de las recomendaciones sobre gobierno corporativo contenidas en el informe del grupo especial de trabajo sobre buen gobierno de las sociedades cotizadas de 19 de mayo de 2006 (el Código Unificado) y se aparta, no asumiéndolas íntegramente, en un número reducido de ellas –3 de 58–.

En el informe anual de gobierno corporativo, que es una parte del informe de gestión, se explica la posición del consejo en relación con cada recomendación.

4

INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO

92 Informe financiero consolidado

- 92 Marco externo y regulatorio
- 97 Resumen del ejercicio 2012 para Grupo Santander
- 100 Resultados de Grupo Santander
- 105 Balance de Grupo Santander

114 Segmentos principales o por áreas geográficas

- 116 Europa continental
- 130 Reino Unido
- 133 Latinoamérica
- 146 Estados Unidos
- 149 Actividades corporativas

152 Segmentos secundarios o por negocios

- 152 Banca comercial
- 154 Banca mayorista global
- 157 Gestión de activos y seguros



INFORME FINANCIERO CONSOLIDADO

Marco externo general

La economía mundial se mantuvo débil en 2012, lastrada por la crisis soberana europea y la lenta recuperación de la economía estadounidense. Las economías emergentes han mantenido un comportamiento más positivo, aunque algunas se han visto afectadas por el entorno internacional. La crisis de la zona euro tuvo un punto de inflexión en el Consejo Europeo de junio y en los mecanismos de ayuda financiera presentados por el Banco Central Europeo (BCE) en septiembre, que redujeron significativamente la probabilidad de ruptura del euro otorgada por el mercado.

En **EE.UU.** el dato preliminar del PIB del cuarto trimestre mostró una caída del 0,1% trimestral anualizado por el fuerte retroceso del gasto público ante la amenaza del abismo fiscal y la aportación negativa de las existencias. Por el contrario, el consumo y la inversión mostraron un buen tono que reafirma la continuidad de la expansión, aunque moderada. Así, el crecimiento de la economía en el conjunto de 2012 se aproximaría al 2,2%, con una inflación subyacente que se sitúa en el marco objetivo implícito de la Fed (cerca del 1,5%).

Sin presiones inflacionistas, parece alejarse la subida del tipo de referencia hasta mediados de 2015. Por otro lado, demócratas y republicanos alcanzaron un acuerdo temporal para evitar el abismo fiscal que, de haberse puesto en marcha de forma íntegra, habría tenido un impacto recesivo en la economía. El acuerdo da dos meses de plazo para negociar un nuevo techo de endeudamiento y concretar recortes de gastos estructurales.

Latinoamérica moderó su ritmo de crecimiento en 2012, con un comportamiento heterogéneo por países, destacando un crecimiento mayor al previsto en Chile y menor en Brasil. La inflación sigue controlada a corto plazo, los tipos de interés se han relajado y las divisas han presentado en la mayoría de los casos una tendencia hacia la apreciación con la excepción del real brasileño en la última parte del año.

Brasil apunta a un aumento del PIB del 1% en 2012 tras una recuperación en la segunda mitad de año más débil de lo previsto. A pesar de la fortaleza del consumo gracias al mercado de trabajo, la caída de la inversión está lastrando el

crecimiento de la economía. El banco central, con foco prioritario en el crecimiento, redujo el tipo de interés hasta mínimos históricos del Selic (7,25%) con la inflación situada en el 5,8% al cierre de año (6,5% en 2011). El real cotizó por debajo de los 2BRL=1US\$ la primera mitad del año, si bien el crecimiento menor del previsto en la parte final del año cambió la tendencia para situar su cotización de cierre del ejercicio en 2,05BRL=1US\$.

México habrá registrado un crecimiento cercano al 4% en 2012, apoyado en el sector industrial ligado a la exportación, el sector residencial y un mayor peso de los servicios. La inflación se mantuvo dentro del objetivo del Banco de México (3±1%) en la primera mitad del año, repuntando ligeramente en la segunda para cerrar en el 3,6%. Con la inflación subyacente en torno al 3,5% todo el año, escenario confortable para el Banco de México, éste mantuvo el tipo de interés oficial en el 4,5% por tercer año consecutivo. El peso también cotizó relativamente estable alrededor de los 13MXN=1US\$ (13,02 al cierre de año).

En **Chile** el PIB apunta un crecimiento del 5,6% favorecido por la fortaleza de la demanda interna, fundamentalmente del consumo (apoyado en el aumento de salarios y del crédito) y de la inversión. El escenario de inflación, que se había deteriorado a finales de 2011 y en el inicio de 2012, ha mejorado en la segunda mitad del año, para situarse en diciembre en el 1,5% (4,4% en 2011). El tipo de interés se ha mantenido estable en el 5%, tras bajar 25 p.b. en enero. El peso chileno cierra diciembre en 479 CLP=1US\$, tras mantenerse casi todo el año por debajo del nivel de 500.

La **Eurozona** apunta a una caída del PIB del orden del 0,4% interanual en 2012. La vuelta a la recesión en la segunda mitad del año refleja el impacto de la austeridad en el sector público y el desapalancamiento en el sector privado. A ello se ha sumado un deterioro temporal de las condiciones financieras relacionado con la crisis soberana y las dudas sobre el futuro de la Unión Monetaria, sólo disipadas tras la mencionada cumbre de junio y las medidas del BCE.

La inflación se ha mantenido por encima del objetivo del 2% del BCE durante todo el año, con una tasa media del

2,5%, empujada por los precios del crudo al inicio del ejercicio y la subida de impuestos indirectos en algunas economías. Con todo, la inflación se sitúa por debajo de la de 2011 con una tendencia descendente que se acercará al entorno del objetivo en 2013.

El BCE ha vuelto a jugar un papel determinante en la evolución de la crisis. La autoridad monetaria inició 2012 con dos operaciones de financiación de muy largo plazo orientadas a garantizar la liquidez del sistema financiero. En julio, el repunte de la incertidumbre llevó al BCE a recortar el tipo oficial 25 p.b. hasta el 0,75% y el tipo de la facilidad de depósito (la referencia para los tipos de los mercados monetarios en la actualidad) hasta el 0%.

En septiembre el BCE anunció las *Outright Monetary Transactions* (OMT). Su objetivo es restaurar el mecanismo de transmisión de la política monetaria, afectado por la fragmentación financiera del área asociada a la percepción de riesgo de ruptura. Con ellas el BCE podría comprar a los países bonos soberanos con plazo entre 1 y 3 años bajo la condición de la solicitud de un programa de ayuda del EFSF/ESM. Aunque la activación definitiva de las OMT está en manos de los gobiernos nacionales, solo su anuncio ha servido para relajar las tensiones financieras.

Respecto al tipo de cambio, las tensiones en la Eurozona condujeron a una depreciación del euro frente al dólar que se ha ido corrigiendo desde agosto hasta cerrar diciembre en 1 euro = 1,32 US\$.

Por países, la situación económica y las perspectivas siguen marcadas por la heterogeneidad. Las economías de la periferia europea han sufrido los efectos de un mayor ajuste fiscal y del desapalancamiento privado, que se combinan con unos costes de financiación muy elevados. Por el contrario, las economías centrales europeas han disfrutado de una situación de fondo más favorable. Así, Alemania ha seguido reduciendo su tasa de paro (5,4%) con evolución positiva del PIB (0,7% en 2012).

La **economía española** ha cerrado 2012 con una caída del 1,4% consecuencia de los fuertes ajustes realizados tanto en el sector público (consolidación fiscal) como en el privado (proceso de desapalancamiento).

La demanda interna ha reflejado la intensa reducción del consumo de las familias (mayores retenciones en IRPF, subida

del IVA, reducción salarial e incertidumbre), el importante esfuerzo de contención del gasto y de la inversión públicos (fundamentalmente en la última parte del año), y el ajuste del sector residencial. El rasgo positivo ha venido del sector exterior, con un avance de las exportaciones mayor del esperado que se traduce en superávits de balanza por cuenta corriente en la parte final del año.

La inflación ha cerrado el año en el 2,9% afectada por el aumento del IVA, de los medicamentos y de los precios administrados. El componente subyacente ha cerrado en el 2,1%, en línea con la evolución de precios de la Eurozona.

Reino Unido ha cerrado el ejercicio con un PIB que no varía (0,0%) para el conjunto del año. Excluido el tercer trimestre, muy influido por la organización de los Juegos Olímpicos, la actividad ha mostrado una tendencia de fondo débil. El retroceso de la demanda externa y la crisis soberana de la eurozona por un lado, y una demanda interna débil por el otro, consecuencia del ajuste fiscal, el desapalancamiento de las familias y unas restrictivas condiciones de financiación al sector privado, explican dicha tendencia

Por su parte, la inflación se ha mantenido elevada (2,8% a diciembre) por encima de las economías europeas y del objetivo del Banco de Inglaterra. Con todo ofrece una clara reducción en relación a 2011 (4,5% a diciembre) que previsiblemente continuará el próximo año. En suma, el Banco de Inglaterra mantuvo sin cambios su tipo oficial (0,5%), incrementó el programa de compra de bonos hasta 375.000 millones e introdujo el programa *Funding for Lending*, para incentivar el flujo de crédito a familias y empresas mediante la oferta de liquidez a plazos largos y tipos por debajo del mercado. Con todo ello, la libra se apreció hasta 1 euro = 0,82£.

Polonia registra en 2012 una desaceleración del PIB (+2,0% estimado) aunque se mantiene por encima de la media europea. El menor crecimiento de Europa, la moderación del consumo interno y las medidas de control del déficit público explican la desaceleración. Con una inflación en retroceso (2,2% en diciembre), en el cuarto trimestre la autoridad monetaria redujo su tipo oficial en 50 p.b. hasta el 4,25%, tendencia que continúa en 2013 (-50 p.b. hasta el 3,75% en febrero). Por su parte, el zloty se ha apreciado en el año hasta 1 euro = 4,07PLN.

TIPOS DE CAMBIO: PARIDAD 1 EURO / MONEDA

	2012		2011	
	Cambio final	Cambio medio	Cambio final	Cambio medio
Dólar USA	1,3194	1,2842	1,2939	1,3903
Libra	0,8161	0,8106	0,8353	0,8675
Real brasileño	2,7036	2,5012	2,4159	2,3244
Nuevo peso mexicano	17,1845	16,8940	18,0512	17,2523
Peso chileno	631,7287	624,4675	671,3400	672,0923
Peso argentino	6,4865	5,8295	5,5686	5,7445
Peso uruguayo	25,3061	25,9755	25,8133	26,7630
Zloty polaco	4,0740	4,1820	4,4580	4,1105

Saneamiento y recapitalización del sector bancario español

En 2012 España ha profundizado en el proceso de saneamiento y recapitalización de su sector bancario, inmerso en una profunda reestructuración desde 2009. Este proceso se enmarca dentro de las medidas adoptadas para reducir las tensiones en los mercados financieros derivadas de la crisis de la deuda soberana y de las dudas existentes sobre la situación del sistema bancario español.

Cinco son las actuaciones básicas puestas en marcha para reforzar la credibilidad y la confianza en el sistema bancario:

1. Exigencia de saneamientos adicionales para la exposición a los activos de construcción y promoción inmobiliaria, diferenciando por tipo de activo y situación, incluidos los que están al corriente de pago.
2. Valoración experta e independiente de los balances del sistema bancario español para determinar las necesidades de capital del sistema y de las entidades individualmente.
3. Solicitud de asistencia financiera a las instituciones europeas para la recapitalización de las entidades que lo requieran.
4. Creación de la sociedad de activos procedentes de la reestructuración bancaria (Sareb).
5. Recapitalización y reestructuración de entidades que requieren ayuda pública.

► 1. Saneamientos adicionales para inmobiliario

Dos reales decretos leyes (2/2012 de febrero y 18/2012 de mayo) exigen al conjunto del sector bancario la constitución de 84.000 millones de euros adicionales en provisiones y capital para cubrir las posibles pérdidas derivadas de la exposición inmobiliaria en los próximos años.

Estas exigencias, que con carácter general deben estar cubiertas al final de 2012, elevan la cobertura media de este segmento hasta el 45% (18% al cierre de 2011) aplicando los mayores niveles a los activos con reducida capacidad de venta. En concreto, las promociones en curso y el suelo, tanto adjudicados como en situación dudosa, elevan sus niveles de cobertura hasta el 65% y el 80%, respectivamente.

También es destacable que la parte de la cartera crediticia inmobiliaria al corriente de pago eleva su nivel de cobertura media hasta el 30%.



En Grupo Santander en España la aplicación de los requerimientos de ambos reales decretos ascendían aproximadamente a 6.800 millones de euros de provisiones. Al cierre del ejercicio 2012 el Grupo tiene cubierta la totalidad de las provisiones requeridas.

► 2. Valoración experta e independiente del sistema

Se trata de un ejercicio de máxima transparencia que amplía el análisis realizado sobre la exposición inmobiliaria al incorporar el total de la cartera crediticia al sector privado residente, tanto crédito a hogares (incluidas hipotecas) como a pymes y resto de empresas no financieras.

El análisis sobre las 14 mayores entidades o agrupaciones, que representan el 90% del sector, se realizó en dos fases.

- 1ª fase. Un análisis *top-down* (realizado por Oliver Wyman y Roland Berger) para evaluar la resistencia del sector en su conjunto bajo dos escenarios durante el periodo 2012-2014 y determinar unas necesidades globales de capital del sistema, bajo un doble escenario (estándar y adverso). Completado en junio, mostró los siguientes resultados:

Miles de millones euros	Oliver Wyman		Roland Berger	
	Base	Adverso	Base	Adverso
Pérdida esperada*	170-190	250-270	119,1	169,8
Necesidades de capital	16-25	51-62	25,6	51,8

*El análisis de Roland Berger, a diferencia del de Oliver Wyman, sí tiene en cuenta las provisiones constituidas previamente.

- 2ª fase. Un análisis *bottom-up* sobre la base de auditorías individualizadas y detalladas de las carteras crediticias de dichas entidades en el que se valoraron sus sistemas para clasificar, provisionar y medir los riesgos de sus carteras crediticias. Con estos resultados se realizó un ejercicio más amplio donde, partiendo de los datos específicos de cada entidad y aplicándoles un test de esfuerzo, se calcularon necesidades de capital individuales bajo el doble escenario.

En esta segunda fase, encargada a Oliver Wyman, participaron las cuatro principales firmas auditoras en España (Deloitte, PwC, Ernst & Young y KPMG), seis sociedades de valoración inmobiliaria nacionales e internacionales y un director de proyecto (The Boston Consulting Group) encargado de apoyar al Banco de España en la coordinación.

El ejercicio fué muy riguroso, tanto por lo exhaustivo de la información utilizada, como por la dureza de los supuestos considerados en el escenario adverso y por el modelo de seguimiento y gobernanza internacional del proceso, con supervisión del BCE, CE, FMI.

El escenario económico adverso (probabilidad inferior al 1%) contempla fuertes caídas del PIB (-6,5% acumulado en 2012-2014), un acusado aumento del desempleo (hasta 27,2% en 2014) y una fuerte depreciación de los activos inmobiliarios. De hecho, es más duro que el aplicado en cualquiera de los *stress test* realizados hasta el momento en Europa.

Asimismo, la severidad del ejercicio se refleja en los niveles de probabilidad de impago usados y en los ajustes aplicados para estimar la capacidad de absorción de pérdidas. Así, la probabilidad de impago se multiplica por 3 en carteras de empresas y promotor (hasta 27% y 87% respectivamente). En hipotecas particulares se multiplica por 5 (hasta el 15%) y en activos adjudicados la pérdida esperada se eleva al 64%.

En cuanto a la capacidad de absorción, se limitan los ingresos por ROF y cartera de inversión, se reducen el 30% los ingresos por dividendo y no se consideran decisiones de negocio del equipo directivo no ejecutadas en el momento del análisis.

Los resultados del análisis *bottom-up* a nivel de sistema, para el periodo de tres años (2012-2014), mostraron que:

- El total de pérdidas acumuladas en la cartera crediticia (operaciones en España) sería de 270.000 millones en el escenario adverso (183.300 millones en el escenario base).
- En el escenario adverso, las necesidades iniciales de capital del sistema para alcanzar el 6% de *core capital* (CT1) se estimaron en 59.300 millones de euros (53.700 millones considerando el efecto fiscal). Esta cifra es el resultado de comparar las pérdidas estimadas con la capacidad total de absorción (provisiones y esquemas de protección ya constituidos, beneficio antes de provisiones y exceso inicial de capital)
- Estas necesidades de capital en el escenario base (CT1 del 9%) se estimaron en 24.000 millones de euros (25.900 millones considerando el efecto fiscal).

Los resultados a nivel individualizado mostraron que:

- 7 entidades, que representan el 62% de la cartera crediticia analizada, no presentan déficit de capital (Grupo 0).
- Las cuatro entidades intervenidas por el FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria) forman el Grupo 1 y concentran el 86% del déficit de capital del sector.
- El resto de entidades con déficit de capital, tras presentar sus planes de recapitalización, quedaron englobadas en el Grupo 2 en el caso de necesitar ayuda estatal o en el Grupo 3 si la recapitalización se hacía por sus propios medios.



En el caso de Banco Santander los resultados en el escenario adverso fueron los siguientes:

- Única entidad que aumenta su CT1: del 9,7% al 10,8%.
- Fuerte superávit de capital 2014: 25.300 millones euros
- Presenta la mayor capacidad de generar beneficios del sistema.
- Pérdida esperada de SAN (15,6%) inferior a la del sector (17,4%).

► 3. Solicitud de asistencia financiera a Europa

Aprobada en julio en el seno del Eurogrupo, sus características básicas y condicionalidad se recogen en el Memorandum de Entendimiento. Son las siguientes:

- Financieras: línea de crédito por hasta 100.000 millones de euros al FROB con garantía del Estado español; vencimiento medio de 12,5 años en condiciones preferentes y sin tener estatus de preferencia respecto de otras deudas.
- Condicionalidad al sector financiero:
 - Individuales para entidades necesitadas de recapitalización con fondos públicos: aprobación de plan de reestructuración dentro de las normas de competencia y de ayudas de Estado; segregación del balance de activos problemáticos.
 - Para cada una de las entidades se establece un *core capital* mínimo del 9%, así como la monitorización de la evolución de los balances, con especial énfasis en liquidez y depósitos.

Adicionalmente el Memorandum de Entendimiento recoge la necesidad de mejorar los procesos de reestructuración y resolución de entidades de crédito en España, lo que quedó concretado en el real decreto ley 24/2012 de agosto y sus desarrollos posteriores. Sus principales aspectos se referían a:

- nuevo marco de reestructuración y resolución bancaria con una clara definición de funciones entre el FROB y el Fondo de Garantías de Depósitos;
- asunción de pérdidas de tenedores de participaciones preferentes y subordinadas de entidades con ayudas públicas;
- traspaso de activos dañados de las entidades con ayudas públicas a una sociedad de gestión de activos

Los planes de reestructuración de las entidades que han requerido de ayudas públicas para su recapitalización (Grupos 1 y 2) han tenido que adaptarse a este nuevo marco, así como recibir la aprobación de las autoridades comunitarias de competencia para recibir la asistencia financiera europea.

► 4. Creación de la sociedad de gestión de activos procedentes de la reestructuración bancaria (Sareb)

La creación de la sociedad de gestión de activos, conocida coloquialmente como banco malo, supone un paso decisivo para la recuperación de la confianza en el sistema bancario español, lo que debería reflejarse en la reducción del coste de financiación y mejora de ratings.

Su objetivo es la gestión y desinversión ordenada de la cartera de préstamos y activos inmobiliarios recibidos de las entidades participantes (Grupos 1 y 2) dentro de un horizonte temporal no superior a 15 años.

Las características básicas de Sareb son las siguientes:

- Volumen total de activos bajo gestión: en el entorno de los 50.000 millones de euros netos de provisiones, de los que 36.700 millones corresponden a los activos de entidades del Grupo 1. El resto procederá de las entidades del Grupo 2.
- Los activos transpasados deben tener un tamaño mínimo: superior a 100.000 euros en inmuebles adjudicados y a 250.000 euros en préstamos a promotores.
- Precio de transferencia conservador: descuento medio del 54%, superior a la pérdida esperada media en el escenario adverso de Oliver Wyman.
- Estructura financiera: deuda a medio plazo (1 a 3 años) con garantía del Estado como pago por los activos netos transferidos, y fondos propios por el 8% de dichos activos (2% capital y 6% deuda subordinada –remunerada al 8%-).
- Accionistas: 55% privados (participación de las principales entidades financieras y aseguradoras españolas, y también filiales de bancos extranjeros) y 45% público (FROB).

El plan de negocio inicial a quince años prevé un retorno del capital (ROE) cercano al 15% medio anual. A ello contribuye:

- un precio de transferencia conservador,
- unas ventas anuales inferiores a referencias internacionales,
- un escenario de precios que contempla un aumento a partir del cuarto año y
- un significativo volumen de cartera crediticia al corriente de pago como generador de ingresos.



Grupo Santander ha comprometido una inversión en Sareb de hasta 840 millones de euros (25% capital y 75% deuda subordinada).

Su participación accionarial se sitúa en el entorno del 17% y cuenta con dos representantes en el consejo de administración.

► 5. Recapitalización y reestructuración de las entidades que han necesitado de ayuda pública

Tras la revisión y aprobación de los planes de recapitalización y reestructuración por las autoridades españolas y europeas de las entidades deficitarias de capital según Oliver Wyman, se han determinado los fondos públicos que necesita cada entidad.

Respecto a las entidades intervenidas (Grupo 1), el capital a inyectar por el FROB se eleva a 36.968 millones de euros. En diciembre, dicho importe fue transferido desde el Mecanismo de Estabilidad Europea al FROB (junto a otros 2.500 millones de euros para la aportación del FROB a Sareb), quien procedió a la recapitalización de estas entidades antes del cierre del año.

En el caso de las cuatro entidades que finalmente integran el Grupo 2, el capital a inyectar por el FROB es de 1.865 millones de euros. Por último, dos entidades (Grupo 3) deficitarias de capital pero que han demostrado capacidad para cubrir sus necesidades por sus propios medios no recibirán ayudas públicas.

En conjunto, la cifra total de capital público que recibirán las entidades bancarias deficitarias es de 38.833 millones de euros, sensiblemente inferior a los casi 54.000 millones identificados por Oliver Wyman para estas entidades. Esta disminución se debe a las pérdidas asumidas por instrumentos híbridos, a la transmisión de activos a Sareb y a la realización de plusvalías por parte de las entidades.

Con ello, el sector se encuentra en las fases finales de su recapitalización, lo que permitirá a las entidades alcanzar los requisitos del 9% de capital de máxima calidad requeridos.

Adicionalmente, y en función de lo establecido en el Memorandum de Entendimiento anteriormente citado, se ha puesto en marcha una profunda reestructuración de las ocho entidades de crédito con apoyo público, las cuales deben de reducir sus balances financieros antes de 2017:

- Las entidades del Grupo 1 reducirán su balance en un 60%, a la vez que deberán centrar su modelo empresarial en préstamos al por menor y pymes en sus principales regiones históricas.
- Las entidades del Grupo 2 reducirán su balance entre un 25% y un 40%.
- Una entidad que no tenía viabilidad de manera independiente ha sido vendida.

Con estos planes de reducción de negocio, que llevan aparejados fuertes ajustes de capacidad instalada y de empleados, la Comisión Europea considera que se garantiza la viabilidad a largo plazo de todos ellos como entidades de crédito saneadas.

Resumen del ejercicio 2012 para Grupo Santander

En el ejercicio 2012 Grupo Santander ha obtenido un beneficio atribuido de 2.205 millones de euros, lo que supone un descenso del 58,8% en relación con 2011.

El resultado habría sido de 5.251 millones de euros (-25,2%) si no se hubieran realizado en el año saneamientos especiales por riesgos inmobiliarios en España, por un importe bruto de 6.140 millones de euros (4.110 millones netos de impuestos). Tras esta dotación, se han superado los importes requeridos por los reales decretos leyes 2/2012 y 18/2012.

Del saneamiento neto de impuestos, 1.064 millones proceden de plusvalías, principalmente de las obtenidas por la venta de la filial de Colombia y por la operación de seguros en Iberia, y 3.047 millones de euros se han hecho contra los resultados ordinarios del ejercicio.

En un entorno que ha vuelto a ser complejo en numerosos mercados donde opera, Santander ha mostrado la resistencia de su modelo de negocio y la capacidad del Grupo para continuar generando elevados resultados recurrentes, como muestra el nivel alcanzado en el beneficio antes de provisiones (margen neto), y seguir absorbiendo las mayores dotaciones y saneamientos requeridos por el momento del ciclo y las exigencias regulatorias.

Los pilares en los que se apoya el modelo Santander siguen siendo:

- el foco en el cliente y en el negocio comercial,
- la diversificación geográfica y el modelo de filiales,
- la disciplina en riesgos, liquidez y capital. El reforzamiento de estas tres variables ha sido prioritario en la gestión del Grupo en el ejercicio,
- el esfuerzo continuo en mejorar la eficiencia operativa y comercial,
- la marca Santander, reconocida como una de las más importantes del mundo: cuarta marca financiera del mundo según *Top Banking Brands 2012*, quinta empresa del mundo por liderazgo según la lista de *Hay Group* publicada por *Forbes*, o *Mejor Banco global* del mundo por *Euromoney*,
- el equipo Santander. Los 186.763 profesionales del Grupo son un pilar clave del modelo de negocio,
- el desarrollo del negocio de forma sostenible.

En este entorno, y sobre la base de las fortalezas señaladas, los aspectos más destacados de la gestión del Grupo en 2012 son:

1. Sólida generación de resultados recurrentes. Durante los últimos años, Grupo Santander ha registrado un aumento continuo de ingresos lo que, además de suponer un hecho diferencial respecto del comportamiento del sector, ha permitido seguir aumentando el margen neto, es decir, el beneficio antes de provisiones, que para 2012 alcanza los 23.559 millones de euros.

Esta cifra sitúa a Santander entre los mejores bancos del mundo por generación de resultados, supone volver a mejorar por décimo año consecutivo el obtenido en el año anterior (en términos homogéneos) y mostrar una excelente evolución durante la crisis, al generar en los cinco últimos años un beneficio antes de provisiones próximo a los 110.000 millones de euros.

Esta capacidad de generación de resultados, que se apoya en la diversificación geográfica y en los enfoques de gestión básicos adaptados a cada mercado, otorga una extraordinaria solidez a la cuenta y un gran margen para absorber dotaciones en los entornos más exigentes.

- Por líneas, los ingresos aumentan el 2,2% en los últimos doce meses. El margen de intereses y las comisiones se incrementan en un escenario de crecimiento en emergentes y de menor actividad, tipos de interés muy reducidos y presión al alza de los costes de financiación en los mercados desarrollados. Por el contrario, disminución de los ingresos por puesta en equivalencia ante los menores porcentajes de participación en algunas unidades, y el impacto negativo de las mayores aportaciones exigidas para los fondos de garantía de depósitos.
- Los costes de explotación aumentan el 2,9%, con una gestión muy diferenciada en función de mercados y negocios. El mayor aumento corresponde a los países emergentes o donde se está invirtiendo en franquicia, como es el caso de Estados Unidos. Por el contrario, en España y Portugal disminuyen.
- La ratio de eficiencia se sitúa en el 46,1%, la mejor entre los bancos comparables europeos y norteamericanos.

2. Dentro de la estrategia de priorizar en el reforzamiento del balance, el primer punto a destacar es el esfuerzo realizado en saneamientos. En este sentido, el Grupo ha destinado un total de 18.806 millones de euros en el ejercicio.

Dentro de ellos, ha sido especialmente relevante la cifra de España, en el entorno de los 9.000 millones de euros, motivada en parte por el aumento de la morosidad del sistema derivado del entorno económico y en parte por las dotaciones realizadas para saneamiento inmobiliario.

Estas dotaciones se unen a una estrategia de fuerte reducción de la exposición inmobiliaria neta en España, que ha disminuido en 12.400 millones de euros en el año y en 28.500 millones de euros (-69%) desde diciembre de 2008, inicio de la crisis.

El esfuerzo en saneamiento y la reducción de la exposición hacen que las ratios de cobertura hayan aumentado de manera muy notable en el ejercicio. Así, la cobertura del conjunto de saldos inmobiliarios problemáticos (dudosos, subestándar y activos adjudicados) llega al 50% (37% en diciembre de 2011) y para el total de la exposición (incluidos saldos vivos) la cobertura aumenta hasta el 47% desde el 22% de diciembre de 2011.

Ello se traduce en un incremento de 25,1 puntos porcentuales de la cobertura total del riesgo crediticio en España, que se sitúa en el 70,6%, y en un aumento de 11,2 puntos porcentuales en la cobertura total del Grupo, al elevarse ésta desde el 61,4% en diciembre de 2011 hasta el 72,6% al cierre de 2012.

En cuanto a la ratio de mora, y si bien el Grupo no es inmune a las tendencias del mercado, el modelo de gestión de riesgos de Santander hace que, con carácter general, compare favorablemente con la media del sistema en los principales mercados donde opera. La ratio de mora del Grupo al cierre del ejercicio se ha situado en el 4,54%, con aumento en el año afectado fundamentalmente por la evolución de las unidades en España y Brasil.

3. Sólida estructura de financiación y mejora de los ratios de liquidez del Grupo. En un año de gran tensión en los mercados originada por periodos de crisis de deuda soberana y dudas sobre la supervivencia del euro, la mejora de la posición de liquidez ha sido un objetivo prioritario en la estrategia del Grupo.

La capacidad de captación en el mercado minorista a través de su extensa red de oficinas, el amplio y diversificado acceso a los mercados mayoristas a través de su modelo de filiales y el contexto actual de menor necesidad de financiación en algunos mercados por el proceso de desapalancamiento que están siguiendo, han permitido al Grupo reforzar en el año su situación de liquidez y la de sus filiales, en especial en la zona euro. Algunas medidas que reflejan esta mejora son:

- A nivel de Grupo, la ratio de créditos netos sobre depósitos ha cerrado el año en el 113% (frente al

117% de diciembre de 2011 o el 150% que se registraba en diciembre de 2008), ha aumentado el excedente estructural de liquidez hasta situarse por encima de los 157.000 millones de euros y la reserva de liquidez alcanza los 217.000 millones de euros.

- La diferencia entre créditos y depósitos en España y Portugal se ha reducido en 42.000 millones de euros en el año. En el caso concreto de España, el ejercicio ha cerrado con una ratio créditos netos sobre depósitos del 96% (118% en 2011).
- La gestión de la liquidez por filiales autónomas ha permitido al Grupo mantener una estrategia conservadora en el ejercicio, materializada en la realización de emisiones a medio y largo plazo y titulaciones por importe de 43.000 millones de euros. De ellos, 16.000 millones se han emitido en España.

4. Elevada solvencia del Grupo como muestra el hecho de que el *core capital* haya vuelto a mejorar en el ejercicio, por sexto año consecutivo. Tras este incremento, la ratio *core capital*, de acuerdo al estándar internacional BIS II, cierra 2012 en el 10,33% frente al 10,02% de 2011.

Además, la publicación de los resultados individualizados del *stress test* realizado al sistema financiero español ha confirmado la fortaleza de Grupo Santander, su solvencia y capacidad para afrontar un deterioro adicional del entorno económico.

5. Alta retribución al accionista. En 2012 Santander mantiene una retribución total para el accionista de 0,60 euros por acción, a través del programa *Santander Dividendo Elección*, lo que supone mantener la retribución por acción de los tres ejercicios anteriores.

6. En 2012 Santander ha desarrollado un amplio abanico de **actuaciones** con el objetivo de seguir avanzando en la **mejora del posicionamiento global** alcanzado por el Grupo desde el inicio de la crisis. Dentro de esta estrategia se enmarcan entre otras las siguientes iniciativas:

- Crecimiento orgánico en países como México, Brasil o Estados Unidos, donde se está aumentando la capacidad instalada y mejorando la capacidad comercial.
- Dentro de la estrategia de profundizar en el modelo de filiales cotizadas, en el año se llevó a cabo una oferta pública de acciones por el 24,9% del capital de Banco Santander México.

Dicha operación, que se cerró con gran éxito de demanda, ha sido la mayor oferta de acciones que ha tenido lugar en el mercado mexicano y la tercera más importante realizada en 2012 en el mundo. Tras ella, la capitalización de Santander México se sitúa en los 16.639 millones de euros al cierre de 2012, colocándolo entre los 70 mayores bancos del mundo por valor en Bolsa.

- Aumento orgánico e inorgánico de la presencia en Polonia, donde 2012 ha sido el primer ejercicio completo en que ha consolidado BZ WBK y en donde se alcanzó un acuerdo para su fusión con Kredyt Bank, operación que se ha materializado en los primeros días de 2013.

Esta operación, unida a la fuerte posición en el negocio de consumo en Polonia, consolida a Santander como uno de los principales jugadores en un país clave para el Grupo.

- Adecuación del Grupo al entorno competitivo en España. Dentro del marco de reestructuración del sector financiero español el Grupo reforzará la marca Santander mediante la integración de Banesto y Banif en Banco Santander.

La marca única y la nueva estructura, con una red de 4.000 sucursales bajo una misma identidad corporativa, permitirán a Santander aprovechar mejor las oportunidades para ganar cuota de mercado en España, mediante la oferta de una gama más amplia de productos y una mejor calidad de servicio.

La operación ofrece además importantes sinergias de integración, tiene bajo riesgo de ejecución y un impacto positivo sobre consensus del 3% en el beneficio por acción al tercer año.

Está previsto que la fusión jurídica acabe en mayo de 2013 y la integración operativa y de marca se produzca antes de finalizar el año.

- Por último, en 2012 se han firmado acuerdos para mejorar la capacidad de generación de ingresos de negocios globales, en donde se enmarcan las operaciones corporativas realizadas en el ámbito de seguros y tarjetas.

Todas estas operaciones permiten al Grupo cerrar el ejercicio en una posición con gran potencial de crecimiento para próximos ejercicios.

Por lo que se refiere a la evolución en 2012 de los segmentos principales (o geográficos), las notas más destacadas son:

- **Europa continental:** beneficio atribuido en el ejercicio de 2.305 millones de euros, con aumento en el año del 0,8%, muy condicionado por el aumento de ingresos en la segunda mitad del año en las redes comerciales en España y los mayores beneficios de Santander Consumer Finance (+9,0%) y de BZ WBK (Polonia) que aumenta el 43,9% favorecido por efecto perímetro (sin perímetro: +21%). Estos avances se han visto parcialmente compensados por los mayores saneamientos realizados en España y Portugal.
- **Reino Unido:** beneficio atribuido de 952 millones de libras, un 10,2% inferior a 2011. En su detalle, los ingresos están afectados por el mayor coste de financiación y el impacto de los bajos tipos de interés, los costes disminuyen mientras que las dotaciones aumentan un 22,8%, si bien registran una reducción en la segunda mitad del año del 14% en relación al primer semestre.
- **Latinoamérica:** beneficio atribuido de 4.305 millones de euros. En moneda constante, fuerte aumento en ingresos (+11,7%) y margen neto (+15,7%), que no se refleja en el beneficio atribuido por mayores dotaciones, impuestos y efecto perímetro. Sin este último, el beneficio aumenta el 3,7%.
- **Estados Unidos:** beneficio atribuido de 1.042 millones de dólares, con descenso del 25,8% afectado por efecto perímetro en Santander Consumer USA y un impacto negativo de 127 millones de dólares por el cargo realizado en el tercer trimestre a raíz de la recomendación judicial de remunerar la emisión Trust PIERS al 13,61%.

A continuación figura un análisis más detallado de la evolución de los resultados del Grupo y las principales rúbricas del balance en el ejercicio 2012.

Resultados de Grupo Santander

- ▶ Ingresos de 43.675 millones de euros. Tras aumentar el 2,2% en el año, se sitúan en máximos históricos por la resistencia al ciclo en los mercados desarrollados y el incremento en emergentes.
- ▶ Control de costes (+2,9%), con gestión diferenciada por unidades.
- ▶ Sólida generación de resultados recurrentes: el Grupo alcanza los 23.559 millones de euros en el beneficio antes de provisiones (margen neto), mejorando por décimo año consecutivo.
- ▶ La fortaleza de la cuenta ha permitido absorber un volumen excepcional de saneamientos, 18.806 millones, de los que 6.140 millones son saneamiento especial para inmobiliario en España.
- ▶ Al cierre de 2012 las dotaciones realizadas superan lo requerido en los reales decretos leyes y suponen un fuerte aumento de las coberturas en España y el Grupo.
- ▶ Tras ello, el beneficio atribuido del Grupo se sitúa en 2.205 millones de euros, un 58,8% menos que en 2011. Antes del saneamiento inmobiliario, beneficio de 5.251 millones de euros.

En 2012, Grupo Santander ha obtenido un **beneficio atribuido de 2.205 millones de euros**, lo que supone una disminución del 58,8% sobre 2011.

Esta evolución viene condicionada por varios factores que inciden negativamente en la comparativa:

- El más importante es el saneamiento para riesgo inmobiliario en España llevado a cabo por el Grupo por un importe neto de impuestos de 4.110 millones de euros, de los que 1.064 millones proceden de plusvalías (venta de la filial en Colombia y operación de seguros en Iberia, principalmente), y 3.047 millones se han hecho contra los resultados del año.
- Un efecto perímetro neto negativo en beneficio atribuido de 11 puntos porcentuales por diferencia entre:
 - un efecto positivo por la entrada en abril de 2011 de Bank Zachodni WBK y en menor medida del negocio adquirido a SEB en Alemania desde febrero de 2011; y
 - un efecto negativo por la venta de la filial en Colombia; la menor aportación de resultados por puesta en equivalencia (debido a la entrada de nuevos

RESULTADOS (Millones de euros)

	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
Margen de intereses	30.147	29.110	1.037	3,6	27.728
Rendimiento de instrumentos de capital	423	394	29	7,3	362
Resultados por puesta en equivalencia	427	775	(348)	(44,9)	470
Comisiones netas	10.307	10.208	100	1,0	9.551
Resultados netos de operaciones financieras	2.698	2.499	199	8,0	2.585
Otros resultados de explotación (netos)	(327)	(232)	(94)	40,5	(110)
Margen bruto	43.675	42.754	921	2,2	40.586
Costes de explotación	(20.116)	(19.559)	(557)	2,9	(17.905)
Gastos generales de administración	(17.928)	(17.468)	(460)	2,6	(15.986)
<i>De personal</i>	<i>(10.323)</i>	<i>(10.157)</i>	<i>(167)</i>	<i>1,6</i>	<i>(9.196)</i>
<i>Otros gastos generales de administración</i>	<i>(7.604)</i>	<i>(7.311)</i>	<i>(293)</i>	<i>4,0</i>	<i>(6.790)</i>
Amortización de activos materiales e inmateriales	(2.189)	(2.091)	(98)	4,7	(1.919)
Margen neto	23.559	23.195	364	1,6	22.682
Dotaciones insolvencias	(12.666)	(9.900)	(2.766)	27,9	(9.400)
Deterioro de otros activos	(853)	(173)	(680)	394,3	(471)
Otros resultados y dotaciones	(1.593)	(2.811)	1.218	(43,3)	(1.048)
Resultado antes de impuestos ordinario	8.447	10.311	(1.864)	(18,1)	11.762
Impuesto sobre sociedades	(2.299)	(2.500)	201	(8,0)	(2.686)
Resultado de operaciones continuadas ordinario	6.148	7.812	(1.663)	(21,3)	9.077
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	(7)	(24)	17	(71,6)	(27)
Resultado consolidado del ejercicio ordinario	6.141	7.787	(1.646)	(21,1)	9.050
Resultado atribuido a minoritarios	890	766	124	16,2	869
Beneficio atribuido al Grupo ordinario	5.251	7.021	(1.769)	(25,2)	8.181
Neto de plusvalías y saneamientos	(3.047)	(1.670)	(1.377)	82,4	—
Beneficio atribuido al Grupo	2.205	5.351	(3.146)	(58,8)	8.181
BPA (euros)	0,23	0,60	(0,38)	(62,5)	0,94
BPA diluido (euros)	0,22	0,60	(0,37)	(62,5)	0,94

Promemoria:

Activos Totales Medios	1.287.086	1.228.382	58.704	4,8	1.190.361
Recursos Propios Medios	78.806	74.901	3.904	5,2	69.334

Nota: Para hacer una comparativa más homogénea se han reelaborado los resultados de 2011 y de 2010, incluyendo la aportación de Santander Consumer USA y el negocio de seguros de Latinoamérica incorporado en la operación con Zurich por puesta en equivalencia

socios en el capital de Santander Consumer USA y la venta parcial del negocio de seguros en Latinoamérica); el reaseguramiento de la cartera de vida riesgo individual de las compañías aseguradoras de Santander en España y Portugal, y el aumento de los intereses minoritarios de las filiales en Brasil, México y Chile.

- El impacto de los tipos de cambio de las distintas monedas respecto del euro es de un punto porcentual negativo para el total del Grupo en la comparativa de ingresos y costes sobre el pasado ejercicio. Por grandes áreas geográficas, el impacto en las cuentas de Reino Unido y EE.UU. es positivo por 6 y 8 puntos porcentuales, respectivamente, mientras que en la de Latinoamérica el impacto es negativo por 4 p.p. (-8 p.p. en Brasil y +5 p.p. en el resto de Latinoamérica).

Todos estos efectos absorben la buena evolución del beneficio antes de provisiones, que se sitúa en 23.559 millones de euros tras aumentar el 1,6% en el año, o el 4,4% deduciendo perímetro y tipos de cambio.

A continuación se detalla la evolución de los resultados de 2012 comparados con los obtenidos en el ejercicio anterior.

El conjunto de los **ingresos** asciende a 43.675 millones de euros, con incremento del 2,2% en relación a los obtenidos en 2011 (+3,7% sin efecto perímetro ni tipos de cambio).

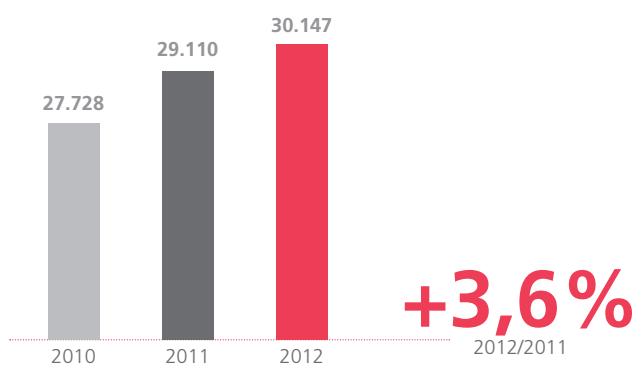
- Dentro de ellos, el **margen de intereses** totaliza 30.147 millones de euros, con aumento del 3,6%. Este avance es el neto de distintos efectos:
 - Efecto positivo de la mejora de los márgenes de activo para el total del Grupo desde el 3,69% de 2011 al 3,95% de 2012. Ello se ha debido por una parte, al crecimiento en volúmenes y a una adecuada gestión de precios en países emergentes y, por otra, a la mejora de la rentabilidad de la nueva producción en países como España, Portugal y Reino Unido, que se encuentran en un contexto de menores volúmenes y bajos tipos de interés.
 - Efecto negativo derivado del mayor coste de financiación originado por el mayor coste del crédito y por una estrategia conservadora de liquidez.
 - Reducción del margen de los depósitos del 0,31% en 2011 al 0,10% en 2012. Esta caída se debe al aumento del coste financiero en países donde ha habido una

RESULTADOS POR TRIMESTRES (Millones de euros)

	2011				2012			
	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
Margen de intereses	7.075	7.225	7.275	7.536	7.821	7.678	7.495	7.153
Rendimiento de instrumentos de capital	40	193	60	101	61	216	66	80
Resultados por puesta en equivalencia	225	204	169	176	136	120	84	87
Comisiones netas	2.518	2.667	2.636	2.387	2.622	2.568	2.576	2.541
Resultados netos de operaciones financieras	664	722	639	474	797	675	643	583
Otros resultados de explotación (netos)	(40)	(90)	(57)	(45)	(83)	(67)	(84)	(93)
Margen bruto	10.482	10.921	10.722	10.629	11.354	11.190	10.780	10.351
Costes de explotación	(4.731)	(4.826)	(4.909)	(5.093)	(5.074)	(4.967)	(5.100)	(4.976)
Gastos generales de administración	(4.227)	(4.303)	(4.376)	(4.563)	(4.549)	(4.454)	(4.495)	(4.431)
<i>De personal</i>	<i>(2.474)</i>	<i>(2.511)</i>	<i>(2.569)</i>	<i>(2.601)</i>	<i>(2.637)</i>	<i>(2.592)</i>	<i>(2.612)</i>	<i>(2.482)</i>
<i>Otros gastos generales de administración</i>	<i>(1.752)</i>	<i>(1.791)</i>	<i>(1.807)</i>	<i>(1.961)</i>	<i>(1.911)</i>	<i>(1.862)</i>	<i>(1.883)</i>	<i>(1.948)</i>
Amortización de activos materiales e inmateriales	(505)	(523)	(533)	(530)	(525)	(514)	(605)	(545)
Margen neto	5.750	6.095	5.813	5.536	6.280	6.223	5.681	5.375
Dotaciones insolvencias	(2.065)	(2.546)	(2.711)	(2.577)	(3.127)	(3.413)	(2.994)	(3.132)
Deterioro de otros activos	(48)	(52)	(84)	11	(83)	(97)	(81)	(592)
Otros resultados y dotaciones	(546)	(1.378)	(357)	(531)	(526)	(418)	(510)	(139)
Resultado antes de impuestos ordinario	3.092	2.119	2.661	2.439	2.545	2.294	2.097	1.511
Impuesto sobre sociedades	(759)	(512)	(683)	(545)	(716)	(651)	(659)	(273)
Resultado de operaciones continuadas ordinario	2.332	1.607	1.978	1.894	1.829	1.644	1.438	1.238
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	(6)	(0)	(15)	(3)	1	(4)	1	(5)
Resultado consolidado del ejercicio ordinario	2.327	1.607	1.963	1.890	1.829	1.640	1.439	1.234
Resultado atribuido a minoritarios	218	214	161	173	226	236	197	232
Beneficio atribuido al Grupo ordinario	2.108	1.393	1.803	1.717	1.604	1.404	1.242	1.002
Neto de plusvalías y saneamientos	—	—	—	(1.670)	—	(1.304)	(1.142)	(601)
Beneficio atribuido al Grupo	2.108	1.393	1.803	47	1.604	100	100	401
BPA (euros)	0,24	0,16	0,20	0,00	0,17	0,01	0,01	0,04
BPA diluido (euros)	0,24	0,16	0,20	0,00	0,17	0,01	0,01	0,04

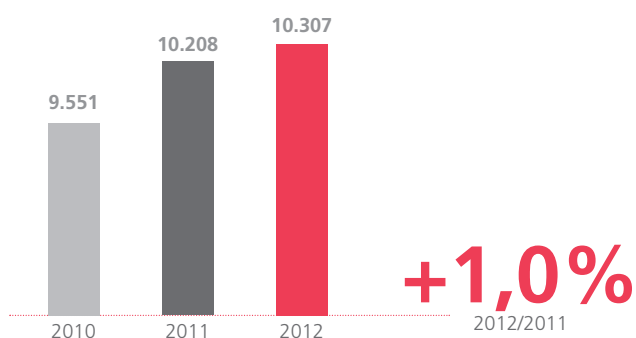
MARGEN DE INTERESES

Millones de euros



COMISIONES NETAS

Millones de euros



fuerte competencia por los depósitos en algunos momentos del ejercicio. La mejor situación de liquidez en los mercados y la disminución del coste de financiación mayorista de los últimos meses, debe de llevar a una reducción paulatina del coste de los depósitos.

Si en lugar de por concepto, analizamos el margen de intereses por áreas geográficas cabe destacar:

- Aumento del 8,5% en España. Este incremento se produce dentro de un entorno de caída de los saldos de activo derivada del proceso de desapalancamiento que está registrando el país, y se debe a una adecuada gestión de precios y al aumento de volúmenes de pasivo.
- También Latinoamérica muestra una excelente evolución, al aumentar el 14,7% sin efectos perímetro y

tipo de cambio, destacando Brasil y México con incrementos del 14,5% y 18,1%, respectivamente. Este crecimiento refleja el dinamismo de la actividad, con incrementos sostenidos de créditos y depósitos en todos los países, y la defensa de diferenciales en un marco de mantenimiento / caída de tipos de interés.

- Por su parte, Santander UK y Santander US, disminuyen el 23,6% y el 8,0%, respectivamente, en sus monedas locales, afectados por unos tipos de interés en mínimos. A ello se une en Santander UK el mayor coste de financiación tanto de depósitos como mayorista, y en Santander US, el impacto de la reducción de la cartera no estratégica en Sovereign Bank.

- Las **comisiones** aumentan ligeramente (+1,0%) en relación al ejercicio 2011, con un comportamiento diferenciado por conceptos. Suben las comisiones de servicios (+3,1%) con buena evolución generalizada por líneas, y las relacionadas con valores, que crecen el 5,1%. Por su parte, las comisiones procedentes de fondos de inversión bajan el 5,0% en el año, por la mayor demanda de depósitos, en tanto que las generadas por seguros se reducen el 2,2% a perímetro constante.

En cuanto a su evolución por geografías, España y Portugal reflejan la menor actividad del entorno y Estados Unidos ha recogido importantes impactos regulatorios. Por el contrario, Polonia, Reino Unido, Brasil, México y Argentina aumentan sobre 2011, ofreciendo una tendencia de mejora en los últimos trimestres, que superan claramente a los de cierre de 2011 e inicio de 2012.

- Los **resultados por operaciones financieras** aumentan el 8,0% sobre el pasado año, ya que los descensos de Reino Unido y Actividades Corporativas se compensan en Europa continental, Latinoamérica y Estados Unidos.
- En cuanto a los **resultados por puesta en equivalencia**, pasan de 775 millones en 2011 a 427 millones en 2012 (-44,9%) consecuencia, principalmente, del impacto perímetro derivado de la menor participación del Grupo en Santander Consumer USA y de la operación corporativa llevada a cabo en los negocios de seguros en Latinoamérica.
- Por último, los **otros resultados de explotación**, donde se incluye la contribución a los fondos de garantía de

COMISIONES (Millones de euros)

	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
Comisiones por servicios	6.089	5.908	180	3,1	5.450
Fondos de inversión y pensiones	1.178	1.236	(59)	(4,7)	1.267
Valores y custodia	702	668	34	5,1	784
Seguros	2.339	2.396	(56)	(2,4)	2.051
Comisiones netas	10.307	10.208	100	1,0	9.551

depósitos, son negativos por 327 millones de euros (232 millones también negativos en 2011). En este aumento incide el mayor coste de la aportación al Fondo de Garantía de Depósitos en España, que ha pasado del 0,6 por mil al 2 por mil de los pasivos computables.

Los **costes de explotación** suben el 2,9% en el año (+2,8% sin perímetro ni tipos de cambio), evolución que refleja comportamientos diferenciados a lo largo del Grupo.

En Europa tanto las grandes unidades comerciales de Iberia como el Reino Unido ofrecen tasas reales negativas, continuando la tendencia iniciada en 2011. Dentro de ellas, destaca la disminución del 4,8% de Portugal.

El aumento de costes del Grupo se debe, por tanto, al crecimiento registrado en Latinoamérica y Estados Unidos. En el primer caso, ligado nuevos proyectos comerciales y a la revisión de acuerdos salariales en un entorno de mayor inflación. En Estados Unidos, el aumento refleja el mayor nivel de inversiones en tecnología y estructura comercial.

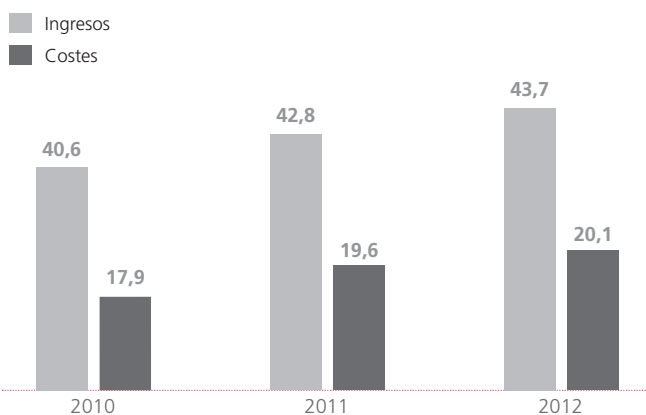
La evolución de ingresos y costes permite mantener estable la ratio de **eficiencia** en el entorno del 46%, tasa que compara muy favorablemente con el sector, como refleja el hecho de que a septiembre, última información disponible, Santander esté en la segunda posición entre sus competidores (únicamente superados por un banco sudamericano) y compare con ratios superiores al 60% de la media de los principales bancos de la zona euro, británicos y estadounidenses.

Lo anterior nos permite contabilizar un **margen neto** (beneficio antes de provisiones) de 23.559 millones de euros en el año, con avance del 1,6% sobre 2011 (+4,4% sin perímetro ni tipos de cambio).

Esta cifra debe ser especialmente valorada por suponer un nuevo récord (en términos homogéneos), al ser el décimo año consecutivo que mejora, y permite mantener al Grupo entre los mejores bancos del mundo por capacidad de generación de resultados. Además, siete de las principales unidades del Grupo aumentan a doble dígito en sus monedas locales.

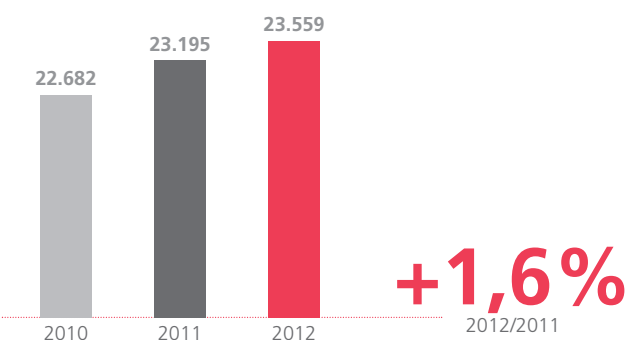
INGRESOS Y COSTES

Miles de millones de euros



MARGEN NETO

Millones de euros



Ello vuelve a poner de manifiesto la capacidad de Santander para continuar generando resultados recurrentes y absorber las mayores dotaciones y saneamientos requeridos por el momento del ciclo y las nuevas exigencias regulatorias.

Las **dotaciones para insolvencias** se sitúan en 12.666 millones de euros, un 27,9% superiores a las registradas en 2011. Esta evolución refleja mayores dotaciones específicas derivadas del crecimiento de los créditos en los

COSTES DE EXPLOTACIÓN (Millones de euros)

	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
Gastos de personal	10.323	10.157	167	1,6	9.196
Otros gastos generales de administración	7.604	7.311	293	4,0	6.790
Tecnología y sistemas	938	869	70	8,0	793
Comunicaciones	642	638	4	0,7	654
Publicidad	665	691	(26)	(3,8)	632
Inmuebles e instalaciones	1.750	1.660	91	5,5	1.544
Impresos y material de oficina	168	176	(9)	(4,9)	176
Tributos	417	391	26	6,6	369
Otros	3.024	2.887	137	4,8	2.622
Gastos generales de administración	17.928	17.468	460	2,6	15.986
Amortizaciones	2.189	2.091	98	4,7	1.919
Total costes de explotación	20.116	19.559	557	2,9	17.905

DOTACIONES PARA INSOLVENCIAS (Millones de euros)

	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
Insolvencias	13.988	11.324	2.664	23,5	10.339
Riesgo-país	(2)	(7)	5	(75,8)	2
Activos en suspenso recuperados	(1.321)	(1.418)	97	(6,8)	(941)
Total	12.666	9.900	2.766	27,9	9.400

países emergentes, a lo que se une el deterioro de la calidad crediticia en algunos sistemas financieros (España, Brasil y Chile).

Adicionalmente, en 2011 se utilizaron en esta línea de la cuenta 520 millones de euros de genéricas frente a una dotación de 94 millones de euros en 2012.

La evolución comentada de ingresos, costes y dotaciones sitúa el **margen neto después de dotaciones para insolvencias** de 2012 en 10.893 millones de euros, con disminución del 18,1% sobre el obtenido en el ejercicio precedente (-15,6% sin considerar perímetro ni tipos de cambio).

Por su parte, las rúbricas de **deterioro de otros activos y otros resultados** es negativa por 2.446 millones de euros frente a 2.984 millones, también negativos, en 2011. De estos últimos, 842 millones correspondían al cargo realizado para cubrir eventuales reclamaciones relacionadas con productos de seguros de protección de pagos (PPI) en Reino Unido.

Con todo ello, el **resultado antes de impuestos ordinario** se sitúa en 8.447 millones de euros, con una disminución interanual del 18,1% (-15,2% sin perímetro ni tipos de cambio).

Tras considerar la dotación para impuestos, 2.299 millones de euros, inferior en 201 millones a los 2.500 millones del pasado año, el **resultado de operaciones continuadas ordinario** es de 6.148 millones de euros (-21,3% interanual).

El impacto de los mayores minoritarios, motivado por las colocaciones de participaciones en Brasil, México y Chile, hace que el **beneficio atribuido ordinario**, 5.251 millones de euros, se reduzca el 25,2% en relación a 2011 (-17,6% sin perímetro ni tipos de cambio).

Considerando el impacto neto de las plusvalías y saneamientos ya indicado (-3.047 millones), el **beneficio atribuido** es de 2.205 millones de euros, con disminución del 58,8% en relación a los 5.351 millones de 2011.

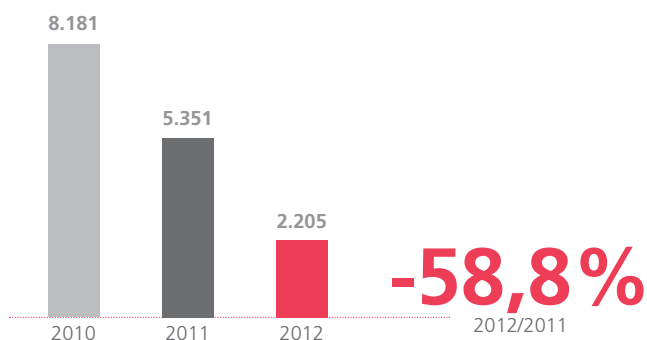
El **beneficio por acción** de 2012 es de 0,23 euros (un 62,5% inferior al del pasado año). El beneficio por acción ordinario se sitúa en 0,54 euros (-31,9%), estando afectadas ambas evoluciones por las ampliaciones de capital realizadas en 2011 y 2012 para la recompra de participaciones preferentes y para atender el pago de los importes equivalentes al dividendo en acciones para los accionistas que escogieron la opción de recibir acciones Santander.

No afectan por tanto a esta evolución las ampliaciones de capital realizadas para atender la conversión de los *Valores Santander* dado que, al ser valores necesariamente convertibles en acciones, y siguiendo la normativa contable para el cálculo del beneficio por acción, ya computaban como acciones emitidas desde el momento de su comercialización en octubre de 2007.

El **ROE** del Grupo se sitúa en el 2,8% y el **ROTE** (medido como beneficio atribuido sobre fondos propios menos fondos de comercio) se sitúa en el 4,1%. Considerando el beneficio ordinario, el ROE es del 6,7% y el ROTE del 9,8%.

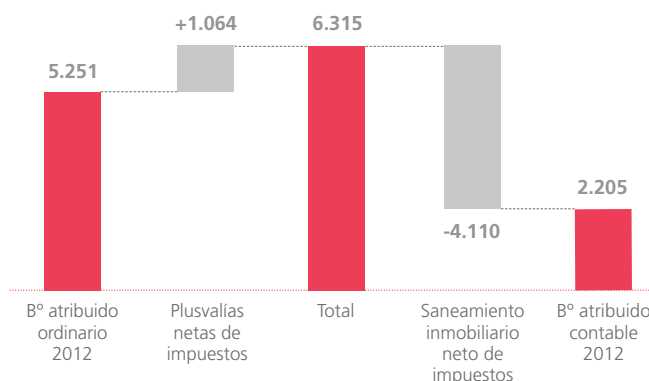
BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



IMPACTOS EN BENEFICIO ATRIBUIDO 2012

Millones de euros



BALANCE (Millones de euros)

ACTIVO	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
Caja y depósitos en bancos centrales	118.488	96.524	21.965	22,8	77.785
Cartera de negociación	177.917	172.637	5.281	3,1	156.762
<i>Valores representativos de deuda</i>	43.101	52.704	(9.602)	(18,2)	57.871
<i>Créditos a clientes</i>	9.162	8.056	1.107	13,7	755
<i>Instrumentos de capital</i>	5.492	4.744	748	15,8	8.850
<i>Derivados de negociación</i>	110.319	102.498	7.820	7,6	73.069
<i>Depósitos en entidades de crédito</i>	9.843	4.636	5.208	112,3	16.216
Otros activos financieros a valor razonable	28.356	19.563	8.793	44,9	39.480
<i>Créditos a clientes</i>	13.936	11.748	2.188	18,6	7.777
<i>Otros (depósitos en entidades de crédito, valores representativos de deuda y otros instrumentos de capital)</i>	14.420	7.815	6.605	84,5	31.703
Activos financieros disponibles para la venta	92.267	86.612	5.654	6,5	86.235
<i>Valores representativos de deuda</i>	87.724	81.589	6.136	7,5	79.689
<i>Instrumentos de capital</i>	4.542	5.024	(481)	(9,6)	6.546
Inversiones crediticias	758.228	779.525	(21.298)	(2,7)	768.858
<i>Depósitos en entidades de crédito</i>	53.785	42.389	11.396	26,9	44.808
<i>Créditos a clientes</i>	697.384	730.296	(32.912)	(4,5)	715.621
<i>Valores representativos de deuda</i>	7.059	6.840	219	3,2	8.429
Participaciones	4.453	4.154	299	7,2	273
Activos materiales e intangibles	17.296	16.840	455	2,7	14.584
Fondo de comercio	24.626	25.089	(463)	(1,8)	24.622
Otras cuentas	47.997	50.580	(2.583)	(5,1)	48.901
Total activo	1.269.628	1.251.525	18.103	1,4	1.217.501
PASIVO Y PATRIMONIO NETO					
Cartera de negociación	143.241	146.949	(3.708)	(2,5)	136.772
<i>Depósitos de clientes</i>	8.897	16.574	(7.677)	(46,3)	7.849
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	1	77	(77)	(99,0)	365
<i>Derivados de negociación</i>	109.743	103.083	6.659	6,5	75.279
<i>Otros</i>	24.600	27.214	(2.614)	(9,6)	53.279
Otros pasivos financieros a valor razonable	45.418	44.908	510	1,1	51.020
<i>Depósitos de clientes</i>	28.638	26.982	1.656	6,1	27.142
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	4.904	8.185	(3.281)	(40,1)	4.278
<i>Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito</i>	11.876	9.741	2.134	21,9	19.600
Pasivos financieros a coste amortizado	959.321	935.669	23.652	2,5	898.969
<i>Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito</i>	131.670	116.368	15.302	13,1	79.537
<i>Depósitos de clientes</i>	589.104	588.977	126	0,0	581.385
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	201.064	189.110	11.954	6,3	188.229
<i>Pasivos subordinados</i>	18.238	22.992	(4.754)	(20,7)	30.475
<i>Otros pasivos financieros</i>	19.245	18.221	1.024	5,6	19.343
Pasivos por contratos de seguros	1.425	517	908	175,6	10.449
Provisiones	12.872	15.571	(2.699)	(17,3)	15.660
Otras cuentas de pasivo	23.026	25.052	(2.026)	(8,1)	23.717
Total pasivo	1.185.302	1.168.666	16.636	1,4	1.136.586
Fondos propios	81.243	80.895	348	0,4	77.334
<i>Capital</i>	5.161	4.455	706	15,9	4.165
<i>Reservas</i>	74.528	72.660	1.868	2,6	66.258
<i>Resultado atribuido al Grupo</i>	2.205	5.351	(3.146)	(58,8)	8.181
<i>Menos: dividendos y retribuciones</i>	(650)	(1.570)	920	(58,6)	(1.270)
Ajustes al patrimonio por valoración	(6.590)	(4.482)	(2.108)	47,0	(2.315)
Intereses minoritarios	9.672	6.445	3.227	50,1	5.896
Total patrimonio neto	84.326	82.859	1.467	1,8	80.914
Total pasivo y patrimonio neto	1.269.628	1.251.525	18.103	1,4	1.217.501

Balace de Grupo Santander

► La prioridad del Grupo ha sido reforzar el balance desde una triple perspectiva: liquidez, capital y saneamiento.

- En captación de recursos, preferencia por los depósitos (destaca España: +22.000 millones de euros) y política conservadora en emisiones.
- En créditos, baja demanda en Europa, sobre todo en España y Portugal. Por el contrario, aumento en Latinoamérica, EE.UU. y Polonia.
- Mejora del ratio créditos / depósitos
 - Grupo: 113% (150% al inicio de la crisis)
 - España: 96% (178% al inicio de la crisis)

► Core capital (BIS II) del 10,33%, tras aumentar por sexto año consecutivo.

► La cobertura del Grupo aumenta en 11,2 p.p. (hasta 72,6%). En España aumento de 25,1 p.p. (hasta 70,6%).

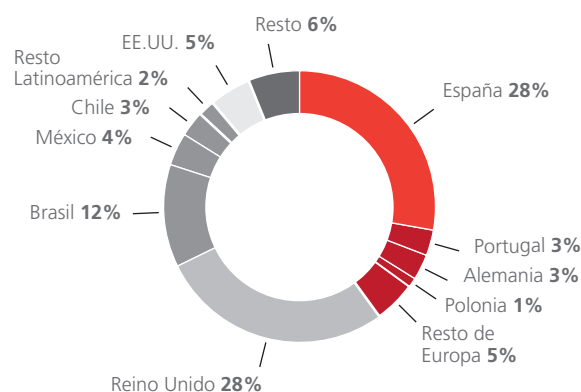
El total de negocio gestionado por Grupo Santander al cierre del ejercicio 2012 asciende a 1.387.769 millones de euros, de los que el 91% (1.269.628 millones) corresponde a activos en balance y el resto a fondos de inversión, fondos de pensiones y patrimonios administrados.

En su evolución interanual hay que considerar dos impactos:

- El primero, un efecto perímetro negativo por la venta de las unidades en Colombia y por el efecto del cambio de las unidades que consolidaban por el método proporcional, principalmente en España, a integración por puesta en equivalencia.
- El segundo, un efecto prácticamente nulo como consecuencia de la evolución de los tipos de cambio finales de las distintas monedas respecto al euro. De un lado, se aprecian la libra (2%), el nuevo peso mexicano (5%), el peso chileno (6%) y el zloty polaco (9%) mientras que, de otro, se deprecian el dólar (2%), el real brasileño (11%) y el peso argentino (14%).

DISTRIBUCIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES POR SEGMENTOS GEOGRÁFICOS OPERATIVOS

Diciembre 2012



Así, el impacto de ambos efectos en las variaciones de los saldos con clientes es de un punto porcentual negativo, tanto en créditos como en recursos de clientes.

Créditos a clientes

Al 31 de diciembre de 2012 los créditos brutos a clientes del Grupo se sitúan en 745.987 millones de euros, con descenso del 3% sobre diciembre del pasado año, disminución que es del 2% una vez deducido el efecto de las variaciones del perímetro y de los tipos de cambio.

Por geografías (segmentos principales), se aprecia una evolución muy diferente en los distintos mercados.

En Europa continental, España y Portugal siguen afectados por la baja demanda de crédito derivada de la situación económica de ambos países, disminuyendo los créditos netos el 8% y 9%, respectivamente, sobre diciembre de 2011. Por su parte, Santander Consumer Finance mantiene estables sus saldos (-1%), mientras que Bank Zachodni WBK aumenta el 5% en moneda local.

CRÉDITOS A CLIENTES (Millones de euros)

	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
Crédito a las Administraciones públicas españolas	16.884	12.147	4.737	39,0	12.137
Crédito a otros sectores residentes	183.130	202.411	(19.281)	(9,5)	217.497
Cartera comercial	8.699	9.679	(980)	(10,1)	11.146
Crédito con garantía real	103.890	117.946	(14.056)	(11,9)	127.472
Otros créditos	70.540	74.785	(4.245)	(5,7)	78.879
Crédito al sector no residente	545.972	554.478	(8.506)	(1,5)	514.217
Crédito con garantía real	339.519	342.676	(3.156)	(0,9)	311.048
Otros créditos	206.453	211.802	(5.349)	(2,5)	203.168
Créditos a clientes (bruto)	745.987	769.036	(23.050)	(3,0)	743.851
Fondo de provisión para insolvencias	25.504	18.936	6.568	34,7	19.697
Créditos a clientes (neto)	720.483	750.100	(29.618)	(3,9)	724.154
Promemoria: Activos dudosos	35.340	31.287	4.054	13,0	27.908
Administraciones Públicas	121	102	19	18,4	42
Otros sectores residentes	16.025	14.745	1.279	8,7	12.106
No residentes	19.195	16.439	2.755	16,8	15.759

- En **España**, los créditos a clientes brutos se sitúan en 205.520 millones de euros con disminución del 6%, la mayor parte de esta caída se debe a la reducción de la exposición inmobiliaria (-32%), a lo que se une el necesario proceso de reducción de endeudamiento de las familias. Por el contrario se mantiene estable la financiación total concedida al sector empresarial, directa e indirectamente. A continuación figura el detalle por principales líneas:

- Los créditos brutos concedidos con finalidad inmobiliaria se sitúan en 15.867 millones de euros. En 2012, y manteniendo la estrategia de años anteriores, estos créditos han disminuido en todos los trimestres, con lo que la caída sobre el cierre del ejercicio anterior ha sido de 7.575 millones y un 32%.

- Los créditos a particulares ascienden a 73.019 millones de euros, de los que 55.423 millones son hipotecas a hogares para la compra de viviendas. Estas últimas presentan el menor riesgo de deterioro adicional de la cartera en España por las características diferenciales de este producto frente a productos similares en otros países. Por ejemplo, amortización del principal desde el primer día o el hecho de que la práctica totalidad de las operaciones sean para financiar viviendas en propiedad, de muy baja pérdida esperada.

En el caso concreto de Grupo Santander, la cartera se concentra en financiación de primera vivienda, con una fuerte concentración en los tramos más bajos de *loan to value* (el 89% con LTV inferior al 80%) y una ratio de mora muy reducida, del 2,6%.

- Los préstamos concedidos directamente a pymes y empresas sin finalidad inmobiliaria, 99.750 millones de euros, constituyen el apartado más relevante dentro de la inversión crediticia, representando un 49% del total. Adicionalmente y de manera indirecta se ha proporcionado financiación a las empresas a través del pago a proveedores (4.160 millones de euros) puesto en marcha por las administraciones públicas. La suma de ambos prácticamente equivale a los créditos concedidos a empresas sin finalidad inmobiliaria en 2011.

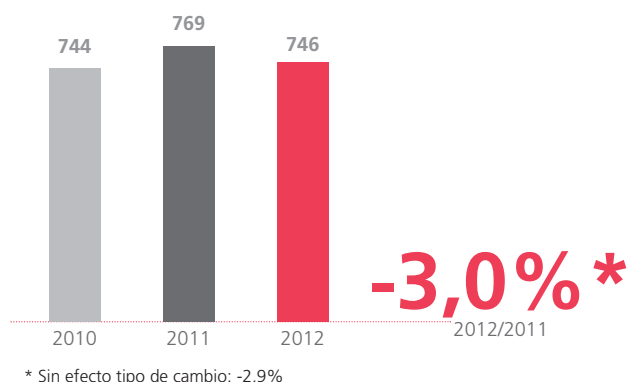
- Por último, los créditos a las administraciones públicas españolas, eliminando la financiación a proveedores, es de 12.724 millones de euros, un 5% más que en 2011.

- En **Portugal** descenso del 9%, generalizado por segmentos. Adicionalmente, los saldos en construcción e inmobiliario, que representan sólo el 2,9% de los créditos a clientes en el país, disminuyen el 22%.

- En **Santander Consumer Finance** los saldos se mantienen prácticamente estables (-1%). En su evolución en el año por países, Alemania, que representa el 52% de los créditos del área, aumenta el 1% y los países nórdicos el 10% en moneda local, mientras que el resto, más

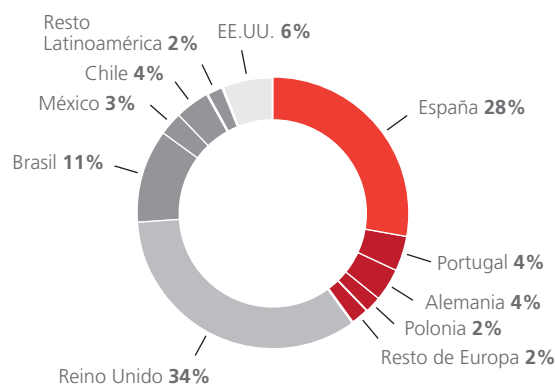
CRÉDITOS A CLIENTES (BRUTO)

Miles de millones de euros



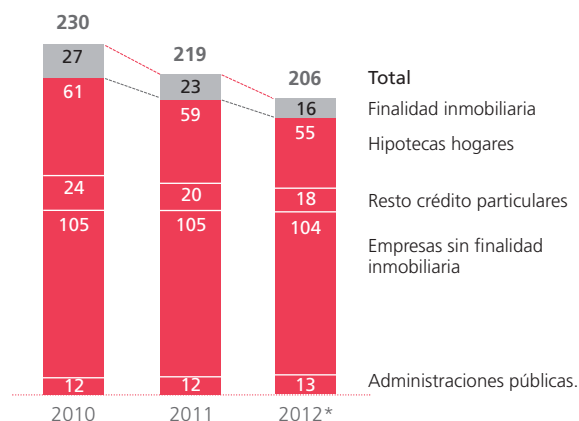
CRÉDITOS A CLIENTES (BRUTO)

% sobre áreas operativas. Diciembre 2012



CRÉDITOS A CLIENTES EN ESPAÑA

Miles de millones de euros



* En empresas sin finalidad inmobiliaria, incluye financiación a proveedores de las Administraciones Públicas: 4 bn. de euros.

GESTIÓN DEL RIESGO CREDITICIO* (Millones de euros)

	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
Riesgos morosos y dudosos	36.100	32.036	4.063	12,7	28.522
Índice de morosidad (%)	4,54	3,89	0,65 p.		3,55
Fondos constituidos	26.194	19.661	6.533	33,2	20.748
Específicos	21.858	15.474	6.384	41,3	14.901
Genéricos	4.336	4.187	149	3,5	5.846
Cobertura (%)	72,6	61,4	11,2 p.		72,7
Coste del crédito (%) **	2,21	1,41	0,80 p.		1,56
Riesgos morosos y dudosos ordinarios ***	20.949	18.318	2.631	14,4	18.061
Índice de morosidad (%) ***	2,69	2,26	0,43 p.		2,28
Cobertura (%) ***	125,0	107,3	17,7 p.		114,9

* No incluye riesgo - país

** Dotación específica neta / riesgo computable

*** Excluyendo garantías hipotecarias

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

afectados por la situación económica y el desapalancamiento, ofrecen disminuciones generalizadas.

La nueva producción en 2012 aumenta el 1% sobre el año anterior, destacando vehículos usados y bienes duraderos. Además, el crecimiento de la financiación de nuevos vehículos es muy superior al mostrado por las matriculaciones en la Unión Europea.

- En **Polonia**, Bank Zachodni WBK aumenta el crédito el 5%, con crecimientos del 9% en particulares y del 3% en empresas.

En **Reino Unido** el saldo de créditos a clientes disminuye el 4% en los últimos doce meses. En criterio local, el saldo en hipotecas residenciales desciende el 5% por una estrategia de mejora del perfil de riesgo, mientras que los préstamos personales disminuyen el 19% sobre diciembre de 2011, siguiendo la política de reducción de saldos de los últimos años. Por el contrario, los préstamos a pymes, donde se continúa ganando cuota de mercado, aumentan un 18% interanual.

El conjunto de **países latinoamericanos** (sin considerar los saldos de la sucursal de Nueva York, más volátiles, el efecto de las variaciones de los tipos de cambio y el perímetro), aumenta el 8% interanual. Por países, y en moneda local, crecimientos en Brasil (+6%), México (+7%) y Chile (+9%).

Finalmente, **Estados Unidos** sube un 5% en dólares.

Al cierre del ejercicio de 2012 Europa continental representa el 40% de los créditos a clientes del Grupo (el 28% corresponde a España), Reino Unido supone el 34%, Latinoamérica el 20% (un 11% en Brasil) y Estados Unidos representa el 6% restante. En diciembre de 2011, dichos porcentajes eran 42% en Europa continental (España: 29%), 34% en Reino Unido, 19% en Latinoamérica (Brasil: 11%) y 5% en Estados Unidos.

Riesgos

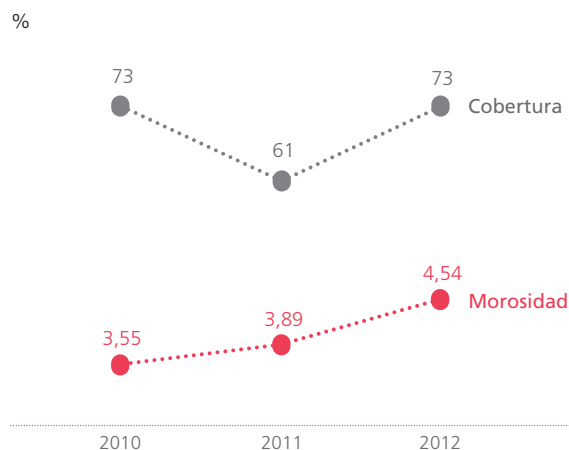
El escenario todavía débil en ciertos mercados sigue motivando incrementos en su morosidad vinculados tanto al aumento de los riesgos morosos y dudosos como a la ralentización en el ritmo de crecimiento, o incluso descensos en algunos casos, en el volumen de inversión crediticia.

La tasa de morosidad del Grupo se sitúa en el 4,54%, con un aumento de 65 p.b. en 2012.

Para cubrir esta mora, se contabiliza en balance un fondo total para insolvencias de 26.194 millones de euros, tras aumentar el 33% en los últimos doce meses. Con ello, la cobertura del Grupo se sitúa en el 72,6%, tras aumentar 11,2 puntos porcentuales en 2012, debido al aumento de la cobertura en España, como consecuencia del fuerte saneamiento realizado.

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

MOROSIDAD Y COBERTURA. GRUPO SANTANDER



RECURSOS DE CLIENTES GESTIONADOS (Millones de euros)

	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
Administraciones Públicas residentes	8.487	6.528	1.959	30,0	9.655
Otros sectores residentes	157.011	144.131	12.881	8,9	161.096
Vista	71.526	68.389	3.137	4,6	67.077
Plazo	75.414	61.185	14.229	23,3	81.145
Otros	10.071	14.557	(4.486)	(30,8)	12.873
Sector no residente	461.141	481.875	(20.734)	(4,3)	445.625
Vista	228.698	220.299	8.399	3,8	210.490
Plazo	179.503	197.249	(17.746)	(9,0)	197.590
Otros	52.940	64.328	(11.388)	(17,7)	37.545
Depósitos de clientes	626.639	632.533	(5.895)	(0,9)	616.376
Débitos representados por valores negociables*	205.969	197.372	8.597	4,4	192.872
Pasivos subordinados	18.238	22.992	(4.754)	(20,7)	30.475
Recursos de clientes en balance	850.846	852.898	(2.052)	(0,2)	839.723
Fondos de inversión	89.176	102.611	(13.435)	(13,1)	113.510
Fondos de pensiones	10.076	9.645	431	4,5	10.965
Patrimonios administrados	18.889	19.199	(310)	(1,6)	20.314
Seguros de ahorro	—	—	—	—	758
Otros recursos de clientes gestionados	118.141	131.456	(13.314)	(10,1)	145.547
Recursos de clientes gestionados	968.987	984.353	(15.366)	(1,6)	985.269

* Incluye Pagarés Retail en España: 11.536 millones en diciembre 2012 y 6.052 millones en diciembre 2011

Recursos de clientes gestionados

El total de recursos de clientes gestionados se sitúa en 968.987 millones de euros al cierre del año, con ligero descenso del 2% en relación al cierre de 2011 (-1% si deducimos los efectos perímetro y tipos de cambio).

Dentro de los recursos de clientes, los depósitos (incluyendo pagarés retail en España y letras financieras de Brasil) ofrecen un aumento inferior al 1%, condicionado por el descenso experimentado en el ejercicio por las cesiones temporales de activos ya que, sin su efecto, el aumento es del 4%.

Atendiendo a su distribución geográfica, los depósitos de clientes y pagarés retail en **Europa continental** muestra la siguiente evolución por principales unidades:

- España aumenta un 12% interanual, crecimiento que se eleva al 17% si se excluyen las cesiones temporales. En términos absolutos, en el año se han captado 27.172 millones de euros en depósitos a la vista, plazo y pagarés, mientras que se han reducido las cesiones temporales en

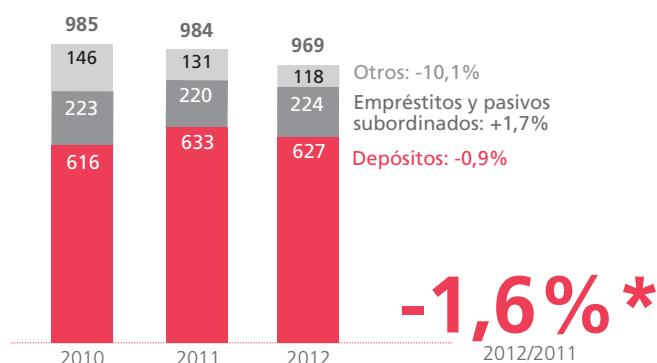
5.643 millones de euros. Esta evolución, que se ha conseguido sin un impacto significativo en costes, ha permitido una notable mejora de los ratios de liquidez. En concreto, la ratio créditos/depósitos de España cierra el año en el 96% frente al 118% de 2011.

- Portugal también incrementa sus depósitos de clientes el 2%, mejorando de nuevo su posición de liquidez.
- Santander Consumer Finance disminuye el 4% por Alemania, que representa el 93% de los depósitos del área, y que viene motivado por la política de reducción de los saldos de mayor coste.
- Por último, los depósitos de BZ WBK se mantienen básicamente estables (-1%) por la disminución de los saldos a plazo ya que las cuentas corrientes aumentan el 13%.

En **Reino Unido** los depósitos de clientes disminuyen el 2% en libras, mientras que los fondos de inversión ofrecen un descenso más acusado (-14%). Al igual que en otras

RECURSOS DE CLIENTES GESTIONADOS

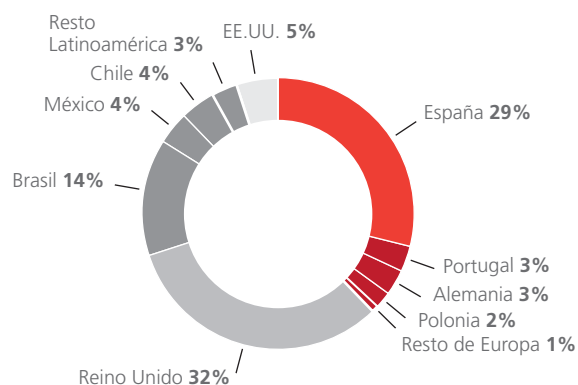
Miles de millones de euros



* Sin efecto tipo de cambio: -1,1%

RECURSOS DE CLIENTES GESTIONADOS

% sobre áreas operativas. Diciembre 2012



unidades, el descenso viene motivado por la reducción de los saldos más caros y volátiles, ya que los depósitos *retail* aumentan el 5%.

En los países latinoamericanos, sin el efecto de la venta de Colombia y en moneda local, los depósitos de clientes sin cesiones temporales aumentan el 9%. Por países, México crece el 19%, mientras que Brasil y Chile aumentan el 6%. Por conceptos, aumentos tanto en cuentas a la vista como en cuentas a plazo en los tres países. Por su parte, los fondos de inversión descienden en el conjunto de la región el 8% (-11% en Brasil y Chile, y +4% en México).

Por último, los depósitos de clientes de Estados Unidos aumentan el 5% en el año, por las cuentas a plazo.

Por su parte, los fondos de inversión disminuyen el 13%, con descensos generalizados en todas las geografías, salvo Polonia, México y Argentina, afectado por el mayor foco comercial puesto en captación de fondos en balance. En cambio, los planes de pensiones crecen en 2012 el 4% en Portugal y el 5% en España, únicos países donde Santander comercializa este producto. En España, crecimientos tanto en planes individuales como en asociado y empleo.

Por grandes segmentos, Europa continental supone el 38% de los recursos de clientes gestionados (el 29% corresponde a España), Reino Unido el 32%, Latinoamérica el 25% (14% en Brasil) y Estados Unidos el 5% restante. En diciembre de 2011, los porcentajes eran prácticamente los mismos (Europa continental: 37%; Reino Unido: 32%; Latinoamérica: 26%; Estados Unidos: 5%).

Paralelamente a la captación de depósitos de clientes, el Grupo sigue considerando de valor estratégico mantener una activa política de emisión en los mercados internacionales de renta fija.

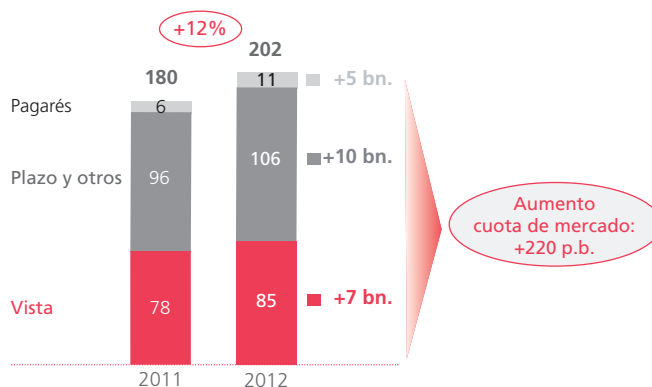
En este sentido, en la segunda mitad del año, el Grupo ha realizado emisiones a medio y largo plazo en Brasil, Chile y Estados Unidos, y ha reabierto el mercado español con la emisión de 4.500 millones de euros en bonos senior de Santander y 500 millones de cédulas hipotecarias de Banesto.

Con ello, en el año 2012 se han realizado en el mercado emisiones a medio y largo plazo por importe conjunto de 31.123 millones de euros, de los que 23.281 millones corresponden a deuda senior y 7.842 a cédulas hipotecarias.

Esta actividad emisora demuestra la capacidad de acceso de Grupo Santander a los diferentes segmentos de inversores

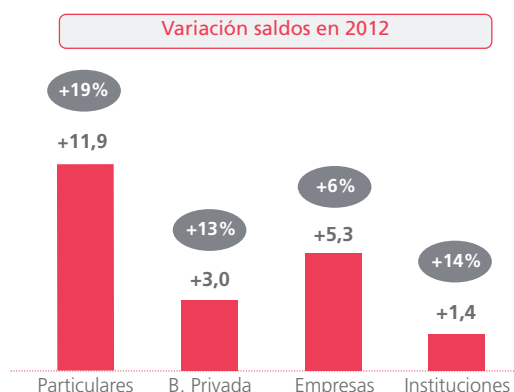
DEPÓSITOS DE CLIENTES EN ESPAÑA

Miles de millones de euros



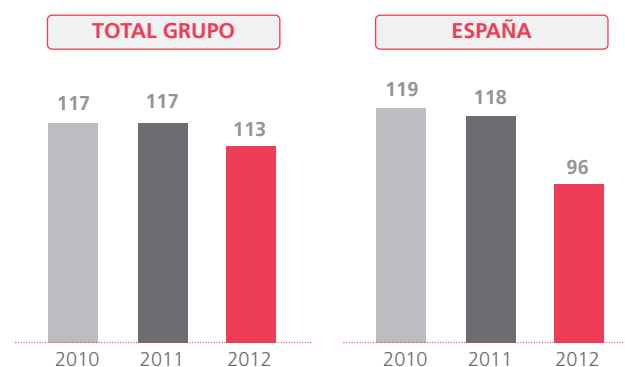
DEPÓSITOS EN ESPAÑA. DETALLE POR SEGMENTOS

Miles de millones de euros y %



CRÉDITOS / DEPÓSITOS*

%



* Incluye Pagars Retail

PATRIMONIO DE FONDOS Y SOCIEDADES DE INVERSIÓN (Millones de euros)

	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
España	23.093	27.425	(4.332)	(15,8)	34.310
Portugal	1.544	1.866	(322)	(17,3)	3.209
Polonia	2.443	1.747	696	39,8	—
Reino Unido	13.919	15.744	(1.826)	(11,6)	14.369
Latinoamérica	48.178	55.829	(7.651)	(13,7)	61.621
Total	89.176	102.611	(13.435)	(13,1)	113.510

PATRIMONIO DE FONDOS DE PENSIONES (Millones de euros)

	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
España	9.289	8.884	405	4,6	9.650
Individuales	8.002	7.670	332	4,3	8.161
Asociados	258	249	9	3,6	262
Empleo	1.029	965	64	6,6	1.227
Portugal	787	760	27	3,5	1.315
Total	10.076	9.645	431	4,5	10.965

institucionales a través de más de diez unidades con capacidad de emisión, que incluyen la matriz, Banco Santander, y las principales filiales en los países en los que opera. En todo caso, dichas emisiones se han realizado a precios más elevados que en 2011 dada la situación de mayor tensión y volatilidad registrada en los mercados.

En cuanto a la actividad de titulización, el conjunto de las filiales del Grupo han colocado en el mercado en 2012 diversas titulaciones por un importe total de 11.827 millones de euros, principalmente en Reino Unido.

Por su parte, en el año se han producido en el conjunto del Grupo vencimientos de deuda a medio y largo plazo por importe de 36.641 millones de euros, con el siguiente detalle: deuda senior por 26.273 millones de euros; cédulas por 7.721 millones de euros; deuda subordinada por 2.153 millones de euros; y participaciones preferentes por 493 millones de euros.

La captación de recursos estables, vía depósitos y pagarés retail, unida a la tendencia de moderado crecimiento del crédito, hace que la ratio de créditos sobre depósitos se sitúe en el 113%. Destacan las mejoras de España, que cierra 2012 con el 96% (118% en diciembre 2011) y Portugal (108% frente al 121% de cierre de 2011).

Por su parte, la ratio de depósitos más financiación de medio / largo plazo sobre créditos es del 118%, mostrando la adecuada estructura de financiación del activo del Grupo.

Información más amplia sobre la gestión de la financiación en mercados, el marco de gestión de liquidez y la posición estructural de liquidez del Grupo, figuran en el capítulo específico de Gestión del Riesgo de este informe anual, bajo el epígrafe denominado Gestión de la financiación y riesgo de liquidez.

Otras rúbricas del balance

El total de fondos de comercio es de 24.626 millones de euros, con descenso de 463 millones de euros en los últimos doce meses, motivado por la evolución de los tipos de cambio y la amortización del fondo de comercio de Italia.

A finales de 2011, el BCE puso en marcha medidas extraordinarias de política monetaria, entre las que figuraban la ampliación de colaterales y las subastas a tres años, con el fin de proveer liquidez al mercado.

El Grupo acudió a estas subastas y ha seguido la práctica de depositar gran parte de los fondos captados en el propio BCE, como seguro de liquidez. Ello, unido a la estrategia de sustitución de cesiones temporales en las cámaras de compensación por descuento de activos en el BCE, se refleja en la evolución de los saldos con bancos centrales.

Ya en el mes de enero, y en la primera oportunidad en que ha sido posible, el Grupo ha devuelto 24.000 millones de euros, que corresponden a la totalidad de fondos solicitados por Banco Santander y Banesto en la subasta de diciembre de 2011.

PATRIMONIO NETO Y CAPITAL CON NATURALEZA DE PASIVO FINANCIERO (Millones de euros)

	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
Capital suscrito	5.161	4.455	706	15,9	4.165
Primas de emisión	37.302	31.223	6.080	19,5	29.457
Reservas	37.513	41.688	(4.175)	(10,0)	36.993
Acciones propias en cartera	(287)	(251)	(37)	14,6	(192)
Fondos propios (antes de beneficios y dividendos)	79.689	77.115	2.574	3,3	70.423
Beneficio atribuido	2.205	5.351	(3.146)	(58,8)	8.181
Dividendo a cuenta distribuido	(650)	(1.429)	779	(54,5)	(1.270)
Dividendo a cuenta no distribuido ⁽¹⁾	(423)	(637)	214	(33,6)	(2.060)
Fondos propios (después de beneficios retenidos)	80.821	80.400	421	0,5	75.273
Ajustes por valoración	(6.590)	(4.482)	(2.108)	47,0	(2.315)
Intereses minoritarios	9.672	6.445	3.227	50,1	5.896
Patrimonio neto (después de beneficios retenidos)	83.903	82.363	1.540	1,9	78.854
Acciones y participaciones preferentes en pasivos subordinados	4.740	5.896	(1.156)	(19,6)	7.352
Patrimonio neto y capital con naturaleza de pasivo financiero	88.643	88.259	384	0,4	86.207

(1) En 2012, dato del scrip dividend de mayo 2013 estimado

Por lo que se refiere a los activos financieros disponibles para la venta se sitúan en 92.267 millones de euros, con aumento en los últimos doce meses de 5.654 millones, incremento que se registra en EE.UU. y Reino Unido. Por el contrario, ligera disminución de España, Portugal y Brasil.

Recursos propios y ratios de solvencia

Los fondos propios totales, después de beneficios retenidos, son de 80.821 millones de euros, frente a 80.400 millones en diciembre de 2011.

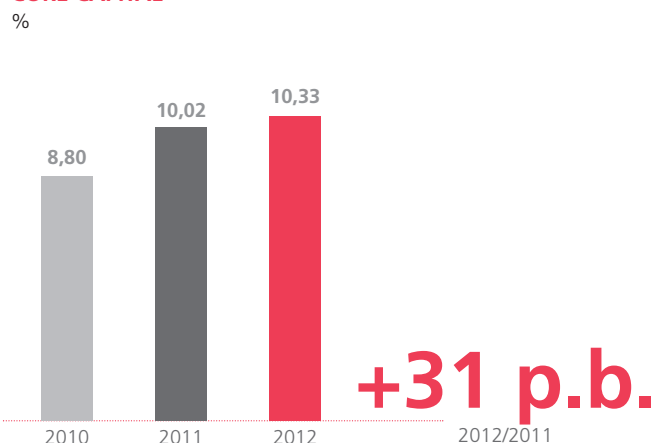
A lo largo de 2012 se han producido diversas emisiones de acciones ordinarias para atender a los accionistas que optaron por recibir el importe equivalente a los sucesivos dividendos en acciones en los programas *Santander Dividendo Elección*, así como la conversión de los *Valores Santander*.

De un lado, por los cuatro scrip dividend realizados en 2012, dos para los dividendos tercero y cuarto de 2011 y otros dos para los dividendos primero y segundo de 2012, se han emitido un total de 892.634.796 acciones, con un porcentaje de aceptación conjunto del 79,47%

Además, para atender la conversión de los *Valores Santander*, la junta general celebrada el 30 de marzo de 2012 acordó conceder a los titulares de *Valores Santander* la opción de solicitar la conversión voluntaria de sus valores en cuatro ocasiones antes del 4 de octubre de 2012, fecha de conversión necesaria de los *Valores Santander* en circulación en ese momento. Concretamente, los titulares de *Valores Santander* pudieron solicitar su conversión durante los quince días naturales anteriores a cada uno de los días 4 de junio, julio, agosto y septiembre

En estos cuatro periodos de conversión voluntaria se recibieron solicitudes de canje para un total de 842.944 *Valores Santander*, que supusieron la emisión de 319.190.238 nuevas acciones.

CORE CAPITAL



Con fecha 4 de octubre, se produjo la conversión necesaria de los 519.300 *Valores Santander* en circulación, y supuso la emisión de 200.311.513 acciones que, unidas a las emitidas en los periodos de conversión voluntaria, ha supuesto la emisión de un total de 519.501.751 acciones para atender la conversión de los *Valores Santander*.

Esta emisión de acciones para la conversión de los *Valores Santander* no ha supuesto un incremento de los fondos propios en el año ya que han computado como reservas desde el momento de su emisión en octubre de 2007. Tampoco afecta a la evolución del beneficio por acción y los fondos propios por acción ya que, siguiendo la normativa contable, a efectos de los cálculos han computado como acciones desde el momento de su emisión.

Al término del año, el patrimonio neto es de 83.903 millones de euros (+1.540 millones de euros y un 2% en doce meses), tras incorporar minoritarios, que aumentan 3.227 millones, principalmente por la colocación de México y los ajustes por valoración, que descienden 2.108 millones de euros, con notable incidencia del impacto negativo que sobre el valor de las participaciones en filiales

RECURSOS PROPIOS COMPUTABLES Y RATIO BIS II (Millones de euros)

	2012	2011	Variación absoluta	%	2010
Core capital	57.558	56.694	864	1,5	53.205
Recursos propios básicos	62.234	62.294	(60)	(0,1)	60.617
Recursos propios de segunda categoría	11.981	15.568	(3.587)	(23,0)	20.670
Deducciones	(1.279)	(1.090)	(189)	17,4	(2.011)
Recursos propios computables	72.936	76.772	(3.836)	(5,0)	79.276
Activos ponderados por riesgo	557.030	565.958	(8.928)	(1,6)	604.885
Ratio BIS II	13,09	13,56	(0,47 p.)		13,11
Tier I (antes de deducciones)	11,17	11,01	0,16 p.		10,02
Core capital	10,33	10,02	0,31 p.		8,80
Excedente de recursos propios (ratio BIS II)	28.374	31.495	(3.122)	(9,9)	30.885

extranjeras han tenido los tipos de cambio (parcialmente cubiertos con coberturas).

Adicionalmente, incluye el efecto negativo de los tipos de cambio en el fondo de comercio, impacto neutro a efectos de los ratios de capital, pues se produce de igual manera en su contabilización en el activo.

Los recursos propios computables de Grupo Santander en aplicación de los criterios BIS II se sitúan en 72.936 millones de euros al cierre del año, con excedente de 28.374 millones de euros, un 64% más que el mínimo exigido.

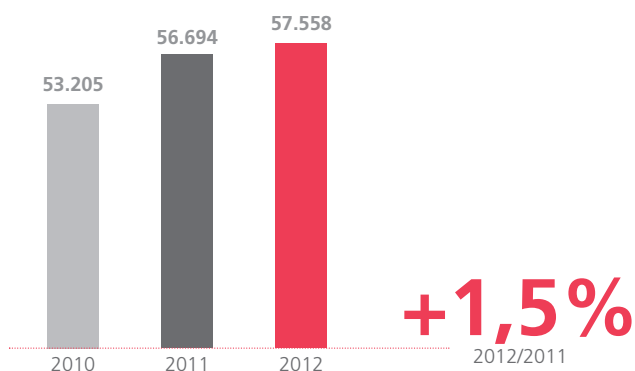
El *core capital* (BIS II) es del 10,33% (+31 p.b. en el año), con impacto positivo de la generación orgánica ordinaria de capital y de la venta de minoritarios en México, y negativo por el saneamiento realizado para inmobiliario y el impacto del tipo de cambio.

Desde un punto de vista cualitativo se trata de un *core capital* de muy alta calidad, muy sólido y ajustado al modelo de negocio, la estructura de balance y el perfil de riesgo de Grupo Santander.

La publicación de los resultados individualizados del stress test realizado al sistema financiero español ha confirmado la fortaleza de Grupo Santander, su solvencia y capacidad para afrontar un deterioro adicional del entorno económico.

CORE CAPITAL

Millones de euros



Agencias de calificación

El acceso del Grupo a los mercados de financiación mayoristas, así como el coste de las emisiones depende, en parte, de las calificaciones de las agencias de rating.

Las agencias de calificación revisan periódicamente los *ratings* del Grupo. La calificación de la deuda a largo plazo depende de una serie de factores endógenos de la entidad (solvencia, modelo de negocio, capacidad de generación de resultados...) y de otros exógenos relacionados con el entorno económico general, la situación del sector y del riesgo soberano de las geografías donde opera.

Desde octubre de 2011, las agencias de rating han intensificado las bajadas del *rating* soberano del Reino de España quedando en: BBB- en Standard & Poor's, BBB en Fitch, Baa3 en Moody's y A (bajo) en DBRS, manteniéndose la perspectiva negativa en todos ellos.

Estos movimientos han conducido a descensos de las calificaciones de Banco Santander, ya que la metodología utilizada por las agencias hace que los rating de los bancos estén correlacionados y limitados por la calificación de la deuda soberana del país en que se encuentren, y las bajadas de *rating* de la deuda soberana vienen siempre acompañadas de rebajas de las entidades financieras. Ello hace que, aunque las agencias reconocen la fortaleza financiera y diversificación de Santander, su metodología impide que el rating del Grupo esté más de un escalón por encima del *rating* de la deuda soberana de España.

En este escenario, Santander es el único banco de España que mantiene una calificación superior a la de la deuda soberana española en las cuatro principales agencias. Además, es el único banco del mundo por encima del soberano con S&P y el único de los 20 más grandes del mundo que está por encima del soberano con Moody's.

AGENCIAS DE CALIFICACIÓN

	Largo plazo	Corto plazo	Perspectiva
Standard & Poor's	BBB	A-2	Negativa
Fitch Ratings	BBB+	F2	Negativa
Moody's	Baa2	P-2	Negativa
DBRS	A	R1(bajo)	Negativa

Descripción de segmentos

En el ejercicio 2012 Grupo Santander ha mantenido los criterios generales aplicados en 2011, con las siguientes excepciones:

- Se mantienen las áreas geográficas de Europa continental, Reino Unido y Latinoamérica, creándose el área de EE.UU., que incluye el negocio de Sovereign Bank y el de Santander Consumer USA, que sale de Europa continental y, dentro de esta última, de SCF donde se integraba.

Además, y dado que Santander Consumer USA empezó a consolidar por puesta en equivalencia en diciembre de 2011, la cuenta de resultados de dicho año se ha incorporado siguiendo este criterio, a la vez que se ha reelaborado un balance proforma.

- En el mismo sentido, se incorpora el negocio de consumo correspondiente a Reino Unido en Santander UK y sale de Europa continental (y dentro de este último, de Santander Consumer Finance donde estaba integrado), habiéndose reelaborado los datos de 2011.
- Tras la operación realizada con Zurich Seguros, el negocio de seguros de Latinoamérica incluido en esta operación ha pasado a consolidar por puesta en equivalencia, por lo que a efectos comparativos se ha reelaborado la cuenta de resultados de 2011 del total de Latinoamérica y de los países afectados, así como del área de Gestión de Activos y Seguros.
- A efectos comparativos se ha reelaborado el balance pro forma de 2011 de España al consolidar por puesta en equivalencia sociedades que consolidaban por el método proporcional.
- Se ha realizado el ajuste anual del Modelo de Relación Global con Clientes, que supone un aumento neto de 36 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 a efectos del total del Grupo.

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

- **Europa continental.** Incorpora todos los negocios de banca comercial (incluyendo la entidad especializada de banca privada, Banif), banca mayorista y gestión de activos y seguros, realizados en la región. Dada la singularidad de algunas de las unidades aquí incluidas, se facilita información financiera detallada de las mismas: red Santander, Banesto, Santander Consumer Finance, Portugal y Bank Zachodni WBK.

- **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 el Grupo desarrolla a través de sus 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.
- **EE.UU.** Incluye los negocios de Sovereign Bank y Santander Consumer USA (consolida por puesta en equivalencia).

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 los negocios de banca de clientes, incluido banca privada (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, Latinoamérica y Estados Unidos), 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, 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.

Los datos de las distintas unidades del Grupo que figuran a continuación han sido elaborados de acuerdo con estos criterios de gestión, por lo que no coinciden con los publicados de manera individual por cada entidad.

1. Segmentos principales o áreas geográficas

RESULTADOS (Millones de euros)

	Margen neto			Beneficio atribuido			Eficiencia (%)		ROE (%)	
	2012	2011	(%)	2012	2011	(%)	2012	2011	2012	2011
Europa continental	7.555	7.018	7,6	2.305	2.287	0,8	45,5	47,1	7,36	7,66
de la que: Red Santander	2.582	2.353	9,7	709	660	7,4	44,2	46,5	10,99	9,63
Banesto	1.267	1.112	14,0	94	130	(28,1)	44,1	47,4	1,96	2,78
Portugal	533	443	20,4	124	174	(28,7)	48,6	54,4	4,92	7,00
Santander Consumer Finance	1.763	1.887	(6,6)	727	666	9,0	43,9	41,3	6,70	7,02
Comercial Polonia (BZ WBK)	543	366	48,4	330	232	42,0	43,9	47,0	18,97	17,93
Reino Unido*	2.434	3.270	(25,5)	1.094	1.223	(10,5)	53,0	44,3	8,23	9,60
Latinoamérica	14.872	13.397	11,0	4.305	4.664	(7,7)	37,9	39,8	19,44	21,78
de la que: Brasil	10.685	9.861	8,4	2.212	2.610	(15,2)	35,3	37,6	17,85	23,26
México	1.695	1.369	23,8	1.015	936	8,5	39,7	41,9	25,07	21,16
Chile	1.385	1.252	10,6	498	611	(18,5)	40,0	39,2	22,09	25,43
Estados Unidos	1.430	1.741	(17,8)	811	1.010	(19,7)	45,1	36,4	15,53	24,76
Áreas operativas*	26.291	25.425	3,4	8.515	9.184	(7,3)	42,3	42,4	11,83	13,49
Actividades Corporativas*	(2.733)	(2.230)	22,5	(3.263)	(2.163)	50,9				
Total Grupo*	23.559	23.195	1,6	5.251	7.021	(25,2)	46,1	45,7	6,66	9,37
Neto de plusvalías y saneamientos				(3.047)	(1.670)	82,4				
Total Grupo				2.205	5.351	(58,8)	46,1	45,7	2,80	7,14

(*).- Sin incluir neto de plusvalías y saneamientos.

NEGOCIO (Millones de euros)

	Créditos a clientes			Depósitos de clientes			Morosidad (%)		Cobertura (%)	
	2012	2011	(%)	2012	2011	(%)	2012	2011	2012	2011
Europa continental	285.147	305.391	(6,6)	258.691	247.582	4,5	6,25	5,18	72,5	55,8
de la que: Red Santander*	95.134	102.643	(7,3)	95.986	78.864	21,7	9,65	8,47	67,5	39,9
Banesto	61.665	68.850	(10,4)	48.257	50.755	(4,9)	6,28	5,01	71,3	53,1
Portugal	25.960	28.403	(8,6)	23.971	23.465	2,2	6,56	4,06	53,1	54,9
Santander Consumer Finance	56.683	56.731	(0,1)	31.892	33.198	(3,9)	3,90	3,97	109,5	109,3
Comercial Polonia (BZ WBK)	9.732	8.479	14,8	11.217	10.359	8,3	4,72	4,89	68,3	65,2
Reino Unido	250.527	255.699	(2,0)	194.452	194.318	0,1	2,05	1,84	45,4	40,2
Latinoamérica	140.090	139.867	0,2	134.765	134.078	0,5	5,42	4,32	87,5	97,0
de la que: Brasil	74.511	78.408	(5,0)	69.849	72.405	(3,5)	6,86	5,38	90,2	95,2
México	20.384	18.185	12,1	24.743	21.459	15,3	1,94	1,82	157,3	175,7
Chile	29.677	25.709	15,4	22.411	20.175	11,1	5,17	3,85	57,7	73,4
Estados Unidos	41.331	40.194	2,8	38.116	36.884	3,3	2,29	2,85	105,9	96,2
Áreas operativas	717.095	741.152	(3,2)	626.024	612.861	2,1	4,51	3,83	73,1	64,1
Total Grupo	720.483	750.100	(3,9)	626.639	632.533	(0,9)	4,54	3,89	72,6	61,4

(*).- Red Santander es la unidad minorista de Banco Santander, S.A. Para Banco Santander, S.A., la ratio de morosidad a diciembre 2012 es del 7,29% (5,99% a diciembre 2011) y la cobertura del 69,7% (39,2% a diciembre 2011).

MEDIOS OPERATIVOS

	Empleados		Oficinas	
	2012	2011	2012	2011
Europa continental	58.074	58.864	6.437	6.608
de la que: Red Santander	17.880	17.967	2.894	2.915
Banesto	9.136	9.450	1.647	1.714
Portugal	5.709	5.854	667	716
Santander Consumer Finance	12.279	11.896	629	647
Comercial Polonia (BZ WBK)	8.849	9.383	519	526
Reino Unido	26.186	27.505	1.189	1.379
Latinoamérica	90.576	91.913	6.044	6.046
de la que: Brasil	53.707	54.368	3.788	3.775
México	13.954	13.062	1.170	1.125
Chile	12.355	12.193	504	499
Estados Unidos	9.525	9.187	722	723
Áreas operativas	184.361	187.469	14.392	14.756
Actividades Corporativas	2.402	2.297		
Total Grupo	186.763	189.766	14.392	14.756

Nota: Los negocios incluidos en cada uno de nuestros segmentos geográficos y los principios contables bajo los que se presentan aquí sus resultados pueden diferir de los negocios comprendidos y los principios contables locales aplicados en nuestras filiales cotizadas en dichas geografías. Por tanto, los resultados y tendencias mostrados aquí para nuestros segmentos geográficos pueden diferir significativamente de los de tales filiales.

EUROPA CONTINENTAL (Millones de euros)

RESULTADOS	2012	2011	Variación absoluta	%
Margen de intereses	9.469	8.876	593	6,7
Comisiones netas	3.626	3.774	(148)	(3,9)
Resultados netos por operaciones financieras	460	232	229	98,6
Resto ingresos ⁽¹⁾	301	397	(97)	(24,3)
Margen bruto	13.855	13.278	577	4,3
Costes de explotación	(6.301)	(6.260)	(40)	0,6
Gastos generales de administración	(5.638)	(5.661)	22	(0,4)
<i>De personal</i>	(3.496)	(3.531)	36	(1,0)
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(2.143)	(2.129)	(13)	0,6
Amortizaciones	(662)	(600)	(63)	10,5
Margen neto	7.555	7.018	537	7,6
Dotaciones insolvencias	(4.122)	(3.414)	(709)	20,8
Otros resultados	(328)	(507)	180	(35,4)
Resultado antes de impuestos	3.105	3.097	8	0,2
Impuesto sobre sociedades	(735)	(717)	(18)	2,6
Resultado de operaciones continuadas	2.370	2.380	(11)	(0,5)
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	(7)	(24)	17	(71,6)
Resultado consolidado del ejercicio	2.363	2.356	7	0,3
Resultado atribuido a minoritarios	58	69	(11)	(16,2)
Beneficio atribuido al Grupo	2.305	2.287	18	0,8

BALANCE

Créditos a clientes ⁽²⁾	285.147	305.391	(20.244)	(6,6)
Cartera de negociación (sin créditos)	87.451	78.802	8.649	11,0
Activos financieros disponibles para la venta	21.595	24.640	(3.045)	(12,4)
Entidades de crédito ⁽²⁾	54.889	48.491	6.398	13,2
Inmovilizado	5.856	5.029	827	16,4
Otras cuentas de activo	51.735	26.480	25.255	95,4
Total activo / pasivo y patrimonio neto	506.673	488.833	17.840	3,6
Depósitos de clientes ⁽²⁾	258.691	247.582	11.109	4,5
Débitos representados por valores negociables ⁽²⁾	37.049	38.053	(1.004)	(2,6)
Pasivos subordinados ⁽²⁾	293	964	(671)	(69,6)
Pasivos por contratos de seguros	1.425	517	908	175,6
Entidades de crédito ⁽²⁾	85.297	83.490	1.806	2,2
Otras cuentas de pasivo	92.636	87.822	4.814	5,5
Capital y reservas ⁽³⁾	31.282	30.404	878	2,9
Otros recursos de clientes gestionados	43.391	45.809	(2.417)	(5,3)
Fondos de inversión	27.080	31.038	(3.959)	(12,8)
Fondos de pensiones	10.076	9.645	431	4,5
Patrimonios administrados	6.236	5.126	1.110	21,6
Seguros de ahorro	—	—	—	—
Recursos de clientes gestionados	339.424	332.409	7.016	2,1

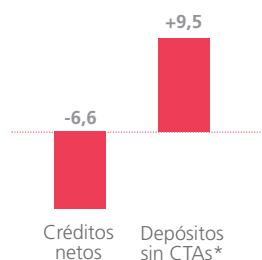
(1).- Incluye rendimiento de instrumentos de capital, resultados por puesta en equivalencia y otros productos/cargas de explotación

(2).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

(3).- No incluye beneficio del ejercicio

NEGOCIO

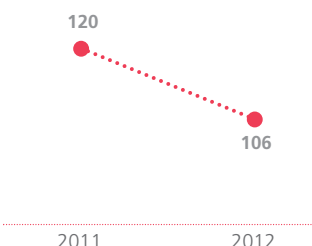
% variación 2012 / 2011



(*) Incluye Pagarés Retail

CRÉDITOS / DEPÓSITOS*

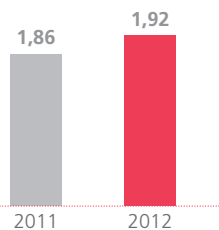
%



(*) Incluye Pagarés Retail

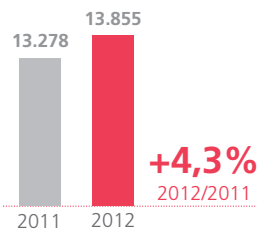
MARGEN INTERESES / ATMs

%



MARGEN BRUTO

Millones de euros



Europa continental

► Beneficio atribuido de 2.305 millones de euros (+0,8%):

- Los ingresos básicos (+3,8%) mantienen su tendencia de crecimiento interanual, apoyados en el margen de intereses (+6,7%).
- Los costes descienden a perímetro constante (-1,5%).
- El margen neto aumenta un 7,6%.
- La evolución del beneficio está condicionada por las mayores dotaciones.

► Estrategia de crecimiento: preferencia por la liquidez en un contexto de baja demanda de crédito.

Este segmento ha obtenido un **beneficio atribuido** en 2012 de **2.305 millones de euros**, registrando un aumento del 0,8% respecto del ejercicio precedente, muy condicionado por la mayor dotación para insolvencias realizada en el presente ejercicio.

En los resultados se recoge el efecto perímetro positivo derivado de las incorporaciones al Grupo de Bank Zachodni WBK y de las sucursales de SEB en Alemania, y un ligero efecto negativo por la operación de seguros en España y Portugal. En conjunto suponen un efecto favorable de un punto porcentual en el beneficio.

Europa continental incluye todas las actividades realizadas en esta zona geográfica correspondientes a banca comercial, banca mayorista global y gestión de activos y seguros.

Estrategia

En un entorno débil y con bajos tipos de interés, la estrategia de los dos últimos ejercicios ha estado dirigida a:

- La defensa de los márgenes tanto de activo, donde los márgenes de la nueva producción han mejorado, como de pasivo.
- El control de costes.
- Una activa gestión de riesgos.
- La captación de depósitos dentro de un contexto de baja demanda del crédito.

Actividad

Los créditos netos a clientes del área disminuyen el 7% en el año, con descensos en las unidades comerciales de España y

Portugal, crecimiento en Bank Zachodni WBK y estabilidad en Santander Consumer Finance.

Por su parte, los depósitos de clientes, incluyendo los pagarés retail, aumentan un 7% con muy buen comportamiento de las redes comerciales en España (que aumentan los saldos a la vista y plazo en un 17%), que se compensa con menores saldos mayoristas y la reducción de cesiones temporales de activos. Excluyendo estas últimas, el crecimiento es del 10%.

Por unidades, aumentos en España (+12%) y Portugal (+2%) y descensos en Bank Zachodni WBK (-1% en moneda local) y Santander Consumer Finance (-4%). Los fondos de inversión descienden del 13% interanual, afectado por la tendencia del mercado y la preferencia por los depósitos, mientras que los planes de pensiones aumentan el 4%.

Resultados

Los ingresos básicos (margen de intereses, comisiones y actividad de seguros) aumentan el 3,8% y el total de ingresos el 4,3%, con crecimientos en las redes comerciales de España y Portugal.

En su detalle, el margen de intereses aumenta un 6,7%, parcialmente favorecido por el efecto perímetro. Sin él, aumento del 5,0% sobre 2011, con buen comportamiento de red Santander y Banesto. Por su parte, las comisiones disminuyen el 3,9%, evolución afectada por los menores niveles de actividad.

Los costes aumentan respecto de 2011 por la incidencia del perímetro, ya que en términos homogéneos continúan bajando (-1,5%), con todas las unidades planas o en descenso. Destaca la caída de Portugal (-4,8%).

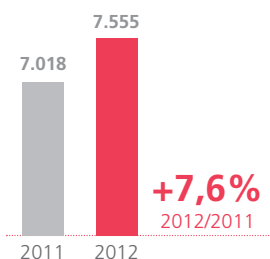
La solidez de ingresos y la contención de los costes tienen su reflejo en la mejora de 1,6 p.p. de la eficiencia hasta quedar situada en el 45,5%, y en un crecimiento interanual del 7,6% en el margen neto (+6,9% sin perímetro).

Por su parte, las dotaciones para insolvencias son superiores en un 20,8% a las de 2011, que incluían 416 millones de utilización de provisiones genéricas.

Tras absorber las mayores dotaciones y saneamientos, el beneficio atribuido aumenta el 0,8% hasta los 2.305 millones de euros.

MARGEN NETO

Millones de euros



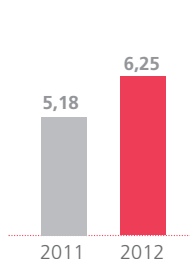
BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



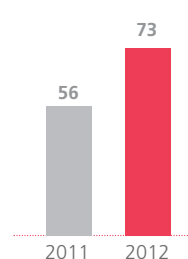
TASA DE MOROSIDAD

%



TASA DE COBERTURA

%



EUROPA CONTINENTAL. PRINCIPALES UNIDADES (Millones de euros)

RESULTADOS	Red Santander			Banesto			Portugal		
	2012	2011	Var (%)	2012	2011	Var (%)	2012	2011	Var (%)
Margen de intereses	3.564	3.235	10,2	1.454	1.351	7,6	570	592	(3,8)
Comisiones netas	1.116	1.099	1,5	596	616	(3,3)	328	345	(4,8)
Resultados netos por operaciones financieras	100	108	(7,4)	228	98	132,4	109	14	662,6
Resto ingresos ⁽¹⁾	(148)	(41)	258,1	(12)	47	—	30	21	43,5
Margen bruto	4.631	4.400	5,2	2.266	2.113	7,3	1.037	972	6,7
Costes de explotación	(2.049)	(2.047)	0,1	(999)	(1.001)	(0,2)	(504)	(529)	(4,8)
Gastos generales de administración	(1.900)	(1.895)	0,3	(871)	(878)	(0,8)	(433)	(460)	(5,8)
<i>De personal</i>	(1.212)	(1.233)	(1,7)	(630)	(636)	(0,9)	(301)	(317)	(4,8)
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(688)	(662)	3,9	(241)	(242)	(0,6)	(132)	(143)	(8,0)
Amortizaciones	(149)	(153)	(2,3)	(128)	(123)	4,3	(71)	(69)	1,7
Margen neto	2.582	2.353	9,7	1.267	1.112	14,0	533	443	20,4
Dotaciones insolvencias	(1.549)	(1.437)	7,8	(943)	(661)	42,7	(393)	(206)	90,5
Otros resultados	(62)	(11)	444,0	(175)	(251)	(30,0)	(11)	(50)	(78,4)
Resultado antes de impuestos	972	905	7,4	148	200	(25,8)	130	187	(30,5)
Impuesto sobre sociedades	(262)	(244)	7,4	(45)	(46)	(3,4)	(6)	(13)	(56,1)
Resultado de operaciones continuadas	709	660	7,4	104	154	(32,5)	124	174	(28,7)
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	709	660	7,4	104	154	(32,5)	124	174	(28,7)
Resultado atribuido a minoritarios	0	1	(39,1)	10	24	(56,5)	0	0	—
Beneficio atribuido al Grupo	709	660	7,4	94	130	(28,1)	124	174	(28,7)

BALANCE

Créditos a clientes ⁽²⁾	95.134	102.643	(7,3)	61.665	68.850	(10,4)	25.960	28.403	(8,6)
Cartera de negociación (sin créditos)	—	—	—	8.432	7.869	7,1	1.947	1.617	20,4
Activos financieros disponibles para la venta	—	—	—	6.172	8.333	(25,9)	4.023	4.496	(10,5)
Entidades de crédito ⁽²⁾	15	104	(86,0)	14.971	9.637	55,4	3.527	2.467	43,0
Inmovilizado	1.201	1.201	(0,0)	1.131	1.328	(14,8)	382	452	(15,4)
Otras cuentas de activo	17.072	1.829	833,6	9.838	10.215	(3,7)	6.400	7.120	(10,1)
Total activo / pasivo y patrimonio neto	113.422	105.776	7,2	102.209	106.232	(3,8)	42.240	44.555	(5,2)
Depósitos de clientes ⁽²⁾	95.986	78.864	21,7	48.257	50.755	(4,9)	23.971	23.465	2,2
Débitos representados por valores negociables ⁽²⁾	7.893	4.965	59,0	19.698	22.531	(12,6)	3.492	5.037	(30,7)
Pasivos subordinados ⁽²⁾	—	—	—	175	784	(77,7)	—	—	—
Pasivos por contratos de seguros	—	—	—	—	—	—	87	70	23,7
Entidades de crédito ⁽²⁾	593	543	9,3	18.605	16.591	12,1	11.719	13.395	(12,5)
Otras cuentas de pasivo	2.515	14.780	(83,0)	10.728	10.870	(1,3)	549	31	—
Capital y reservas ⁽³⁾	6.435	6.625	(2,9)	4.747	4.702	1,0	2.421	2.557	(5,3)
Otros recursos de clientes gestionados	23.334	23.640	(1,3)	8.102	8.375	(3,3)	2.421	2.686	(9,9)
Fondos de inversión	14.346	16.158	(11,2)	4.129	4.440	(7,0)	1.544	1.866	(17,3)
Fondos de pensiones	6.151	5.918	3,9	1.258	1.237	1,6	787	760	3,5
Patrimonios administrados	—	—	—	91	109	(16,3)	90	59	52,6
Seguros de ahorro	2.837	1.564	81,3	2.624	2.588	1,4	—	—	—
Recursos de clientes gestionados	127.212	107.469	18,4	76.231	82.444	(7,5)	29.884	31.188	(4,2)

(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

EUROPA CONTINENTAL. PRINCIPALES UNIDADES (Millones de euros)

Santander Consumer Finance			Comercial Polonia (BZ WBK)			
2012	2011	Var (%)	2012	2011	Var (%)	
2.389	2.372	0,7	541	371	45,8	RESULTADOS
777	851	(8,6)	331	248	33,7	Margen de intereses
(15)	(13)	13,3	79	58	36,7	Comisiones netas
(10)	3	—	16	13	20,2	Resultados netos por operaciones financieras
3.141	3.213	(2,2)	967	690	40,2	Resto ingresos ⁽¹⁾
(1.378)	(1.326)	4,0	(424)	(324)	30,9	Margen bruto
(1.213)	(1.204)	0,7	(390)	(298)	30,9	Costes de explotación
(622)	(590)	5,6	(233)	(179)	29,9	Gastos generales de administración
(590)	(615)	(4,0)	(157)	(119)	32,5	<i>De personal</i>
(165)	(121)	36,6	(34)	(26)	30,3	Otros gastos generales de administración
1.763	1.887	(6,6)	543	366	48,4	Amortizaciones
(753)	(853)	(11,7)	(112)	(60)	87,5	Margen neto
(40)	(139)	(71,0)	(1)	(3)	(72,1)	Dotaciones insolvencias
970	895	8,3	430	303	41,9	Otros resultados
(202)	(173)	16,9	(87)	(63)	39,3	Resultado antes de impuestos
768	722	6,3	342	240	42,5	Impuesto sobre sociedades
(7)	(24)	(71,6)	—	—	—	Resultado de operaciones continuadas
761	698	9,0	342	240	42,5	Resultado de operaciones interrumpidas (neto)
34	32	8,0	13	8	59,4	Resultado consolidado del ejercicio
727	666	9,0	330	232	42,0	Resultado atribuido a minoritarios
						Beneficio atribuido al Grupo
						BALANCE
56.683	56.731	(0,1)	9.732	8.479	14,8	Créditos a clientes ⁽²⁾
1.339	1.335	0,3	175	1.304	(86,6)	Cartera de negociación (sin créditos)
228	205	11,0	2.876	2.617	9,9	Activos financieros disponibles para la venta
11.502	10.876	5,7	394	309	27,7	Entidades de crédito ⁽²⁾
999	784	27,4	146	183	(20,1)	Inmovilizado
3.295	2.899	13,6	1.527	645	136,7	Otras cuentas de activo
74.045	72.831	1,7	14.850	13.536	9,7	Total activo / pasivo y patrimonio neto
31.892	33.198	(3,9)	11.217	10.359	8,3	Depósitos de clientes ⁽²⁾
6.083	5.410	12,4	—	—	—	Débitos representados por valores negociables ⁽²⁾
10	75	(86,4)	100	99	1,5	Pasivos subordinados ⁽²⁾
—	—	—	—	—	—	Pasivos por contratos de seguros
20.504	18.912	8,4	478	1.163	(58,9)	Entidades de crédito ⁽²⁾
4.506	5.395	(16,5)	1.259	703	79,1	Otras cuentas de pasivo
11.050	9.840	12,3	1.796	1.213	48,1	Capital y reservas ⁽³⁾
6	6	(4,3)	2.594	1.926	34,7	Otros recursos de clientes gestionados
2	2	(6,4)	2.443	1.747	39,8	Fondos de inversión
4	4	(3,1)	—	—	—	Fondos de pensiones
—	—	—	150	179	(15,9)	Patrimonios administrados
—	—	—	—	—	—	Seguros de ahorro
37.991	38.689	(1,8)	13.911	12.383	12,3	Recursos de clientes gestionados

(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

- **Beneficio atribuido: 709 millones de euros (+7,4%):**
 - Los ingresos suben el 5,2% interanual, apoyados en el margen de intereses.
 - Los costes se mantienen planos por cuarto año consecutivo (+0,1%).
 - El margen neto aumenta el 9,7%.
 - Las dotaciones para insolvencias aumentan el 7,8% por la no utilización de genéricas en 2012 y el aumento de la morosidad en el sistema.
- La actividad refleja la fuerte captación de recursos de clientes en balance (+20.000 millones en el año) y la escasa demanda de crédito. Así, el **gap comercial** mejora en 28.000 millones en el año.

La red Santander ha obtenido en 2012 un **beneficio atribuido** de **709 millones de euros**, un 7,4% más que en 2011. Antes de dotaciones para insolvencias, el margen neto sube el 9,7% mejorando los porcentajes de variación interanual de trimestres anteriores.

Estos resultados se obtienen en un entorno que sigue siendo difícil, caracterizado por contracciones del PIB, de la demanda interna y del consumo, tasas de paro crecientes y una evolución a la baja de los tipos de interés, que se han situado en mínimos históricos, con su consiguiente efecto en los diferenciales.

Estrategia

En este escenario, las prioridades de gestión de la red Santander han sido: la calidad del riesgo y la gestión de la morosidad; el foco en la captación de recursos de clientes con el doble objetivo de aumentar la cuota de mercado y a la vez cerrar el **gap comercial**; el apoyo a las pymes y a los exportadores mediante programas específicos de concesión de crédito; la gestión de los márgenes y el control de los costes.

Todo ello manteniendo el objetivo de captar y vincular transaccionalmente a más clientes, dentro del plan estratégico *Queremos ser tu Banco* que ya cuenta con siete años de existencia.

En 2012 la entrada de 700.000 nuevos clientes en el plan muestra la plena vigencia del mismo. Este fuerte dinamismo en la captación de clientes también se refleja en la vinculación de los mismos, potenciada por la línea de trabajo *Queremos ser tu primer banco*, cuyos objetivos son conseguir aumentar la relación transaccional con los clientes y su fidelización a la marca.

Dentro de ella se ha puesto en marcha el programa *Ahorra con Queremos ser tu Banco* que aporta nuevas ventajas a los beneficiarios del plan materializadas en ofertas y descuentos en los productos y servicios de las marcas más relevantes del mercado español en los ámbitos comercial y de servicios.

Santander ha lanzado en 2012 la tarjeta *Contactless* que permite su uso sin contacto con el TPV, proporcionando mayor comodidad y rapidez tanto a comercios como a clientes. Asimismo ha desarrollado el nuevo servicio de atención al cliente a través de *Twitter* y *chat*.

Actividad

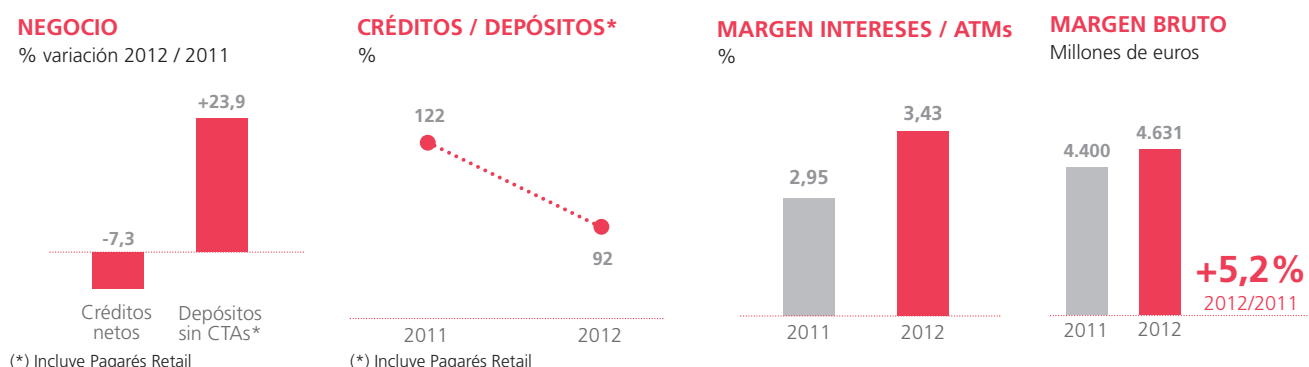
Consecuencia de la estrategia seguida, los recursos de clientes en balance han ofrecido una evolución muy favorable en el año, al cerrar diciembre con un saldo de 103.879 millones de euros, tras subir 20.000 millones y un 24%.

Este crecimiento se produce de manera muy diversificada por productos (aumentan la vista, el plazo y los pagarés) y segmentos del negocio (todos ellos aumentan), lo que permite a su vez mantener el coste del pasivo en niveles muy aceptables (1,49%), por debajo de la media del sector.

Además, esta evolución permite aumentar la cuota de mercado en 2012 en España por encima de los 200 puntos básicos en depósitos más pagarés.

Por lo que respecta a los créditos netos a clientes, y teniendo en cuenta la debilidad de la demanda en el mercado, se produce una disminución del 7% (4% en crédito bruto). No obstante, en el año 2012 se han concedido 214.000 operaciones de crédito y préstamo por un importe de 29.000 millones de euros, superando con ello las cifras de 2011 en más de un 16%.

La red Santander mantiene una política activa de refuerzo a las necesidades de financiación de los clientes y de impulso a los sectores económicos más dinámicos. En esta línea de



actuación se enmarca la puesta en marcha en la primera parte del año del *Programa 4.000*, por ser ésta la cifra en millones de euros inicialmente puesta a disposición de las pymes y de los exportadores para desarrollar sus negocios, a través de las líneas de financiación denominadas *Crédito Activación y Plan Exporta*.

En este marco se han beneficiado 7.952 pymes con un importe financiado de 944 millones de euros y otros 4.851 exportadores con un importe financiado que alcanza los 4.263 millones.

Asimismo, los Programas ICO y BEI han aportado 23.600 operaciones nuevas en el año por un monto financiado conjunto de 1.675 millones de euros.

Por el lado de los particulares, la red ha seguido fomentando el programa de moratoria hipotecaria puesto en marcha a mediados de 2011 y en el que ya se anticipaban algunas de las medidas introducidas posteriormente en el Real Decreto ley 27/2012, para ayudar a clientes con dificultades en el pago de sus hipotecas sobre la vivienda. Se han visto beneficiados con este programa 21.000 clientes.

En cuanto a la liquidez, la evolución comentada de depósitos y créditos tiene su reflejo en una reducción del *gap* comercial de 28.000 millones de euros en el año 2012, que unida a las registradas en los años anteriores hace que, desde diciembre de 2009, el *gap* se haya reducido en 51.600 millones de euros. De esta forma, la relación entre créditos y ahorro captado de clientes en balance mejora significativamente hasta el 92% en diciembre de 2012 (122% en 2011; 159% en 2009).

Resultados

La cuenta de resultados de 2012 de la red Santander ha tenido como pilares básicos el aumento por segundo año consecutivo de los ingresos y el estricto control de los costes. Por su parte, las dotaciones para insolvencias aumentan en un entorno de crecimiento de la morosidad.

En un análisis más detallado, el margen de intereses de 2012 es de 3.564 millones de euros, un 10,2% superior al del año anterior, por el crecimiento de los depósitos de clientes y la gestión activa de los *spreads*, particularmente los de crédito.

Por su parte, las comisiones y ROF de clientes son similares a 2011 (+0,7%). En esta evolución inciden las procedentes de

los fondos de inversión (-18,0%), en línea con el mercado, y las comisiones por riesgo de firma, que también disminuyen (-6,1%). Por el contrario, aumento de las procedentes de compraventa de valores, medios de pago y seguros.

El resto de ingresos disminuye debido al mayor coste de la aportación al Fondo de Garantía de Depósitos, que ha pasado del 0,6 por mil al 2 por mil de los pasivos computables. Ello supone un cargo de 144 millones de euros frente a los 47 millones de 2011.

De esta forma el conjunto de ingresos obtenidos por la red Santander asciende a 4.631 millones de euros, con un aumento interanual del 5,2%, y con todos los trimestres de 2012 por encima de sus equivalentes de 2011.

Por su parte, los costes de explotación se mantienen planos por cuarto año consecutivo (+0,1% en 2012), lo que se ha producido sin realizar cierres significativos de oficinas, a diferencia de la tendencia generalizada del sector y con una inflación acumulada en los últimos cuatro años del 10%.

La evolución descrita de ingresos y costes hace que el margen neto ofrezca un avance del 9,7% y se sitúe en 2.582 millones de euros, en tanto que la ratio de eficiencia queda en el 44,2%, mejorando significativamente el 46,5% de 2011.

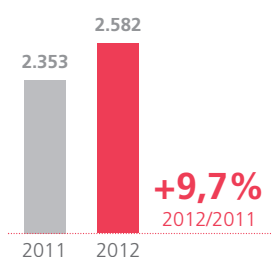
Las dotaciones para insolvencias realizadas en 2012 son de 1.549 millones de euros, un 7,8% superiores a las de 2011, crecimiento afectado porque en 2011 se utilizaron dotaciones genéricas por importe de 298 millones de euros. Siguiendo la política corporativa del Grupo, estas dotaciones no incluyen los saneamientos derivados de la aplicación de los reales decretos leyes 2 y 18 de 2012 destinados a mejorar las coberturas de la exposición inmobiliaria, que se han contabilizado en Actividades Corporativas.

La tasa de morosidad es del 9,65% en la red comercial (sin considerar la actividad mayorista) y del 7,29% en el banco matriz, más comparable con la del sector y sensiblemente por debajo de éste. La cobertura es del 68% para la red comercial y del 70% para el banco matriz.

Todo lo anterior determina que el margen neto después de dotaciones para insolvencias se sitúe en 1.033 millones de euros, tras un aumento en 2012 del 12,8%. Por último, y como ya se ha comentado, el beneficio atribuido es de 709 millones de euros (+7,4%).

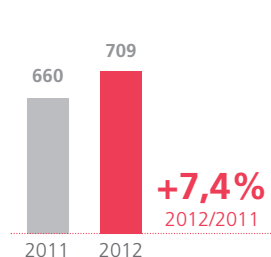
MARGEN NETO

Millones de euros



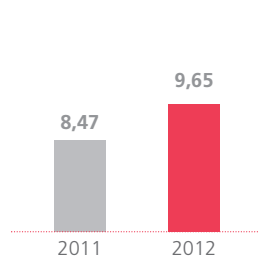
BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



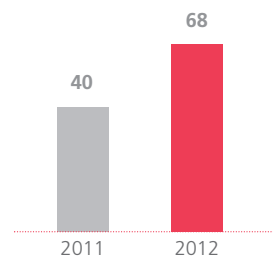
TASA DE MOROSIDAD

%



TASA DE COBERTURA

%



Banesto

- ▶ **Beneficio atribuido: 94 millones de euros (-28,1%):**
 - Los ingresos suben el 7,3% interanual, apoyados en el margen de intereses (+7,6%).
 - Los costes se mantienen planos en el año (-0,2%).
 - El margen neto aumenta el 14,0%.
 - Dotaciones para insolvencias aumentan el 42,7% por la no utilización de genéricas en 2012 y el alza de la morosidad en el sistema.
- ▶ **Mejores ratios en mora que el sector.**
- ▶ **Los créditos reflejan la menor demanda del mercado y los recursos el foco en rentabilidad. En neto, el gap comercial mejora en 6.200 millones en el año.**

El **beneficio atribuido** obtenido por Banesto en el ejercicio 2012 ha sido de **94 millones de euros**, un 28,1% menos que en 2011. Esta evolución se encuentra condicionada por la utilización de 118 millones de provisiones genéricas en 2011 y por los mayores saneamientos realizados en 2012. Antes de dotaciones el margen neto sube un 14,0%.

Estos resultados se han producido en un entorno muy complicado, marcado por la debilidad de la economía con un escenario de volúmenes y tipos bajos y la morosidad del sistema financiero alcanzando máximos históricos.

Adicionalmente, el ejercicio 2012 se ha caracterizado por el fuerte avance en el proceso de reestructuración del sistema financiero español.

Estrategia

Dentro de este marco de reestructuración del sistema, los consejos de administración de Banco Santander y Banesto han aprobado el proyecto común de la fusión de Santander y Banesto descrito en otros apartados de este Informe. Está previsto que la fusión jurídica se complete en mayo de 2013, y la integración operativa y de marca se produzca antes de finalizar el año.

Respecto a 2012, Banesto fijó unos objetivos estratégicos para el ejercicio que ha conseguido superar, centrados en la solvencia, la liquidez, la calidad de riesgo, la reducción del peso del sector inmobiliario y la eficiencia en costes.

Siguiendo esta estrategia, entre los datos más relevantes del ejercicio se puede destacar:

- Se ha fortalecido la solvencia situando el *core capital* en el 9,2% (9,0% a diciembre de 2011).
- Se ha cerrado el *gap* comercial en una cantidad muy relevante (6.200 millones de euros) siendo la principal fuente de generación de liquidez. Ello ha llevado a una reducción de la apelación a los mercados y una holgada posición de liquidez. Muestra de ello es la devolución de los 4.000 millones de euros solicitados en la primera subasta de LTROs, es decir, el máximo permitido.
- En cuanto a la calidad de riesgo, la tasa de morosidad se sitúa en el 6,28%, una de las mejores del sector, al tiempo que se ha reducido el riesgo inmobiliario en 2.300 millones de euros.
- Por su parte, el estricto control de costes ha mantenido a Banesto como uno de los líderes del sector, con una ratio de eficiencia del 44,1%, tras mejorar en 3,3 p.p. en el año.

Estos resultados se han logrado gracias a la alineación de toda la organización con las prioridades, que en lo comercial se han orientado a la captación y mejora de la vinculación de los clientes de valor, con el objetivo de ser su banco de referencia, tanto en el segmento de empresas como en el de particulares.

Actividad

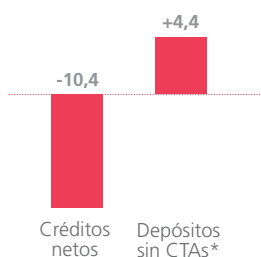
Las dinámicas son similares a las comentadas para el conjunto de España, que se reflejan en la reducción del gap comercial y una mejora del ratio créditos / depósitos de 11 p.p. en el año.

En créditos, gran estabilidad en el *retail* (-2% en hipotecas) y en el conjunto de pymes, empresas y administraciones públicas (incluido pago a proveedores), que se mantienen prácticamente planas. La caída viene del lado de las grandes empresas y la exposición inmobiliaria (-34%).

Algo similar ocurre en los depósitos y pagarés (sin cesiones temporales de activos) que aumentan el 4% y, con los particulares y empresas más administraciones públicas subiendo el 7% y 4%, respectivamente.

NEGOCIO

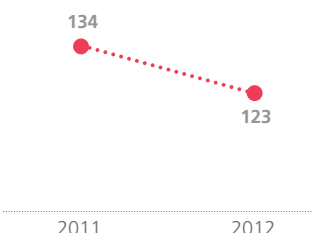
% variación 2012 / 2011



(*) Incluye Pagarés Retail

CRÉDITOS / DEPÓSITOS*

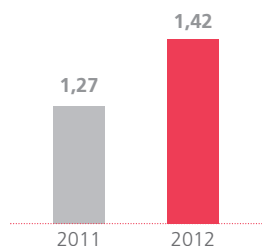
%



(*) Incluye Pagarés Retail

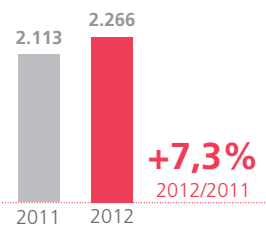
MARGEN INTERESES / ATMs

%



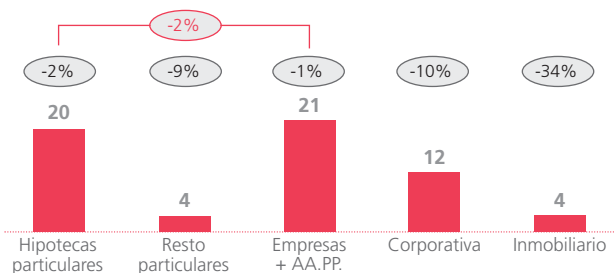
MARGEN BRUTO

Millones de euros



CRÉDITOS. DETALLE

Miles de millones de euros y % var. 2012 / 2011



El deterioro económico está provocando un aumento de las entradas en mora, muy concentradas en el sector inmobiliario, aunque las recuperaciones y venta de carteras están conteniendo su aumento. Con ello, la tasa de morosidad se sitúa en el 6,28% y la cobertura en el 71%.

Resultados

El margen de intereses ha sido de 1.454 millones (+7,6%). La gestión del balance y la mejora del diferencial de clientes han compensado en buena medida el impacto de la menor actividad en el negocio y los bajos tipos de interés.

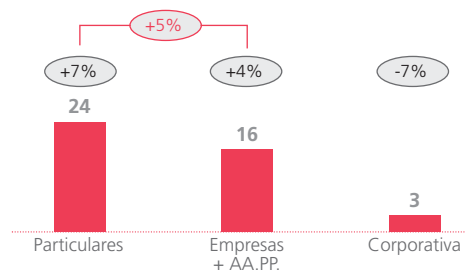
Las comisiones netas, 596 millones de euros, han sido un 3,3% menores que el año anterior. En su detalle, los ingresos por servicios apenas varían (-0,5%), ya que la gestión comercial, la vinculación de clientes y el foco en áreas de mayor actividad de crecimiento, han compensado los menores volúmenes de actividad, mientras que las comisiones de fondos de inversión y pensiones se reducen un 23,7% consecuencia, básicamente, de la elección por los clientes de otros instrumentos de ahorro.

Los resultados por operaciones financieras han alcanzado los 228 millones de euros, con un avance del 132,4% respecto al año anterior. Este incremento incluye los resultados generados en operaciones de recompra de preferentes. Del resto, el componente principal son operaciones con clientes que han registrado una mejora del 2,0% sobre el año anterior.

Adicionalmente, los otros resultados de explotación y los resultados de sociedades no financieras recogen el impacto de la subida de la aportación al Fondo de Garantía de Depósitos que ha supuesto un mayor coste de 47 millones.

DEPÓSITOS. DETALLE

Miles de millones de euros y % var. 2012 / 2011



El margen bruto se ha situado en los 2.266 millones de euros, lo que equivale a un 7,3% más que el año anterior, porcentaje de variación que mejora el ofrecido en trimestres anteriores.

El estricto control de la eficiencia sigue siendo una de las prioridades de gestión. Así, los costes de explotación han registrado una ligera bajada del 0,2%, lo que unido a la evolución de los ingresos, hace que la ratio de eficiencia mejore 3,3 puntos porcentuales en el año, y acabe el ejercicio en el 44,1% que, según los últimos datos publicados, es de los mejores de los bancos españoles.

El margen neto alcanza los 1.267 millones de euros, un 14,0% más que el año pasado, mejorando la tasa de variación interanual que se registraba al cierre del trimestre anterior.

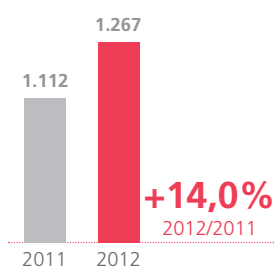
Las dotaciones para insolvencias han supuesto en 2012 un cargo de 943 millones de euros, frente a 661 millones en 2011, cifra que incluía 118 millones de euros de utilización de provisión genérica y 778 millones de euros de dotaciones específicas, mientras que en este ejercicio prácticamente toda la dotación es para provisión específica.

Siguiendo la política corporativa del Grupo, estas dotaciones no incluyen los saneamientos derivados de la aplicación de los reales decretos leyes 2 y 18 de 2012 destinados a mejorar las coberturas de la exposición inmobiliaria, que se han realizado en Actividades Corporativas.

Resultante de todo ello, el beneficio atribuido ha sido de 94 millones de euros, un 28,1% menos que en 2011.

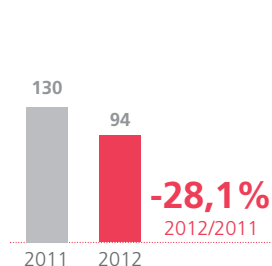
MARGEN NETO

Millones de euros



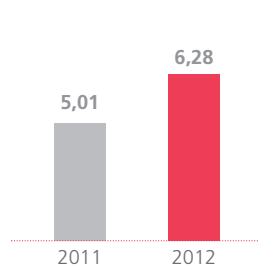
BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



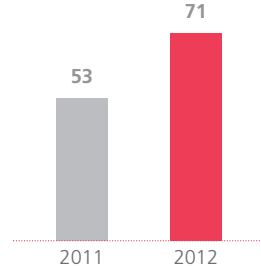
TASA DE MOROSIDAD

%



TASA DE COBERTURA

%



Portugal

- ▶ La actividad sigue afectada por el plan de ajuste y las medidas de reestructuración de la banca portuguesa acordadas con los organismos internacionales.
- ▶ Estrategia de prioridad a la fortaleza del balance:
 - Mejores ratios de calidad crediticia que los competidores.
 - Cumplido el objetivo de desapalancamiento fijado para el año tras reducir el 9% los créditos y aumentar el 2% los depósitos.
 - *Core capital* del 12,3%, claramente superior al mínimo requerido.
 - El mejor rating de la banca (y mejor que el soberano por Fitch Ratings, Moody's y DBRS).
- ▶ En resultados:
 - Fuerte caída del beneficio: -28,7% por debilidad de ingresos básicos (-3,6%) y esfuerzo en dotaciones (+90,5%).
 - En positivo, gestión de los márgenes y reducción de costes (-4,8%).

El **beneficio atribuido** de 2012 es de **124 millones de euros**, un 28,7% inferior al de 2011, afectado por el impacto derivado de la contracción de la actividad del país y el reforzamiento de las dotaciones para insolvencias y, en menor medida, por el efecto perímetro negativo por la operación de seguros.

El negocio de Santander en Portugal se centra fundamentalmente en banca comercial, con una red de 667 oficinas que atiende a cerca de dos millones de clientes y una cuota de mercado del 10%.

Entorno

En 2012 la actividad económica muestra una disminución del PIB (según datos estimados) del 3%, algo inferior a las estimaciones iniciales. Ello se debe a que si bien la contracción de la demanda interna ha sido más fuerte de lo esperado, ello se ha compensado con el crecimiento de las exportaciones.

Los hogares han reducido su gasto de manera pronunciada, tanto por la disminución de la renta disponible, como por precaución al anticipar nuevas medidas de austeridad. Por

el contrario, las exportaciones han seguido dinámicas a pesar de que el entorno externo se ha deteriorado en el año, y reflejan un crecimiento nominal del 7,7% en los tres primeros trimestres de 2012, en particular hacia economías emergentes.

Con todo ello, la balanza de bienes y servicios ha cerrado en positivo en el segundo semestre y la balanza de cuenta corriente sigue mejorando a un ritmo más fuerte del anticipado en el *Memorandum of Understanding*.

Desde el punto de vista de la ejecución presupuestaria fiscal, la contracción de la demanda interna ha afectado negativamente, con una caída pronunciada de los ingresos por IVA, que anula la mejor ejecución del gasto, en especial de personal. Por otro lado, la subida del desempleo ha llevado a un incremento de las prestaciones sociales.

En este entorno, se han revisado los objetivos del déficit fiscal, que se sitúan en el 5,0% del PIB en 2012 (antes 4,5%) y en el 4,5% en 2013 (antes 3,0%).

En relación al sector financiero, el desapalancamiento sigue su curso, más apoyado ahora en la caída natural del crédito, derivada de una débil demanda, lo que ha permitido aliviar la presión en la captación de depósitos y por tanto en su coste. Adicionalmente, el sector bancario se ha recapitalizado para alcanzar los niveles de *core capital* requeridos.

Por último, en la sexta evaluación del Programa de Ajuste portugués, terminada en noviembre, la Troika (CE/FMI/BCE) ha reafirmado que el programa sigue en línea con los objetivos, aunque las dificultades hayan aumentado.

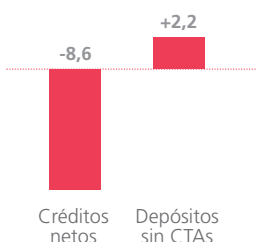
Estrategia

Santander Totta, en función del entorno macroeconómico y competitivo descritos, adoptó una estrategia para 2012 basada en las siguientes líneas de actuación:

- Continuar con la política de desapalancamiento del balance. Se ha mantenido el enfoque en la captación de depósitos y reducción de créditos, lo que ha permitido continuar la mejora del gap comercial y la estructura de balance.
- Protección del margen de intereses, para lo que el Banco ha gestionado de forma prudente su política de captación de depósitos, principalmente al inicio del año,

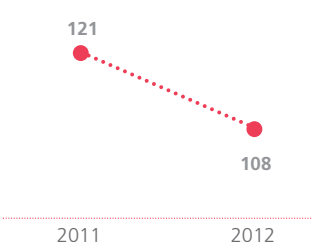
NEGOCIO

% variación 2012 / 2011



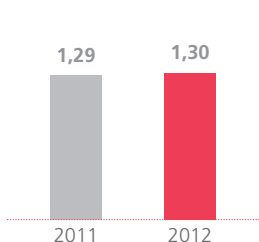
CRÉDITOS / DEPÓSITOS

%



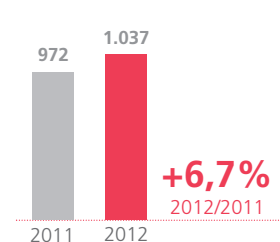
MARGEN INTERESES / ATMs

%



MARGEN BRUTO

Millones de euros



cuando los competidores aún estaban pagando agresivamente por los depósitos. Simultáneamente, el banco ha seguido una estrategia de *repricing* de activo, actuación que ha sido más visible en el segmento de crédito a empresas y negocios.

- Gestión de la morosidad. La actuación del Banco ha sido sobre todo preventiva.
- Refuerzo de la presencia del Banco en el segmento de empresas. En este ámbito se incluye el *Plan Exportación* y el lanzamiento en el segundo semestre del *Plan Ativação*, una línea de 1.500 millones de euros para crédito a empresas. Además, ha mantenido el apoyo bajo los programas *PME Investe* y *PME crecimiento*, en los cuales mantiene una importante cuota de mercado.
- Política de estricto control de costes en línea con los ejercicios anteriores.

Actividad

En el ejercicio se ha mantenido la tendencia de incremento de los depósitos que ascienden al cierre de año a 23.971 millones de euros, con aumento del 2%. Por su parte, el crédito se sitúa en 25.960 millones de euros, con disminución del 9% en el año, que se produce de manera generalizada por segmentos.

La evolución de crédito y depósitos se traduce en una nueva mejora del ratio crédito/depósitos, que ha pasado del 121% en diciembre de 2011 al 108% en diciembre de 2012.

En términos de liquidez, el Banco mantiene una posición confortable como consecuencia de la reducción del gap de liquidez, de su capacidad de generación de resultados positivos y de un *pool* de activos disponibles, suficiente en caso necesario, para financiarse en el mercado de repos o en el BCE.

Resultados

El margen de intereses es de 570 millones de euros con una disminución del 3,8% frente a 2011. De hecho, a pesar de la contracción gradual del crédito y de las tasas de coste aún elevadas en depósitos, el Banco ha logrado mantener una política de defensa de márgenes.

Las comisiones netas disminuyen un 4,8%, principalmente por menor actividad.

Los resultados por operaciones financieras ascienden a 109 millones de euros, con incremento significativo por la recompra de títulos realizada en el primer trimestre, que ha permitido reforzar las dotaciones.

Con todo ello, el margen bruto ha sido de 1.037 millones, con incremento del 6,7%.

Esta evolución de los ingresos junto con la caída del 4,8% de los costes de explotación se ha reflejado en un incremento del 20,4% del margen neto y en una mejora de 5,8 puntos porcentuales en la ratio de eficiencia, que queda en el 48,6%.

Por otro lado, en un entorno muy desfavorable, las dotaciones para insolvencias se han incrementado el 90,5%, en parte por los incrementos de morosidad derivados del ciclo económico y en parte por haberse reforzado en 2012 por los resultados obtenidos en ROF.

Al cierre de 2012, la tasa de morosidad queda en el 6,56% y la cobertura en el 53% (4,06% y 55%, respectivamente en diciembre de 2011).

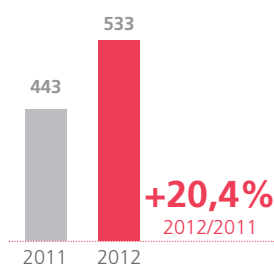
Con todo ello, el beneficio antes de impuestos es de 130 millones de euros, un 30,5% inferior al obtenido en 2011. Deducida la dotación de impuestos, el beneficio atribuido se sitúa en 124 millones de euros, con el apuntado descenso del 28,7%.

En 2012, Santander Totta fue de nuevo reconocido por las más prestigiosas publicaciones financieras: *The Banker* la ha concedido el premio *Banco del Año en Portugal*; las revistas *Euromoney* y *Global Finance* distinguieron al Santander Totta como el *Mejor Banco en Portugal*. A estos premios se suma el importante galardón que el Banco ha recibido como el *Gran Banco más Sólido* atribuido por la revista *Exame*.

Además, tiene concedida mejor calificación que el soberano por las agencias *Fitch Ratings* y *Moody's* y *DBRS*, y cuenta con el mejor rating de la banca portuguesa.

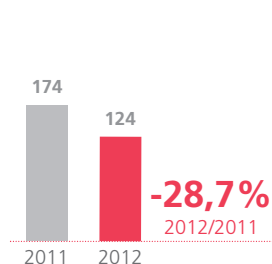
MARGEN NETO

Millones de euros



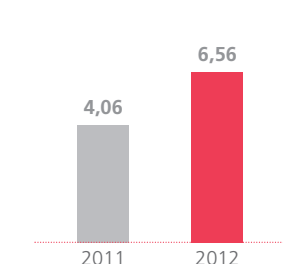
BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



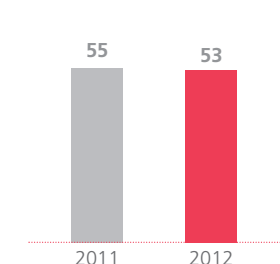
TASA DE MOROSIDAD

%



TASA DE COBERTURA

%



Santander Consumer Finance

- ▶ **Beneficio atribuido de 727 millones de euros (+9,0%):**
 - Los ingresos bajan el 2,2%, con el margen de intereses estable y menores comisiones (-8,6%) por debilidad del entorno.
 - Mayores costes operativos (+4,0%) por desarrollo Santander Retail en Alemania.
- ▶ **Mejora de la calidad crediticia (menor morosidad y mayor cobertura) que se traduce en menores dotaciones para insolvencias (-11,7%).**
- ▶ **Aumento de producción (+1%) muy por encima del sector por Polonia, Alemania y países nórdicos.**

Santander Consumer Finance (SCF) en Europa continental ha alcanzado hasta diciembre un **beneficio atribuido** al Grupo de **727 millones de euros** con avance interanual del 9,0%.

En relación a 2011, destaca la solidez de resultados en un entorno de debilidad del consumo. El ligero descenso en ingresos y los mayores costes por desarrollo de la franquicia han sido contrarrestados por las menores dotaciones.

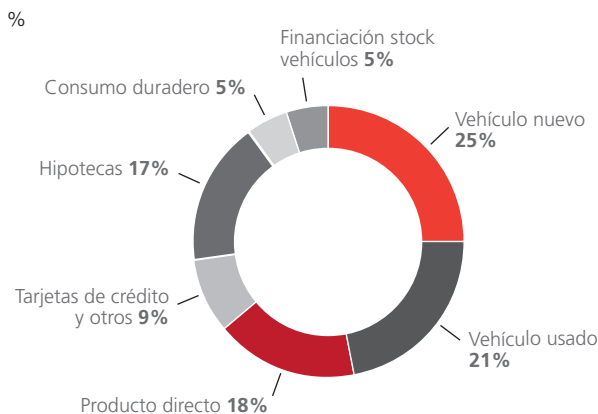
Estrategia

Santander Consumer Finance está especializada en la financiación para la compra de automóviles a través de prescriptores. Completa su oferta con créditos personales, préstamos para la adquisición de bienes duraderos y tarjetas de crédito, así como depósitos.

En 2012 SCF ha profundizado en los pilares de su modelo de negocio: diversificación, liderazgo en mercados clave, eficiencia, control de riesgos y recuperaciones, y una plataforma paneuropea única. Los principales focos de gestión son:

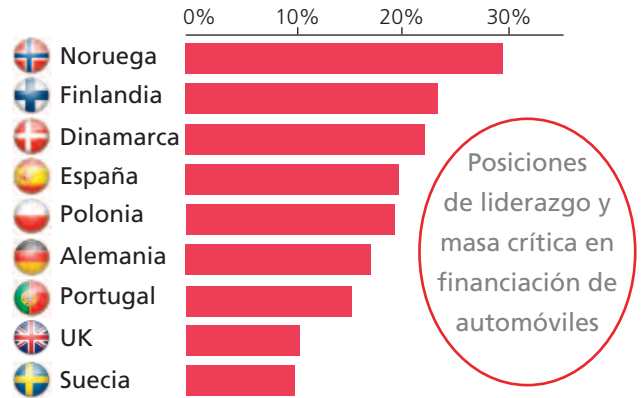
- El crecimiento orgánico y la venta cruzada apoyados en acuerdos de marca y en la penetración en coche usado, que compensan el descenso de matriculaciones.
- La consolidación del modelo de negocio en Alemania, a través de la implantación de la plataforma tecnológica Partenón.

DISTRIBUCIÓN CARTERA POR PRODUCTOS



FINANCIACIÓN DE VEHÍCULOS

Cuota de mercado nueva producción - vehículo nuevo y usado



Fuente: Asociaciones nacionales de financiación al consumo o estimaciones propias sobre estadísticas públicas

- La consolidación de SC Polonia, reforzada en el tercer trimestre con la adquisición de Zagiel, especialista en préstamos al consumo.

Actividad

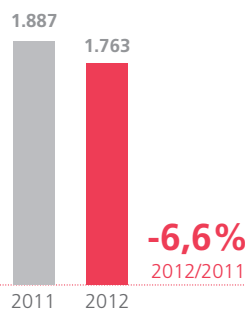
La inversión crediticia bruta se mantiene en los 59.212 millones de euros, en línea con la cifra de cierre de 2011 (59.308 millones). Mejor evolución en los mercados del centro y norte de Europa (países nórdicos, +16%; Alemania se mantiene estable). El resto de mercados se ven afectados por la situación económica y el desapalancamiento (España, -3%, Portugal, -21%; Italia, -12%;).

La producción alcanzó los 21.720 millones a diciembre (+1% interanual), apoyada básicamente en vehículos usados (+6%) y bienes duraderos (+10%). También crecimiento diferencial en financiación de vehículo nuevo (+2%), que contrasta con un descenso interanual del 8% en matriculaciones en la Unión Europea. Por el contrario, caídas en crédito directo (-5%) y en el resto de productos (-11%).

Destaca el aumento a doble dígito de la actividad generada por los acuerdos con productores de vehículos, con impacto positivo en todos los países. Su evolución por encima de la media del negocio ha elevado su peso relativo en el área, de manera que ya representa el 12% de la cartera total crediticia, a la vez que ofrece un mejor perfil de riesgo.

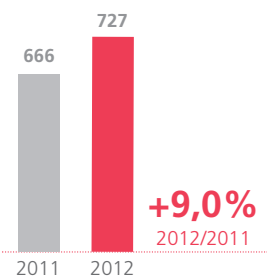
MARGEN NETO

Millones de euros



BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



Por unidades, la producción aumenta en Polonia (+9%), países nórdicos (+14%) y Alemania (+5%). Descensos en España (-4%), Italia (-29%) y Portugal (-37%) impactados por la fuerte caída de matriculaciones.

En el pasivo, el área mantiene un elevado nivel de depósitos de clientes (31.892 millones de euros), aspecto diferencial frente a sus competidores y que le confiere una gran estabilidad en su financiación.

Buena evolución de la financiación mayorista con más de 2.100 millones de euros emitidos en 2012. Destaca la actividad de titulización de SCF (1.600 millones captados en mercado) siendo la primera entidad que tituliza créditos para financiar automóviles en Finlandia y Suecia. También en el cuarto trimestre, se ha realizado una emisión de deuda senior por 500 millones desde la matriz de SCF.

A diciembre de 2012, los depósitos de clientes y emisiones a medio y largo plazo, incluidas titulaciones en mercado, representan el 69% de los créditos netos del área.

El plan de financiación para 2013 mantiene las tendencias actuales: elevado nivel de depósitos de clientes unido a una financiación mayorista a través de titulaciones y emisiones.

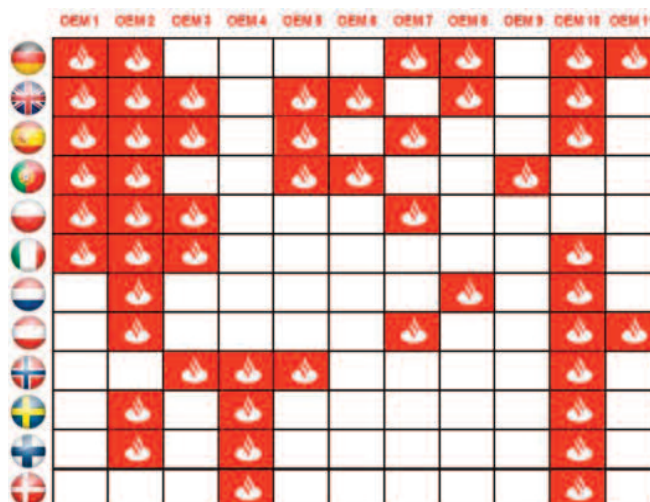
Resultados

En la comparación interanual, la cuenta refleja la gestión realizada en un entorno complejo de crecimiento, financiación y riesgo. Destaca la estabilidad del margen de intereses (+0,7%) por la gestión de diferenciales de activo (aumenta la rentabilidad de la nueva producción) y de costes de financiación. El conjunto de los ingresos disminuye el 2,2% por la debilidad en comisiones (-8,6%).

Los costes (+4,0% interanual) reflejan el desarrollo de Santander Retail en Alemania, incluidos costes de reestructuración, así como la incorporación de Zagiel en Polonia. Todo ello sitúa el ratio de eficiencia en el 43,9%.

Las dotaciones para insolvencias (-11,7%) reflejan la continua mejora de calidad crediticia de la cartera. La tasa de morosidad mejora por tercer año consecutivo, cerrando 2012 en el 3,90% (3,97% en 2011). Por su parte, la cobertura se mantiene estable en el año en el 110%.

PLATAFORMA PAN-EUROPEA: 51 ACUERDOS CON 11 MARCAS DE AUTOMÓVILES EN 12 PAÍSES



Adicionalmente, impacto favorable por el menor cargo de otros resultados y saneamientos tras el esfuerzo realizado en el pasado ejercicio.

La evolución conjunta de ingresos, costes y saneamientos se traduce en el aumento del beneficio antes mencionado.

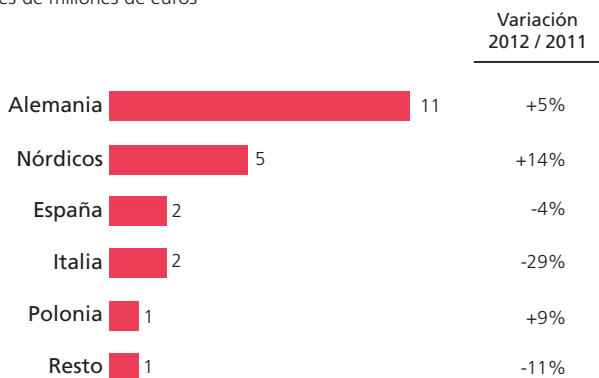
Por geografías, los crecimientos del beneficio se registran en países nórdicos, Polonia y España, que compensan la debilidad de Portugal e Italia. Por lo que respecta a Alemania, sigue siendo la unidad con mayor aportación (52% del beneficio total del área) y ya ha completado la integración tecnológica y operativa de Santander Retail (antiguo SEB), lo que apoyará el desarrollo del negocio en próximos ejercicios.

Por último, y por lo que se refiere a SCF Reino Unido (que a efectos contables figura incluido en Santander UK), presenta una evolución muy buena en el ejercicio: su beneficio atribuido aumenta el 20,1% en libras, sustentado por el crecimiento de la nueva producción en el año (+19%), claramente por encima de la evolución del sector.

Considerando este resultado, el beneficio del área se situaría en 827 millones de euros, con aumento del 11,1%.

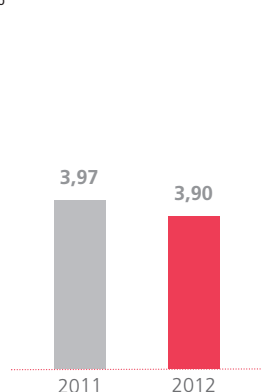
NUEVA PRODUCCIÓN

Miles de millones de euros



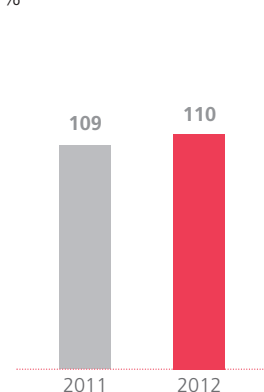
TASA DE MOROSIDAD

%



TASA DE COBERTURA

%



Polonia (BZ WBK)

- ▶ Entrada en consolidación desde el 1 de abril de 2011.
- ▶ Beneficio atribuido de 330 millones de euros, un 42,0% más que el consolidado en 2011.
- ▶ Sólida estructura de financiación: ratio crédito neto/depósitos del 87%.
- ▶ Mejora de los ratios de mora y cobertura en el año.
- ▶ Potencial de crecimiento por PIB en tasas positivas, mejor presencia en el mercado y capacidad de gestión.
- ▶ Fusión de BZ WBK y Kredyt Bank materializada en enero de 2013.

BZ WBK ha obtenido un **beneficio atribuido** en 2012, primer año completo que consolida, de **330 millones de euros**, un 44,4% más en moneda local que en 2011 (en que consolidó tres trimestres). En criterio local y considerando los ejercicios completos de 2011 y 2012, a efectos de homogeneizar los periodos, el beneficio aumenta el 21,1% por los mayores ingresos y la disminución de costes, que permiten absorber holgadamente unas mayores dotaciones.

Entorno económico

Durante 2012 se ha producido una ralentización en el crecimiento (2%) a la vez que la inflación se situó en el 2,2% en diciembre. Esta evolución viene determinada por el peor comportamiento de la economía europea y muy especialmente de Alemania (las exportaciones a la UE suponen el 79% del total, de las que el 25% son a Alemania), así como por los menores niveles de demanda interna y las medidas aplicadas para el control del déficit público.

Por ello, se han comenzado a desarrollar medidas expansivas de política monetaria, iniciadas con la reducción del tipo de referencia en un 0,5% en el cuarto trimestre, hasta situarlo en el 4,25%, tendencia que ha continuado en 2013 (disminución del 0,5% adicional hasta situarse en el 3,75% en febrero). El zloty polaco se ha apreciado respecto del euro durante el ejercicio, pasando de 4,46 a 31 de diciembre de 2011 a 4,07 al cierre de 2012, mientras que la rentabilidad del bono polaco descendió notablemente durante 2012.

Estrategia

El modelo de negocio de BZ WBK es la banca comercial, que incluye clientes minoristas y empresas (pymes y corporaciones), complementado con una presencia destacada en negocios de gestión de activos, intermediación de valores y leasing. Todo ello encaja perfectamente con el modelo de banca comercial de Grupo Santander y ofrece un notable potencial de resultados en los próximos años, tanto por la vía del negocio como por la de las sinergias derivadas de la operación de fusión en curso.

En febrero de 2012 Banco Santander, S.A. y KBC Bank NV (KBC) alcanzaron un acuerdo de inversión para fusionar sus filiales en Polonia, Bank Zachodni WBK S.A. y Kredyt Bank S.A., que se ha materializado en los primeros días de 2013, tras haber recibido la aprobación correspondiente de la Autoridad de Supervisión Financiera polaca (KNF) en diciembre.

La participación de Grupo Santander en la entidad resultante será aproximadamente del 75,2%.

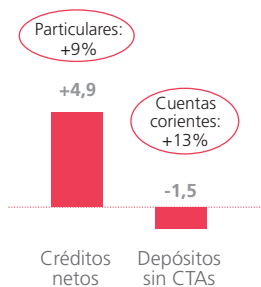
La operación considera diversas etapas: la fusión legal de los bancos, la migración de la marca de Kredyt Bank, la migración de los clientes y productos a los sistemas informáticos, programa de fusión operacional total e implantación de sistemas y soluciones en una *Plataforma de Oro*. Ya se ha realizado la fusión legal de los bancos y se han obtenido las sinergias más inmediatas, a la vez que se ha iniciado el desarrollo de las siguientes etapas.

Con esta operación, Grupo Santander aumenta su peso en el sistema financiero y se consolida como el tercer mayor banco por oficinas, volúmenes, ingresos y beneficios, y mejora su posicionamiento en un país con gran potencial para el negocio bancario: 38,5 millones de habitantes, una economía estable (único país de la UE que no ha sufrido recesión en la última década), que necesita completar sus infraestructuras y con un bajo nivel de bancarización (créditos sobre PIB en entornos del 50%).

Por otra parte, en agosto de 2012 el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo se convirtió en accionista minoritario del BZ WBK.

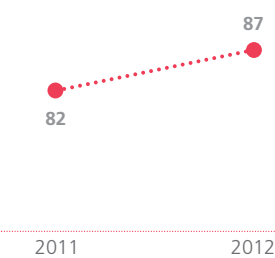
NEGOCIO

% variación 2012 / 2011 (zlotys)



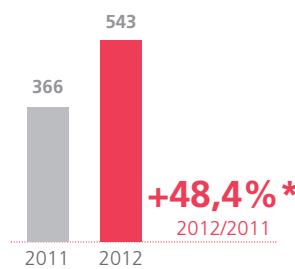
CRÉDITOS / DEPÓSITOS

%



MARGEN NETO

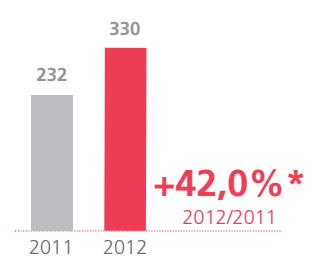
Millones de euros



(* Sin efecto tipo de cambio: +51,0%)

BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



(* Sin efecto tipo de cambio: +44,4%)

Actividad

BZ WBK contabiliza al cierre de ejercicio 9.732 millones de euros en créditos y 11.217 millones en depósitos a clientes, manteniendo una sólida estructura de financiación, como muestra una ratio de crédito neto / depósitos del 87%.

En moneda local, aumento interanual del 5% en los créditos, por encima de la evolución registrada por el sistema. El aumento de BZ WBK se debe al crecimiento de todos los segmentos, registrando el de particulares el comportamiento más dinámico, con un avance del 9%.

Por su parte, los depósitos disminuyen un 1%, por la reducción en el plazo debida a la estrategia de mejora del coste. Por el contrario, las cuentas corrientes suben un 13%.

En septiembre de 2012 BZ WBK recibió del Banco Europeo de Inversiones un préstamo de 50 millones de euros, el tercero concedido por esa entidad, cuyos fondos se utilizan para el desarrollo del sector de pymes en Polonia.

Resultados

El beneficio atribuido al Grupo ha sido de 330 millones de euros, apoyado en el crecimiento de los ingresos y en una eficiencia del 43,9%, que han permitido aumentar los resultados en un escenario más alto de provisiones derivado de la desaceleración del crecimiento económico en los últimos trimestres del año y algún caso puntual registrado en el segundo trimestre.

En relación con 2011, en que BZ WBK sólo consolidó tres trimestres, avances del 51,0% en el margen neto (42,6% en ingresos y 33,2% en costes) y 44,4% en beneficio atribuido.

En criterio local (a efectos de homogeneidad del periodo de comparación, es decir, incluyendo los 4 trimestres en los dos años), el beneficio aumenta un 21,1%. Los ingresos suben el 8,2%, por el margen de intereses (+11,2%), gracias al mayor volumen de créditos en todos los segmentos.

Los costes disminuyen el 5,6% con lo que el margen neto se incrementa un 22,1%. Por su parte, Las dotaciones para insolvencias han sido un 36,7% mayores.

La morosidad ha mejorado constantemente desde el momento de su incorporación al Grupo hasta quedar en el 4,72% al cierre de 2012 (6,43% en junio de 2011). También ha mejorado la cobertura, que se sitúa en el 68%.

Resto Europa continental

El **beneficio atribuido** obtenido en 2012 ha sido de **321 millones**, con disminución del 24,2% sobre 2011, con una evolución de los negocios globales muy afectada por el entorno económico y por un cierto impacto perimetro por las operaciones de seguros.

GBM Europa disminuye su beneficio en un 14,2% en relación a 2011. Dentro de la cuenta de resultados, diferente evolución por líneas. El margen de intereses ofrece el mejor comportamiento en el ejercicio, al incrementarse un 6,2%, como consecuencia del *repricing* de las operaciones de crédito. También buen comportamiento de los costes, que disminuyen el 4,3% sobre 2011.

Por lo que se refiere a las comisiones, reflejan una disminución del 20,5% en el ejercicio, consecuencia de menores operaciones en los servicios de asesoramiento de M&A y menores volúmenes de bolsa en renta variable. Los ROF por su parte se mantienen estables.

Por último, las dotaciones aumentan en el año por incremento de las provisiones en España.

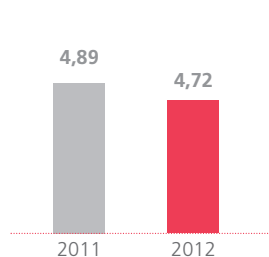
Del resto de negocios contabilizados aquí, Gestión de Activos disminuye el 4,4% sus ingresos afectados por los menores niveles de actividad en este segmento, caída compensada parcialmente con una ligera disminución de los costes. El beneficio atribuido cae el 21,7%.

Por el contrario, Seguros presenta mejor perfil de la cuenta de resultados, incrementando sus ingresos el 73,4%, favorecido por la fusión de las compañías de seguros de Santander y Banesto, lo que lleva a un crecimiento del 118,2% en el margen neto y triplicar el beneficio, contabilizando 109 millones en 2012 frente a los 35 millones del ejercicio anterior.

Por último, la cuenta de Banif refleja el entorno en que se ha desarrollado el negocio en el ejercicio en España: incremento de ingresos del 4,8%, por el margen de intereses que aumenta el 12,3%; aumento de dotaciones (+228,0%), y fuerte disminución de costes, que se reducen en un 28,0%, con mejoras tanto en personal, como en generales y amortizaciones.

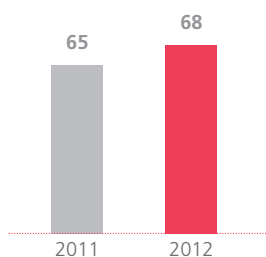
TASA DE MOROSIDAD

%



TASA DE COBERTURA

%



REINO UNIDO (Millones de euros)

RESULTADOS	2012	2011	Variación absoluta	%
Margen de intereses	3.560	4.356	(796)	(18,3)
Comisiones netas	1.238	1.079	159	14,7
Resultados netos por operaciones financieras	361	405	(45)	(11,0)
Resto ingresos ⁽¹⁾	17	26	(9)	(32,9)
Margen bruto	5.176	5.866	(690)	(11,8)
Costes de explotación	(2.741)	(2.596)	(145)	5,6
Gastos generales de administración	(2.357)	(2.243)	(114)	5,1
<i>De personal</i>	(1.476)	(1.415)	(61)	4,3
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(881)	(828)	(53)	6,4
Amortizaciones	(385)	(353)	(32)	9,0
Margen neto	2.434	3.270	(835)	(25,5)
Dotaciones insolvencias	(832)	(633)	(199)	31,5
Otros resultados	(173)	(966)	793	(82,1)
Resultado antes de impuestos ordinario	1.429	1.671	(241)	(14,4)
Impuesto sobre sociedades	(335)	(448)	113	(25,1)
Resultado de operaciones continuadas ordinario	1.094	1.223	(129)	(10,5)
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio ordinario	1.094	1.223	(129)	(10,5)
Resultado atribuido a minoritarios	—	—	—	—
Beneficio atribuido al Grupo ordinario	1.094	1.223	(129)	(10,5)
Neto de plusvalías y saneamientos	81	—	81	—
Beneficio atribuido al Grupo	1.175	1.223	(48)	(3,9)

BALANCE

Créditos a clientes ⁽²⁾	250.527	255.699	(5.172)	(2,0)
Cartera de negociación (sin créditos)	38.177	41.440	(3.263)	(7,9)
Activos financieros disponibles para la venta	6.718	55	6.663	—
Entidades de crédito ⁽²⁾	18.124	16.808	1.315	7,8
Inmovilizado	2.561	2.290	272	11,9
Otras cuentas de activo	43.618	39.855	3.764	9,4
Total activo / pasivo y patrimonio neto	359.726	356.147	3.579	1,0
Depósitos de clientes ⁽²⁾	194.452	194.318	134	0,1
Débitos representados por valores negociables ⁽²⁾	73.919	70.823	3.096	4,4
Pasivos subordinados ⁽²⁾	5.534	8.260	(2.726)	(33,0)
Pasivos por contratos de seguros	—	—	—	—
Entidades de crédito ⁽²⁾	29.253	31.203	(1.950)	(6,2)
Otras cuentas de pasivo	43.416	38.511	4.904	12,7
Capital y reservas ⁽³⁾	13.152	13.032	120	0,9
Otros recursos de clientes gestionados	13.919	15.744	(1.826)	(11,6)
Fondos de inversión	13.919	15.744	(1.826)	(11,6)
Fondos de pensiones	—	—	—	—
Patrimonios administrados	—	—	—	—
Seguros de ahorro	—	—	—	—
Recursos de clientes gestionados	287.823	289.145	(1.321)	(0,5)

(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 (todas las variaciones en libras)

- ▶ **Beneficio atribuido de 952 millones de libras (-10,2%):**
 - Ingresos un 17,5% inferiores, por bajos tipos de interés y mayores costes de financiación.
 - Mejora de costes (-1,3%) absorbiendo el impacto de la inflación y la continua inversión en negocios.
 - Las dotaciones aumentan un 22,8% en el año (con desaceleración en los últimos trimestres) y la cobertura sube 5 puntos porcentuales.
- ▶ En un entorno de reducida actividad, los préstamos a clientes disminuyen un 5,0% con mejor perfil de riesgo.
- ▶ Se mantiene el foco en créditos a pymes: +18%.
- ▶ Los depósitos comerciales minoristas aumentan un 5,0% por el éxito de los productos 1|2|3 y la campaña ISA.
- ▶ Mejor estructura de financiación: emisión de 14.000 millones de libras a medio plazo, con disminución de la financiación a corto plazo.

En un entorno de débil crecimiento económico, de bajos tipos de interés y de aumento del coste de financiación, el **beneficio atribuido en 2012** es de **952 millones de libras**, un 10,2% inferior que 2011.

Este beneficio incluye el impacto neto positivo (65 millones de libras) de la recompra de títulos de deuda realizada en el tercer trimestre, destinada en su mayor parte por la unidad a provisiones para cartera corporate *non-core* y para potenciales contingencias regulatorias.

Entorno económico

El PIB ha cerrado el año con crecimiento cero, tras un cuarto trimestre en el que disminuye el 0,3%. La inflación se ha situado en el 2,8% en 2012, manteniéndose la contracción en los ingresos reales. El crecimiento de los préstamos a hogares en el último trimestre se ha mantenido por debajo del 1% y los de empresas ofrecen tasas negativas (-2%).

El Banco de Inglaterra ha mantenido estable el tipo oficial en el mínimo histórico del 0,5%. Además, ha ampliado su programa de inyección de liquidez (*quantitative easing*) en febrero y julio hasta los 375.000 millones de libras, y ha lanzado junto con el Tesoro el programa *Funding for Lending Scheme* (FLS), para impulsar la concesión de crédito a la economía real. El contexto sigue siendo incierto, en parte por el menor crecimiento en la Eurozona, que afecta a las exportaciones del Reino Unido.

Estrategia

La cuota de mercado de Santander UK disminuye ligeramente al 13,1% en hipotecas residenciales, mientras que la de depósitos *retail* se mantiene en el 9,4%. Se continúa ampliando la gama de productos y servicios para particulares y empresas. La estrategia se ha centrado en 2012 en fortalecer el balance en términos de capital, riesgo de crédito, financiación y liquidez.

El objetivo es convertir a Santander UK en un banco comercial capaz de ofrecer todo tipo de servicios y productos, diversificado y enfocado en el cliente. La estrategia tiene tres principios básicos: dar valor añadido a nuestros clientes; diversificar el negocio hacia un *mix* más equilibrado, avanzando en nuestra posición como banco de referencia para las pymes, y liderar la eficiencia, satisfacción y calidad de servicio a los clientes sustentados en la tecnología.

Dentro de esta estrategia Santander UK ha lanzado una serie de productos innovadores y de valor añadido para potenciar el negocio en el Reino Unido. Destaca la gama de productos 1|2|3 que ha captado 1,3 millones de clientes. Con estos productos ha aumentado la transaccionalidad, se han incrementado los depósitos en cuentas corrientes y ha subido la media del gasto con tarjeta de crédito.

Asimismo, en 2012 Santander UK ha desarrollado nuevos productos e iniciativas para respaldar y financiar el crecimiento de sus clientes de empresas. En particular, destaca el programa innovador *Breakthrough*.



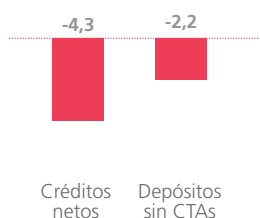
- Fondo para préstamos por 200 mill. £ en los próximos 5 años
- Más de 900 pymes con alto potencial de crecimiento participan en el proyecto

Actividad

Santander UK centra su actividad y balance en el Reino Unido, donde alrededor del 85% de los créditos está compuesto por hipotecas residenciales de elevada calidad, al no estar expuestas a hipotecas *self-certified* o *subprime* y donde los préstamos *buy-to-let* suponen en torno al 1%. La ratio créditos netos / depósitos es del 129%.

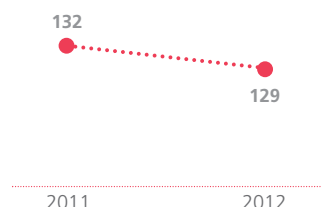
NEGOCIO

% variación 2012 / 2011 (libras)



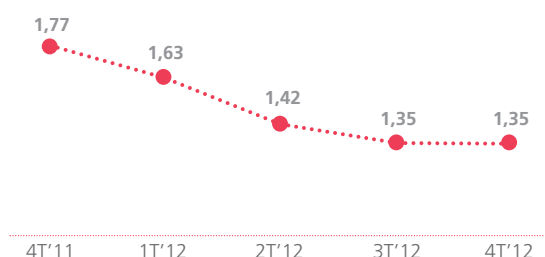
CRÉDITOS / DEPÓSITOS

%



MARGEN DE INTERESES / ACTIVOS

%



1|2|3 CURRENT ACCOUNT 1|2|3 CREDIT CARD

- Cuentas corrientes remuneradas aumentan el 32%
- 1,3 millones de clientes con cuentas corrientes con 1|2|3
- 790.000 con tarjeta de crédito 1|2|3
- 550.000 con ambos productos
- Productos del mundo 1|2|3 son la base para profundizar en la relación y vinculación de los clientes



En criterio local, los préstamos alcanzan 195.950 millones de libras, un 5% menos que en diciembre de 2011, debido a la caída en hipotecas (-5%) y préstamos personales (-19%), parcialmente compensada por el aumento en préstamos a pymes.

La producción bruta de hipotecas alcanza los 14.605 millones de libras, 9.100 millones menos que en 2011. Esta cifra supone una cuota del 10,2%, muy por debajo del 16,8% registrado en 2011, debido a un criterio más estricto en *loan-to-value* (LTV) y en la concesión de hipotecas *interest only*. Ello forma parte de la estrategia para mejorar la calidad crediticia y la rentabilidad de la cartera hipotecaria. Con ello, los márgenes de la nueva producción han mejorado, mientras que el LTV ha sido del 63%.

El crédito a empresas es de 30.606 millones de libras. Destacan las pymes, que aumentan en el ejercicio el 18%, favorecida por la apertura de nuevos Centros de Negocios Regionales que han pasado de 28 en 2011 a 35 en 2012

Los préstamos personales (UPLs) han disminuido un 19% (hasta 2.345 millones de libras), reflejo de la comercialización selectiva a segmentos que representan menor riesgo y, en particular, con clientes con los que ya existe relación.

Los depósitos comerciales, 148.572 millones de libras, se mantienen planos, debido al cambio de *mix* por la estrategia seguida de reducción de depósitos caros de banca privada y clientes corporativos, principalmente de los depósitos *Type-A*. Por el contrario, destaca el aumento del 5% de los depósitos *retail*, principalmente cuentas corrientes e *ISAs*.

Las emisiones a medio plazo (bien diversificadas y a buenos precios) alcanzaron unos 14.000 millones de libras, con una disminución sustancial en la financiación a corto plazo.

Resultados

El beneficio atribuido de 2012 ha alcanzado los 952 millones de libras, incluyendo un beneficio extraordinario neto de impuestos de 65 millones de libras.

En su detalle, los ingresos pasan de 5.088 millones de libras en 2011 a 4.196 millones en 2012. Dentro de ellos, el margen de intereses disminuye el 23,6%. Esta caída refleja el mayor coste de financiación (tanto depósitos como financiación mayorista) y el impacto de un entorno de tipos bajos con menor contribución de las coberturas de riesgo de tipos de interés. Estos impactos se compensan parcialmente por los mayores volúmenes y mejores márgenes de la nueva producción de pymes, grandes empresas e hipotecas.

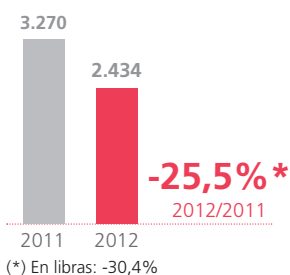
Los ingresos por comisiones suben el 7,2% apoyados en la mejora en pymes y empresas. En cuanto a los resultados por operaciones financieras, disminuyen el 16,8% por la menor actividad de los mercados.

Con todo ello, el conjunto de los ingresos ha frenado en su caída de trimestres precedentes y ha comenzado a estabilizarse en la segunda mitad del año.

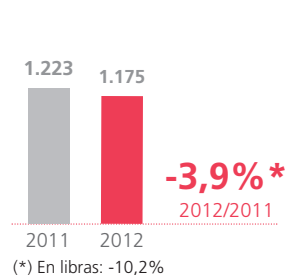
Los costes disminuyen el 1,3% en 2012, absorbiendo la inflación y las inversiones en negocio. La eficiencia es del 53,0%, algo peor que en 2011 por los menores ingresos.

Las dotaciones para insolvencias suben el 22,8% respecto de 2011, con desaceleración en los últimos trimestres. Tanto el *stock* de las viviendas en propiedad (0,06% de la cartera de hipotecas), como el ratio de mora en hipotecas residenciales (1,74%) se mantienen en niveles bajos y estables respecto a 2011. Ambos son mejores que la media del sector, según los datos de *Council Mortgage Lenders* (CML).

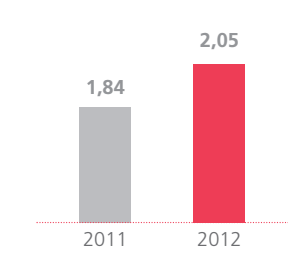
MARGEN NETO
Millones de euros



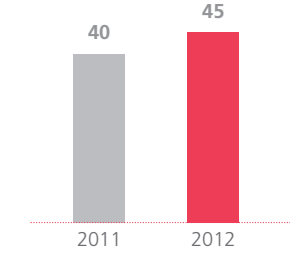
BENEFICIO ATRIBUIDO
Millones de euros



TASA DE MOROSIDAD
%



TASA DE COBERTURA
%



LATINOAMÉRICA (Millones de euros)

RESULTADOS	2012	2011	Variación absoluta	%
Margen de intereses	17.881	16.349	1.532	9,4
Comisiones netas	5.097	4.992	105	2,1
Resultados netos por operaciones financieras	1.071	1.067	4	0,4
Resto ingresos ⁽¹⁾	(115)	(144)	29	(20,2)
Margen bruto	23.934	22.265	1.670	7,5
Costes de explotación	(9.063)	(8.868)	(195)	2,2
Gastos generales de administración	(8.198)	(7.948)	(250)	3,1
<i>De personal</i>	<i>(4.617)</i>	<i>(4.448)</i>	<i>(168)</i>	<i>3,8</i>
<i>Otros gastos generales de administración</i>	<i>(3.581)</i>	<i>(3.500)</i>	<i>(81)</i>	<i>2,3</i>
Amortizaciones	(865)	(920)	55	(6,0)
Margen neto	14.872	13.397	1.475	11,0
Dotaciones insolvencias	(7.380)	(5.447)	(1.933)	35,5
Otros resultados	(818)	(1.020)	201	(19,7)
Resultado antes de impuestos	6.673	6.930	(257)	(3,7)
Impuesto sobre sociedades	(1.502)	(1.549)	47	(3,0)
Resultado de operaciones continuadas	5.171	5.381	(210)	(3,9)
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	5.171	5.381	(210)	(3,9)
Resultado atribuido a minoritarios	866	717	149	20,9
Beneficio atribuido al Grupo	4.305	4.664	(359)	(7,7)

BALANCE

Créditos a clientes ⁽²⁾	140.090	139.867	222	0,2
Cartera de negociación (sin créditos)	28.403	31.705	(3.302)	(10,4)
Activos financieros disponibles para la venta	23.499	26.186	(2.687)	(10,3)
Entidades de crédito ⁽²⁾	25.799	19.181	6.618	34,5
Inmovilizado	4.490	4.312	178	4,1
Otras cuentas de activo	46.753	53.594	(6.841)	(12,8)
Total activo / pasivo y patrimonio neto	269.034	274.845	(5.812)	(2,1)
Depósitos de clientes ⁽²⁾	134.765	134.078	687	0,5
Débitos representados por valores negociables ⁽²⁾	28.107	23.253	4.854	20,9
Pasivos subordinados ⁽²⁾	5.734	6.015	(282)	(4,7)
Pasivos por contratos de seguros	—	—	—	—
Entidades de crédito ⁽²⁾	32.089	46.813	(14.724)	(31,5)
Otras cuentas de pasivo	47.931	45.170	2.760	6,1
Capital y reservas ⁽³⁾	20.409	19.516	893	4,6
Otros recursos de clientes gestionados	60.831	69.902	(9.071)	(13,0)
Fondos de inversión	48.178	55.829	(7.651)	(13,7)
Fondos de pensiones	—	—	—	—
Patrimonios administrados	12.653	14.073	(1.420)	(10,1)
Seguros de ahorro	—	—	—	—
Recursos de clientes gestionados	229.437	233.248	(3.811)	(1,6)

(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 (variaciones en moneda constante)

- ▶ Beneficio atribuido de 4.305 millones de euros (-5,6%); +3,7% sin efecto perímetro.
- ▶ Los ingresos básicos aumentan un 11,9% convirtiéndose en la principal fuente de generación del beneficio y mejorando el perfil de la cuenta de resultados.
- ▶ Los costes aumentan un 5,7% por el aumento de capacidad comercial y las presiones inflacionarias en algunos países. Nueva mejora de la eficiencia en el año hasta el 37,9% (39,8% en 2011).
- ▶ El beneficio antes de provisiones (margen neto) aumenta el 15,7% respecto al año anterior.
- ▶ Las dotaciones para insolvencias aumentan un 42,6% por el crecimiento del crédito y un cierto deterioro de la mora de los sistemas.
- ▶ En actividad comercial, los créditos crecen el 8% y los depósitos el 9%.

El **beneficio atribuido** obtenido en Latinoamérica por Grupo Santander en el año 2012 ha sido de **4.305 millones de euros**, con disminución del 5,6%. Descontado el efecto perímetro (venta de Colombia, acuerdo en seguros y aumento de minoritarios en Brasil, México y Chile) el beneficio atribuido sube el 3,7%.

Entorno económico

En un entorno de debilidad en las economías maduras, Latinoamérica ha continuado creciendo a tasas sostenidas, próximas al 3% anual. La demanda interna sigue mostrando dinamismo, aunque con un perfil de desaceleración a lo largo del año, mientras que la demanda externa mantiene una aportación negativa. En todo caso, la evolución está siendo muy diferente entre los países, con algunos creciendo a tasas cercanas al 6% y otros con avances inferiores al 2%.

Las expectativas para 2013 son positivas para todos los países, con repuntes en el crecimiento del PIB en aquellos que más se han desacelerado en 2012 y mantenimiento del dinamismo en el resto.

Pese a la relativa estabilización de los mercados financieros tras el verano, las perspectivas económicas mundiales

continúan siendo frágiles y con elevados riesgos a la baja. Este escenario ha pesado en las decisiones de los bancos centrales de Latinoamérica, que han mantenido su sesgo entre bajista y neutral, recortándose a mínimos históricos la tasa de referencia en Brasil y manteniéndose básicamente estable en el resto de países. Las autoridades monetarias se han mostrado dispuestas en todo momento a actuar en caso de deterioro del entorno externo pero reafirmando a la vez su compromiso con la vigilancia y el control de las presiones inflacionarias.

Así, el repunte de la inflación durante los tres primeros trimestres del año, consecuencia principalmente de choques de oferta en alimentos y energía, fue vigilado de cerca pero valorado inicialmente como de carácter temporal. La moderación registrada en los últimos meses del año permitirá cerrar 2012 con tasas de inflación inferiores a las de 2011, por debajo del 5,5% de media.

Las cuentas externas muestran también una evolución relativamente favorable, aunque los saldos comerciales se han deteriorado en la mayoría de países, con las excepciones de México y Argentina. La caída de las exportaciones, reflejo de la débil demanda externa, y el aumento de las importaciones, ante el dinamismo del consumo interno, explican este deterioro, que en todo caso está siendo moderado.

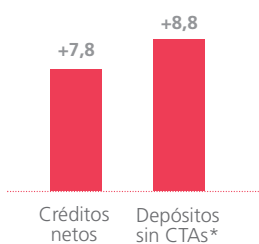
La región mantiene un superávit comercial cercano al 1% del PIB. Gracias a este, la cuenta corriente mantiene un déficit reducido, en niveles similares a los de 2011 e inferiores al 2% del PIB. La región está recibiendo además elevados flujos de entrada neta de capitales, superiores al 2,5% del PIB en términos netos, de los que la mayor parte corresponde a inversiones directas.

Estas entradas de capitales permiten financiar sobradamente el déficit por cuenta corriente y continuar acumulando reservas internacionales, que superan ya los 740.000 millones de dólares en noviembre de 2012, con aumento de 63.000 millones en el año.

La gestión de las cuentas públicas continua siendo prudente, y se estima que los déficit fiscales cerrarán este año con mejoras respecto a los de 2011, gracias a un mayor aumento de ingresos que de gastos. La región sigue contando, de este modo, con saldos de deuda pública

NEGOCIO

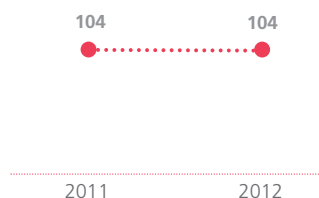
% var. 2012 / 2011 (sin tipo de cambio)



(*) Incluye letras financieras

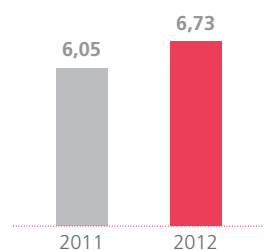
CRÉDITOS / DEPÓSITOS

%



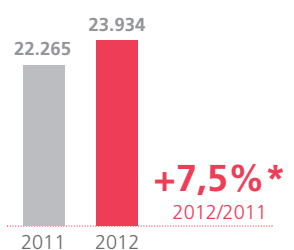
MARGEN INTERESES / ATMs

%



MARGEN BRUTO

Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: +11,7%

reducidos y sostenibles, cercanos al 30% del PIB en promedio regional.

Los sistemas financieros de la región muestran altos niveles de capital, liquidez, robustos indicadores de calidad del crédito y ritmos de crecimiento de dos dígitos como reflejo del dinamismo de las economías.

Tomando en consideración los países de Latinoamérica donde Santander opera, esto es, Brasil, México, Chile, Argentina, Uruguay, Perú y Puerto Rico, el negocio bancario (créditos + depósitos) en los sistemas financieros aumenta a tasas del 12% interanual.

Dentro de él, el crédito muestra un crecimiento del 15%. En su composición, el crédito a particulares sube un 16% (consumo + tarjetas: +12%, hipotecario: +23%), mientras que el crédito a empresas e instituciones aumenta el 15%.

Los depósitos aumentan un 7%, con los depósitos a la vista subiendo un 14% y los depósitos a plazo un 2%.

Por su efecto en el negocio y en la conversión a las cuentas en euros, se detalla a continuación la evolución de los tipos de interés y de los tipos de cambio:

- Los tipos de interés medios a corto plazo, tomando el promedio ponderado de la región, bajan 130 puntos básicos en comparación con el promedio de 2011 hasta 7,5% en 2012, reflejando principalmente los recortes de tasas en Brasil.
- La evolución de los resultados en euros está afectada por los tipos de cambio medios. En términos globales, el tipo de cambio promedio anual para las monedas latinoamericanas se ha depreciado frente al dólar en 2012 un 10%. Por su parte el dólar, moneda de referencia en Latinoamérica, se ha apreciado un 8% frente al euro en el promedio del año. Con ello, frente al euro y en términos medios, el real brasileño se deprecia desde 2,32 a 2,50 reales por euro, en tanto que se aprecian tanto el peso mexicano (de 17,3 a 16,9 pesos por euro) como el chileno (desde 672 a 624 pesos chilenos por euro).

Estrategia

En este contexto, la estrategia del Banco en 2012 ha estado enfocada en consolidar la franquicia comercial. La actividad

Principales enfoques de gestión en 2012

- 1 Énfasis en la generación de ingresos, con fuerte dinamismo comercial y gestión de márgenes.
- 2 Crecimiento equilibrado del balance con foco en captación de los depósitos, principalmente de banca comercial.
- 3 Uso eficiente del capital y posición holgada de liquidez con ratios confortables en relación a las exigencias regulatorias.
- 4 Enfoque prudente de los riesgos del negocio con gestión intensa de la mora temprana y su recuperación.
- 5 Optimización de la capacidad instalada y mejora de la eficiencia.

se ha centrado en profundizar en el modelo de banca comercial con foco en el cliente, logrando una mayor intensidad en la relación con ellos. Las prioridades se han centrado en el crecimiento de los negocios con mayor atractivo, mayor peso específico de los negocios comisionables, foco en la captación de depósitos de particulares, fortalecimiento del balance en términos de capital, liquidez y una intensa gestión de todo el ciclo de riesgos (admisión, seguimiento, recuperaciones). Y todo ello con una mejora de la eficiencia y optimización de la capacidad instalada.

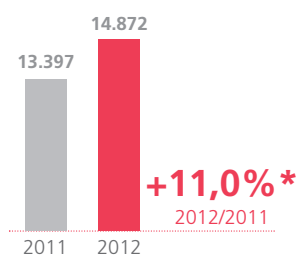
Al cierre de 2012, Grupo Santander cuenta con 6.044 puntos de atención en Latinoamérica (incluyendo oficinas tradicionales y puntos de atención bancaria), mientras que el número de cajeros automáticos se sitúa en 27.694 unidades.

La base de clientes alcanza 44,0 millones, con un aumento en el año de 2,3 millones. Grupo Santander es la primera franquicia de la región, con unos volúmenes de negocio que prácticamente duplican al siguiente competidor internacional.

A continuación se destacan los aspectos más relevantes de la actividad y los resultados del Grupo en el año 2012. Todos los porcentajes de variación interanual se expresan sin impacto de los tipos de cambio.

MARGEN NETO

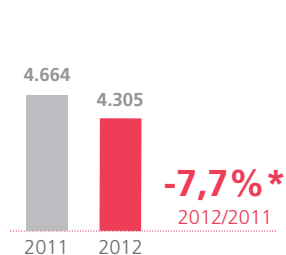
Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: +15,7%

BENEFICIO ATRIBUIDO

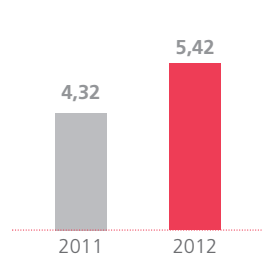
Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: -5,6%

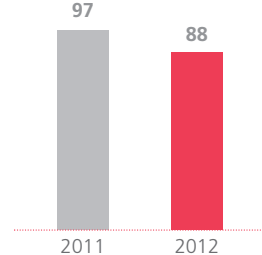
TASA DE MOROSIDAD

%



TASA DE COBERTURA

%



Actividad

- El crédito se incrementa un 8%, afectado por el desapalancamiento de GBM (banca comercial crece el 10%). Por productos, las tarjetas avanzan un 19%, las hipotecas el 10% y los créditos comerciales (empresas en toda su gama e instituciones) el 9%, en tanto que el consumo limita su crecimiento al 5%.
- Los depósitos sin cesiones temporales aumentan un 9% (incluyendo las letras financieras de Brasil) con los depósitos a la vista subiendo un 13% y los de plazo un 4%. Por su parte, los fondos de inversión disminuyen un 8% sobre diciembre de 2011 por el mayor enfoque en saldos de balance.
- Las variaciones anteriores corresponden al conjunto de los países, habiéndose eliminado el impacto perímetro por la venta de Colombia y los saldos de la sucursal de Nueva York.
- Las cuotas de mercado en los países donde opera el Grupo son del 11,1% en créditos, 9,8% en depósitos y 10,5% en el conjunto del negocio bancario.

Resultados

- El margen de intereses sube un 13,9% interanual como consecuencia del aumento de volúmenes mencionado anteriormente y una gestión óptima de los márgenes en un contexto de tipos de interés estables o disminuyendo, según países.
- Las comisiones aumentan un 5,5% en el año afectadas por las presiones regulatorias. Destacan por su crecimiento las de tarjetas (+18,7%), banca transaccional (+9,8%), administración de cuentas (+6,8%) y seguros (+2,5%). Por su parte, las de fondos de inversión disminuyen un 15,4%, acusando la preferencia por los depósitos.
- Como consecuencia de lo anterior, los ingresos básicos de la actividad bancaria obtenidos en el ejercicio de

2012 ofrecen un incremento del 11,9% respecto de los obtenidos en 2011.

- Los resultados por operaciones financieras suben un 4,4% respecto al ejercicio anterior por los ingresos generados en las operaciones de tesorería con clientes. Este aumento, junto al incremento de los ingresos básicos, conducen a una subida del 11,7% en el margen bruto en relación con el año anterior.
- Los costes aumentan el 5,7% interanual, por la apertura de sucursales (algunas tradicionales y otras orientadas a segmentos de clientes prioritarios), nuevos proyectos comerciales y presiones inflacionarias sobre convenios y servicios externalizados.
- Como consecuencia de la evolución descrita de ingresos y costes, la eficiencia mejora desde el 39,8% de 2011 al 37,9% de 2012 (-1,9 puntos porcentuales), mientras que el beneficio antes de provisiones (margen neto) aumenta el 15,7% respecto al año anterior.
- El aumento de las dotaciones del 42,6% está relacionado con el incremento del crédito, con el deterioro de la mora en algunos mercados y una política prudente y rigurosa en provisiones. La cobertura se sitúa en el 88%.
- Este aumento de las dotaciones hace que el beneficio antes de impuestos se sitúe en los 6.673 millones de euros, disminuyendo el 1% (+1,2% sin perímetro).
- Los mayores minoritarios en Brasil, México y Chile, así como los mayores impuestos, hacen que el beneficio atribuido de 2012 se sitúe en los ya mencionados 4.305 millones de euros (-5,6% en relación a 2011).
- Por segmentos, la Banca Comercial aumenta su beneficio neto un 0,8%, con buen comportamiento de los ingresos (+13,9%), mientras que la Banca Mayorista Global disminuye su beneficio neto un 1,2% interanual.

LATINOAMÉRICA. RESULTADOS (Millones de euros)

	Margen bruto			Margen neto			B ^a atribuido al Grupo		
	2012	2011	Var (%)	2012	2011	Var (%)	2012	2011	Var (%)
Brasil	16.520	15.813	4,5	10.685	9.861	8,4	2.212	2.610	(15,2)
México	2.814	2.357	19,4	1.695	1.369	23,8	1.015	936	8,5
Chile	2.307	2.060	12,0	1.385	1.252	10,6	498	611	(18,5)
Argentina	1.219	918	32,8	654	468	39,9	329	287	14,5
Uruguay	235	172	36,9	82	40	102,6	47	20	134,8
Puerto Rico	368	344	7,0	178	169	5,2	57	34	69,4
Resto	142	312	(54,3)	6	75	(92,3)	(7)	34	—
Subtotal	23.605	21.975	7,4	14.686	13.235	11,0	4.152	4.531	(8,4)
Santander Private Banking	330	289	13,9	186	162	15,1	153	133	14,9
Total	23.934	22.265	7,5	14.872	13.397	11,0	4.305	4.664	(7,7)

LATINOAMÉRICA. PRINCIPALES UNIDADES (Millones de euros)

RESULTADOS	Brasil			México			Chile		
	2012	2011	Var (%)	2012	2011	Var (%)	2012	2011	Var (%)
Margen de intereses	12.746	11.980	6,4	2.007	1.664	20,6	1.727	1.518	13,8
Comisiones netas	3.137	3.253	(3,6)	750	603	24,4	447	422	6,0
Resultados netos por operaciones financieras	716	757	(5,4)	105	98	7,0	124	79	56,4
Resto ingresos ⁽¹⁾	(79)	(177)	(55,2)	(48)	(8)	512,4	9	41	(78,1)
Margen bruto	16.520	15.813	4,5	2.814	2.357	19,4	2.307	2.060	12,0
Costes de explotación	(5.834)	(5.952)	(2,0)	(1.118)	(988)	13,2	(922)	(808)	14,2
Gastos generales de administración	(5.264)	(5.307)	(0,8)	(1.005)	(880)	14,3	(825)	(718)	14,9
<i>De personal</i>	(2.929)	(2.924)	0,2	(531)	(466)	14,0	(519)	(456)	13,8
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(2.335)	(2.384)	(2,0)	(475)	(414)	14,6	(306)	(262)	16,8
Amortizaciones	(571)	(645)	(11,5)	(113)	(108)	4,5	(97)	(89)	8,7
Margen neto	10.685	9.861	8,4	1.695	1.369	23,8	1.385	1.252	10,6
Dotaciones insolvencias	(6.124)	(4.508)	35,9	(466)	(337)	38,2	(573)	(380)	50,9
Otros resultados	(811)	(1.093)	(25,8)	55	33	65,9	5	40	(86,6)
Resultado antes de impuestos	3.750	4.260	(12,0)	1.285	1.065	20,6	817	913	(10,5)
Impuesto sobre sociedades	(947)	(1.126)	(15,9)	(210)	(128)	64,2	(105)	(114)	(8,5)
Resultado de operaciones continuadas	2.803	3.134	(10,6)	1.075	938	14,6	712	798	(10,8)
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	2.803	3.134	(10,6)	1.075	938	14,6	712	798	(10,8)
Resultado atribuido a minoritarios	591	525	12,6	59	2	—	214	187	14,3
Beneficio atribuido al Grupo	2.212	2.610	(15,2)	1.015	936	8,5	498	611	(18,5)

BALANCE

Créditos a clientes ⁽²⁾	74.511	78.408	(5,0)	20.384	18.185	12,1	29.677	25.709	15,4
Cartera de negociación (sin créditos)	12.648	12.994	(2,7)	10.470	12.171	(14,0)	1.725	3.019	(42,9)
Activos financieros disponibles para la venta	16.284	18.422	(11,6)	2.772	3.410	(18,7)	2.949	2.572	14,7
Entidades de crédito ⁽²⁾	11.341	8.490	33,6	7.672	4.463	71,9	3.151	2.049	53,8
Inmovilizado	3.357	3.228	4,0	380	369	2,9	373	350	6,5
Otras cuentas de activo	30.563	36.612	(16,5)	5.182	4.253	21,9	2.799	5.208	(46,3)
Total activo / pasivo y patrimonio neto	148.704	158.157	(6,0)	46.859	42.852	9,4	40.674	38.906	4,5
Depósitos de clientes ⁽²⁾	69.849	72.405	(3,5)	24.743	21.459	15,3	22.411	20.175	11,1
Débitos representados por valores negociables ⁽²⁾	19.974	16.154	23,6	2.021	1.324	52,6	6.082	5.601	8,6
Pasivos subordinados ⁽²⁾	4.409	4.515	(2,4)	—	—	—	1.151	1.285	(10,5)
Pasivos por contratos de seguros	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Entidades de crédito ⁽²⁾	17.376	28.847	(39,8)	3.750	7.591	(50,6)	4.666	4.851	(3,8)
Otras cuentas de pasivo	25.267	25.795	(2,0)	13.005	8.715	49,2	4.294	5.112	(16,0)
Capital y reservas ⁽³⁾	11.830	10.440	13,3	3.340	3.763	(11,2)	2.071	1.882	10,0
Otros recursos de clientes gestionados	34.813	42.785	(18,6)	10.328	9.432	9,5	4.563	4.846	(5,9)
Fondos de inversión	31.339	39.414	(20,5)	10.328	9.432	9,5	4.563	4.846	(5,9)
Fondos de pensiones	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Patrimonios administrados	3.474	3.371	3,1	—	—	—	—	—	—
Seguros de ahorro	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Recursos de clientes gestionados	129.045	135.859	(5,0)	37.091	32.214	15,1	34.206	31.908	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

Brasil (todas las variaciones en moneda local)

- ▶ **Beneficio atribuido de 2.212 millones de euros (-8,8%).**
 - La mayor actividad y gestión de márgenes se traslada a un aumento de los ingresos básicos del 12,2%.
 - El aumento del 5,5% en costes refleja la inversión comercial y la firma del convenio sectorial.
 - El margen neto se incrementa el 16,6%.
 - Mayores dotaciones (+46,2%) por crecimiento del negocio y repunte de mora, con un segundo semestre mejorando la tendencia (-2,8% sobre el primer semestre).
- ▶ **Créditos y depósitos han desacelerado en el año, siguiendo la tendencia de los bancos privados. Al cierre del ejercicio ambos crecen a tasas del 6%.**

En 2012, Santander Brasil ha obtenido un **beneficio atribuido de 2.212 millones de euros**, con un descenso interanual del 15,2% (-8,8% en moneda local).

La cuenta ofrece una parte alta muy sólida, con aumento de los ingresos del 12,4%, que unido a la mejora de la eficiencia hasta el 35,3%, lleva al margen neto a crecer el 16,6%.

Santander Brasil se sitúa entre los tres mayores bancos privados del país y es el primer banco extranjero, con una cuota del 10% en crédito. Presente en las principales regiones del país, el banco cuenta con una red de 3.788 sucursales y puntos de atención bancario (PABs), 17.793 cajeros automáticos y 27,3 millones de clientes, de los que 20,8 millones tienen cuentas de depósitos vista.

Entorno económico

Brasil es la séptima potencia mundial en términos de PIB, según estimaciones del FMI.

El PIB ha crecido en el entorno del 1% en 2012, con aumento del consumo y la tasa de desempleo en mínimos históricos. La expectativa es que el crecimiento del PIB repunte y se mantenga entre el 3-4% en los próximos años.

El mercado de trabajo sigue mostrando una evolución positiva alcanzando un mínimo histórico del 4,6% de desempleo. Se han creado cerca de 900.000 nuevos empleos y han aumentado las rentas reales en un 3% en doce meses.

El país sigue registrando una movilidad social acelerada y tiene una agenda de inversiones prevista de cerca de un billón de reales para el periodo 2011-2016 (apalancada en su mayor parte por obras de infraestructura). La inflación cerró el año en el 5,8%, presentando una cierta desaceleración con respecto al año anterior (2011: 6,5%).

Con el objetivo de mejorar la distribución de liquidez en el sistema y simplificar la estructura de los *compulsórios* (encaje legal), el banco central de Brasil anunció en septiembre la reducción de los *compulsórios* remunerados (a tasa de referencia) para depósitos a la vista (de 6% a 0%) y para los depósitos a plazo (de 12% a 11%).

Adicionalmente, el banco central ha seguido con el proceso de bajada de los tipos de interés, hasta situarse en el 7,25% desde octubre, tasa que supone el menor nivel histórico.

El crecimiento interanual de la cartera de créditos (+16%) viene ralentizándose en los últimos meses. Por tipo de institución, los bancos privados nacionales crecieron el 7%, los extranjeros el 10% y los públicos el 27%. Por su parte, el ahorro bancario se incrementa un 10%.

Estrategia

La estrategia del Banco se basa en los siguientes objetivos:

- ser el mejor banco en calidad de servicio, apoyado en la fortaleza de su plataforma tecnológica,
- intensificar las relaciones con los clientes y mejorar la infraestructura,
- fortalecer los negocios en segmentos y productos clave como las pequeñas y medianas empresas, negocio adquirente, tarjetas y crédito inmobiliario,
- continuar fortaleciendo la marca Santander,
- todo ello acompañado de una gestión prudente de riesgos.

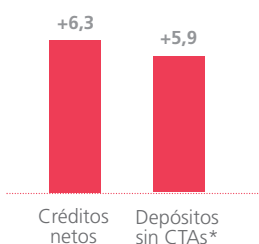
En 2012, Santander Brasil ha avanzado en la ejecución de su plan estratégico, de acuerdo con los puntos anteriormente destacados.

En calidad de servicio ha mejorado, de acuerdo con el último *ranking* elaborado por el banco central.

En tarjetas, el Banco cuenta con 48,4 millones de tarjetas de crédito y débito y el volumen de crédito se incrementó un 14% sobre el año anterior, lo que ha permitido alcanzar una cuota de mercado del 12,8%.

NEGOCIO

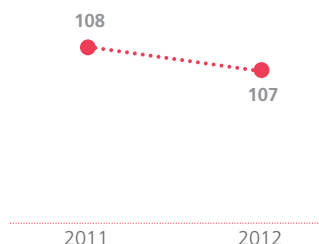
% variación 2012 / 2011 (reales)



(*) Incluye letras financieras

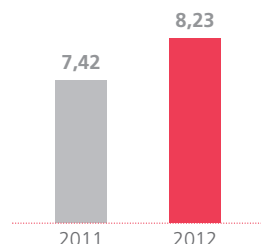
CRÉDITOS / DEPÓSITOS

%



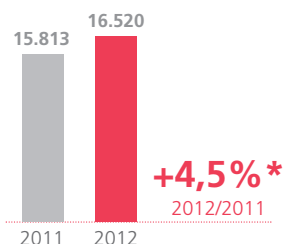
MARGEN INTERESES / ATMs

%



MARGEN BRUTO

Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: +12,4%

En 2012 el banco firmó acuerdos comerciales con Sodexo y Embratec, con el fin de aumentar la actividad en el segmento de pymes.

En negocio adquirente, donde Santander Brasil destaca por ser el primer banco en unir los servicios de adquirencia con los servicios bancarios, ofrece un producto muy atractivo en el segmento de pymes. Los resultados siguen siendo positivos, alcanzándose los 416.000 comercios. En 2012 se ha lanzado la *Atención Unificada* (la pyme y su propietario) que permite una mayor vinculación con el cliente y gestión de riesgo.

La financiación de vehículos ha continuado su expansión, apoyada en acuerdos comerciales (Hyundai, Renault, Nissan, etc.) lo que ha llevado a alcanzar una cuota de mercado del 16,3%.

Actividad

En 2012 los créditos suben el 6% apoyados principalmente por el crecimiento del sector minorista. La evolución por segmentos ha sido la siguiente:

- la financiación a particulares aumenta el 12%, en especial en hipotecas y tarjetas,
- la financiación al consumo disminuye el 3%,
- los segmentos de pymes y empresas crecen al 14%,
- las grandes empresas no varían su saldo.

Por lo que se refiere a la captación de clientes en balance, ha aumentado el 10%, con el siguiente detalle:

- los depósitos (sin cesiones temporales) aumentan el 3%, con buen comportamiento de los depósitos vista,
- las letras financieras, instrumento que otorga mayor estabilidad en la captación, aumentan un 27% en el año. Con ello, el conjunto de depósitos y letras aumenta el 6%,
- por último, la captación a través de empréstitos, letras de crédito inmobiliario y letras de crédito agrícola, sube el 22%.

Con ello, las cuotas de mercado de Santander Brasil se sitúan en el 9,7% para el crédito (12,0% para el crédito libre) y en el 7,7% para los depósitos.

Resultados

En resultados (y siempre con variaciones en moneda local), los ingresos del año se sitúan en 16.520 millones de euros, con aumento interanual del 12,4%.

Los principales componentes del crecimiento siguen siendo el margen de intereses, que aumenta el 14,5% en los últimos doce meses y las comisiones que han crecido el 3,8% interanual muy apoyado en tarjetas, que aumentan el 27,3% .

Los resultados por operaciones financieras, que representan el 4% del total de ingresos del país, contabilizan 716 millones de euros y un aumento del 1,8%.

En cuanto a los costes, aumento interanual del 5,5%, motivado por las inversiones realizadas en capacidad comercial (apertura de 52 sucursales) y por la firma del convenio salarial del sector (7,5%) realizada en el tercer trimestre de 2012.

En suma, el margen neto alcanza los 10.685 millones de euros, con aumento del 16,6% en los últimos doce meses, en tanto que la ratio de eficiencia se sitúa en el 35,3%, con mejora de 2,3 puntos en el año.

Las dotaciones para insolvencias aumentan el 46,2%, como consecuencia del deterioro de calidad crediticia registrado por el sistema, derivado de un entorno de menor crecimiento económico. No obstante, se observa una tendencia de disminución en los dos últimos trimestres del año.

La ratio de morosidad se sitúa en el 6,86% (5,38% en diciembre de 2011), con una cobertura del 90%.

Tras incorporar dotaciones, otros saneamientos, e impuestos, el beneficio neto consolidado, antes de minoritarios, es de 2.803 millones de euros, un 3,8% inferior al obtenido en el pasado ejercicio.

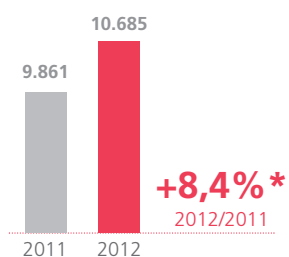
Por último, el aumento de los minoritarios lleva a un beneficio atribuido de 2.212 millones de euros, con el descenso interanual ya comentado del 8,8%

Por segmentos, Banca Comercial, Gestión de Activos y Banca Mayorista Global disminuyen el beneficio atribuido el 5,0%, 22,8% y 12,8%, respectivamente.

Antes del impacto de impuestos y minoritarios, el beneficio disminuye el 0,5% en Banca Comercial, el 16,9% en Gestión de Activos y Seguros y el 12,1% en Banca Mayorista Global.

MARGEN NETO

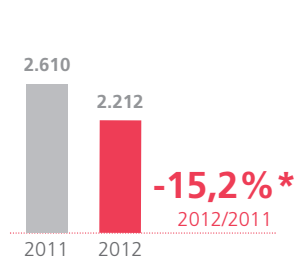
Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: +16,6%

BENEFICIO ATRIBUIDO

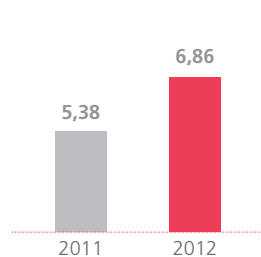
Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: -8,8%

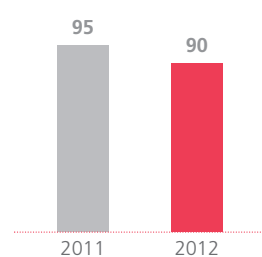
TASA DE MOROSIDAD

%



TASA DE COBERTURA

%



México (todas las variaciones en moneda local)

- ▶ El beneficio atribuido aumenta un 6,2%, impactado por la colocación en bolsa del 24,9% del capital en septiembre. Sin considerar los minoritarios, el beneficio neto crece el 12,2%.
 - Los ingresos básicos se incrementan el 19,1% interanual.
 - Nueva mejora de la eficiencia (2,2 p.p. en el año) por mayor dinamismo de los ingresos. Los costes crecen un 10,8% interanual.
 - Aumento de las dotaciones del 35,3% por crecimiento del crédito manteniéndose la morosidad por debajo de la media del sistema.
- ▶ Continúa el dinamismo comercial con crecimientos en créditos (+7%) y en depósitos (+19%).

El **beneficio atribuido** es de **1.015 millones de euros** con un crecimiento del 8,5% interanual (+6,2% en moneda local). Sin considerar los intereses minoritarios, afectados por la venta del 24,9% del capital el pasado mes de septiembre, el beneficio neto se incrementa el 12,2% en moneda local. Los resultados han mejorado en calidad y recurrencia, con los ingresos básicos creciendo un 19,1%, basado en la óptima gestión de márgenes y comisiones como consecuencia de la intensificación de la relación con los clientes.

Santander es el tercer grupo financiero del país por volumen de negocio, con cuotas del 13,9% en créditos y 13,7% en depósitos. Cuenta con 1.170 oficinas y 10 millones de clientes.

Como ya se ha comentado, en el mes de septiembre, Grupo Santander llevó a cabo con éxito una oferta pública de acciones por el 24,9% del capital del Banco Santander México, el cual fue valorado en 12.730 millones de euros. Esta operación supuso la mayor oferta de acciones de la Bolsa de México y de América Latina y una de las más importantes del mundo en 2012.

Entorno económico

El PIB de México mantiene prácticamente estable su tasa de crecimiento en 2012. Según las últimas estimaciones,

aumenta el 3,8% en 2012 comparado con el 3,9% en 2011. El crecimiento se ha apoyado tanto en la demanda interna como en la demanda externa, la primera sustentada en el crecimiento del empleo y la segunda en la ganancia en cuota de mercado de las exportaciones hacia Estados Unidos.

La inflación, que repuntó en los 3 primeros trimestres del año hasta el 4,8%, superando la banda objetivo del Banco Central, registra en los últimos meses un significativo descenso, hasta el 3,6% en diciembre. Las expectativas de inflación de medio y largo plazo se mantienen ancladas en torno al 3,5%. En este contexto, el Banco de México ha mantenido estable en el año la tasa de fondeo en el 4,5%.

El peso mexicano se ha apreciado frente al dólar un 7% en el transcurso del año, sostenido por importantes flujos de entrada de capitales en inversiones directas y en cartera y un déficit por cuenta corriente muy contenido.

Las elecciones presidenciales celebradas en julio supusieron un cambio en el partido gobernante, que se ha producido de forma ordenada. Los últimos meses, además, han transcurrido en un entorno de colaboración entre los principales partidos que muestran una visión común sobre la agenda de reformas estructurales.

El sistema financiero mexicano se mantiene sólido, líquido y con buenos indicadores en materia de calidad de riesgos. Además, continúa ofreciendo una fuerte demanda del crédito, que aumenta el 11% interanual impulsado por la dinámica del consumo. Los depósitos suben el 5%.

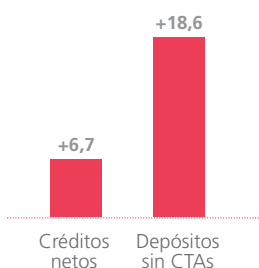
Estrategia

En este contexto, en 2012 Santander México ha seguido consolidando la franquicia a través de la intensificación de la relación con los clientes y la mejora de la calidad de servicio. La estrategia se ha centrado en un mayor desarrollo de la banca comercial, especialmente de los segmentos minoristas. En este sentido, se ha potenciado la vinculación transaccional de los clientes y se ha acelerado el desarrollo de segmentos claves como rentas altas y pymes con ofertas de valor a la medida de los clientes.

Toda esta estrategia se ha complementado con un fuerte foco en la eficiencia de costes y la gestión integral de los riesgos que permiten crear valor para clientes y accionistas.

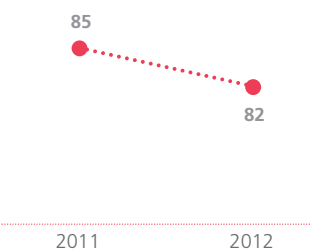
NEGOCIO

% variación 2012 / 2011 (pesos)



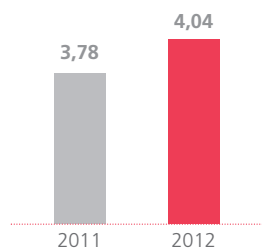
CRÉDITOS / DEPÓSITOS

%



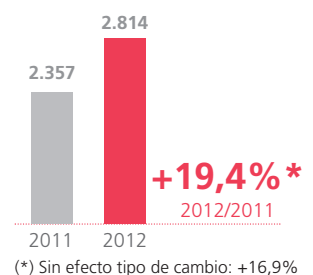
MARGEN INTERESES / ATMs

%



MARGEN BRUTO

Millones de euros



En relación a la actividad comercial durante 2012 se amplió la oferta de productos de valor añadido a los clientes entre los que destacaron la familia de *Fondos Elite*, que permiten al inversor acceder desde un mismo fondo a los fondos más reconocidos en el mundo, la *Hipoteca Santander Premier*, como parte de una oferta de valor integral orientada a clientes de rentas altas con atención exclusiva en sucursales y banca telefónica, y la *Hipoteca Inteligente*, que por primera vez ofreció una tasa variable del 9%, con tope establecido por contrato en el 12%.

Santander México se ha consolidado como el primer banco de las pymes en México, con un modelo claro y diferenciado de atención y crédito. En rentas altas se lanzó el segmento *Select* con un nuevo modelo de atención más potente a través de centros de negocio especializados, centro de atención telefónica dedicado y productos adaptados a los clientes.

En el mes de noviembre, Banco Santander México ha acudido por primera vez a los mercados internacionales de deuda con la emisión de un bono senior por 1.000 millones de dólares. Esta emisión ha sido catalogada como la más grande, al plazo más largo (10 años) y con el coste de fondeo más bajo de un banco mexicano en la historia.

Adicionalmente, durante 2012 se anunció un plan de expansión de 200 oficinas durante los próximos tres años con el fin de fortalecer la red de distribución y aprovechar el crecimiento del mercado previsto. Asimismo, se duplicó el número de oficinas dirigidas a clientes *Select* hasta superar las 70 sucursales especializadas con el fin de atender al segmento de rentas altas.

Igualmente, en 2012 destacó el lanzamiento de la primera campaña institucional bajo el lema *Acciones que rinden frutos* que aumentó considerablemente la notoriedad de la marca Santander. Por último, Santander México fue reconocido como el mejor Banco de México por las prestigiosas revistas Euromoney y The Banker.

Actividad

El crédito aumenta un 7% (la banca comercial crece un 16%). En su detalle, consumo aumenta el 21% interanual, tarjetas el 30% e hipotecas el 12%. También pymes

aumentan a doble dígito, mientras que banca corporativa disminuye el 20%.

El ahorro bancario aumenta un 14% interanual, con los depósitos sin cesiones temporales creciendo el 19% con buen comportamiento tanto en vista como en plazo. Los fondos de inversión, por su parte muestran un crecimiento del 4%.

Resultados

El margen bruto crece un 16,9% interanual, con buen comportamiento del margen de intereses, que aumenta el 18,1%, y de las comisiones, que suben un 21,8%, con evolución positiva en las procedentes de seguros (+32,4%), administración de cuentas (+14,7%) y tarjetas (+11,3%), en tanto que las comisiones de fondos de inversión bajan un 2,7%.

Los costes aumentan un 10,8% lo que refleja los nuevos proyectos comerciales y la mayor capacidad instalada (aumento neto de 45 oficinas en el año). Ello lleva a que el margen neto, antes de insolvencias, registre un avance del 21,2% interanual.

Las dotaciones crecen el 35,3% por el crecimiento del crédito manteniendo primas de riesgo en niveles bajos.

El beneficio antes de impuestos alcanza los 1.285 millones de euros, con aumento del 18,1%.

Tras deducir impuestos y minoritarios, el beneficio atribuido se sitúa en 1.015 millones de euros con incremento anual del 6,2%.

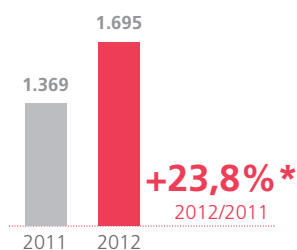
Por segmentos, Banca Comercial incrementa su beneficio neto un 7,5% con el margen de intereses como principal palanca, en tanto que Banca Mayorista Global aumenta su beneficio un 61,4%, favorecido por la evolución de los resultados de mercados y tesorería de clientes.

La eficiencia es del 39,7%, tras mejorar en 2,2 puntos porcentuales en el año, y la recurrencia es del 74,6%, tras mejorar en 6 p.p.. Por su parte, el ROE es del 25,1%.

La morosidad es del 1,94% y la cobertura del 157%, reflejo de la buena calidad de la cartera.

MARGEN NETO

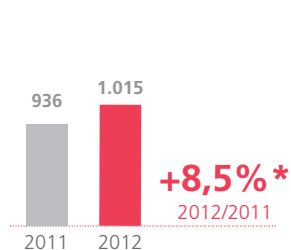
Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: +21,2%

BENEFICIO ATRIBUIDO

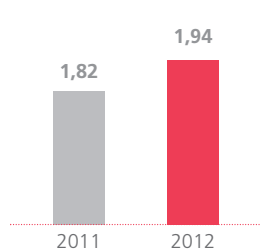
Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: +6,2%

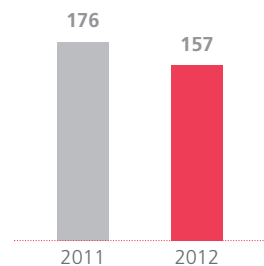
TASA DE MOROSIDAD

%



TASA DE COBERTURA

%



Chile (todas las variaciones en moneda local)

- ▶ **Beneficio atribuido de 498 millones de euros (-24,2%).**
 - Los ingresos básicos aumentan el 4,2% interanual, afectados por la baja inflación. Aceleración del margen de intereses en el cuarto trimestre (+19,7% sobre el trimestre anterior).
 - Los costes limitan su crecimiento al 6,1% interanual (+10,1% en 2011). Ratio de eficiencia del 40,0%.
 - Las dotaciones para insolvencias aumentan un 40,2% interanual, en línea con la tendencia del mercado y después de aplicar políticas muy rigurosas y prudentes de riesgos.
- ▶ Los créditos y los depósitos aumentan el 9% y el 6%, respectivamente.

El **beneficio atribuido** es de **498 millones de euros** con un descenso del 18,5% (-24,2% en moneda local). En términos homogéneos, deducido el efecto perímetro, la reducción en moneda local es del 9,9%, y se encuentra muy condicionada por las dotaciones para insolvencias, ya que el margen neto crece el 4,9%.

Santander es el primer grupo financiero del país por volumen de activos. La red está compuesta por 504 oficinas que atienden a más de 3,5 millones de clientes, y las cuotas de mercado son del 19,1% en crédito y del 16,5% en depósitos.

Entorno económico

En 2012 la economía chilena mantiene su dinamismo, con un crecimiento estimado para el PIB del 5,6% anual según las últimas estimaciones. La demanda interna continuó creciendo a tasas superiores al 6%, aunque más moderadas que las de 2011, y con crecimientos de dos dígitos para la inversión. La demanda externa siguió, por su parte, teniendo una contribución negativa al crecimiento, fruto de la desaceleración de las exportaciones, más intensa que la registrada por las importaciones.

La inflación, aunque con una senda cambiante a lo largo del año, cierra 2012 en el 1,5% que representa una fuerte bajada en relación al 4,4% de 2011. El banco central, tras

un recorte inicial de 25 p.b. en enero en la tasa de referencia, hasta el 5%, la ha mantenido estable a lo largo de todo el año. El peso chileno se ha apreciado frente al dólar un 8% en el transcurso del ejercicio.

Estrategia

En este contexto, la estrategia de Santander Chile en 2012 se ha centrado en potenciar la franquicia comercial que posee en el país, mejorando la gestión de los clientes, reforzando el capital y la liquidez del balance y aplicando políticas muy prudentes de riesgos.

El entorno del sistema financiero se ha caracterizado por la compresión de márgenes, el aumento de la regulación y cierto aumento de la morosidad del sistema que ha impactado también al Banco, dada su fuerte presencia en segmentos medios y masivos.

Además de la gestión ordinaria del negocio, el Banco está acometiendo distintos proyectos con el objetivo de seguir liderando la industria en el país, tanto en términos de rentabilidad como de eficiencia. Las iniciativas abarcan desde proyectos comerciales con foco en modelos de atención y modelos de distribución, hasta mejora de los canales y productos, además de un importante esfuerzo en excelencia operativa.

Actividad

A diciembre, el ahorro bancario aumenta un 3%, con los depósitos sin cesiones temporales incrementándose el 6% (vista: +10%; plazo: +4%), mientras que los fondos de inversión retroceden el 11%.

Los créditos aumentan el 9% interanual, con avances del 12% en tarjetas, 11% en comercial, 4% en consumo y 3% en hipotecas.

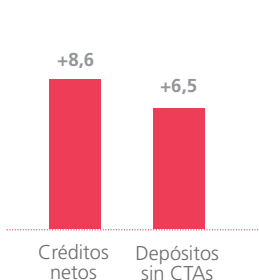
Resultados

El margen bruto, afectado por el impacto de la inflación y las mayores restricciones crediticias, sube un 4,1% interanual, con el margen de intereses creciendo el 5,7%.

Las comisiones disminuyen el 1,5%, ya que el buen comportamiento de las procedentes de comercio exterior (+12,9%) y banca transaccional (+10,3%), no compensan el descenso de las de seguros (-11,1%), afectadas por

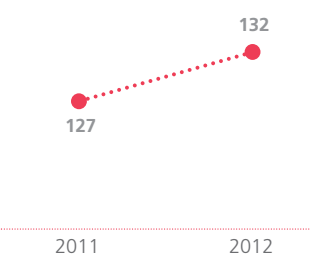
NEGOCIO

% variación 2012 / 2011 (pesos)



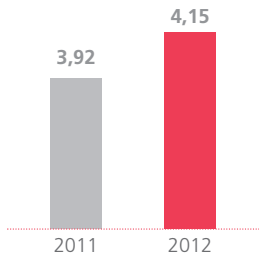
CRÉDITOS / DEPÓSITOS

%



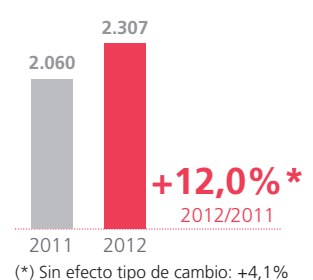
MARGEN INTERESES / ATMs

%



MARGEN BRUTO

Millones de euros



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

cambios regulatorios, tarjetas (-10,3%) y fondos de inversión (-10,5%).

Los resultados por operaciones financieras se incrementan un 45,3% respecto al año anterior, por la venta de una cartera ALCO y resultados de coberturas de cambio.

Los costes suben un 6,1% interanual, con lo que el margen neto aumenta un 2,8% (+4,9% sin perímetro).

Por su parte, las dotaciones para insolvencias aumentan un 40,2% en el año, dentro del incremento de mora y dotaciones que, con carácter general, se está produciendo en el sector.

El beneficio antes de impuestos se sitúa en 817 millones de euros, con descenso del 16,8%.

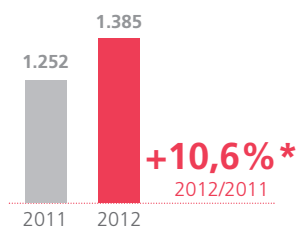
Tras considerar impuestos y minoritarios (que aumentan por la colocación realizada a finales de 2011), el beneficio atribuido se sitúa en 498 millones de euros, con descenso del 24,2%.

Por segmentos, el beneficio neto se reduce en Banca Comercial (-18,2%), en tanto que aumenta el 3,2% en Banca Mayorista Global.

La eficiencia se sitúa en el 40,0%, en tanto que la recurrencia y el ROE son del 54,2% y 22,1%, respectivamente. La tasa de morosidad es del 5,17% y la cobertura del 58%.

MARGEN NETO

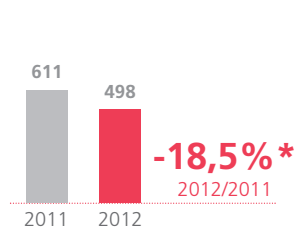
Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: +2,8%

BENEFICIO ATRIBUIDO

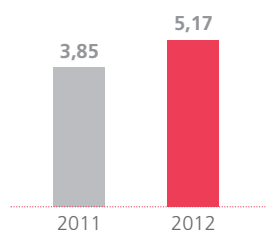
Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: -24,2%

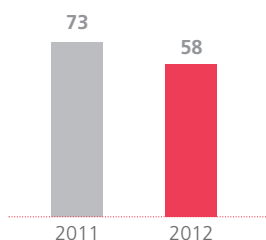
TASA DE MOROSIDAD

%



TASA DE COBERTURA

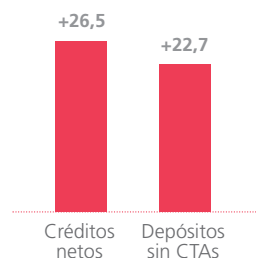
%



Argentina

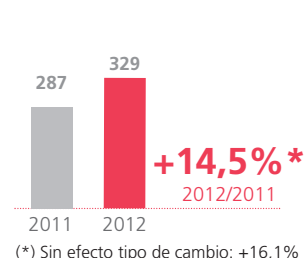
NEGOCIO

% variación 2012 / 2011 (pesos)



BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: +16,1%

El **beneficio atribuido** ha sido de **329 millones de euros**, con un aumento del 14,5% (+16,1% en moneda constante).

Santander Río es una de las principales entidades del país, con cuotas del 8,6% en créditos y del 9,3% en depósitos. Cuenta con 370 oficinas y 2,4 millones de clientes.

Entorno económico

La actividad económica en Argentina se ha desacelerado en 2012, tras los fuertes crecimientos de los años previos. Se estima un aumento del PIB en torno al 2% anual, debido a la moderación de la demanda interna, mientras que la demanda externa neta muestra una contribución ligeramente positiva al crecimiento.

La inflación se sitúa en tasas superiores al 10%, mientras los tipos de interés se mantienen en torno al 14%, con repunte en los últimos meses del año, pero con moderación comparados con los tipos de finales de 2011. El peso argentino se ha depreciado un 12% en el año frente al dólar, y las reservas internacionales han descendido cerca de 3.000 millones de dólares, hasta los 43.300 millones (9,2% del PIB).

El sistema financiero muestra fortaleza en la calidad de sus activos, con la morosidad en el 1,7% y la cobertura en el 127%. Mantiene elevados niveles de liquidez y un índice de capitalización del 16,6%. Asimismo, los crecimientos del ahorro bancario y del crédito del sistema financiero se sitúan en el 33% y 29%, respectivamente.

Estrategia

Durante 2012, se ha intensificado aún más la orientación a la banca comercial y a la actividad de clientes. En este año, destacan las importantes mejoras en innovación en los modelos de atención, con un fuerte foco en la calidad y satisfacción de clientes. Todo ello ha permitido generar mejores indicadores de vinculación y fidelización.

En respuesta a la evolución del negocio, el banco puso en marcha un proyecto de transformación del negocio a través de un programa estructural en el ámbito de la eficiencia, rentabilidad y calidad. Esto conlleva la definición de un nuevo modelo de relación con los clientes, la optimización de los procesos de negocio y operativos, la centralización de actividades, la simplificación del trabajo

con foco en la automatización y el fortalecimiento de los canales automáticos para impulsar la autogestión de los clientes. En el ámbito de la red el proyecto ya se implementó en 3 sucursales piloto, y se irá ampliando al resto de las oficinas a lo largo de 2013.

Igualmente, con el objetivo de brindar un servicio diferencial a los clientes particulares del segmento de rentas altas, el Banco creó el segmento *Select* que ha implicado no solo una nueva propuesta a nivel de diseño de producto, sino también la apertura de espacios *Select* en las oficinas, un sector exclusivo para la atención preferencial.

En otro de los segmentos de alto valor como es el de las pymes, el Banco ha enfocado su estrategia en ofrecer las mejores soluciones del mercado y en mejorar el *Online Banking*. En el segmento de las de mayor facturación, una de las claves fue contar con plantilla altamente capacitada para poder brindarles el mejor asesoramiento, lo que se ha reflejado en un aumento del 16% de los clientes pyme vinculados.

Actividad

El crédito aumenta el 27% interanual. En su detalle, fuerte incremento de tarjetas (+43%) y de consumo (+36%), en tanto que el crédito comercial crece de forma más moderada (+16%). Las hipotecas por su parte bajan el 5%.

Por su parte, el ahorro bancario aumenta el 21%, con crecimientos en vista (+19%), plazo (+30%) y fondos de inversión (+7%).

Resultados

El margen bruto aumenta el 34,8% interanual impulsado por el crecimiento del margen de intereses (+46,1%) y de las comisiones (+22,9%).

Por su parte, los costes suben un 27,3% debido a la inflación, con lo que el margen neto se incrementa un 42,0% y la eficiencia mejora en 2,7 puntos porcentuales, para cerrar el ejercicio en el 46,3% (49,0% en 2011).

El aumento del 71,3% en las dotaciones para insolvencias, debido a dotaciones extraordinarias para una empresa corporativa, hace que el crecimiento del beneficio antes de impuestos quede en el 29,9%.

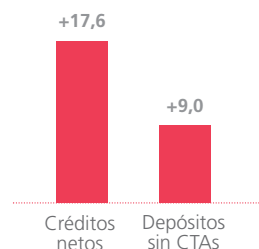
Por último, el beneficio atribuido aumenta el 16,1%, debido a los mayores impuestos.

La recurrencia es del 87,2%, el ROE se sitúa en el 45,4%, la morosidad es del 1,71% y la cobertura del 143%.

Uruguay

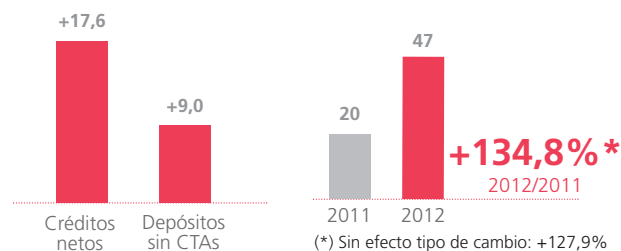
NEGOCIO

% variación 2012 / 2011 (pesos)



BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



El **beneficio atribuido** es de **47 millones de euros**, con un aumento del 134,8% (+127,9% en moneda local), explicado en parte por el cambio de perímetro derivado de la compra de Creditel. Los ingresos aumentan el 32,9% apalancados en el margen de intereses y en las comisiones, los costes crecen el 13,3%, y las dotaciones suben el 48,6%.

El Grupo es el primer banco privado del país por oficinas (84) y por negocio (cuotas del 18,2% en créditos y del 15,6% en depósitos), con un total de 266.000 clientes.

El PIB crece, según estimaciones recientes, un 3,8% en 2012. La demanda interna mantiene un crecimiento en torno al 6%, con dinamismo tanto del consumo privado como de la inversión. Sin embargo, la demanda externa neta tiene una contribución negativa de 2 p.p. al crecimiento del PIB.

La inflación mantiene tasas elevadas (7,5% en diciembre). El banco central subió la tasa de referencia un total de 50 p.b. hasta el 9,25% y elevó los encajes legales de los depósitos, para controlar la liquidez de la economía. Pese a ello, el peso se apreció el 4% anual. Las reservas internacionales ascienden a 13.500 millones de dólares, tras aumentar 3.000 millones en el año. En moneda local, los créditos del sistema suben el 14%, mientras que los depósitos lo hacen en el 9%.

Durante 2012, la estrategia del Banco ha estado enfocada a un mayor impulso de la banca minorista con foco en la vinculación de clientes, tanto particulares como pymes, a través de modelos especializados. De igual manera mantuvo su elevada presencia en la banca de empresas.

Por su parte, Creditel, la financiera de consumo adquirida en agosto de 2011, ha continuado desarrollando su estrategia comercial, aumentando su volumen el 28% y dando soluciones financieras a sus más de 150.000 clientes, con una red de 39 sucursales distribuidas en todo el país. Creditel se diferencia de los competidores por la excelencia en el servicio al cliente y por liderar la innovación de productos para los segmentos de rentas medias y bajas.

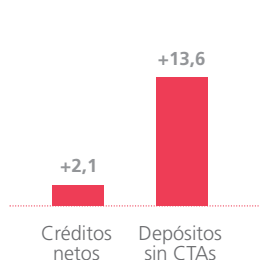
El crédito del Grupo en Uruguay sube el 18%, mientras que los depósitos suben el 9% en los últimos doce meses.

La eficiencia mejora en 11,3 p.p. hasta el 65,1% y la recurrencia en 3,9 p.p. hasta el 33,8%. La morosidad sigue baja (0,88%) y la cobertura en niveles muy elevados (329%).

Puerto Rico

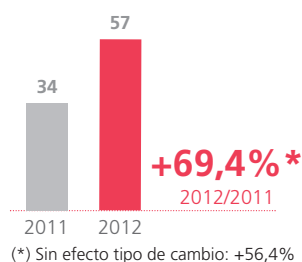
NEGOCIO

% variación 2012 / 2011 (dólares)



BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



El **beneficio atribuido** ha sido de **57 millones de euros**, con un aumento del 69,4% (+56,4% en dólares), motivado por la buena evolución de las dotaciones para insolvencias, que disminuyen el 18,0% en el año y de los impuestos, ya que tanto los ingresos como los costes se mantienen prácticamente planos en relación con 2011.

Santander Puerto Rico cuenta con 118 oficinas, 526.000 clientes y cuotas del 10,2% en créditos, 13,1% en depósitos y 21,7% en fondos de inversión.

Después de seis años de recesión, la economía de Puerto Rico empieza a ofrecer indicios de recuperación y se estima que la economía haya crecido a tasas en el entorno del 1% en 2012.

La evolución del negocio de Santander en Puerto Rico ha sido muy positiva en 2012, especialmente en relación con el entorno económico y del sistema financiero que vive el país. En este contexto, el banco se distingue positivamente, además de por su rentabilidad, por su buena calidad del crédito y nivel de capitalización.

Los créditos aumentan un 2%, con buen comportamiento del crédito comercial (+11%), neutralizado en su mayor parte por el descenso del 7% en hipotecas. En cuanto al pasivo, los depósitos de clientes sin cesiones crecen el 14%, apalancados en las cuentas a la vista, mientras que los fondos de inversión limitan su avance al 2%. De esta forma, el ahorro bancario sube el 10%.

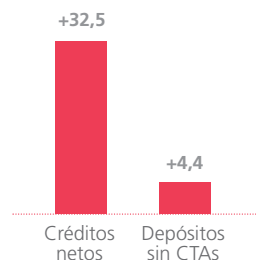
Por su parte, Island Finance, la financiera de consumo de Santander en Puerto Rico, ha fortalecido su posición en el mercado gracias a una política adecuada de precios, la disciplina en el manejo del riesgo y el estricto control de costes, lo que le ha permitido aumentar la recurrencia de los ingresos más genuinos de su negocio. La expansión de los canales de distribución, la creación de unidades de retención de clientes y la integración de funciones duales de venta y cobro han sido claves en la consecución de los objetivos.

La eficiencia es del 51,7% y la recurrencia del 41,9%. La morosidad es del 7,14% y la cobertura del 62%.

Perú

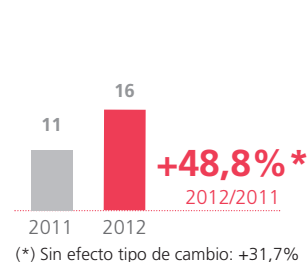
NEGOCIO

% variación 2012 / 2011 (soles)



BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



El **beneficio atribuido** es de **16 millones de euros**, con aumento interanual del 48,8% (+31,7% en moneda local), con buen comportamiento del margen de intereses (+21,0%) y de las comisiones (+64,5%), que compensa ampliamente el aumento de costes (+21,2%).

La actividad de la única oficina de Grupo Santander en el país se orienta hacia la banca comercial de empresas y a los clientes globales del Grupo. Con ello, el crédito aumenta un 33%, mientras que los depósitos se incrementan un 4%, por los depósitos a plazo.

A finales de 2012, y junto con un socio internacional de primer nivel y gran trayectoria en América Latina, ha empezado a operar en Banco Santander Perú una nueva entidad financiera especializada en crédito automotriz. La sociedad cuenta con un modelo de negocio especializado, enfocado en el servicio y con cuotas accesibles que facilitan a los clientes la adquisición de un vehículo nuevo. Santander operará con todas las marcas y concesionarios presentes en el país. El buen momento por el que atraviesa Perú, el conocimiento que posee el Grupo Santander en este negocio y la positiva evolución del sector automotriz fueron las razones que motivaron el ingreso de Banco Santander en este nuevo segmento de negocio.

La economía peruana ha mantenido un fuerte dinamismo en 2012, con crecimiento del PIB superior al 6%, con la demanda interna aumentando por encima del 7% y la demanda externa neta restando en torno a 1,5 p.p. La inflación cierra el año por debajo del 3%. El banco central ha mantenido estable durante el año la tasa de referencia en el 4,25%, pero elevó en cuatro ocasiones el encaje legal, con el fin de controlar la liquidez de la economía.

El tipo de cambio se ha apreciado a 2,55 soles por dólar, cotización no observada en los últimos 15 años, a pesar de la intervención del banco central en el mercado cambiario. Perú ha recibido 8.200 millones de dólares de inversión extranjera en los tres primeros trimestres del año y su saldo de reservas internacionales ha aumentado en más de 15.400 millones de dólares, hasta 64.000 millones.

La eficiencia es del 34,9% y la recurrencia del 58,4%. La tasa de morosidad es del 0,18% y la cobertura se encuentra en niveles muy elevados.

ESTADOS UNIDOS (Millones de euros)

RESULTADOS	2012	2011	Variación absoluta	%
Margen de intereses	1.695	1.702	(7)	(0,4)
Comisiones netas	378	379	(1)	(0,3)
Resultados netos por operaciones financieras	244	190	54	28,5
Resto ingresos ⁽¹⁾	287	466	(179)	(38,4)
Margen bruto	2.605	2.737	(133)	(4,8)
Costes de explotación	(1.174)	(997)	(178)	17,8
Gastos generales de administración	(1.029)	(883)	(146)	16,6
<i>De personal</i>	(566)	(478)	(89)	18,6
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(463)	(405)	(58)	14,2
Amortizaciones	(145)	(114)	(31)	27,4
Margen neto	1.430	1.741	(310)	(17,8)
Dotaciones insolvencias	(265)	(443)	178	(40,2)
Otros resultados	(187)	(61)	(125)	204,4
Resultado antes de impuestos	979	1.237	(258)	(20,8)
Impuesto sobre sociedades	(168)	(226)	59	(25,9)
Resultado de operaciones continuadas	811	1.010	(199)	(19,7)
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	811	1.010	(199)	(19,7)
Resultado atribuido a minoritarios	—	—	—	—
Beneficio atribuido al Grupo	811	1.010	(199)	(19,7)

BALANCE

Créditos a clientes ⁽²⁾	41.331	40.194	1.137	2,8
Cartera de negociación (sin créditos)	275	271	3	1,3
Activos financieros disponibles para la venta	14.791	12.435	2.357	19,0
Entidades de crédito ⁽²⁾	714	677	38	5,6
Inmovilizado	560	493	67	13,6
Otras cuentas de activo	5.265	5.705	(441)	(7,7)
Total activo / pasivo y patrimonio neto	62.937	59.776	3.161	5,3
Depósitos de clientes ⁽²⁾	38.116	36.884	1.233	3,3
Débitos representados por valores negociables ⁽²⁾	820	1.653	(833)	(50,4)
Pasivos subordinados ⁽²⁾	1.986	2.275	(289)	(12,7)
Pasivos por contratos de seguros	—	—	—	—
Entidades de crédito ⁽²⁾	14.215	11.564	2.651	22,9
Otras cuentas de pasivo	2.621	2.859	(238)	(8,3)
Capital y reservas ⁽³⁾	5.179	4.542	637	14,0
Otros recursos de clientes gestionados	—	1	(1)	(100,0)
Fondos de inversión	—	—	—	—
Fondos de pensiones	—	—	—	—
Patrimonios administrados	—	1	(1)	(100,0)
Seguros de ahorro	—	—	—	—
Recursos de clientes gestionados	40.922	40.812	110	0,3

(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

SOVEREIGN BANK (Millones de dólares)

	2012	2011	Variación absoluta	%
Margen bruto	2.907	3.042	(135)	(4,4)
Margen neto	1.402	1.685	(283)	(16,8)
Beneficio atribuido al Grupo	606	732	(125)	(17,1)

Estados Unidos

▶ Santander US incluye la actividad de banca comercial, a través de Sovereign Bank, y el negocio de financiación al consumo, a través de su participación en Santander Consumer USA (SCUSA).

▶ Beneficio atribuido de 1.042 millones de dólares, con caída del 25,8% por:

- La menor participación en SCUSA.
- El impacto en el resultado de Sovereign del cargo realizado para remunerar la emisión *Trust PIERS*.
- Mayor presión regulatoria que se plasma en menores comisiones y mayores gastos de cumplimiento.

▶ En Sovereign Bank la orientación comercial se refleja en el crecimiento de créditos y depósitos del 5%.

▶ La morosidad (2,29%) y la cobertura (106%) de Sovereign Bank mejoran en los últimos doce meses.

El perímetro de Santander US se corresponde con Santander Holdings USA (SHUSA), una *bank holding company* con dos líneas de negocio diferenciadas: la actividad de banca comercial, que realiza a través de su filial Sovereign Bank, y el negocio de financiación al consumo, que realiza a través de su participación en Santander Consumer USA Inc (SCUSA).

El 31 de diciembre de 2011, SCUSA aumentó su capital dando entrada a nuevos accionistas, de forma que la participación del Grupo Santander en dicha sociedad pasó del 91,5% a aproximadamente el 65%. Ello, junto con el hecho de que SCUSA ha pasado a estar sujeta al control conjunto de todos ellos, ha motivado que el Grupo dejara de consolidar por integración global dicha sociedad pasando a registrarla por el método de la participación o puesta en equivalencia.

Con objeto de comparar adecuadamente, los resultados de 2011 de Santander US se han reelaborado incorporando mediante puesta en equivalencia, con una participación del 91,5%, los resultados de SCUSA. En la información publicada en 2011, dichos resultados figuraban dentro de Santander Consumer Finance en Europa.

Santander US ha obtenido un **beneficio atribuido** de **1.042 millones** de dólares un 25,8% menos que en 2011.

Los resultados se han visto afectados por el impacto en el tercer trimestre del cargo realizado por 127 millones de dólares para *Trust Piers* debido a un informe pericial por el que se recomendaba al tribunal encargado del proceso que se remunerase el *Trust Piers* a un tipo superior al que se estaba devengando. El 23 de noviembre de 2012 se llegó a un acuerdo por el que se resolvieron todas las disputas respecto a la demanda presentada. El 26 de diciembre de 2012, las partes presentaron de mutuo acuerdo un escrito de desistimiento poniendo fin a este proceso.

Entorno económico

La actividad se ha desarrollado en un entorno de moderado crecimiento en el que las autoridades monetarias han mantenido los tipos de interés en mínimos, e instrumentado otras medidas de estímulo no convencionales.

En la industria bancaria, el tercer trimestre de 2012 arrojó un crecimiento moderado en el crédito a empresas (+1,3% sobre el segundo trimestre, incluido *real estate*). El crédito al consumo, muestra un moderado crecimiento respecto al segundo trimestre del ejercicio (+0,4%). En depósitos, se incrementaron los de mayor disponibilidad (+2,8% sobre el segundo trimestre) procedentes de depósitos a plazo (-0,5%).

La actividad de ventas y financiación de vehículos nuevos y usados sigue aumentando tras la crisis de 2008 y al mismo tiempo la competencia se ha incrementado especialmente en 2012, presionando los niveles de precios y perfiles de riesgo de la financiación, especialmente en el mercado *non-prime*.

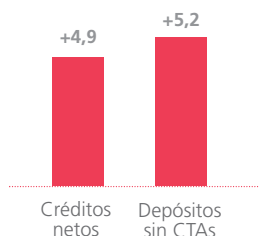
Estrategia

Sovereign Bank, con 722 oficinas, 2.268 cajeros automáticos y 1,7 millones de clientes-hogares, desarrolla un modelo de negocio orientado a clientes minoristas y empresas. Su actividad se localiza en el noreste de EE.UU., una de las zonas más prósperas del país, donde tiene cuotas de mercado significativas.

En el ejercicio se ha convertido a *national bank*, y se han migrado al sistema informático del Grupo (Santander IT Core) los sistemas de depósitos, préstamos consumo, pagos y transferencias internas. Se ha puesto foco en el fortalecimiento de la captación de clientes y la cultura de ventas y servicios. Todos estos avances están permitiendo la transformación de una entidad básicamente *monoliner* en una franquicia más universal que pueda ofrecer una gama completa de productos, mejorando su capacidad de oferta y de penetración de la clientela.

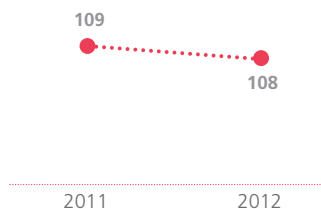
NEGOCIO

% variación 2012 / 2011 (dólares)



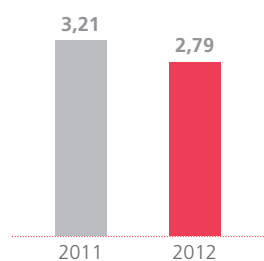
CRÉDITOS / DEPÓSITOS

%



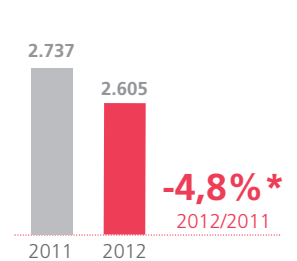
MARGEN INTERESES / ATMs

%



MARGEN BRUTO

Millones de euros



(* Sin efecto tipo de cambio: -12,1%

Por su parte, la estrategia de SCUSA es continuar con la originación, compra y titulización de créditos de automóviles y vehículos de trabajo nuevos y usados generados por los concesionarios de marcas de automóviles para clientes con perfiles de riesgo *non-prime* y *near-prime*, actividad ampliada recientemente al segmento *prime*.

Las fortalezas de SCUSA en originación, evaluación de riesgos y cobranzas entre otras, son las adecuadas para la incursión en nuevos negocios y un espectro más amplio de clientes *retail*. SCUSA también ha desarrollado una plataforma de créditos directos a clientes vía Internet (*Roadloans.com*) y una operación llave en mano de gestión de cobro (*servicing*) de cartera muy eficaz.

Actividad

Sovereign Bank ha avanzado en el ejercicio en el desarrollo de nuevos negocios y productos. Entre ellos, la integración de los nuevos equipos de GBM ha potenciado esta actividad, que casi duplica sus volúmenes de créditos e ingresos.

En empresas, la creación en el cuarto trimestre de 2011 de dos nuevos sectores de actividad (energía y tecnología), junto a la experiencia en *real estate*, han permitido aumentar la base de clientes en 2012. En este sentido, cabe destacar el crecimiento en préstamos comerciales e industriales.

En el segmento *retail*, continúa el esfuerzo en mejorar la red de sucursales, compaginando la captación de nuevo talento con la mejora de las capacidades existentes a través del programa *STARR*, dentro del cual se encuentra ya la totalidad de las sucursales. Además, continúa el esfuerzo en canales alternativos (cajeros, banca *online* y *call centres*).

En el apartado de tarjetas, destaca el lanzamiento en 2012 de *Sphere*, la primera bajo la marca Sovereign Santander, que ha supuesto el último escalón en la transición a un negocio de tarjetas propio y que las ventas de tarjetas se hayan triplicado con respecto a 2011.

Esta mayor actividad se plasma en el incremento de los volúmenes de activo y pasivo de Sovereign Bank. En dólares, el crédito aumenta un 5% en el año.

En el pasivo, los depósitos de clientes crecen un 5%. El foco en captación de depósitos, unido a la gestión realizada en emisiones y financiación mayorista, permite reducir el coste de financiación (sin considerar el efecto *Trust Piers*).

Por su parte, SCUSA ofrece cifras récord en la nueva producción y estabilidad de márgenes. Esta evolución, que se suma a la incorporación de una cartera al cierre de 2011, sitúa el aumento anual de los créditos en el 15% en saldos medios.

Resultados

En cuanto a Sovereign Bank (moneda local), dentro de los ingresos, el margen de intereses (-6,7%) refleja la caída de tipos a largo plazo y la reducción de la cartera no estratégica.

Las comisiones muestran una disminución del 6,8%. El aumento en la presión regulatoria ha supuesto una reducción significativa de los ingresos asociados a intercambio y descubierto, que han sido parcialmente compensados por el esfuerzo comercial que ha permitido incrementar la calidad de los ingresos asociados a cuentas corrientes.

Por el contrario, mejor evolución de los resultados por operaciones financieras por mayor originación y ventas de hipotecas y por mayor actividad con clientes mayoristas.

El aumento de costes (+10,9%) refleja la inversión del banco en tecnología, equipos de venta y cumplimiento regulatorio necesarios para aprovechar las oportunidades de la nueva categoría (*national bank*).

Por último, menores dotaciones (-34,7%) por una nueva reducción de la ratio de mora hasta el 2,29% y un aumento de la cobertura hasta el 106%, derivadas de la mejora en la composición de la cartera unida a la estricta gestión del riesgo.

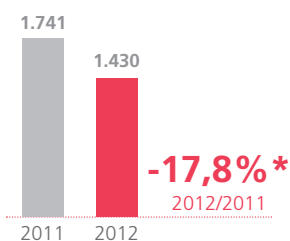
Adicionalmente, se recoge el cargo extraordinario tras la resolución relativa al *Trust Piers*. Tras ello, el beneficio atribuido es de 606 millones de dólares, un 17,1% inferior a 2011.

Por su parte, SCUSA presenta en criterio local sólidas tendencias: ingresos crecientes por mayores volúmenes, así como costes y provisiones en línea con la mayor actividad y desaceleración económica.

En consolidado, la aportación al Grupo es de 436 millones de dólares, inferior a 2011 por dos efectos: la reducción de la participación accionarial hasta el 65%, que resta unos 50 millones de dólares al trimestre, y la utilización de provisiones en el primer trimestre de 2011, debido a una mejor evolución de carteras adquiridas de la esperada en el momento de la compra. Sin estos efectos, la aportación repetiría la de 2011.

MARGEN NETO

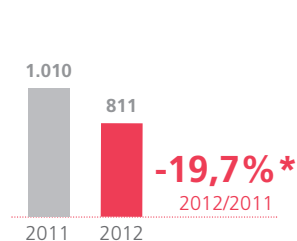
Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: -24,1%

BENEFICIO ATRIBUIDO

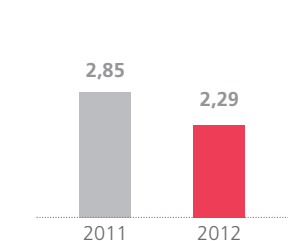
Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: -25,8%

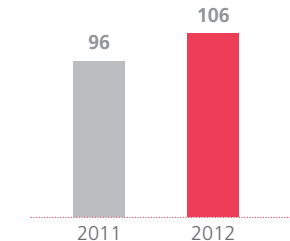
TASA DE MOROSIDAD

%



TASA DE COBERTURA

%



ACTIVIDADES CORPORATIVAS (Millones de euros)

RESULTADOS	2012	2011	Variación absoluta	%
Margen de intereses	(2.458)	(2.172)	(286)	13,1
Comisiones netas	(31)	(16)	(15)	96,5
Resultados netos por operaciones financieras	561	605	(43)	(7,2)
Rendimiento de instrumentos de capital	53	57	(4)	(6,5)
Resultados por puesta en equivalencia	(119)	5	(125)	—
Otros resultados de explotación (netos)	99	129	(30)	(23,6)
Margen bruto	(1.895)	(1.392)	(503)	36,1
Costes de explotación	(837)	(838)	1	(0,1)
Gastos generales de administración	(705)	(733)	28	(3,8)
<i>De personal</i>	(169)	(285)	116	(40,7)
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(536)	(448)	(88)	19,7
Amortizaciones	(132)	(105)	(27)	25,7
Margen neto	(2.733)	(2.230)	(502)	22,5
Dotaciones insolvencias	(66)	37	(104)	—
Otros resultados	(940)	(429)	(511)	119,0
Resultado antes de impuestos ordinario	(3.739)	(2.623)	(1.117)	42,6
Impuesto sobre sociedades	442	440	2	0,4
Resultado de operaciones continuadas ordinario	(3.297)	(2.183)	(1.115)	51,1
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	0	—	0	—
Resultado consolidado del ejercicio ordinario	(3.297)	(2.183)	(1.115)	51,1
Resultado atribuido a minoritarios	(34)	(20)	(14)	73,8
Beneficio atribuido al Grupo ordinario	(3.263)	(2.163)	(1.100)	50,9
Neto de plusvalías y saneamientos	(3.127)	(1.670)	(1.457)	87,3
Beneficio atribuido al Grupo	(6.391)	(3.833)	(2.558)	66,7

BALANCE

Cartera de negociación (sin créditos)	5.263	7.727	(2.464)	(31,9)
Activos financieros disponibles para la venta	25.663	23.297	2.366	10,2
Participaciones	751	908	(157)	(17,3)
Fondo de comercio	24.626	25.089	(463)	(1,8)
Liquidez prestada al Grupo	—	10.440	(10.440)	(100,0)
Dotación de capital a otras unidades	70.022	67.699	2.323	3,4
Otras cuentas de activo	111.225	101.749	9.476	9,3
Total activo / pasivo y patrimonio neto	237.549	236.908	641	0,3
Depósitos de clientes ⁽¹⁾	615	19.672	(19.057)	(96,9)
Débitos representados por valores negociables ⁽¹⁾	66.074	62.253	3.821	6,1
Pasivos subordinados ⁽¹⁾	4.692	5.477	(785)	(14,3)
Otras cuentas de pasivo	86.480	72.391	14.088	19,5
Capital y reservas del Grupo ⁽²⁾	79.689	77.115	2.574	3,3
Otros recursos de clientes gestionados	—	—	—	—
Fondos de inversión	—	—	—	—
Fondos de pensiones	—	—	—	—
Patrimonios administrados	—	—	—	—
Seguros de ahorro	—	—	—	—
Recursos de clientes gestionados	71.381	87.402	(16.022)	(18,3)

(1).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

(2).- No incluye beneficio del ejercicio

Actividades Corporativas

▶ En 2012, el área de Actividades Corporativas registró un resultado negativo de 6.391 millones de euros (3.833 millones también negativos en 2011).

▶ Este resultado incluye saneamientos inmobiliarios en España por 6.140 millones de euros brutos, 4.110 millones netos de impuestos, y 983 millones netos de plusvalías.

▶ Sin considerar estos impactos, el área contabiliza pérdidas por 3.263 millones de euros, superiores a las de 2011, básicamente por:

- buffer de liquidez y mayor coste de financiación.
- mayores saneamientos.

Actividades Corporativas recoge el conjunto de actividades encaminadas a la gestión de los riesgos estructurales de la matriz. En este sentido, realiza la gestión del riesgo de tipo de interés, de la exposición a los movimientos de los tipos de cambio y de las medidas necesarias para obtener los niveles requeridos de liquidez en la matriz.

Por otro lado, actúa como holding del Grupo, gestionando el capital global así como la asignación de capital a cada una de las unidades.

La gestión del riesgo de tipo de interés se realiza de forma coordinada para todas las unidades, pero sólo se registra en este negocio la parte relativa al balance de la matriz, a través de las denominadas carteras ALCO (en los niveles de volumen y duración que en cada momento se consideran óptimos).

Estas carteras, materializadas normalmente en bonos soberanos de países europeos, tienen como objetivo mitigar el impacto que los movimientos de tipos de interés puedan tener sobre el balance de la banca comercial, estructuralmente sensible por plazos a esos movimientos, consiguiendo mantener un resultado recurrente que se refleja en el margen financiero.

Para conseguir estos fines, y en la medida que se prevean oscilaciones en los tipos de interés, el área de Gestión Financiera puede decidir inmunizar el margen de estas carteras mediante coberturas.

La **gestión** de la exposición a movimientos **de tipos de cambio**, tanto la derivada de las inversiones en el patrimonio de las filiales en divisa distinta del euro, como la relativa a los resultados generados para el Grupo por cada una de las unidades en divisas distintas del euro, se realiza de forma centralizada en la matriz.

Esta gestión (que es dinámica) se materializa mediante instrumentos financieros derivados de tipo de cambio, optimizando en todo momento el coste financiero de las coberturas.

El Grupo gestiona el impacto que tendrían cambios bruscos de los tipos de cambio sobre las exposiciones de carácter permanente. Las inversiones que actualmente tienen algún tipo de cobertura son las de Reino Unido, Polonia, Brasil, EE.UU., México y Chile, y los instrumentos utilizados son *spot*, *fx forwards* o túneles de opciones.

Por otro lado, las exposiciones relativas a los resultados que aportarán en los próximos doce meses las unidades del Grupo en divisas distintas del euro también se gestionan de manera centralizada a través de derivados de tipo de cambio.

El impacto de estas coberturas se encuentra en la línea de resultados por operaciones financieras (ROF) y, por la parte de resultados compensa, en signo contrario, el mayor o menor valor en euros de la aportación de los negocios.

También se registra en Actividades Corporativas la **gestión de la liquidez estructural**, que persigue financiar la actividad recurrente de los negocios en condiciones óptimas de plazo y coste, a través de la apelación a los mercados mayoristas. El objetivo primordial de esta actividad es mantener un adecuado perfil de liquidez a través de la diversificación de las fuentes de financiación y el control de la financiación a corto plazo.

En Actividades Corporativas se registra el coste financiero de las distintas fuentes de financiación registradas en los libros de la matriz y que pueden ser emisiones de papel comercial, deuda senior, cédulas, híbridos de capital (subordinadas y preferentes) o titulaciones de activos.

El área de Gestión Financiera normalmente cubre en las emisiones nuevas los riesgos de tipos de interés y de cambio desde el inicio de la operación. Para ello utiliza instrumentos derivados financieros de tipo de interés y de cambio. En los ROF de Actividades Corporativas se registra el impacto neto de dichas coberturas.

Esta área también analiza estrategias que permiten realizar la **gestión estructural del riesgo de crédito**, que tiene como objetivo reducir las concentraciones sectoriales que, de forma natural, se producen como consecuencia de la actividad comercial, mediante la operativa con derivados, consiguiendo un efecto similar al de la venta de activos y su compensación con adquisición de otros distintos que permiten diversificar el conjunto de la cartera

Por último, y de forma separada a la gestión financiera descrita, el negocio de Actividades Corporativas actúa como **holding del Grupo**, gestionando el total de capital y reservas, las asignaciones de capital a cada una de las unidades así como prestando o tomando la liquidez que puedan necesitar o generar algunas unidades de negocio (principalmente la red Santander y banca corporativa en España). El precio al que se realizan estas operaciones es el tipo de mercado (euribor o *swap*) a cada uno de los plazos de reprecación de las mismas, incrementado por una prima de liquidez que varía en función de la duración de las operaciones.

Finalmente, y de forma más marginal, en Actividades Corporativas se reflejan las participaciones de carácter financiero que el Grupo realiza dentro de su política de optimización de inversiones.

En el **ejercicio 2012** el conjunto del área refleja un resultado negativo de 6.391 millones de euros, frente a 3.833 millones también negativos en 2011.

En 2012 los resultados incluyen saneamientos netos de impuestos por un importe de 4.110 millones de euros, de los que 983 millones proceden de las plusvalías obtenidas y 3.127 millones del resultado ordinario.

Las plusvalías de 983 millones netos generadas en el año y contabilizadas en esta área (619 millones de euros por la venta del negocio en Colombia, 308 millones de euros por la operación de reaseguramiento de la cartera de las compañías aseguradoras de España y Portugal y 60 millones de euros por la venta del edificio de Canalejas en Madrid) se han destinado al saneamiento de la exposición inmobiliaria en España, habiéndose cerrado el ejercicio por encima de los requerimientos de cobertura de los reales decretos leyes.

En 2011 incluyen saneamientos netos por 3.183 millones de euros y plusvalías netas por 1.513 millones de euros.

Una vez deducidos los impactos anteriormente comentados en ambos ejercicios, el resultado de la actividad ordinaria de Actividades Corporativas presenta en 2012 unos resultados negativos de 3.263 millones de euros, frente a unos resultados de 2.163 millones, también negativos, de 2011.

En el detalle de la cuenta, los aspectos a destacar son:

- El margen de intereses presenta un importe negativo de 2.458 millones de euros frente a 2.172 millones de euros, también negativos, en 2011. Este aumento se debe principalmente al mantenimiento de un *buffer* de liquidez en el BCE y al mayor coste de crédito de las emisiones mayoristas, parcialmente compensado con una menor apelación a dicho mercado relacionada con la menor necesidad de financiación de los huecos comerciales.

Este mayor coste también ha tenido impacto en la financiación de los fondos de comercio de las inversiones del Grupo, que por definición tienen naturaleza negativa, y que han visto incrementado el coste de su financiación proporcionalmente.

El margen financiero de las posiciones de ALCO mejora en 2012 debido al mayor volumen medio de estas carteras.

- Los resultados por operaciones financieras, que recogen principalmente los derivados de la gestión centralizada de los riesgos de interés y cambio de la matriz y, en menor medida, los de renta variable, contabilizan en 2012 un beneficio de 561 millones de euros, frente a 605 millones, también positivos, de 2011.

Cabe destacar los resultados de la gestión de pasivos, la venta de pequeñas participaciones financieras y los originados en activos financieros disponibles para la venta. El impacto de las coberturas de los resultados de las filiales ha sido negativo, al contrario que en 2011, equilibrando el mayor valor en euros de los resultados de las unidades de negocio.

- Los costes ofrecen una evolución plana (-0,1%). Los crecimientos en gastos generales, en parte ligados a mayores impuestos indirectos, y en amortizaciones, se compensan con reducciones en gastos de personal.
- Las dotaciones para insolvencias recogen un cargo de 66 millones de euros en 2012, frente a una liberación de 37 millones de euros en 2011. Estos movimientos corresponden a las carteras que configuran las estrategias del ALCO y a aquéllas que constituyen posiciones de gestión centralizada, y también recogen asimetrías que se producen en el proceso de consolidación interna entre las diferentes áreas de negocio incluidas en el Banco matriz.
- El resto de resultados incluye distintas dotaciones y saneamientos por un importe negativo de 940 millones de euros. En 2011 el resultado negativo fue por 429 millones.

Este epígrafe incluye los saneamientos de la gestión y venta de activos de carácter inmobiliario, de las pérdidas de valor en participaciones y de los fondos de comercio.

- Finalmente, la línea de impuestos refleja un tipo menor en la recuperación fiscal de las pérdidas de este negocio como consecuencia del diferente impacto que ciertas partidas puntuales han tenido en ambos años.

Banca Comercial

► Beneficio atribuido de 6.385 millones de euros (-7,6%):

- Aumentos en margen de intereses (+4,4%), comisiones y ROF; menor aportación de la puesta en equivalencia (perímetro SCUSA).
- Costes en desaceleración, aumentan el 3,5% reflejo todavía de nuevos proyectos comerciales e incremento de la capacidad instalada.
- Las dotaciones para insolvencias aumentan el 26,0% por la mayor morosidad de algunos sistemas financieros.

► Los créditos disminuyen el 2% y los depósitos en sentido amplio aumentan el 5%.

El **beneficio atribuido** obtenido por la Banca Comercial en 2012 es de **6.385 millones de euros**, un 7,6% inferior al de 2011. Esta evolución recoge el impacto extraordinario positivo de 81 millones de euros en Reino Unido.

Sin considerarlo, el beneficio atribuido ordinario es de 6.304 millones, con disminución del 8,8% por las mayores dotaciones para insolvencias y la incidencia de los mayores intereses minoritarios en las unidades latinoamericanas. Antes de saneamientos, el margen neto aumenta el 3,8%.

Este negocio representa un 88% de los ingresos de las áreas operativas del Grupo y un 74% del beneficio atribuido ordinario.

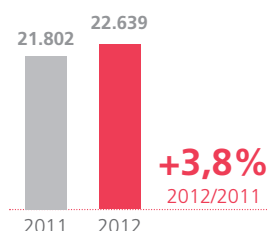
En relación con 2011 la evolución del beneficio está afectada negativamente en más de 6 puntos porcentuales por efecto perímetro (puesta en equivalencia de SCUSA e intereses minoritarios). Por su parte, prácticamente nula incidencia de la evolución de los tipos de cambio.

Los ingresos se elevan a 40.000 millones de euros, con aumento del 3,7%, por el margen de intereses, que crece un 4,4%, las comisiones (+1,6%) y los resultados por operaciones financieras (+22,1%).

El resto de ingresos refleja los menores resultados por puesta en equivalencia en Estados Unidos y el aumento de la contribución al Fondo de Garantía de Depósitos en España.

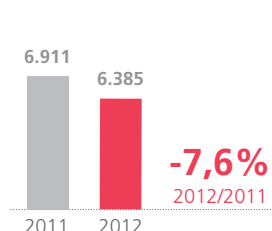
MARGEN NETO

Millones de euros



BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



RESULTADOS Y ACTIVIDAD SEGMENTOS SECUNDARIOS (Millones de euros)

RESULTADOS	Áreas operativas		Banca Comercial		Banca Mayorista Global		Gestión de Activos y Seguros	
	2012	Var (%)	2012	Var (%)	2012	Var (%)	2012	Var (%)
Margen de intereses	32.604	4,2	29.986	4,4	2.501	3,5	118	(11,6)
Comisiones netas	10.339	1,1	8.804	1,6	1.162	1,1	373	(8,9)
Resultados netos por operaciones financieras	2.137	12,8	1.345	22,1	785	(0,4)	7	41,1
Resto ingresos ⁽¹⁾	491	(34,2)	(135)	—	256	0,6	369	(9,9)
Margen bruto	45.571	3,2	40.000	3,7	4.704	2,1	867	(9,5)
Costes de explotación	(19.279)	3,0	(17.361)	3,5	(1.611)	(0,7)	(308)	(4,1)
Gastos generales de administración	(17.222)	2,9	(15.494)	3,5	(1.456)	(2,2)	(273)	(3,8)
De personal	(10.154)	2,9	(9.055)	3,9	(943)	(4,4)	(156)	(8,6)
Otros gastos generales de administración	(7.068)	3,0	(6.438)	3,0	(512)	2,2	(117)	3,4
Amortizaciones	(2.057)	3,6	(1.867)	2,9	(155)	15,7	(35)	(6,3)
Margen neto	26.291	3,4	22.639	3,8	3.093	3,6	559	(12,2)
Dotaciones insolvencias	(12.600)	26,8	(12.337)	26,0	(261)	81,7	(2)	—
Otros resultados	(1.506)	(41,1)	(1.450)	(41,3)	(48)	35,4	(8)	(84,0)
Resultado antes de impuestos ordinario	12.186	(5,8)	8.852	(7,2)	2.784	(0,8)	550	(6,7)
Impuesto sobre sociedades	(2.740)	(6,8)	(1.843)	(10,5)	(750)	(0,4)	(147)	15,9
Resultado de operaciones continuadas ordinario	9.446	(5,5)	7.009	(6,3)	2.034	(1,0)	403	(12,9)
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	(7)	(71,6)	(7)	(71,6)	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio ordinario	9.439	(5,3)	7.002	(6,1)	2.034	(1,0)	403	(12,9)
Resultado atribuido a minoritarios	924	17,6	698	28,6	207	(3,3)	19	(34,1)
Beneficio atribuido al Grupo ordinario	8.515	(7,3)	6.304	(8,8)	1.827	(0,7)	383	(11,5)
Neto de plusvalías y saneamientos	81	—	81	—	—	—	—	—
Beneficio atribuido al Grupo	8.595	(6,4)	6.385	(7,6)	1.827	(0,7)	383	(11,5)

MAGNITUDES DE NEGOCIO

Activo total	1.198.369	1,6	883.849	1,3	287.780	2,5	26.740	2,0
Créditos a clientes	717.095	(3,2)	647.676	(1,8)	69.133	(14,8)	286	(33,7)
Depósitos de clientes	626.024	2,1	552.316	3,8	66.511	(11,4)	7.196	25,7

(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		B° atribuido	
	2012	Var (%)	2012	Var (%)	2012	Var (%)
Europa continental	11.996	5,1	6.536	8,3	1.754	1,7
de la que: España	7.471	5,3	4.169	11,9	844	16,6
Portugal	843	7,6	375	28,9	35	(62,4)
Reino Unido*	4.518	(14,9)	2.038	(31,1)	781	(19,2)
Latinoamérica	21.042	9,6	12.761	14,7	3.050	(5,9)
de la que: Brasil	14.739	7,5	9.315	13,8	1.424	(11,7)
México	2.344	16,9	1.337	18,5	779	4,0
Chile	2.005	13,4	1.175	12,5	358	(19,8)
Estados Unidos	2.444	(8,2)	1.304	(22,2)	719	(26,5)
Total Banca Comercial*	40.000	3,7	22.639	3,8	6.304	(8,8)

(*) Sin incluir neto de plusvalías y saneamientos

Los costes, cuya evolución ha ido desacelerando a lo largo del ejercicio, se incrementan el 3,5% en comparativa interanual, con lo que el margen neto crece el 3,8%.

Las dotaciones para insolvencias aumentan el 26,0%, por mayores dotaciones específicas y la utilización de dotaciones genéricas realizada en 2011, que no se ha repetido en 2012. Su incidencia queda parcialmente compensada por menor nivel registrado por el resto de saneamientos.

En cuanto a la actividad, los créditos a clientes disminuyen el 2% interanual, mientras que los depósitos sin cesiones temporales, incluyendo pagarés retail en España y letras financieras de Brasil, crecen un 5%.

En el detalle por áreas geográficas:

- **Banca Comercial en Europa continental** aumenta su beneficio atribuido en un 1,7%, con el margen neto creciendo al 8,3% gracias a la resistencia de los ingresos en el momento actual del ciclo (favorecidos por las incorporaciones de Bank Zachodni WBK en Polonia y el negocio de SEB en Alemania) y el control de costes.
- **Banca Comercial en Reino Unido** disminuye su beneficio un 16,7% en libras, muy condicionado por la reducción del margen de intereses (mayor coste de financiación y tipos en mínimos).
- **Banca Comercial en Latinoamérica** (datos en moneda constante) ofrece el mejor comportamiento en la parte alta de la cuenta: aumento de ingresos (+13,9%) y costes más estabilizados, se refleja en un margen neto que crece el 19,4% respecto al ejercicio 2011.

Una vez considerados mayores saneamientos y dotaciones, el beneficio antes de impuestos se incrementa el 0,7%. Los mayores minoritarios por menores participaciones en Brasil, México y Chile, hacen que el beneficio atribuido en 2012 quede un 4,5% por debajo del obtenido en 2011.

- Por último, el resultado de la **Banca Comercial en Estados Unidos** disminuye el 32,2% en dólares, condicionado por el menor importe registrado por puesta en equivalencia, reflejo del menor nivel de participación en la financiera SCUSA y por el *one-off* ya referido en Sovereign Bank.

Por su parte, el negocio de **Banca Privada Global**, incluido dentro de la banca comercial, incorpora las entidades especializadas en asesoramiento financiero y gestión de inversiones a clientes de elevado patrimonio (Banco Banif en España 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 y que se apoya en la presencia internacional de Santander para aumentar el valor de la relación de cada cliente.

Las palancas de actuación del área son: un equipo humano con más de 1.700 profesionales cualificados, que permite al cliente tener un banquero como interlocutor único para cubrir todas sus necesidades; más de 80 oficinas en 7 países de dos continentes, una gama completa de productos y servicios y unos sistemas de inteligencia de negocio que facilitan la anticipación a las demandas de los clientes.

2012 es el año de la consolidación del *Modelo Santander Private Banking*, los procesos comerciales de venta y relación con el cliente, la formación de profesionales, la homogeneización de las estrategias de inversión, gestión discrecional y gama de productos. Asimismo, las plataformas tecnológicas de gestión de clientes están ya operativas en España, Italia, México y en la banca privada internacional, y en fase de implementación en Brasil y Chile, con el proyecto de extenderlas a todas las unidades.

En lo que se refiere a la actividad de negocio, y a pesar del marco inestable de la zona euro, particularmente de España, Italia y Portugal, aumenta la cifra de activos bajo gestión destacando el crecimiento de Brasil y de la Banca Privada Internacional, resultado de una gestión comercial eficaz. A diciembre, el volumen gestionado de clientes se sitúa en 104.000 millones de euros.

El beneficio atribuido generado durante 2012 ha sido de 209 millones de euros, muy similar al obtenido en 2011 (+0,7%). El aumento de los ingresos es del 11,1%, destacando el avance del margen de intereses (+8,9%), a pesar del encarecimiento del pasivo.

En este año, la Banca Privada de Santander en España, Portugal y Latinoamérica ha sido galardonada con el premio de la revista *Euromoney* a la mejor Banca Privada 2012.

Banca Mayorista Global

- ▶ Beneficio atribuido de 1.827 millones de euros (-0,7%).
- ▶ Solidez de ingresos apoyada en el negocio de clientes (87% del total).
- ▶ Estricta gestión de costes para mantener un ratio de eficiencia (34%) que es referencia para el sector.
- ▶ Gestión activa de riesgos, liquidez y capital, que impacta en ingresos y beneficios del trimestre.
- ▶ En el año, estabilidad del beneficio como aspecto diferencial frente a competidores en un entorno de máxima exigencia.

En 2012, el negocio gestionado por Santander Global Banking & Markets (SGB&M) ha generado un **beneficio atribuido de 1.827 millones de euros**, un 0,7% menos que en el año anterior. En relación al total de áreas operativas del Grupo, SGB&M ha generado el 10% de los ingresos y el 21% del beneficio atribuido.

Estrategia

En 2012 SGB&M mantuvo los pilares clave de su modelo de negocio, centrado en el cliente, en las capacidades globales de la división y en su interconexión con las unidades locales.

A nivel estratégico, el área se ha enfocado en reforzar los resultados de su franquicia de clientes, manteniendo una gestión activa del riesgo, el capital y la liquidez. Dicha gestión se intensificó en la segunda parte del año con el ajuste de exposiciones y límites por sectores y clientes.

SGB&M ha seguido los pasos del Grupo en su desarrollo internacional en Polonia y en el noreste de Estados Unidos. Su objetivo es captar las sinergias de ingresos derivadas de las nuevas unidades y gestionar los flujos comerciales de clientes actuales o potenciales donde el Grupo tiene fuertes unidades minoristas.

Paralelamente ha seguido invirtiendo en capacidades operativas y de distribución de productos de tesorería, con especial foco en los negocios de tipo de cambio y renta fija. La generación de ingresos recurrentes y una estricta gestión de la base de costes están permitiendo al área absorber estas inversiones y presentar una ratio de eficiencia (34%) que es referencia entre sus competidores.

Los objetivos a medio y largo plazo de SGB&M son adaptar el modelo de negocio a las nuevas condiciones del mercado y al nuevo marco normativo y aumentar la cuota de mercado en productos de bajo consumo de capital y liquidez.

Resultados y actividad

Tras un buen inicio de año, la evolución del ejercicio se ha caracterizado por importantes niveles de volatilidad e incertidumbre ante el deterioro de la crisis de la Eurozona, lo que ha condicionado de manera significativa la actividad del negocio.

En este contexto, SGB&M ha mantenido la generación de ingresos, lo que unido a un estricto control de costes ha permitido absorber las mayores dotaciones y mostrar una gran fortaleza de resultados que contrasta con la débil evolución de la mayoría de competidores de la Eurozona.

En un mayor detalle, el margen bruto aumenta el 2,1% sobre los niveles alcanzados en 2011, apoyado en un margen de intereses que se mantuvo sólido (+3,5%) a lo largo del año y en la estabilidad de las comisiones (+1,1%) en un entorno de menor actividad de mercados y emisiones en Europa. Los ROF repiten (-0,4%).

Los costes han continuado adaptándose al nuevo entorno y disminuyen el 0,7% tras absorber mayores amortizaciones de antiguos proyectos. Con ello, el margen neto (3.093 millones de euros) aumentó un 3,6% sobre el alcanzado el año anterior.

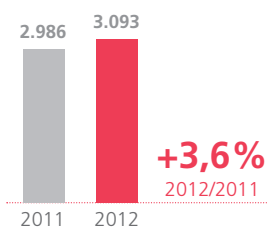
Las dotaciones para insolvencias, por su parte, alcanzan los 261 millones de euros frente a 144 millones en 2011, consecuencia de mayores saneamientos en España. Con ello, el beneficio antes de impuestos disminuye el 0,8% y el beneficio atribuido el 0,7%.

Desde una visión de gestión, estos resultados siguen apoyados en la solidez y diversificación del negocio de clientes, que representan el 87% del total de ingresos. Los ingresos de clientes aumentan el 1,1% interanual apoyados en los generados dentro del Modelo de Relación Global (+5,8%), que son los que confieren al área una gran estabilidad.

Por geografías, estabilidad de ingresos en Europa continental (0%), y mejor evolución del Reino Unido (+16%) y de EE.UU. (+114%), donde Sovereign Bank

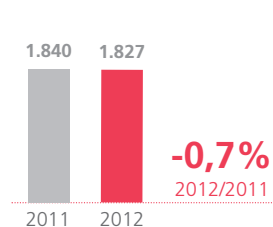
MARGEN NETO

Millones de euros



BENEFICIO ATRIBUIDO

Millones de euros



DESGLOSE DEL MARGEN BRUTO

Millones de euros

	2011	Cambio	2012
Total	4.608	+2%	4.704
Trading y capital		+9%	597
Renta variable		+11%	392
Rates		-6%	1.170
Credit		+8%	829
Corporate Finance		-23%	69
Global Transaction Banking		+2%	1.647

Clientes +1%

mantiene un fuerte crecimiento hacia su cuota natural en el negocio mayorista. Por el contrario, menor aportación de Latinoamérica (-6%) tras la discontinuación de ciertos negocios de banca transaccional en Brasil (-18%) no compensados por el resto de países (México: +33%, y Chile: +17%).

En el detalle por subáreas de negocio, la evolución de los ingresos de clientes en el periodo ha sido la siguiente:

Banca Transaccional

Global Transaction Banking (que incluye los negocios de Cash Management, Trade Finance, Financiación Básica y Custodia) ha mantenido la solidez de sus ingresos de clientes que aumentan un 2% respecto al ejercicio anterior.

Por negocios destaca el fuerte impulso del Cash Management (+16%), resultado del esfuerzo en captación de volúmenes de transaccionalidad así como del aumento en la financiación comercial. Sobresale la evolución de España, Chile y Argentina, con crecimientos superiores al 15% interanual.

Trade Finance aumenta sus ingresos frente a los resultados generados en el año anterior. El descenso de resultados registrado en Brasil tras los elevados niveles alcanzados en 2011 se compensa con la buena marcha en países como España, Reino Unido, México y Estados Unidos.

En Financiación Básica disminuye al mantenerse una tendencia a lo largo del ejercicio de mayor desintermediación y contención de activos de riesgo, lo que se compensa parcialmente por una gestión activa de márgenes, donde ha destacado especialmente Europa.

Finalmente, la actividad de Custodia y Liquidación muestra una reducción en los ingresos del 6%. El estancamiento en Europa derivado de la evolución bursátil y una recuperación de los patrimonios de los fondos más lenta de lo esperado se compensa parcialmente con la buena evolución de México y Chile.

Corporate Finance

Corporate Finance (incluye las actividades de fusiones y adquisiciones –M&A– y de mercados primarios de renta variable –ECM–) ha reducido sus ingresos de clientes en un 23% en un entorno muy complejo, a pesar de haber alcanzado varios hitos en el año.

En M&A, Santander ha asesorado en importantes operaciones transfronterizas, entre las que destacan: al grupo francés Casino en la toma de control de su filial GPA en Brasil, al grupo inglés BG en la venta del 40% de la planta de GNL Quintero en Chile y al Consejo de la portuguesa Cimpor en el ámbito de la OPA lanzada por la brasileña Camargo Correa.

También en Equity Capital Markets (ECM), Santander ha tenido una destacada participación en la salida a bolsa del Manchester United.

Crédito

Credit Markets (incluye las unidades de originación y distribución de préstamos corporativos o financiaciones estructuradas, los equipos de originación de bonos y titulización, además de Asset & Capital Structuring) ha mantenido una elevada generación de ingresos de clientes (+8% interanual) durante el año. Destaca el crecimiento de Reino Unido, Sovereign, México y Chile.

En el mundo de los préstamos corporativos sindicados, aunque la actividad ha registrado una caída a nivel mundial del 23%, Santander ha mantenido una posición de referencia en Europa y en Latinoamérica con una participación a primer nivel en las principales transacciones. Destaca la participación en la financiación a AMBEV por un importe de 14.000 millones de dólares para la adquisición del 50% de la cervecera mexicana Modelo que todavía no controlaba. En Europa, destaca la participación en la financiación a GDF Suez para la adquisición del 100% de International Power por 6.000 millones de euros. En Latinoamérica merece resaltar la operación de adquisición de Air Products en Chile por un importe de 800 millones de dólares, así como la participación de Santander en la adquisición del 27,7% de Usiminas por parte de Ternium, y las adquisiciones realizadas por Cencosud en Brasil y Colombia.

En Project Finance, Santander se ha mantenido como uno de los bancos líderes a nivel mundial. Durante el año el Banco ha seguido impulsando la transformación del mercado para adecuarlo a la nueva realidad regulatoria y de *funding*. Como fruto de ese impulso merece ser resaltado el cierre del primer *Project Bond* latinoamericano para un proyecto eólico en México por 299 millones de dólares para Acciona y las cuatro operaciones cerradas en EE.UU. donde Santander, en conjunto con Prudential, ha liderado y ejecutado una innovadora estructura de financiación con dos tramos de deuda (uno suscrito por los bancos y otro por Prudential y otro inversor institucional) cumpliendo con los objetivos de los clientes, de los bancos y de los inversores institucionales.

En el mercado primario de bonos, como consecuencia de la situación de inestabilidad en el mercado bancario durante 2012, se ha producido un fuerte volumen de emisiones, en particular en el segmento de clientes corporativos. Destaca la significativa mejora en Alemania donde, a lo largo del año, Santander lideró ocho operaciones *benchmark* lo que le permitió ascender en las *league tables* a la séptima posición desde el número 15 en 2011.

En el segmento de instituciones financieras también se continuó con la mejora de la posición relativa, destacando el caso de Reino Unido, geografía clave para el Grupo y donde Santander ascendió a la tercera posición en el mercado de la libra, tras una operación de *Covered Bonds* a favor de Clydesdale Bank, un banco subsidiario de National Australia Bank.

Además de ello, Santander se mantiene entre los principales jugadores del mercado de bonos de Latinoamérica y cabe

destacar la participación en la mayor emisión en la historia de Latinoamérica, por un importe de 7.000 millones de dólares para Petrobras.

Por último, A&CS ha continuado aumentando su cartera de clientes en Europa, Latinoamérica y EE.UU., lo que se traduce en un fuerte crecimiento de ingresos, con aportación positiva de todas las geografías. Destaca la primera operación de Santander como Estructurador e Inversor en el competitivo mercado de *Tax Equity* en EE.UU., en que financió la subsidiaria de EDF en la puesta en marcha de un parque eólico de 102,5MW. En Latinoamérica resalta la expansión de la actividad de Capital en energías renovables en Uruguay donde se ha apoyado al grupo francés Akuo en el desarrollo de dos parques eólicos.

Rates

Rates (que organiza sus negocios en dos actividades: Fixed Income y FX) reduce sus ingresos de clientes el 6% en un contexto de gran complejidad en los mercados financieros, que han requerido de mayores provisiones.

En Fixed Income (actividades de negociación y cobertura de tipo de interés e inflación para clientes mayoristas y clientes de las bancas comerciales) las ventas crecieron en Europa por la actividad de España y Reino Unido. En Latinoamérica, fuerte crecimiento en México y Chile y reducción en Brasil.

Por segmentos, buena evolución de ventas a clientes institucionales sobre todo en España, que más que compensan el descenso en el resto de segmentos.

En FX (actividades de negociación y coberturas de tipo de cambio y mercados monetarios a corto plazo para clientes mayoristas y minoristas del Grupo) descenso de ingresos por menor aportación de libros. Por el contrario, aumento de ventas por España y Reino Unido.

También es destacable el desempeño de los mercados monetarios a corto plazo en Europa, el buen comportamiento del segmento corporativo y retail, tanto en Europa como en México, y la sólida aportación de la gestión de los libros en Latinoamérica en un entorno de menor volatilidad de las divisas locales.

Renta Variable

En el acumulado, Global Equities (actividades de renta variable) aumenta sus ingresos de clientes un 11% interanual. Esta evolución responde a una ligera recuperación de los mercados de renta variable en los últimos meses, que se suma a la comparación con un 2011 que fue el ejercicio más débil de los últimos años.

A pesar de la escasez de operaciones en el mercado primario, cabe destacar la ejecución de la salida a bolsa de Banco Santander en México (premio IFR como la principal emisión de acciones en Latinoamérica) y la ampliación de capital de Banco Popular en España (la mayor operación en 2012 de una entidad financiera en Europa).

Por su parte, crecimiento a doble dígito de los ingresos por derivados para soluciones de inversión y coberturas, que comparan con un 2011 muy débil en gestión de libros por su elevada volatilidad.

RANKING EN 2012

	Actividad	Área	País / región	Fuente
Premio	Best Initial Public Offering: Santander México	Equity	Latinoamérica	Latin Finance
N1*	Equity Research en Iberia	Equity	Iberia	Institutional Investors
Premio	Latin America Equity Issue: Grupo Financiero Santander México	Equity	Latinoamérica	IFR Awards
Premio	Europe power Deal of the Year: Carrington CCGT	CM	Europa / UK	Project Finance International
Premio	Latin American Project Bond Deal of the Year : Oaxaca	CM	Latinoamérica /México	Project Finance Magazine
Premio	North American Single Asset Deal of the Year : Arlington Valley	CM	N.America / USA	Project Finance Magazine
Premio	Latin America Loan: Ternium's US\$700m loan	CM	Brasil	IFR Awards
Premio	Best Structured Products distributor	Rates	España	Euromoney
N1*	Futuros de IPC	Rates	Mexico	MexDer
N5**	Foreign Exchange	Rates	Brasil	Banco do Brasil
Premio	Best Trade Bank in Latin America	GTB	Latinoamérica	Trade Finance Magazine
Premio	Best Trade Bank in Latin America	GTB	Latinoamérica	Trade & Forfaiting Review
Premio	Best Sub-Custodian Spain	GTB	España	Global Finance

(*).- Ranking según criterio selección encuesta (**).- Ranking por volumen

GTB: Global Transaction Banking CM: Credits and Markets RT: Rates EQ: Equity

Gestión de Activos y Seguros

- ▶ Beneficio atribuido de 383 millones de euros (-11,5%) tras las ventas completadas en el cuarto trimestre de 2011 y el reaseguro realizado en 2012.
- ▶ En términos homogéneos, solidez de ingresos totales (incluidos los cedidos a redes comerciales), que representan el 9% del total de áreas operativas.
- ▶ Gestión de Activos: elevada aportación en un entorno de inestabilidad de mercados y mayor competencia por el ahorro.
- ▶ Seguros: impulso y puesta en valor del negocio en Europa (reaseguro de vida riesgo de España y Portugal + alianza estratégica en bancaseguros en España).

El **beneficio atribuido** de Gestión de Activos y Seguros alcanza los **383 millones de euros**, un 11,5% inferior a 2011. Este beneficio supone el 4% de las áreas operativas del Grupo.

En el mes de julio se firmó un acuerdo con Abbey Life Insurance, filial de Deutsche Bank, por el que se reaseguró toda la cartera de vida riesgo individual de las compañías aseguradoras en España y Portugal. Esta operación ha generado un resultado extraordinario bruto para el Grupo de 435 millones de euros.

En diciembre, Santander acordó una alianza estratégica con la aseguradora Aegon para potenciar el negocio de bancaseguros en España a través de las redes comerciales. La operación valoró el negocio de seguros de Santander objeto de la transacción en 431 millones de euros. El acuerdo no afecta a los seguros de ahorro, auto y salud, que continúan siendo gestionados por Santander.

Excluido el efecto del acuerdo de reaseguro, así como el de la venta del 51% de las aseguradoras latinoamericanas a Zurich, dentro del acuerdo global completado a lo largo del cuarto trimestre de 2011 y que supuso contabilizar la aportación de las aseguradoras por puesta en equivalencia, el beneficio atribuido del área aumentaría un 16,5% interanual.

Resultados

En comparación con el ejercicio 2011, descenso del margen bruto (-9,5%) y de los costes (-4,1%), lo que se traslada a lo largo de la cuenta hasta el beneficio. Esta evolución recoge el impacto en los ingresos por puesta en equivalencia de la reducción de la participación en las aseguradoras latinoamericanas y el acuerdo de reaseguro de España y Portugal. Aislado este efecto, el área aumenta en el margen bruto (+4,2%) y en el margen neto (+8,4%) mientras que muestra un incremento del 16,5% en beneficio atribuido.

En una visión más amplia de la aportación total del área al Grupo, los ingresos generados por las actividades de gestión de activos y seguros, incluidos los contabilizados por las redes de distribución, ascienden a 4.013 millones de euros, un 4,0% menos que en 2011. Descontando el efecto perímetro de las operaciones de venta ya comentadas, aumentan hasta niveles del 7,9% respecto a 2011. Estos ingresos suponen el 9% del total de las áreas operativas.

En términos de resultado total para el Grupo, definido como beneficio antes de impuestos más comisiones cedidas a las redes, se generaron 3.696 millones de euros, un 3,1% menos que en el año anterior.

▶ Gestión de Activos

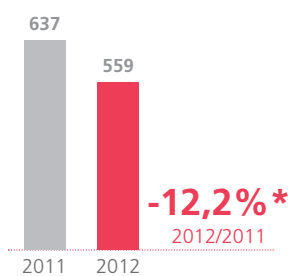
Santander Asset Management sigue desarrollando su nuevo modelo global del negocio basado en las capacidades de gestión a nivel de Grupo y en la fortaleza y el conocimiento de mercado por parte de las gestoras locales.

A lo largo del año se ha avanzado decisivamente en la reorganización societaria del negocio en torno a una sociedad holding que contendrá todas las gestoras, así como en la creación de una sucursal en Alemania. Hasta la fecha, se ha culminado con éxito la integración de España, Argentina, Gran Bretaña y Luxemburgo y se espera incorporar el resto de gestoras en los próximos meses.

Se han finalizado las estructuras de equipos de gestión para los mandatos latinoamericanos y para los mandatos

MARGEN NETO

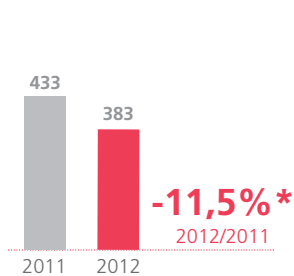
Millones de euros



(*) Sin perímetro: +8,4%

BENEFICIO ATRIBUIDO

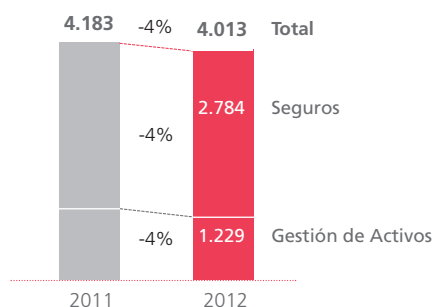
Millones de euros



(*) Sin perímetro: +16,5%

INGRESOS TOTALES GRUPO

Millones de euros



globales europeos, con lo que se ha completado la estructura de los equipos globales. Con estos objetivos se consigue una condición necesaria para la entrada en el mercado institucional.

En resultados, el área ha registrado un beneficio atribuido de 69 millones de euros (+2,9% anual). Esta evolución viene determinada por un descenso en ingresos del 7,4%, la reducción de los costes (-5,5%) y las menores necesidades de saneamientos respecto a 2011.

El resultado para el Grupo (resultados antes de impuestos más comisiones cedidas) es de 1.043 millones, -1,6% interanual.

El volumen total gestionado se sitúa en 153.700 millones de euros, un 11% superior al de cierre de 2011 tras la incorporación del mandato de los seguros del Grupo en España en el último trimestre (-1% sin dicho mandato). De ellos, 99.000 millones corresponden a fondos de inversión y de pensiones, 8.000 millones a carteras de clientes distintas de fondos, incluidos mandatos institucionales, y 46.000 millones a mandatos de gestión por cuenta de otras unidades del Grupo.

A continuación se muestra su evolución por unidades y geografías:

- En gestión tradicional de activos, el Grupo gestiona 150.600 millones de euros, de los cuales 98.000 millones corresponden a fondos, sociedades de inversión y planes de pensiones de clientes. El 88% del total gestionado se concentra en cuatro grandes mercados: Brasil, Reino Unido, España y México.

Brasil presenta un aumento en el año del 4% en sus activos bajo gestión en moneda local, hasta los 43.200 millones de euros. La disminución en fondos ha sido compensada por el crecimiento en mandatos institucionales tanto de terceros como del Grupo.

Reino Unido ha aumentado el 9% sus saldos bajo gestión en moneda local, hasta 25.900 millones de

euros, tras la captación de mandatos de gestión de colectivos. Por el contrario, los fondos de inversión descienden en el año (-14%), ya que la buena aceptación de los fondos de fondos multimanager no compensa la evolución de los garantizados.

En España, la industria sigue presentando reembolsos netos. En este contexto, Santander Asset Management, se mantiene en posiciones de liderazgo en el mercado de fondos de inversión mobiliarios (cuota del 15,2% según Inverco), ha dirigido su gestión hacia fondos perfilados con salidas de fondos monetarios de escaso valor añadido. El patrimonio bajo gestión tradicional, incluidos planes de pensiones y mandatos, se sitúa en 50.700 millones de euros, un 33% superior a diciembre de 2011 por el mandato de seguros (-6% sin considerarlo).

En México, continúa el lanzamiento de nuevos fondos dirigidos a clientes con distinto perfil de riesgo y de fondos garantizados, lo que contribuye a mejorar el mix de los 10.400 millones de euros de activos bajo gestión, que muestran un aumento en el año del 5% en moneda local.

En el resto de mercados, crecimientos generalizados, destacando Argentina (+6%) y Polonia (+28%). La excepción es Portugal, donde el trasvase de liquidez hacia depósitos se ha sumado al impacto de los mercados para reducir el volumen de fondos de inversión y pensiones (-11% en el año).

- En gestión no tradicional (gestión inmobiliaria, gestión alternativa y fondos de capital riesgo) Santander Asset Management sigue adaptando su actividad a la escasa demanda por parte del mercado. El volumen bajo gestión se mantiene por encima de los 3.000 millones de euros.

Mayor estabilidad en los fondos alternativos (tras su reestructuración en pasados ejercicios), y en el segmento de capital riesgo, dirigido a clientes institucionales que invierten a muy largo plazo en compañías no cotizadas.

► Seguros

A lo largo del año, Santander Insurance ha continuado con la construcción de su modelo de negocio global con la puesta en marcha de unidades y negocios que respondan a las necesidades de las redes locales y de sus clientes, conservando un modelo de bajo perfil de riesgo y de alto nivel de eficiencia en sus operaciones.

En 2012, Santander Insurance ha generado un beneficio atribuido para el Grupo de 314 millones de euros, un 14,1% inferior al de 2011. Este descenso refleja el impacto de la venta del 51% de las compañías aseguradoras en Latinoamérica y del acuerdo de reaseguro de la cartera de vida en España y Portugal, que han reducido los ingresos en 131 millones de euros. Aislado ambos efectos, el beneficio atribuido aumenta un 19,0% interanual.

A nivel de gestión, el negocio de seguros ha generado para el Grupo unos ingresos totales en el año (incluidas comisiones cedidas a las redes comerciales) de 2.784 millones de euros, un 4,1% inferior a 2011. A perímetro constante los ingresos estarían un 2,3% por encima del ejercicio anterior. Su resultado total para el Grupo (resultado antes de impuestos de aseguradoras y corredoras más comisiones percibidas por las redes) se sitúan en 2.653 millones de euros, un 3,7% inferior, aunque supone un incremento del 3,0% a perímetro constante.

En Europa, Santander Insurance compartió mejores prácticas, entre los diferentes mercados, como el lanzamiento del seguro 50x2% de España en Portugal o del seguro de *Key Man* de Polonia en España.

Por áreas geográficas, Europa continental incrementa su resultado total al Grupo en un 4,5%. A perímetro constante, el resultado total sería un 11,3% superior al del ejercicio anterior debido fundamentalmente a la mejor evolución de España y Portugal, que compensa el descenso en Santander Consumer Finance.

Excluido el negocio de consumo, el resultado total para el Grupo en España aumenta un 15% (+28,5% excluyendo la operación de reaseguro). En Portugal, aumento del 3,5% anual (+38,1% a perímetro constante) apoyado básicamente en los productos de ahorro-inversión. Por otro lado, fuerte aumento de Polonia (BZ WBK) en relación a la media de 2011 (+98,9% en moneda local), centrada en los productos de protección.

Santander Consumer Finance presenta un ritmo de comercialización algo más débil, en parte influido por el descenso de matriculaciones (-8% en la Unión Europea). En consecuencia, su resultado total se ha reducido un 4,9% en el ejercicio.

Reino Unido reduce su resultado total (-9,4% en libras) mientras aborda un proceso de ajuste en la oferta de productos para adecuarla a las necesidades de los clientes.

Latinoamérica disminuye su resultado total un 5,6% interanual en moneda constante, principalmente por el efecto de la venta de las aseguradoras. Aislado el impacto, el área mejora ligeramente el resultado (+1,7%). La productividad de las redes bancarias en la colocación de productos de protección, el uso intensivo de canales alternativos y la segmentación de la oferta de productos son las palancas de la actividad.

Excluido el efecto de las ventas, y en moneda local, México presenta una sólida evolución del negocio con un aumento interanual del 24,5% en el resultado total. En el año se impulsó el modelo propio de distribución de seguros de auto basado en el agregador con gran éxito.

Brasil y Chile reducen su resultado un 2,6% y un 11,9%, respectivamente, en este último, por la menor contratación de productos de protección e impactos regulatorios.

Por último Estados Unidos, ha registrado en el año un descenso del 27,5% en dólares en las comisiones brutas por la menor actividad en seguros de ahorro de terceros.

GESTIÓN DE ACTIVOS Y SEGUROS. RESULTADOS (Millones de euros)

	Margen bruto		Margen neto		B° atribuido	
	2012	Var (%)	2012	Var (%)	2012	Var (%)
Fondos de inversión	289	(7,7)	115	(10,7)	59	3,9
Fondos de pensiones	22	(3,4)	14	(3,5)	10	(3,1)
Seguros	556	(10,6)	430	(12,8)	314	(14,1)
Total Gestión de Activos y Seguros	867	(9,5)	559	(12,2)	383	(11,5)

5

INFORME DE GESTIÓN DEL RIESGO

162	Resumen ejecutivo
164	Introducción
166	Principios corporativos de gestión, control y apetito de riesgo
172	Gobierno corporativo de la función de riesgos
174	Control integral y validación interna de riesgos
176	Riesgo de crédito
206	Riesgo de mercado
226	Riesgo de liquidez y financiación
237	Riesgo operacional
244	Riesgo de cumplimiento y reputacional
250	Capital



RESUMEN EJECUTIVO

PRINCIPIOS DE GESTIÓN DEL RIESGO DE GRUPO SANTANDER

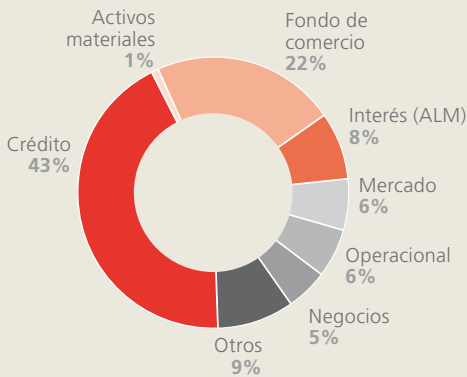
Páginas de 166 a 171

- ▶ Independencia de la función de riesgos respecto al negocio.
- ▶ Involucración de los órganos de gobierno y de la alta dirección en la toma de decisiones.
- ▶ Decisiones colegiadas que aseguran el contraste de opiniones.
- ▶ Definición clara de atribuciones.
- ▶ Control y gestión de riesgos integrados a través de una estructura corporativa con alcance todo riesgo, todo negocio, toda geografía.

CAPITAL ECONÓMICO

Páginas de 250 a 253

DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL ECONÓMICO



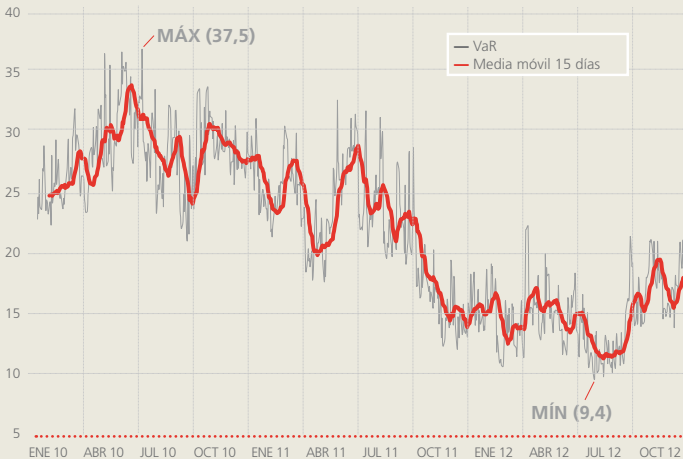
- ▶ El consumo de capital económico del Grupo a 31 de diciembre de 2012 es de 64.384 millones de euros frente a una base de capital interna de 80.940 millones de euros.
- ▶ Por unidades de negocio, Europa Continental representa el 27%, Brasil el 15%, y Reino Unido el 9%. El Centro Corporativo, que incluye los fondos de comercio, representa el 34%.
- ▶ La diversificación del Grupo permite obtener ahorros de capital económico.

RIESGO DE MERCADO

Páginas de 206 a 225

EVOLUCIÓN VAR 2010-2012

Millones de euros. VaR al 99% con horizonte temporal de un día



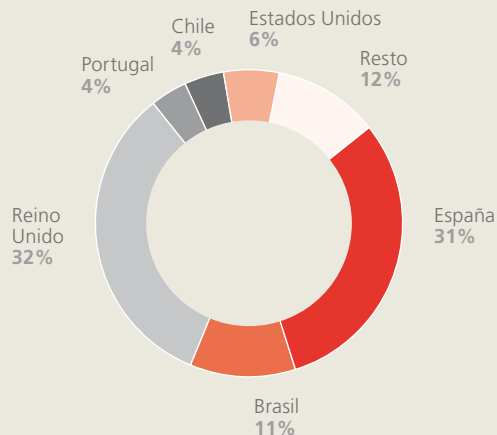
- ▶ Santander mantiene una moderada exposición al riesgo de mercado.
- ▶ El riesgo medio en la actividad de negociación se ha reducido con respecto a los dos años anteriores, a pesar de la alta volatilidad en los mercados financieros.
- ▶ En 2012, el Grupo siguió reduciendo el ya bajo nivel de exposición de partida relacionada con activos estructurados complejos.

RIESGO DE CRÉDITO DIVERSIFICADO GEOGRÁFICAMENTE

Páginas de 176 a 205

EXPOSICIÓN A RIESGO DE CRÉDITO POR GEOGRAFÍAS

%



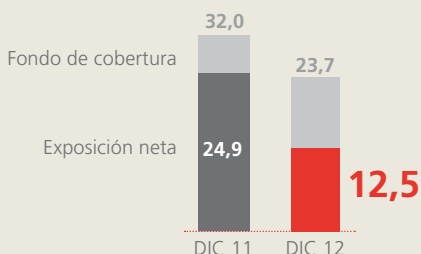
- ▶ Perfil minorista, siendo más del 80% del riesgo total generado por el negocio de banca comercial.
- ▶ Tasa de morosidad por debajo de la media del sector financiero en prácticamente todos los países en los que el Grupo está presente.
- ▶ La tasa de morosidad del Grupo fue de 4,54% en 2012. En España 6,74%, más de tres puntos y medio por debajo de la media del sector.
- ▶ El esfuerzo realizado en provisiones supone un aumento de la tasa de cobertura de 11 puntos en 2012 hasta 73% en el Grupo y de 25 puntos en España hasta 71%.

TRAS LAS PROVISIONES REALIZADAS EN 2012 QUEDA COMPLETADO EL SANEAMIENTO INMOBILIARIO EN ESPAÑA

Páginas de 190 a 191

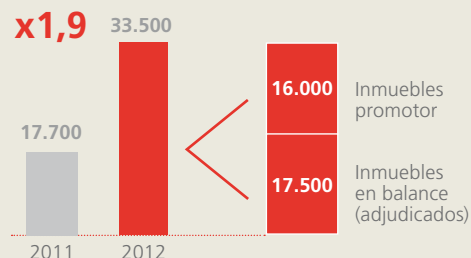
EXPOSICIÓN INMOBILIARIA NETA EN ESPAÑA SE REDUCE A LA MITAD

(Miles de millones de euros)



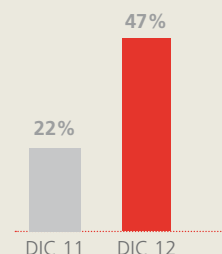
VENTA DE INMUEBLES EN ESPAÑA

(Número de operaciones)



COBERTURA EXPOSICIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA

%



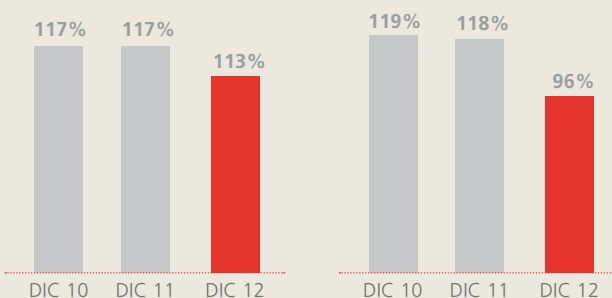
RIESGO DE LIQUIDEZ Y FINANCIACIÓN

Páginas de 226 a 236

RATIO CRÉDITOS NETOS/DEPÓSITOS

TOTAL GRUPO

ESPAÑA



- ▶ Modelo con filiales autónomas en liquidez.
- ▶ En 2012, foco prioritario en captación de depósitos de clientes, especialmente en España (+22.000 millones de euros).
- ▶ Elevada capacidad de emisión: 43.000 millones de euros en 2012.
- ▶ En consecuencia, mejora de todas las ratios y de la posición de liquidez del Grupo...
- ▶ ... y devolución en enero de 2013 de la totalidad de fondos (24.000 millones de euros) tomados por Santander y Banesto en la primera subasta de LTROs.

1. INTRODUCCIÓN

En este apartado introductorio se van a tratar por una lado lo que la alta dirección considera como focos principales y emergentes de riesgos y que pueden afectar al desarrollo del negocio, y por otro, y siguiendo las mejores prácticas del mercado, se incluye un mapa de navegación que permite el seguimiento de los principales temas tratados en este Informe de Gestión del Riesgo a través de los distintos documentos publicados por el Grupo (Informe de Gestión, Informe de Auditoría y Cuentas Anuales e Informe de Relevancia Prudencial).

Focos principales y emergentes de riesgos

Independientemente de los riesgos que se van a tratar en los distintos apartados de este informe de gestión del riesgo, la alta dirección de Grupo Santander considera que existen focos de riesgos que afectan al desarrollo de su negocio y consecuentemente a los riesgos derivados del mismo. Dichos focos y las correspondientes acciones mitigadoras que se están adoptando son los siguientes:

- **Entorno macro:** en épocas de crisis es especialmente relevante prestar atención permanente a la volatilidad del entorno macro. Por una parte, el Santander utiliza herramientas de *stress test* que permiten a la alta dirección evaluar y gestionar el impacto de los distintos escenarios posibles. Por otro lado, la diversificación geográfica protege los resultados del Grupo minimizando el impacto de la volatilidad del entorno macro, y permite mantener un perfil de riesgo medio-bajo.
- **Entorno regulatorio:** como respuesta a la crisis financiera de los últimos años, los reguladores y autoridades competentes en materia bancaria están diseñando una serie de medidas destinadas a evitar futuras crisis. El cumplimiento de estas medidas por parte de las entidades financieras, especialmente las designadas como sistémicas, está generando impactos en diversos ámbitos: necesidades de capital, liquidez, transparencia, etc. La sólida estructura de balance de Grupo Santander y su organización en filiales autónomas en capital y liquidez le permiten afrontar con solvencia los requerimientos regulatorios actuales y futuros. Por otra parte, la tradicional orientación del modelo de negocio de Santander hacia actividades de banca minorista le hace estar más protegido frente a los cambios que se están considerando a nivel internacional en cuanto a la creación de estructuras separadas entre banca comercial y banca de inversión.

- **Riesgo reputacional y de conducta:** es cada vez más importante un seguimiento estricto de estos riesgos, por el impacto que tienen desde el punto de vista de la supervisión financiera como de la opinión pública en general. Para mitigar la incidencia de estos riesgos la Entidad ha reforzado notablemente en los últimos años el control de todos los aspectos relacionados con la comercialización de productos, tratamiento adecuado de su relación con la clientela, conocimiento profundo del cliente y cumplimiento de toda la normativa aplicable (incluyendo, entre otras, la referente a la prevención del blanqueo de dinero y financiación del terrorismo).

De entre estos riesgos, el reputacional y de conducta es el principal riesgo emergente en el sentido de que su materialización, a medio o largo plazo, conlleva unos grados significativos de incertidumbre, si bien la recurrencia de resultados y los excesos de capital sobre los mínimos regulatorios permitirían absorber los potenciales impactos.

A lo largo de este informe de gestión se facilita una amplia información de los riesgos a los que se enfrenta el Grupo, el modo en el que se gestionan y la forma en la que están afectando a la actividad y resultados del Grupo. También se detallan las acciones que la Entidad está adoptando para minimizar su ocurrencia como para mitigar su severidad.

Asimismo, se incluye un glosario de términos en el documento de Pilar III, Informe de Relevancia Prudencial (IRP), que recoge la terminología básica de riesgos expresada en este capítulo, así como la del propio IRP.

Se muestra a continuación un mapa de navegación de los aspectos tratados a lo largo del presente informe y en otros informes anuales del Grupo que contienen información de riesgos:

MAPA DE NAVEGACIÓN DE DOCUMENTOS DE GRUPO SANTANDER CON INFORMACIÓN SOBRE GESTIÓN DE RIESGOS

BLOQUE	PUNTOS	INFORME ANUAL	INFORME AUDIT. Y CTAS. ANUALES	IRP
Introducción	Focos principales y emergentes de riesgos	Pág. 164		
Principios de gestión y gobierno corporativo	Principios corporativos de gestión, control y apetito de riesgo	Pág. 166	Nota 54 (54.1, 54.2 y 54.3) y otras notas e información relacionadas	Apartado 6
	Gobierno corporativo de la función de riesgos	Pág. 172		
	Control integral y validación interna de riesgos	Pág. 174		
Riesgo de crédito	Introducción al tratamiento del riesgo de crédito	Pág. 176	Nota 54.4 y otras notas e información relacionadas	Apartados 8 y 9
	Principales magnitudes y evolución (mapa de riesgo, evolución, conciliación, distribución geográfica y métricas de gestión)	Pág. 176		
	Detalle de geografías con mayor concentración: UK, España, Brasil	Pág. 185		
	Otras ópticas del riesgo de crédito (riesgo de crédito por actividades en mercados financieros, riesgo de concentración, riesgo país, riesgo soberano y riesgo medioambiental)	Pág. 192		
	Ciclo del riesgo de crédito (preventiva, venta y postventa)	Pág. 199		
	Estudio del riesgo y proceso de calificación crediticia, y planificación y establecimiento de límites (análisis de escenarios)	Pág. 200		
	Decisión sobre operaciones (técnicas de mitigación del riesgo de crédito)	Pág. 202		
	Seguimiento, medición y control	Pág. 204		
	Gestión recuperatoria	Pág. 205		
Riesgo de mercado	Actividades sujetas a riesgo de mercado (factores de riesgo de mercado)	Pág. 206	Nota 54.5 y otras notas e información relacionadas	Apartado 10
	Riesgos de mercado en 2012	Pág. 208		
	Actividad de negociación (VaR, <i>Stress testing</i> , <i>Backtesting</i> , etc.)	Pág. 208		
	Riesgos estructurales de mercado	Pág. 216		
	Metodologías	Pág. 220		
	Marco de gestión (estructura organizativa y de gobierno, política de límites)	Pág. 223		
	Modelo interno	Pág. 225		
Riesgo de liquidez y financiación	Introducción al tratamiento del riesgo de liquidez y financiación	Pág. 226	Nota 54.6 y otras notas e información relacionadas	Apartado 12
	Marco de gestión de la liquidez. Seguimiento y control del riesgo de liquidez (modelo organizativo y de gobierno, análisis de balance y medición del riesgo de liquidez, gestión adaptada a las necesidades del negocio)	Pág. 227		
	Estrategia de financiación y evolución de la liquidez en 2012	Pág. 231		
	Perspectivas de financiación en 2013	Pág. 236		
Riesgo operacional	Definición y objetivos. Gobierno corporativo y modelo organizativo	Pág. 237	Nota 54.7 y otras notas e información relacionadas	Apartado 13
	Modelo de gestión del riesgo. Modelo de medición y evaluación del riesgo	Pág. 238		
	Evolución principales métricas. Medidas de mitigación	Pág. 240		
	Otros aspectos del control y seguimiento del riesgo operacional	Pág. 243		
Riesgo de cumplimiento y reputacional	Definición y objetivos	Pág. 244	Nota 54.8 y otras notas e información relacionadas	Apartado 14
	Gobierno corporativo y modelo organizativo	Pág. 244		
	Modelo de gestión del riesgo (prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo, comercialización de productos y servicios, cumplimiento normativo)	Pág. 245		
Capital	Adecuación al nuevo marco regulatorio	Pág. 250	Notas 54.9 y otras notas e información relacionadas	Apartados 1, 3, 4 y 5
	Capital económico: análisis del perfil global del riesgo	Pág. 251		
	Rorac y creación de valor	Pág. 253		

2. PRINCIPIOS CORPORATIVOS DE GESTIÓN, CONTROL Y APETITO DE RIESGO

2.1. Principios corporativos

La calidad en la gestión del riesgo constituye para Grupo Santander una de sus señas de identidad y, por tanto, un eje prioritario de actuación. Durante sus más de 150 años de trayectoria, el Santander ha desarrollado una combinación de prudencia en la gestión del riesgo junto con el uso de técnicas avanzadas que han demostrado ser decisivas en la obtención recurrente y saneada de resultados económicos y, en definitiva, de creación de valor para el accionista.

La política de riesgos de Grupo Santander está orientada a mantener un perfil medio-bajo y predecible para el conjunto de sus riesgos, constituyendo su modelo de gestión de riesgos un factor clave para la consecución de los objetivos estratégicos del Grupo.

El ejercicio 2012 se ha caracterizado por una coyuntura económica desfavorable que ha afectado de forma severa a alguno de los principales mercados en los que opera el Grupo. Esta situación ha puesto especialmente a prueba todos sus modelos de admisión, seguimiento y recuperación de riesgos. En ese contexto, la gestión de los diferentes riesgos ha mostrado un desempeño positivo al compararlo con la evolución del sector en dichos mercados, lo que, unido a la elevada diversificación internacional de los negocios del Grupo ha permitido alcanzar unos resultados globalmente satisfactorios. La experiencia resultante de haber hecho frente a este entorno económico adverso servirá para reafirmar los principios en los que se basa el modelo de gestión de riesgos del Grupo, así como para mejorar aquellos aspectos de los sistemas de gestión de riesgos que sean necesarios para asegurar su adecuada contribución a los resultados globales del Grupo.

Modelo de negocio bancario de Grupo Santander desde la perspectiva de riesgos

Los sistemas de gestión y control de los riesgos en el Grupo Santander están adaptados al marco de apetito de riesgo aprobado por sus máximos órganos de gobierno y al modelo de negocio bancario establecido:

- Grupo Santander centra su actividad en el negocio de banca minorista, asegurando una presencia diversificada internacionalmente caracterizada por el mantenimiento de fuertes cuotas de mercado (> 10%) en los principales mercados en los que opera. El negocio de banca mayorista se desarrolla sobre todo en los mercados *core*.
- Santander está presente en los mercados en los que opera a través de filiales autónomas tanto en términos de capital como de liquidez, existiendo un control corporativo. La estructura societaria ha de ser sencilla minimizando el uso de sociedades no operativas o instrumentales.
- El modelo de negocio permite que los resultados generados tengan una alta recurrencia y su desarrollo se apoya en una fuerte base de capital y liquidez.
- Santander desarrolla su modelo de integración operativa y tecnológica a través de plataformas y herramientas corporativas. Ello permite una ágil agregación de la información en tiempo y forma.
- Toda la actividad que el Grupo realiza se enmarca dentro de su compromiso social y reputacional, de acuerdo con sus objetivos estratégicos.

**REPARTO DE RIESGOS POR NEGOCIOS
(CAPITAL ECONÓMICO DIVERSIFICADO)**



La distribución del capital económico entre las áreas de negocio del Grupo refleja la naturaleza diversificada de la actividad de Santander. El riesgo de las actividades corporativas está explicado, principalmente, por el capital asignado a los fondos de comercio y, en menor medida, por el riesgo de mercado (tipo de cambio estructural y cartera de renta variable no de negociación). Las áreas operativas tienen un peso predominante del riesgo de crédito, como corresponde a la naturaleza de banca comercial del Grupo.

En el capítulo 10 de este informe se desarrolla todo lo relativo al capital.

El modelo de gestión de riesgos del Santander que subyace al modelo de negocio se basa en los siguientes principios:

- **Independencia de la función de riesgos respecto al negocio.** El responsable de la división de riesgos del Grupo, como vicepresidente 3º y 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 y las áreas de riesgos encargadas de la admisión, medición, análisis, control e información de riesgos proporciona la suficiente independencia y autonomía para realizar un adecuado control de los riesgos.
- **Involucración directa de la alta dirección** en la toma de decisiones.
- **Decisiones colegiadas** que aseguren el contraste de opiniones, evitando la atribución de capacidades de decisión exclusivamente individuales incluso a partir de la propia oficina. Mancomunidad en las decisiones sobre operaciones de crédito entre las áreas de riesgos y las comerciales, reservándose riesgos la decisión última en caso de discrepancia.
- **Definición de atribuciones.** Cada una de las unidades de aceptación y de gestión del riesgo tiene definidos con claridad los tipos de actividades, segmentos y riesgos en

los que puede incurrir y las decisiones que pueden adoptar en materia de riesgos, según facultades delegadas. También está definido cómo se contratan, gestionan y dónde se contabilizan las operaciones.

- **Control centralizado.** El control y la gestión de los riesgos se realiza de manera integrada a través de una estructura corporativa, con responsabilidades de alcance global (todo riesgo, todo negocio, toda geografía).
- **Formulación del apetito de riesgo,** que tiene por objeto delimitar, de forma sintética y explícita, los niveles y tipologías de riesgo que la Entidad está dispuesta a asumir en el desarrollo de su actividad.
- **Establecimiento de políticas y procedimientos de riesgos,** que constituyen el marco normativo básico a través del cual se regulan las actividades y procesos de riesgos. Las unidades de riesgos locales, a través de las estructuras espejo que tienen establecidas, trasladan la normativa corporativa de riesgos en sus políticas internas.
- **Construcción, validación independiente y aprobación de los modelos** de riesgos desarrollados de acuerdo con las directrices metodológicas corporativas. Estas herramientas permiten sistematizar los procesos de originación del riesgo así como su seguimiento y los procesos recuperatorios, el cálculo de la pérdida esperada y del capital necesario y la valoración de los productos de la cartera de negociación.
- **Ejecución de un sistema de seguimiento y control** de riesgos en el que se verifica, con frecuencia diaria y con los correspondientes informes, la adecuación del perfil de riesgos de Grupo Santander a las políticas de riesgo aprobadas y a los límites de riesgo establecidos.

2.2. Cultura de riesgos

La relevancia y atención que la alta dirección del Santander dedica a la gestión de riesgos está altamente enraizada en sus señas de identidad. Esta cultura de riesgos se fundamenta en los principios del modelo de gestión de riesgos del Santander detallados con anterioridad y se transmite a todas las unidades de negocio y de gestión de la organización apoyándose, entre otras, en las palancas que se detallan seguidamente:

- **La función de riesgos en Grupo Santander es independiente de las unidades de negocio.** Ello permite que sus criterios y opiniones sean tenidos en cuenta en las diferentes instancias en que se desarrollan los negocios.
- **Una estructura de delegación de facultades** de Santander requiere que un elevado número de operaciones tengan que ser sometidas a la decisión de los comités de riesgos de los servicios centrales de la Entidad, ya sea el comité global de la dirección general de riesgos, la comisión delegada de riesgos o la comisión ejecutiva del Grupo. La elevada frecuencia con la que se reúnen estos órganos de aprobación y seguimiento del riesgo (dos veces por semana en el caso de la comisión delegada de riesgos; una vez a la semana en el caso de la comisión ejecutiva) permite garantizar una gran agilidad en la resolución de propuestas asegurando, al mismo tiempo, una intensa participación de la alta dirección en la gestión diaria de los diferentes riesgos de la Entidad.
- El Santander cuenta con detallados **manuales y políticas de actuación en materia de gestión de riesgos.** Los equipos de riesgos y de negocio mantienen reuniones periódicas de orientación de negocio que se traducen en planteamientos acordes con la cultura de riesgos del Grupo. De forma complementaria, los directivos de riesgos y de negocio participan como ponentes en las diferentes instancias de resolución de operaciones de los servicios centrales del Grupo antes citadas, y ello facilita la transmisión de los criterios y enfoques que emanan desde la alta dirección tanto a los propios equipos de los directivos como al resto de los comités de riesgos de la organización. La ausencia de atribución de facultades de carácter personal obliga a que todas las decisiones se resuelvan por órganos colegiados, lo que conlleva un mayor rigor y transparencia en las decisiones.
- **Plan de límites:** Santander tiene implantado un completo sistema de límites de riesgo que se actualiza con frecuencia mínima anual y que abarca a riesgo de crédito así como a las diferentes exposiciones de riesgo de mercado tanto de negociación como de liquidez y estructurales (para cada unidad de negocio y por factor de riesgo). La gestión del riesgo de crédito se apoya en programas de gestión de crédito (clientes particulares y pequeños negocios), sistemas de *rating* (exposiciones con empresas medianas y grandes) y preclasificaciones (grandes clientes corporativos y contrapartidas financieras).

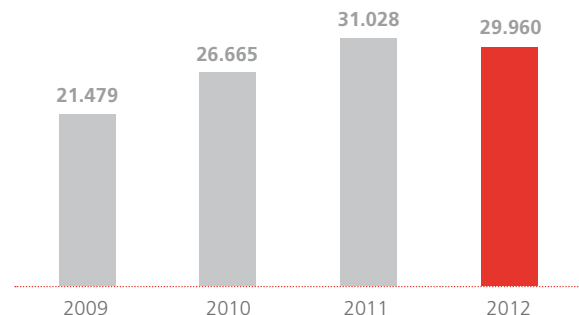
- Los sistemas de información y de agregación de exposiciones de que dispone el Santander permiten llevar a cabo un seguimiento diario de las exposiciones verificando el cumplimiento sistemático de los límites aprobados, así como adoptar, en caso necesario, las medidas correctoras pertinentes.
- Los principales riesgos no sólo se analizan en el momento de su originación o cuando se plantean situaciones irregulares en el proceso de recuperación ordinaria, sino que se realiza de forma continuada para todos los clientes. Adicionalmente, durante el mes de agosto se lleva a cabo un seguimiento sistemático del estado de las principales carteras del Grupo.
- Otros procedimientos en los que se apoya la transmisión de la cultura de riesgos son la actividad formativa que desarrolla la escuela corporativa de riesgos, la política de remuneraciones e incentivos —que siempre incluye variables de desempeño que tienen en cuenta la calidad del riesgo y los resultados de la Entidad a largo plazo—, un estricto acatamiento del personal de los códigos generales de conducta, y una acción sistemática e independiente de los servicios de auditoría interna.

Actividades formativas de riesgos

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 2012 ha impartido un total de 29.960 horas de formación, compuestas por 100 actividades de formación a 4.078 asistentes del Grupo, es la base para potenciar el liderazgo del Banco en esta materia, reforzando continuamente las capacidades de los directivos y profesionales de riesgos.

HORAS DE FORMACIÓN



Además, la escuela imparte 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.

2.3. Apetito de riesgo en Grupo Santander

El apetito de riesgo se define en el Santander como la cuantía y tipología de los riesgos que se considera razonable asumir en la ejecución de su estrategia de negocio, de modo que el Grupo pueda mantener su actividad ordinaria frente a la ocurrencia de eventos inesperados, considerando escenarios severos pero posibles, que pudiesen tener un impacto negativo en sus niveles de capital, liquidez, rentabilidad y/o en el precio de su acción.

El consejo de administración es el órgano responsable del establecimiento y actualización anual del apetito de riesgo de la Entidad, del seguimiento de su perfil de riesgo efectivo y de asegurar la consistencia entre ambos. El apetito de riesgo se formula para el conjunto del Grupo así como para cada una de sus principales unidades de negocio de acuerdo con una metodología corporativa adaptada a las circunstancias de cada unidad/mercado. A nivel local, los consejos de administración de las correspondientes filiales son los responsables de aprobar las respectivas propuestas de apetito de riesgo una vez que éstas hayan sido validadas por la comisión ejecutiva del Grupo.

La alta dirección es responsable de la consecución del perfil de riesgos deseado —que se refleja en el presupuesto anual aprobado y en el plan estratégico a medio plazo—, así como de la gestión de los riesgos en el día a día, de modo que las estructuras habituales de límites formalizadas para cada riesgo estén conectadas adecuadamente con las métricas establecidas para el apetito de riesgo.

Estas estructuras de límites para cada riesgo son complementarias al apetito de riesgo y fundamentales en el día a día para articular una gestión efectiva del mismo. En el caso de que se alcancen los niveles de apetito de riesgo establecidos e informado el consejo, se han de adoptar las medidas de gestión necesarias para la efectiva reconducción del perfil de riesgo.

La comisión delegada de riesgos y la comisión ejecutiva del Grupo verifican con frecuencia trimestral el cumplimiento del apetito de riesgo tanto a nivel Grupo como a nivel de las unidades de negocio.

Durante el ejercicio 2012 se ha profundizado en la implementación efectiva del marco de apetito de riesgo en Grupo Santander a través tanto de las correspondientes revisiones trimestrales referidas como de su desarrollo en algunas de las principales unidades del Grupo.

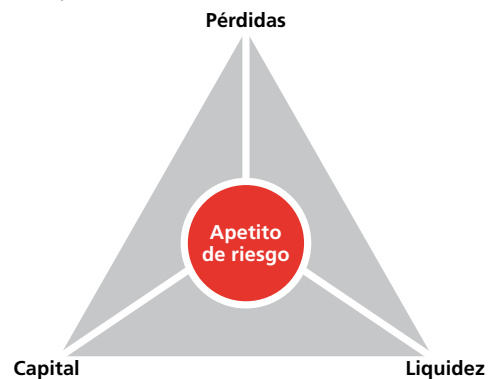
Marco de apetito de riesgo

El marco de apetito de riesgo del Santander contiene elementos tanto cuantitativos como cualitativos que se integran en un conjunto de métricas primarias y otra serie de indicadores complementarios.

Elementos cuantitativos del apetito de riesgo

Las métricas cuantitativas primarias del apetito de riesgo son:

- las **pérdidas** máximas que la Entidad esté dispuesta a asumir,
- la posición de **capital** mínima que la Entidad quiera mantener, y
- la posición de **liquidez** mínima que la Entidad quiera disponer.



Estas métricas se calculan ante escenarios de tensión severos de probabilidad de ocurrencia baja pero posible.

Adicionalmente, el Grupo dispone de una serie de métricas transversales destinadas a limitar la excesiva concentración del perfil de riesgos, tanto por factores de riesgo como desde la perspectiva de los clientes, negocios, geografías y productos.

ASPECTOS CUANTITATIVOS		
+ ASPECTOS CUALITATIVOS	PÉRDIDA <ul style="list-style-type: none"> • Pérdida máxima que el Grupo está dispuesto a asumir ante un escenario de tensión ácido 	CAPITAL <ul style="list-style-type: none"> • Posición mínima de capital que el Grupo está dispuesto a asumir en un escenario de tensión ácido • Rentabilidad mínima exigida al capital
	LIQUIDEZ <ul style="list-style-type: none"> • Mínima posición de liquidez estructural • Mínima posición de horizontes de liquidez que el Grupo está dispuesto a asumir ante distintos escenarios de tensión ácidos 	CONCENTRACIÓN <ul style="list-style-type: none"> • Concentración por cliente individual (en términos absoluto y relativos) • Concentración por Top-N (en términos relativos) • Concentración en contrapartidas <i>Non Investment Grade</i> • Concentración sectorial • Concentración en carteras con perfil de alta volatilidad
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Métricas primarias ■ Métricas complementarias 	

Pérdidas

Una de las tres métricas primarias usadas para formular el apetito del riesgo del Santander se expresa en términos del impacto inesperado en resultados que como máximo está dispuesta a asumir la Entidad ante escenarios desfavorables cuya probabilidad de ocurrencia se considere baja aunque posible.

Estos escenarios afectan principalmente tanto a las pérdidas derivadas de la exposición al riesgo de crédito de carteras minoristas como mayoristas (considerando tanto la pérdida de crédito directa como la reducción de margen), como al potencial impacto desfavorable derivado de la exposición al riesgo de mercado. Tras aplicar estos impactos de crédito y mercado a los resultados presupuestados, en el contexto del seguimiento del apetito de riesgo, la alta dirección valora que el margen resultante sea suficiente para absorber los impactos inesperados derivados del riesgo tecnológico y operacional, y de cumplimiento y reputacional.

El horizonte temporal en el que se materialicen los impactos negativos para todos los riesgos considerados será normalmente de 12 meses, salvo para el caso del riesgo de crédito, en donde se realiza un análisis complementario de impacto con un horizonte de 3 años. En todo caso, el horizonte temporal de formulación del apetito de riesgo es anual.

En cuanto a esta métrica de pérdidas, el apetito de riesgo del Santander establece que el impacto combinado en todos los riesgos derivado de estos escenarios debe ser inferior al margen neto después de provisiones ordinarias, es decir, el beneficio ordinario antes de impuestos.

Posición de capital

El Santander ha determinado operar contando con una amplia base de capital que le permita no sólo cumplir con los requerimientos regulatorios, sino disponer además de un exceso razonable de capital. La Entidad ha fijado como objetivo de *core capital* un ratio superior al 9% definido en términos de Basilea II estableciendo, asimismo, unos objetivos mínimos de la rentabilidad del capital ajustado al riesgo (RORAC) a nivel Grupo.

Adicionalmente, y ante los escenarios de tensión correspondientes referidos en el epígrafe anterior, el apetito de riesgo del Santander establece que su perfil de riesgo debe ser tal que el impacto inesperado de dichos escenarios de tensión no suponga un deterioro superior a 100 p.b. sobre el ratio *core capital*.

Este enfoque de capital incluido en el marco de apetito de riesgo es complementario y consistente con el objetivo de capital del Grupo aprobado dentro del proceso de planificación de capital (Pilar II) implementado en el Grupo y que se extiende a un periodo de 3 años.

Posición de liquidez

El modelo de gestión de liquidez en el Grupo se basa en los siguientes principios:

- Modelo de liquidez descentralizado.
- Las necesidades derivadas de la actividad a medio y largo plazo deben estar financiadas por instrumentos de medio y largo plazo.
- Elevada participación de los depósitos de clientes en un balance de naturaleza comercial.
- Diversificación de fuentes de financiación mayorista por: instrumentos/inversores, mercados/monedas y plazos.
- Limitada apelación a la financiación a corto plazo.
- Disponibilidad de una reserva de liquidez suficiente, que incluye la capacidad de descuento en bancos centrales para su utilización en situaciones adversas.

Teniendo en cuenta la voluntad del Grupo de estructurarse en base a filiales autónomas, la gestión de liquidez se realiza en cada una de las filiales, existiendo además un control corporativo al respecto. Todas ellas, por tanto, deben ser autosuficientes en la disponibilidad de liquidez.

El apetito de riesgo del Santander establece, en la métrica de liquidez, un ratio de financiación estructural superior al 100% (los depósitos de clientes, recursos propios y emisiones a medio y largo plazo han de ser superiores a las necesidades estructurales de financiación definidas como la inversión crediticia y las participaciones en sociedades del Grupo), así como unos exigentes objetivos de posición y horizontes de liquidez ante escenarios de estrés de corto plazo, sistémicos e idiosincráticos.

Métricas cuantitativas complementarias de apetito de riesgo de concentración

Grupo Santander quiere mantener una cartera de riesgo ampliamente diversificada desde el punto de vista de su exposición a grandes riesgos, a determinados mercados y a productos específicos. En primera instancia, ello se consigue en virtud de la orientación de Santander al negocio de banca minorista con una elevada diversificación internacional.

El riesgo de concentración se mide a través de las siguientes métricas sobre las que se establecen umbrales de apetito de riesgo como proporción de los recursos propios o de la inversión crediticia (con carácter general):

- **Cliente** (en proporción de los recursos propios): a) exposición neta individual máxima con clientes corporativos (adicionalmente, se realiza un seguimiento de los clientes con *rating* interno inferior al equivalente a grado de inversión y que superen una determinada exposición); b) exposición neta agregada máxima con los 20 mayores clientes corporativos de la Entidad (Top 20); c) exposición neta agregada máxima de las exposiciones consideradas

como grandes riesgos (clientes corporativos y financieros); y d) impacto máximo en BAI del fallo simultáneo de las 5 mayores exposiciones corporativas (*jump to default Top 5*).

- **Sector:** porcentajes máximos de la exposición de la cartera de empresas en un sector económico, en relación con la inversión crediticia (tanto a nivel total como para el segmento de empresas).
- **Carteras con perfil de elevado riesgo** (definidas como aquellas carteras minoristas con un porcentaje de prima de riesgo que supere un umbral establecido): porcentajes máximos de exposición a este tipo de carteras en proporción a la inversión crediticia (tanto a nivel total como a nivel minorista) y para las diferentes unidades de negocio.

Elementos cualitativos del apetito de riesgo

Los elementos cualitativos del marco de apetito de riesgo definen, tanto con carácter general como para los principales factores de riesgo, el posicionamiento que la alta dirección del Santander desea adoptar o mantener en el desarrollo de su modelo de negocio. Con carácter general, el marco de apetito de riesgo de Grupo Santander se basa en mantener los siguientes objetivos cualitativos:

- Un perfil general de riesgo medio-bajo y predecible basado en un modelo de negocio centrado en banca minorista y con una presencia diversificada internacionalmente y con cuotas de mercado relevantes, y un modelo de negocio de banca mayorista que prime la relación con la base de clientes en los mercados principales del Grupo.
- Un *rating* objetivo comprendido en un rango entre AA- y A-, tanto a nivel Grupo como en las unidades locales (en escala local), en función tanto del entorno como de la evolución del riesgo soberano.
- Una política estable y recurrente de generación de resultados y de remuneración a los accionistas sobre una fuerte base de capital y liquidez, y una estrategia de diversificación efectiva de fuentes de financiación y plazos.
- Una estructura societaria basada en filiales autónomas y autosuficientes en términos de capital y de liquidez, minimizando el uso de sociedades no operativas o instrumentales, y asegurando que ninguna filial presente un perfil de riesgo que pueda poner en peligro la solvencia del Grupo.
- Una función de riesgos independiente y con una intensa participación de la alta dirección que garantice una fuerte cultura de riesgos enfocada a la protección y al aseguramiento de la adecuada rentabilidad del capital.
- Un modelo de gestión que asegure una visión global e interrelacionada de todos los riesgos, mediante un entorno de control y seguimiento corporativo de riesgos robusto, con responsabilidades de alcance global: todo riesgo, todo negocio, toda geografía.

- El foco en el modelo de negocio en aquellos productos en los que el Grupo se considera suficientemente conocedor y con capacidad de gestión (sistemas, procesos y recursos).
- La confianza de los clientes, accionistas, empleados y contrapartidas profesionales, garantizando el desarrollo de su actividad dentro de su compromiso social y reputacional, de acuerdo con los objetivos estratégicos del Grupo.
- Una disponibilidad adecuada y suficiente de los medios humanos, los sistemas y las herramientas necesarias que permitan garantizar el mantenimiento de un perfil de riesgo compatible con el apetito de riesgo establecido, tanto a nivel global como local.
- La aplicación de una política de remuneración que contenga los incentivos necesarios para asegurar que los intereses individuales de los empleados y directivos estén alineados con el marco corporativo de apetito de riesgos y que éstos sean consistentes con la evolución de los resultados de la Entidad a largo plazo.

El marco de apetito de riesgo de Grupo Santander recoge adicionalmente objetivos cualitativos específicos para los distintos tipos de riesgo considerados.

Apetito de riesgo y *living will*

El Grupo mantiene una estructura societaria basada en filiales autónomas y autosuficientes en términos de capital y liquidez, asegurando además que ninguna filial presenta un perfil de riesgos que pueda poner en peligro la solvencia del Grupo.

Grupo Santander fue la primera de las entidades financieras internacionales consideradas globalmente sistémicas por el *Financial Stability Board* en presentar (en 2010) a su supervisor consolidado (Banco de España) su *living will* corporativo, incluyendo, según lo requerido, un plan de viabilidad y toda la información necesaria para planificar una posible liquidación (plan de resolución). Además y aun cuando no era requerido, ese mismo año se elaboraron planes individuales más resumidos para las unidades geográficas relevantes, incluyendo Brasil, México, Chile, Portugal y Reino Unido.

En 2012 se ha preparado la tercera versión del plan corporativo al respecto. Al igual que se hizo en las dos primeras versiones de 2010 y 2011, el Grupo presentó la tercera versión del *recovery plan* a su CMG (*Crisis Management Group*) en julio de 2012. El plan de 2012 está formado por el plan corporativo (que es el correspondiente a Banco Santander, S.A.) y los planes individuales para gran parte de sus unidades locales más relevantes (Reino Unido, Brasil, México y Sovereign). Es importante destacar el caso de Reino Unido, donde, con independencia de su obligatoriedad por formar parte del plan corporativo, su desarrollo completo obedece igualmente a iniciativas regulatorias locales.

Es conveniente destacar la importante contribución que supone este ejercicio de *living will* corporativo en la delimitación conceptual del apetito de riesgo y del perfil de riesgos del Grupo.

3. GOBIERNO CORPORATIVO DE LA FUNCIÓN DE RIESGOS

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 apetito de 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 tercero de Grupo Santander, formando también parte de la misma otros cuatro consejeros del Banco.

Durante 2012, la comisión delegada de riesgos ha celebrado 98 reuniones, lo que pone de manifiesto la importancia que Grupo Santander da a una adecuada gestión de sus riesgos.

Atribuciones de la comisión delegada de 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 apetito de 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.

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.

Además, tanto la comisión ejecutiva como el consejo de administración del Banco dedican una atención especial a la gestión de los riesgos del Grupo.

El vicepresidente tercero del Grupo es el máximo responsable en la gestión de riesgos. Es miembro del consejo de administración y presidente de la comisión delegada de riesgos, a quien le reportan dos direcciones generales de riesgos, que son independientes de las áreas de negocio tanto desde el punto de vista jerárquico como funcional, y cuyo esquema organizativo y funcional es el siguiente:

- **Dirección general de riesgos** (en adelante DGR). Se encarga de las funciones ejecutivas de la gestión de riesgos de crédito y financieros, y está adaptada a la estructura del negocio, tanto por tipo de cliente como por actividad y geografía (visión global/visión local).

En la dirección general de riesgos las áreas se configuran en dos bloques:

- **Una estructura corporativa**, con responsabilidades de alcance global (*todo riesgo, toda geografía*), encargada de establecer políticas, metodologías y control. En este bloque, también denominado inteligencia y control global, se encuadran las áreas/funciones de: riesgos de solvencia, riesgo de 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 este bloque, también denominado ejecución e integración en la gestión, se encuadran las áreas/funciones de: gestión de riesgos estandarizados, gestión de riesgos empresas caracterizadas, recuperaciones global, gestión de riesgos de banca mayorista, gestión de riesgos de Santander Consumer Finance y gestión de riesgos de negocios globales.

Entre estos dos bloques se sitúa el área corporativa de integración en la gestión, con los fines de intensificar y sistematizar la utilización de los modelos corporativos de gestión de riesgo (riesgos de crédito, mercado y estructural), de acelerar su implantación y de asegurar su integración en la gestión en todas las entidades del Grupo.

Complementando la estructura anterior, se define un área de gobierno global y sistemática, de apoyo y asesoramiento a la dirección general de riesgos, responsable de la implantación del modelo organizativo y de velar por la efectiva ejecución del control interno (incluidos los procesos de calidad), y un área de desarrollo y gestión corporativa, que lidera las iniciativas y proyectos de la dirección general de riesgos que involucran a varias áreas y/o unidades locales, tales como un modelo de información común y una plataforma corporativa global.

Estas funciones tienen un ámbito de actuación global, es decir, intervienen en todas las unidades donde la división de riesgos actúa, y existe un reflejo de la misma estructura en las unidades locales. Los elementos fundamentales a través de los cuales se replican las funciones globales en cada una de las unidades son los marcos corporativos. Estos son los elementos centrales para comunicar y trasladar las prácticas globales, reflejar los criterios y políticas de actuación para cada una de las áreas y establecer los estándares de cumplimiento del Grupo al ser aplicados en todas las unidades locales.

En líneas generales es posible distinguir las funciones principales desarrolladas respectivamente por las áreas globales de la DGR y por las unidades:

- La dirección general de riesgos establece políticas y criterios de riesgos, los límites globales y los procesos de decisión y control, genera esquemas de gestión, sistemas y herramientas, y adapta las mejores prácticas, tanto de la industria bancaria como de las diferentes unidades locales, para su aplicación en el Grupo.
- Las unidades locales aplican las políticas y los sistemas al mercado local; adaptan la organización y los esquemas de gestión a los marcos corporativos; aportan crítica y mejores prácticas; y lideran proyectos de ámbito local.
- **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 interna de los modelos de riesgo de crédito, mercado y de capital económico de cara a evaluar su idoneidad tanto para fines de gestión como regulatorios. El ejercicio de validación contempla la revisión de los fundamentos teóricos del modelo, la calidad de los datos utilizados para su construcción y calibración, el uso dado al mismo y el proceso de *governance* asociado.
 - Control integral de riesgos, cuya misión es supervisar la calidad de la gestión de riesgos del Grupo, garantizando que los sistemas de gestión y de control de los diferentes riesgos inherentes a su actividad cumplen con los criterios más exigentes y las mejores prácticas observadas en la industria y/o requeridas por los reguladores, y verificando que el perfil de riesgo efectivo asumido se adecua a lo establecido por la alta dirección.

4. CONTROL INTEGRAL Y VALIDACIÓN INTERNA DE RIESGOS

Las funciones de control integral y validación interna de riesgos se ubican, a nivel corporativo, en la dirección general de Control Integral y Validación Interna de Riesgos, con dependencia directa del vicepresidente tercero del Grupo y presidente de la comisión delegada de riesgos, y se configuran como de apoyo a los órganos de gobierno del Grupo en materia de control y gestión de riesgos.

4.1. Función de control integral de riesgos

Grupo Santander puso en marcha en 2008 la función de control integral de riesgos con el objeto de asegurar una visión integral de la gestión de todos los riesgos que afectan al desarrollo de la actividad ordinaria del Grupo. Los riesgos considerados son: 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 función de control integral de riesgos se articula en tres actividades complementarias:

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.
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 al apetito de riesgo previamente formulado.
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 está sometido.

La función se caracteriza por tener alcance global y corporativo, abarcando a todo riesgo, todo negocio y toda geografía y 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 cada responsable corporativo del control de cada riesgo (2ª capa de control). De esta forma se asegura la visión y, por ende, la supervisión integral de todos los riesgos en que el Santander incurre en el ejercicio de su actividad.

Metodología y herramientas

La ejecución de esta función se apoya en una metodología desarrollada internamente y un conjunto de herramientas que dan soporte a esta función, con el fin de sistematizar su ejercicio ajustándolo a las necesidades específicas del Santander. Ello permite que se pueda formalizar y hacer trazable y objetivable la aplicación de dicha metodología. Tanto la metodología como las herramientas de las tres actividades complementarias referidas anteriormente se articulan a través de los módulos siguientes:

Módulo 1

Se dispone de una guía de pruebas o revisiones para cada riesgo, 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 anual, con incorporación de nuevas pruebas en su caso en función de las mejores prácticas más recientes observadas en la industria y/o requeridas por los reguladores. La herramienta de soporte es un repositorio de los resultados de cada prueba y de sus papeles de trabajo. Se realiza adicionalmente una revisión semestral del estado de situación de cada riesgo, con seguimiento de las recomendaciones que se derivan del informe anual de control integral.

Módulo 2

Se facilita a la alta dirección el oportuno seguimiento en la visión integral de los diferentes riesgos asumidos y su adecuación al apetito de riesgo previamente formulado.

Módulo 3

Con objeto de realizar el seguimiento proactivo de las recomendaciones formuladas por auditoría interna y por los supervisores en materia de control y gestión de riesgos, se dispone de una herramienta que también permite registrar las recomendaciones que realice la propia función de control integral de riesgos.

El Banco de España tiene libre acceso al contenido de las referidas herramientas y, por tanto, a los papeles de trabajo utilizados en el desarrollo de la función de control integral de riesgos.

Actividad durante 2012:

- (a) Se ha completado el cuarto 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 de riesgos—, junto al seguimiento semestral del avance en las recomendaciones de 2011.
- (b) Se ha informado periódicamente al consejo de administración y a la comisión ejecutiva con visión integral de todos los riesgos, reportando además a la comisión delegada de riesgos y a la comisión de auditoría y cumplimiento en cuanto a la propia función.
- (c) Se ha continuado trabajando en la extensión del modelo de control integral de riesgos a las principales unidades del Grupo, coordinando además las iniciativas surgidas en este terreno en los distintos países.
- (d) Se ha participado, en coordinación con el área de *public policy* y otras áreas, en la representación del Grupo en foros como FSB, IIF, Eurofi y EDTF (*Enhanced Disclosure Task Force*, auspiciado por el FSB) en materias tales como la transparencia en la información de riesgos.

4.2. Validación interna independiente de los modelos de riesgo

Además de suponer una exigencia regulatoria, la función de validación interna de modelos de riesgo constituye un apoyo fundamental a la comisión delegada de riesgos y a los comités locales y corporativos de riesgos en sus responsabilidades de autorización del uso (gestión y regulatorio) de los modelos y su revisión periódica.

La validación interna de modelos consiste en que una unidad especializada de la propia Entidad, con suficiente independencia, obtenga una opinión técnica sobre la adecuación de los modelos internos para los fines utilizados, ya sean de gestión interna y/o de carácter regulatorio (cálculo de capital regulatorio, niveles de provisiones, etc.), concluyendo sobre su robustez, utilidad y efectividad.

En Grupo Santander, la validación interna de modelos abarca los modelos de riesgo de crédito, los modelos de riesgo de mercado y los de fijación de precio de activos financieros, así como el 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 tiene carácter global y corporativo, al objeto de asegurar una homogeneidad en su aplicación, actuando a través de cuatro centros regionales, ubicados en Madrid, Londres, São Paulo y Nueva York. 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 el 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 y por el resto de supervisores a los que está sometido el Grupo. 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.

* * *

A continuación se tratan los principales tipos de riesgos del Grupo: crédito; mercado; liquidez y financiación; operacional; y de cumplimiento y reputacional.

5. RIESGO DE CRÉDITO

5.0. Organización del capítulo

Tras una introducción al concepto de riesgo de crédito y la segmentación que el Grupo utiliza para su tratamiento, se presentan las principales métricas de 2012, así como su evolución. [pág. 176 a 184].

Posteriormente se hace foco en las geografías con mayor concentración, detallando las características más relevantes desde el punto de vista de riesgo de crédito. [pág. 185 a 191].

A continuación se presentan los aspectos cualitativos y cuantitativos de otras ópticas de riesgo de crédito, que incluyen información sobre mercados financieros, riesgo de concentración, riesgo país, riesgo soberano y riesgo medioambiental. [pág. 192 a 199].

Por último, se incluye una descripción del ciclo de riesgo de crédito en Grupo Santander, con la explicación detallada de las distintas etapas que forman parte de las fases de prevención, venta y postventa, así como de las principales métricas de gestión de riesgo de crédito. [pág. 199 a 205].

5.1. Introducción al tratamiento del riesgo de crédito

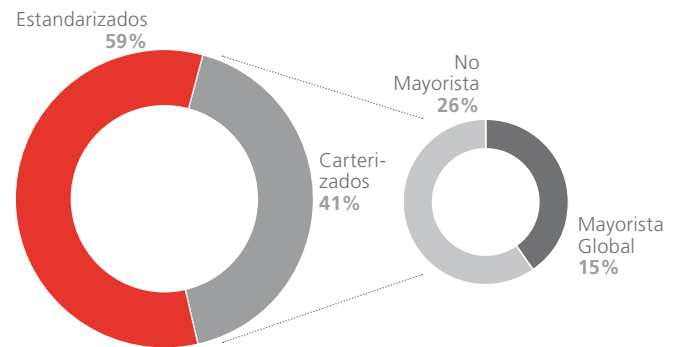
El riesgo de crédito se origina por la posibilidad de pérdidas derivadas del incumplimiento total o parcial de las obligaciones financieras contraídas con el Grupo por parte de sus clientes o contrapartidas.

La segmentación desde el punto de vista de gestión del riesgo de crédito se basa en la distinción entre dos tipos de clientes:

- Son clientes **carterizados** aquellos que tienen asignado un analista de riesgo. En esta categoría se incluyen los clientes de banca mayorista global (corporaciones, instituciones financieras y soberanos) y las empresas de banca minorista cuyo nivel de riesgo esté por encima de un umbral de exposición establecido por cada unidad. La gestión del riesgo se realiza mediante análisis experto complementado con herramientas de apoyo a la decisión.
- El segmento de riesgos **estandarizados** comprende aquellos clientes que no tienen asignado un analista de riesgo. Incluye los riesgos con particulares, autónomos y las empresas de banca minorista no carterizadas. La gestión de estos riesgos se basa en modelos internos de valoración

y decisión automática, complementados cuando es necesario con el juicio experto de equipos de analistas.

El siguiente gráfico muestra la distribución del riesgo de crédito en función del modelo de gestión:



El perfil de Grupo Santander es principalmente minorista, siendo más del 80% del riesgo total generado por el negocio de banca comercial.

5.2. Principales magnitudes y evolución

5.2.1. Mapa global de riesgo de crédito 2012

La exposición crediticia en 2012 asciende a 1.231.398 millones de euros. Predomina el crédito a clientes y entidades, que supone en conjunto más de un 87% del total.

El riesgo se encuentra diversificado entre las principales zonas geográficas donde el Grupo tiene presencia: Europa un 72%, Latinoamérica un 22% y Estados Unidos un 6%.

Durante el año 2012, la exposición a riesgo de crédito ha experimentado un crecimiento del 1,3%, debido principalmente al incremento en el dispuesto con entidades de crédito, en gran parte por el aumento en depósitos en bancos centrales.

Sin tener en cuenta el efecto tipo de cambio de las principales monedas frente al euro, el incremento de exposición en 2012 sería del 2%.

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 estaba expuesto a 31 de diciembre de 2012.

EXPOSICIÓN BRUTA A RIESGO DE CRÉDITO CLASIFICADA POR SOCIEDAD JURÍDICA

Millones de euros. Datos a 31 de diciembre de 2012

	Crédito a clientes		Crédito a Entidades ²		Renta Fija ³		Deriv. y Repos	Total
	Dispuesto ¹	Disponible	Dispuesto	Disponible	Soberana	Privada	REC ⁴	
España	228.332	45.281	61.669	3.851	31.634	9.082	31.661	411.510
Banco matriz	140.875	34.352	52.220	3.582	22.095	6.221	26.627	285.972
Banesto	68.119	6.519	8.018	157	4.899	1.285	4.924	93.921
Otros	19.338	4.410	1.431	111	4.641	1.576	110	31.617
Resto Europa	334.697	64.587	42.279	192	12.019	5.288	14.276	473.337
Alemania	30.640	8.349	1.628	0	0	41	2	40.659
Portugal	23.910	5.851	1.718	131	3.545	1.675	2.414	39.243
Reino Unido	242.736	45.262	36.394	-	5.819	3.114	11.088	344.413
Otros	37.412	5.125	2.539	61	2.655	458	772	49.023
Latinoamérica	152.933	55.879	24.610	-	16.945	6.568	9.369	266.304
Brasil	86.684	39.476	16.613	-	11.282	4.796	5.064	163.915
Chile	32.288	7.910	1.654	-	1.618	1.273	1.979	46.722
México	21.378	7.604	3.610	-	2.738	348	2.157	37.836
Otros	12.582	889	2.734	-	1.308	150	169	17.832
Estados Unidos	44.429	17.581	2.755	-	1.594	12.564	785	79.707
Resto del mundo	382	35	120	-	-	2	-	539
Total Grupo	760.772	183.362	131.433	4.043	62.192	33.504	56.091	1.231.398
% s/Total	61,8%	14,9%	10,7%	0,3%	5,1%	2,7%	4,6%	100%
VaR. s/Dic 11	(3,2%)	3,0%	31,2%	16,7%	3,4%	14,9%	(4,7%)	1,3%

EVOLUCIÓN EXPOSICIÓN BRUTA A RIESGO DE CRÉDITO

Millones de euros. Datos a 31 de diciembre de 2012

	2012	2011	2010	VaR. s/11	VaR. s/10
España	411.510	421.142	427.092	(2,3%)	(3,6%)
Banco matriz	285.972	278.663	276.105	2,6%	3,6%
Banesto	93.921	101.264	108.556	(7,3%)	(13,5%)
Otros	31.617	41.215	42.430	(23,3%)	(25,5%)
Resto Europa	473.337	447.754	428.525	5,7%	10,5%
Alemania	40.659	33.541	22.984	21,2%	76,9%
Portugal	39.243	41.241	43.272	(4,8%)	(9,3%)
Reino Unido	344.413	327.321	325.624	5,2%	5,8%
Otros	49.023	45.651	36.645	7,4%	33,8%
Latinoamérica	266.304	272.297	271.106	(2,2%)	(1,8%)
Brasil	163.915	176.317	174.263	(7,0%)	(5,9%)
Chile	46.722	43.406	43.296	7,6%	7,9%
México	37.836	32.777	35.361	15,4%	7,0%
Otros	17.832	19.797	18.186	(9,9%)	(2,0%)
Estados Unidos	79.707	73.717	78.590	8,1%	1,4%
Resto del mundo	539	964	1.009	(44,1%)	(46,6%)
Total Grupo	1.231.398	1.215.874	1.206.322	1,3%	2,1%

1 Saldos dispuestos con clientes incluyen riesgos contingentes (detalle en 'Informe de Auditoría y Cuentas Anuales', nota 35) y excluyen Repos (4.707 millones de euros, valor nominal) y otros activos financieros créditos clientes (23.686 millones de euros).

2 Saldos con entidades de crédito y bancos centrales incluyen riesgos contingentes y excluyen repos, cartera de negociación y otros activos financieros. Del total, 104.454 millones de euros corresponden a depósitos en bancos centrales.

3 El total de renta fija excluye cartera de negociación e inversiones de terceros tomadores de seguros.

4 REC (Riesgo Equivalente de Crédito: valor neto de reposición más el máximo valor potencial. Incluye mitigantes).

5.2.2. Evolución magnitudes en 2012

A continuación se muestran las principales magnitudes relacionadas con el riesgo de crédito derivado de la actividad con clientes.

PRINCIPALES MAGNITUDES - GESTIÓN DEL RIESGO*

	Riesgo crediticio con clientes ¹ (millones de euros)			Morosidad (millones de euros)			Tasa de morosidad %		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Europa continental	334.028	354.666	370.673	20.869	18.378	16.075	6,25	5,18	4,34
Red Santander	111.756	118.060	126.705	10.787	10.002	6.994	9,65	8,47	5,52
Banesto	71.976	78.860	86.213	4.520	3.950	3.548	6,28	5,01	4,11
Santander Consumer Finance	59.387	59.442	67.820	2.315	2.361	3.359	3,90	3,97	4,95
Portugal	28.188	30.607	32.265	1.849	1.244	937	6,56	4,06	2,90
Polonia	10.601	9.120	—	500	446	—	4,72	4,89	—
Reino Unido	255.519	259.386	244.707	5.241	4.763	4.308	2,05	1,84	1,76
Latinoamérica	160.413	159.445	149.333	8.695	6.881	6.141	5,42	4,32	4,11
Brasil	89.142	91.035	84.440	6.113	4.902	4.149	6,86	5,38	4,91
México	22.038	19.446	16.432	428	354	303	1,94	1,82	1,84
Chile	32.697	28.462	28.858	1.691	1.096	1.079	5,17	3,85	3,74
Puerto Rico	4.567	4.559	4.360	326	394	462	7,14	8,64	10,59
Argentina	5.378	4.957	4.097	92	57	69	1,71	1,15	1,69
Sovereign	44.678	43.052	40.604	1.025	1.229	1.872	2,29	2,85	4,61
Total Grupo	794.901	822.657	804.036	36.100	32.036	28.522	4,54	3,89	3,55
Promemoria:									
España	249.477	271.180	283.424	16.809	14.900	12.007	6,74	5,49	4,24

	Tasa de cobertura (%)			Dotación específica neta de ASR ² (millones de euros)			Coste del crédito (% s/riesgo) ³		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011 ⁴	2010 ⁵
Europa Continental	72,5	55,8	71,4	4.106	3.828	6.190	1,19	1,10	1,62
Red Santander	67,5	39,9	51,8	1.545	1.735	2.454	1,33	1,42	1,89
Banesto	71,3	53,1	54,4	948	778	1.272	1,28	0,96	1,52
Santander Consumer Finance	109,5	109,3	128,4	797	762	1.884	1,34	1,43	2,85
Portugal	53,1	54,9	60,0	344	283	105	1,17	0,90	0,30
Polonia	68,3	65,2	—	117	59	—	1,17	—	—
Reino Unido	45,4	40,2	45,8	982	811	826	0,36	0,32	0,34
Latinoamérica	87,5	97,0	103,6	7.215	5.379	4.758	4,48	3,57	3,53
Brasil	90,2	95,2	100,5	5.939	4.554	3.703	6,47	5,28	4,93
México	157,3	175,7	214,9	459	293	469	2,11	1,63	3,12
Chile	57,7	73,4	88,7	601	395	390	1,86	1,40	1,57
Puerto Rico	62,0	51,4	57,5	86	95	143	1,90	2,25	3,22
Argentina	143,3	206,9	149,1	106	29	26	1,99	0,67	0,72
Sovereign	105,9	96,2	75,4	284	416	479	0,62	1,04	1,16
Total Grupo	72,6	61,4	72,7	12.574	10.426	12.342	2,21	1,41	1,56
Promemoria:									
España	70,6	45,5	57,9	2.993	2.821	4.352	1,23	1,04	1,53

* Para que la comparativa 2012/2011 sea homogénea se han reelaborado los datos de 2011 igualando los perímetros.

¹ Incluye créditos brutos a clientes, avales y créditos documentarios y mark to market de derivados de clientes (5.735 millones de euros).

² Activos en suspenso recuperados (1.321 millones de euros).

³ (Dotaciones específicas incluyendo plusvalías - fallidos recuperados) / total riesgo crediticio medio.

⁴ Excluye la incorporación de Bank Zachodni WBK.

⁵ Excluye la incorporación de AIG en Santander Consumer Finance Polonia.

A cierre de 2012 la morosidad es de 36.100 millones de euros, lo que sitúa la tasa de morosidad del Grupo en 4,54% (+65 p.b. respecto a 2011), debido fundamentalmente a la situación en España. Es relevante señalar que dicha tasa está por debajo de la media del sector en la práctica totalidad de los países en que el Grupo tiene presencia.

Para la cobertura de esta morosidad, el Grupo ha contabilizado unas dotaciones específicas netas de insolvencias de 12.574 millones de euros, una vez deducidos los fallidos recuperados. Con esto, los fondos totales para insolvencias son de 26.194 millones de euros.

La tasa de cobertura del Grupo se sitúa en el 72,6%, incrementándose desde el 61,4% del año anterior. Es importante tener en cuenta que la ratio se ve afectada a la baja por el peso de las carteras hipotecarias (especialmente en Reino Unido y España), que al contar con garantía requieren menores provisiones en balance.

Conciliación de las principales magnitudes

En el informe financiero consolidado se detalla la cartera de créditos a clientes, tanto bruta como neta de fondos. El riesgo de crédito incluye adicionalmente el riesgo de firma y los derivados. La siguiente tabla muestra la relación entre los conceptos que componen dichas magnitudes.

RIESGO CREDITICIO CON CLIENTES		794.901*			CAPÍTULO 'RIESGO DE CRÉDITO'	
Desglose 1	Dispuesto Clientes	760.772**		Repos, Otros Act. Fin. y Derivados (MtM)		34.128
Desglose 2	Inversión Crediticia (Créd. Clientela)	746.015		Riesgo de la firma y Derivados (MtM)	48.886	
INVERSIÓN CREDITICIA (CRÉD. CLIENTELA)		746.015				
	Ajuste Riesgo País y Otros				(29)	
CRÉDITOS CLIENTES (BRUTO)		745.986				
	Inversión Crediticia	722.888	Cartera de Negociación	9.162	Valor Razonable	13.936
Fondos	(25.504)	Activo: Inversión Crediticia: CRÉDITOS A CLIENTES		697.384	9.162	13.936
CRÉDITOS CLIENTES (NETO)		720.482				

BALANCE DEL CAPÍTULO 'INFORME FINANCIERO CONSOLIDADO'

CAPÍTULO 'RIESGO DE CRÉDITO'

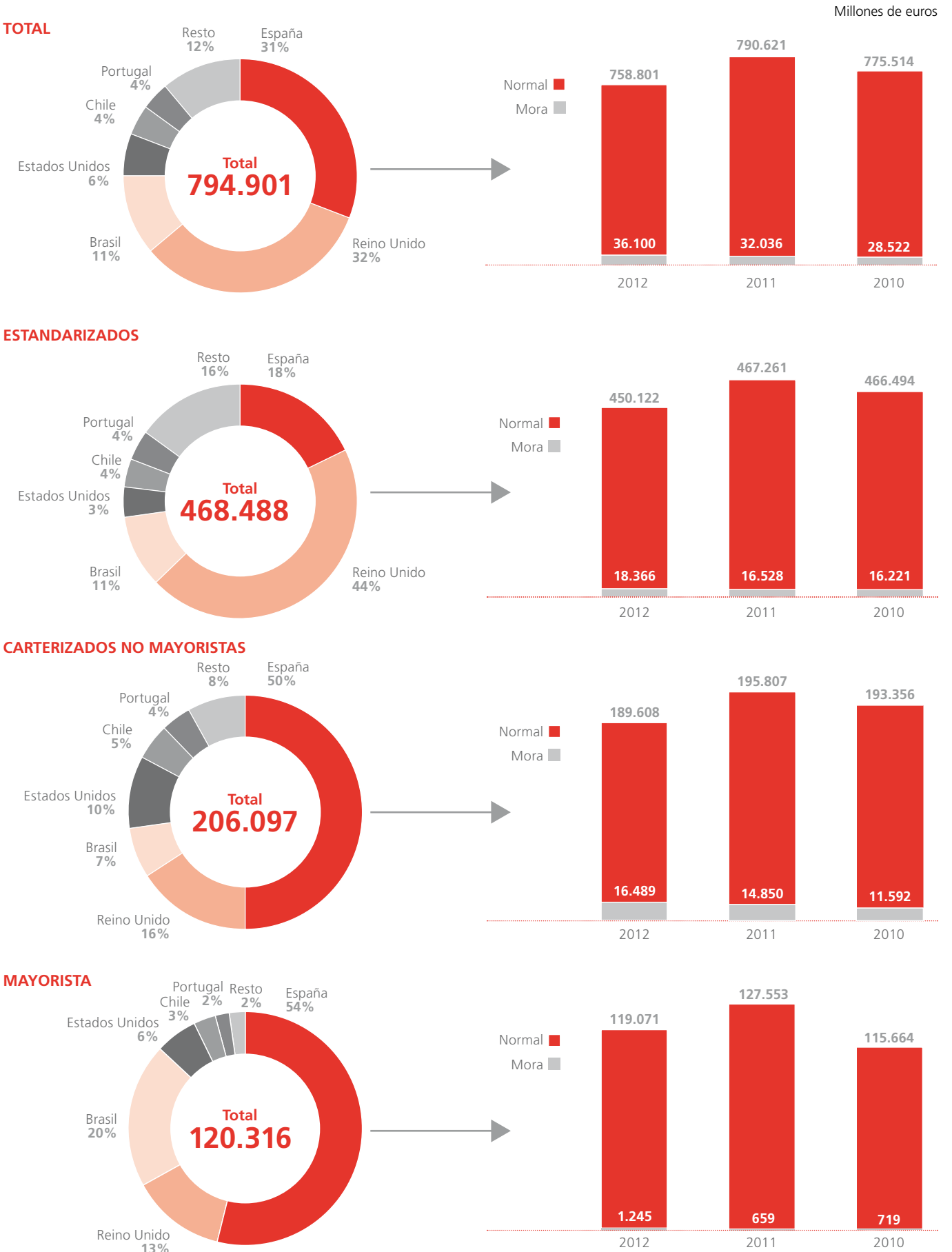
* Tabla 'Principales Magnitudes'

** Tabla 'Exposición Bruta a Riesgo de Crédito'

Cifras en millones de euros

Distribución geográfica y segmentación

Atendiendo a la segmentación descrita anteriormente, la distribución geográfica y situación de la cartera queda como se muestra en los siguientes gráficos:



A continuación se comentan las principales magnitudes por área geográfica:

• Europa Continental

- En **España**¹ la tasa de mora queda en el 6,74% (+125 p.b. respecto al año anterior). La tasa de mora del sistema se sitúa en el 10,58%, ampliándose el diferencial en 143 p.b. con respecto al año anterior. Los esfuerzos de saneamiento del sector inmobiliario permiten aumentar la tasa de cobertura hasta el 70,6%.
- La tasa de mora de **Portugal** se sitúa en el 6,56%, y la de cobertura en el 53,1%. Santander Totta ha destacado positivamente en el programa de inspecciones especiales del Banco de Portugal y de la Troika, siendo el único banco que no ha necesitado un refuerzo adicional de provisiones.
- **Polonia** sitúa su morosidad en el 4,72% (-17p.b. respecto al año anterior). La cobertura es del 68,3%.
- **Reino Unido**² presenta una tasa de mora del 2,05% (+21% p.b. en el año). La tasa de cobertura asciende al 45,4%.

- En **Brasil**³ la tasa de mora es del 6,86% (+148 p.b.), con una tasa de cobertura del 90,2%.

• Latinoamérica ex-Brasil

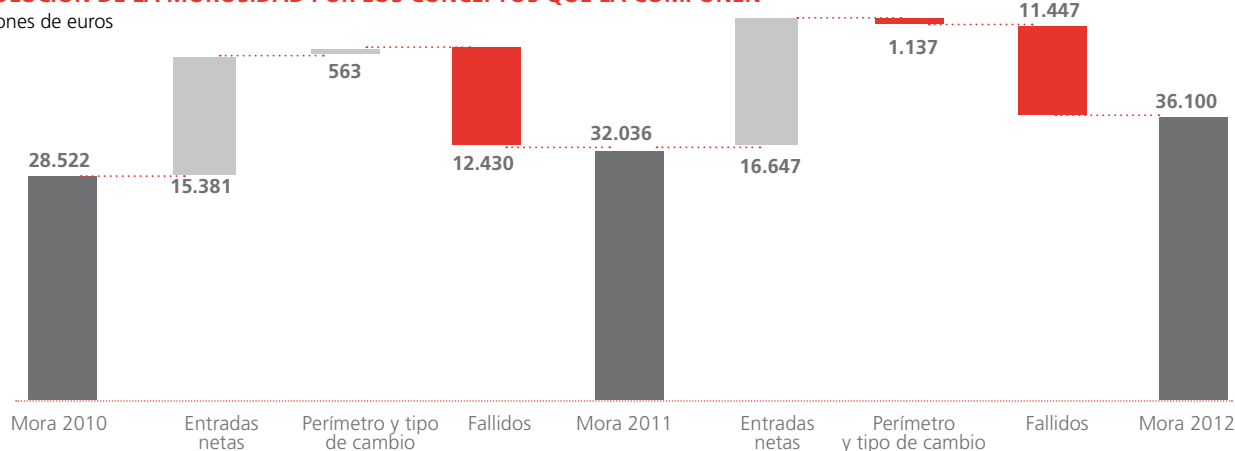
La tasa de mora conjunta se sitúa en un 3,62% y una cobertura del 81,2%.

- La inversión en **Chile** supone un 4,1% del total del Grupo, con un *mix* de cartera diversificado y equilibrado entre particulares y empresas. La tasa de mora es del 5,17% y la cobertura, del 57,7%.
- La cartera en **México** ha crecido un 13,3% en 2012 favorecida por la evolución del escenario macroeconómico. Este crecimiento se acompaña con unos buenos indicadores de calidad, siendo la tasa de mora del banco (1,94%) una de las más bajas del sistema, y estando la tasa de cobertura (157,3%) situada por encima de la media del sistema.
- **Sovereign** registra una mora del 2,29%, que supone un descenso de 56 p.b. respecto al cierre anterior. La tasa de cobertura aumenta 9,7 p.p. en el mismo periodo, siendo a cierre de año del 105,9%.

Cartera dudosa y dotaciones: evolución y desglose

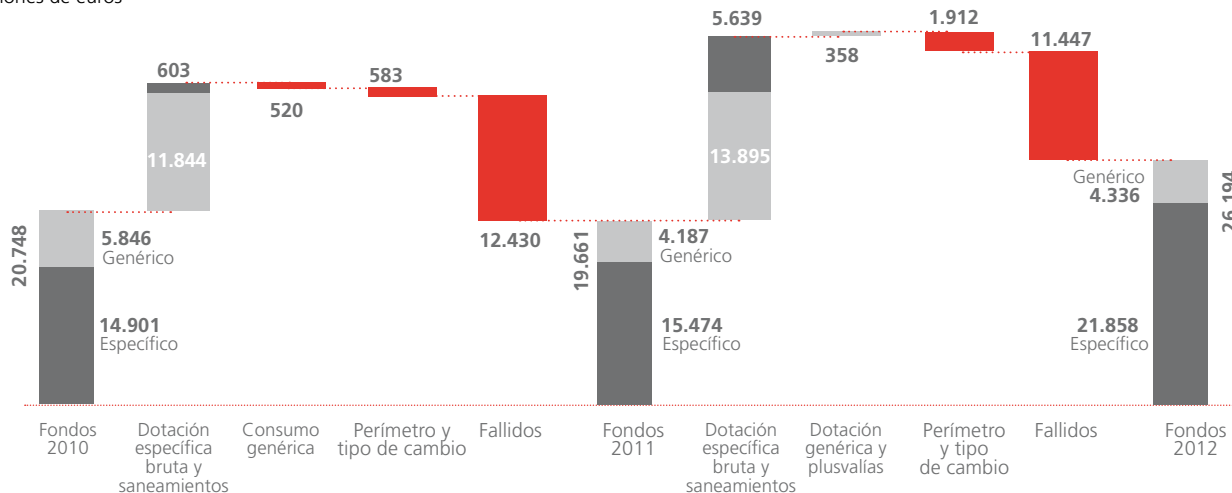
EVOLUCIÓN DE LA MOROSIDAD POR LOS CONCEPTOS QUE LA COMPONEN

Millones de euros



EVOLUCIÓN DE LOS FONDOS SEGÚN LOS CONCEPTOS QUE LOS COMPONEN

Millones de euros



1 Más detalle en apartado '5.3.2 España'.

2 Más detalle en apartado '5.3.1 Reino Unido'.

3 Más detalle en apartado '5.3.3 Brasil'.

Cartera reestructurada/refinanciada

Con el término general de cartera reestructurada/refinanciada, de acuerdo a la circular de Banco de España 6/2012, se hace referencia a aquellas operaciones en las que el cliente ha presentado, o se prevea que pueda presentar, dificultades financieras para atender sus obligaciones de pago en los términos contractuales vigentes y, por dicho motivo, puede ser aconsejable modificar, cancelar y/o incluso formalizar una nueva operación.

Las reestructuraciones/refinanciaciones de deudas forman parte de la gestión habitual de riesgos con clientes, si bien es en épocas de debilitamiento de la actividad económica cuando revisten mayor importancia.

Grupo Santander sigue unas definiciones y políticas muy rigurosas en este proceso de gestión, de modo que se realice de acuerdo a las mejores prácticas y dentro del más estricto cumplimiento de las exigencias regulatorias.

En este sentido, Grupo Santander cuenta con una detallada política corporativa de reestructuraciones/refinanciaciones que cubre la normativa dictada por el Banco de España a través de las circulares 4/2004 y 6/2012 y que es aplicable a todos los países y a todos los clientes⁴. Esta política corporativa establece rigurosos criterios que ponen de manifiesto la prudencia en la evaluación de estos riesgos, entre los que destacan aquellos relativos a su uso restringido y a la clasificación de este tipo de operaciones:

- Se realiza uso restringido de esta práctica, debiendo ir acompañada de garantías o esfuerzos adicionales por parte del cliente, evitando actuaciones que puedan suponer un aplazamiento del reconocimiento de la morosidad.
- Se tiene como objeto la recuperación de todos los importes debidos, lo que implica reconocer cuanto antes las cantidades que, en su caso, se estimen irre recuperables. Retrasar el reconocimiento inmediato de las pérdidas, sería contrario a las buenas prácticas de gestión.
- Se debe contemplar siempre el mantenimiento de las garantías existentes y, si fuera posible, mejorarlas y/o ampliar la cobertura que realizan. Las garantías eficaces no solo servirán como mitigantes de la severidad, sino que podrían reducir la probabilidad de incumplimiento.
- Esta práctica no debe suponer la concesión de financiación adicional al cliente, ni servir para refinanciar deuda de la competencia, ni utilizarse como instrumento de venta cruzada.
- Es necesaria la evaluación de 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.

⁴ Los principios generales de reestructuración son de aplicación rigurosa a clientes estandarizados, atendiendo de manera puntual a circunstancias excepcionales. En el caso de clientes caracterizados estos principios podrán ser utilizados como elemento de referencia, pero resultará de especial relevancia el análisis individualizado de cada caso, tanto para su correcta identificación, como para su clasificación posterior, seguimiento y adecuada dotación de provisiones.

- La nueva operación no podrá suponer una mejora de la clasificación mientras no exista una experiencia satisfactoria con el cliente.

La aplicación de estos principios es general para todas las entidades del Grupo Santander adaptándose a las necesidades y normas locales, y siempre subordinada al cumplimiento de cualquier normativa local más estricta que resultara de aplicación.

Desde **el punto de vista de la gestión**, teniendo en cuenta la diferente situación de irregularidad en que se encuentra el cliente en el momento de la reestructuración/refinanciación, se distinguen dos tipos de operativa:

- Operaciones que en su **origen** parten de una **situación no dudosa**. Estas operaciones se refieren a clientes que, debido a un cambio en sus circunstancias económicas, se prevea que, encontrándose al corriente de pago o que en ningún caso hayan tenido impagos con antigüedad mayor a 3 meses, puedan experimentar una eventual reducción de su capacidad de pago. Esta contingencia puede ser resuelta mediante la adaptación de las condiciones de deuda a la nueva capacidad de pago del cliente, lo que facilita el cumplimiento de sus obligaciones al respecto. Del total de la cartera reestructurada/refinanciada el 77% corresponde a operaciones de este tipo.
- Operaciones que en su **origen** parten de una **situación dudosa** ya sea por razones subjetivas u objetivas, como haber superado ya al menos los tres meses de antigüedad desde su primer impago. Estas operaciones no suponen liberación de provisiones, manteniendo la clasificación como riesgo dudoso, salvo que cumplan los criterios previstos en la normativa regulatoria basada en las circulares del Banco de España (cobro de los intereses ordinarios pendientes y, en todo caso, aportación de nuevas garantías eficaces o una razonable certeza de capacidad de pago) y además las cautelas que bajo un criterio de prudencia se recogen en la política corporativa del Grupo (pago sostenido durante un periodo en función de las características de la operación y la tipología de garantías existentes).

Estas operaciones se clasifican de acuerdo con sus características de la siguiente forma:

- Dudosas: aquellas que se encuentran en proceso de normalización o aquellas que, habiendo sido clasificadas como normal o subestándar, presenten nuevas dificultades de pago durante la vida de la operación. En el caso de acentuarse este deterioro, de acuerdo al criterio de prudencia corporativo, pasarían a considerarse como riesgo fallido.
- Subestándar: aquellas procedentes de dudosa que hayan atendido el pago sostenido durante un período determinado en función de las características de la operación y la tipología de garantías existentes. En el caso particular de aquellas operaciones con un período de carencia de amortización de capital, se clasificarán como riesgo subestándar, si no están clasificadas ya como riesgo dudoso, y deberá mantenerse así en tanto no finalice dicho periodo de carencia.

- Normales: aquellas procedentes de dudoso y subestándar que hayan superado un periodo cautelar de observación que evidencie el restablecimiento de la capacidad de pago de acuerdo a los plazos establecidos en la política corporativa.

Según esta política, las operaciones en situación normal deberán mantenerse bajo este seguimiento especial durante un periodo cautelar mínimo de 2 años y haber amortizado un 20% del principal, con la excepción de las que se articulen a través de algún tipo de quita, que se mantendrán hasta su extinción.

El total de la cartera a 31 de diciembre de 2012 asciende a 55.714 millones de euros y su detalle es el siguiente:

CARTERA REESTRUCTURADA/REFINANCIADA

Millones de euros

	Normal		Subestándar		Dudoso		Total	
	Importe	Importe	Cobertura específica %	Importe	Cobertura específica %	Importe	% sobre total cartera	Cobertura específica %
Operaciones procedentes de situación no dudosa	18.638	13.179	10%	11.117	41%	42.934	77%	14%
Operaciones procedentes de situación dudosa	3.601	2.079	23%	7.100	48%	12.780	23%	30%
Total	22.239	15.258	12%	18.217	43%	55.714	100%	17%

Un mayor desglose de esta cartera se encuentra en el Informe de Auditoría y Cuentas Anuales (Nota 54).

Desde el punto de vista de la clasificación crediticia del cliente, destacar que el 67% del total está en situación no dudosa, mientras que el otro 33%, que se encuentra en situación dudosa, cuenta con una cobertura específica del 43%.

La gestión preventiva del riesgo realizada en esta cartera se evidencia en que **un 77% proviene de un origen no dudoso**, representando la parte procedente de situaciones dudosas únicamente el 1,5% del total del riesgo crédito con clientes del Grupo.

Desde el punto de vista de sus garantías, el total de la cartera cuenta con más de un 70% de garantías reales, siendo superior al 92% en el caso de la cartera de empresas con finalidad inmobiliaria.

Del total de la cartera del Grupo, la de España representa el 59% (32.867 millones de euros) con las siguientes características:

- El importe correspondiente a **empresas con finalidad inmobiliaria asciende a 11.256 millones de euros** de los que el 72% está clasificado como dudoso o subestándar con una cobertura específica del 46%. En cuanto a la cobertura total de esta cartera, se sitúa en el 44% si se incorporan los fondos asignados a la cartera normal que corresponderían a esta cartera. De hecho, **tras las provisiones realizadas en 2012, el saneamiento inmobiliario en España queda en la práctica completado.**

- **El 34% de la cartera total de España se encuentra en situación dudosa con una cobertura del 42%**

- Desde un punto de vista de gestión, es importante destacar la **gestión preventiva del riesgo junto con el alto nivel de garantías existentes:**

- El 89%, 29.380 millones de euros, tienen su origen en operaciones que parten de una situación no dudosa y cuenta con garantías reales en un 82%.
- Solo el 11% restante, 3.487 millones de euros, tiene su origen en operaciones de situación dudosa y cuenta con garantías reales en un 84%.

En el resto de geografías del Grupo, la cartera de reestructuraciones/refinanciaciones no representa, en ninguna de ellas, más del 1% del total del riesgo crédito con clientes del Grupo.

Métricas de gestión⁵

En la gestión del riesgo de crédito se utilizan métricas adicionales a las comentadas en apartados anteriores, entre las que destacan la VMG (variación de mora de gestión) y la pérdida esperada. Ambas permiten al gestor formarse una idea completa sobre la evolución y perspectivas futuras de la cartera.

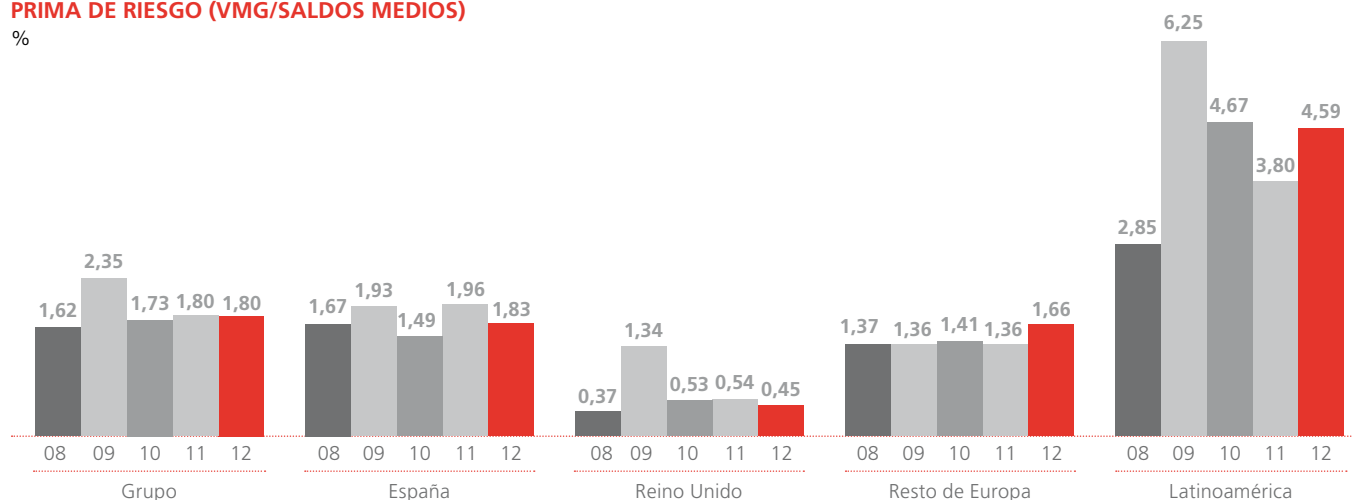
A diferencia de la morosidad, la VMG hace referencia al total de la cartera deteriorada en un período, con independencia de la situación en la que se encuentre la misma (dudoso y fallido). Esto hace que la métrica sea un driver principal a la hora de establecer medidas para la gestión de la cartera.

⁵ Para más detalle sobre estas métricas, consultar el apartado '5.5.5. Medición y control' en este mismo capítulo.

La **VMG** se considera frecuentemente en relación a la inversión media que la genera, dando lugar a lo que se conoce como prima de riesgo, cuya evolución se puede ver a continuación.

PRIMA DE RIESGO (VMG/SALDOS MEDIOS)

%



2008: Incluye ABN y no incluye Alliance & Leicester. 2009: No incluye Sovereign ni Venezuela. 2011: No incluye Bank Zachodni WBK. 2012: No incluye Colombia ni UCI.

Pese al entorno económico desfavorable, la prima de riesgo a nivel Grupo se mantiene con respecto a 2011, resultado de la diversificación geográfica ya comentada.

La **pérdida esperada** es la estimación de la pérdida económica durante el próximo año de la cartera existente en un momento dado. Su componente proyectiva complementa la visión que ofrece la VMG a la hora de analizar la cartera y su evolución.

La pérdida esperada refleja las características de la cartera con respecto a la exposición (EAD), probabilidad de *default* (PD) y severidad o recuperación una vez producido el *default* (LGD).

En la siguiente tabla se detalla la distribución por segmentos en términos de EAD, PD y LGD. A modo de ejemplo se observa cómo la consideración de la LGD en

la métrica hace que las carteras con garantía hipotecaria originan generalmente una pérdida esperada menor, fruto de la recuperación que se produce en caso de *default* a través del inmueble hipotecado.

La pérdida esperada con clientes es del 1,27% (reduciéndose desde el 1,30% del 2011), siendo del 0,99% para el conjunto de la exposición crediticia del Grupo (1,05% en 2011), lo que permite hablar de un perfil de riesgo de crédito medio-bajo.

SEGMENTACIÓN DE LA EXPOSICIÓN A RIESGO DE CRÉDITO

Segmento	EAD ^{1,2}	%	PD Media	LGD Media	PE
Deuda soberana	179.588	17,2%	0,10%	9,62%	0,01%
Bancos y otras entidades financieras	62.363	6,0%	0,35%	54,41%	0,19%
Sector público	14.853	1,4%	2,87%	7,91%	0,23%
Corporativa	135.640	13,0%	0,64%	33,88%	0,22%
Pequeñas y medianas empresas	162.733	15,6%	5,20%	36,70%	1,91%
Hipotecario particulares	318.947	30,6%	2,97%	8,65%	0,26%
Consumo particulares	115.577	11,1%	6,94%	55,25%	3,83%
Tarjetas de crédito particulares	37.209	3,6%	5,05%	68,18%	3,44%
Otros activos	14.643	1,4%	4,07%	29,44%	1,20%
<i>Promemoria clientes</i> ³	784.959	75,4%	3,71%	34,20%	1,27%
Total	1.041.553	100,0%	2,89%	34,10%	0,99%

Datos a Diciembre 2012.

¹ Excluye activos dudosos.

² Millones de euros.

³ Excluye deuda soberana, bancos y otras entidades financieras y otros activos.

5.3. Detalle de geografías con mayor concentración

A continuación se describen las carteras de las geografías donde Grupo Santander tiene mayor concentración de riesgo, a partir de los datos del apartado '5.2.2 Evolución magnitudes en 2012'.

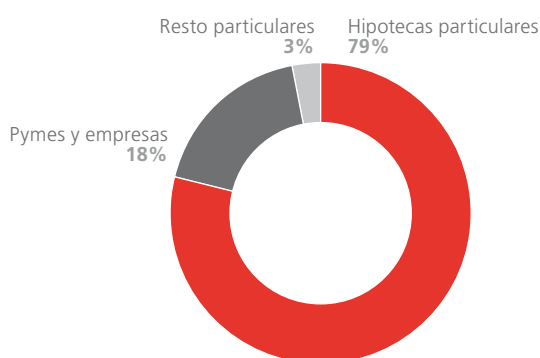
5.3.1. Reino Unido

5.3.1.1. Visión general de la cartera

El riesgo crediticio con clientes en Reino Unido asciende a 255.519 millones de euros al cierre del ejercicio 2012, representando un 32,1% del total del Grupo. La cartera de Santander UK se distribuye por segmentos según el siguiente gráfico:

SEGMENTACIÓN DE LA CARTERA

Millones de euros

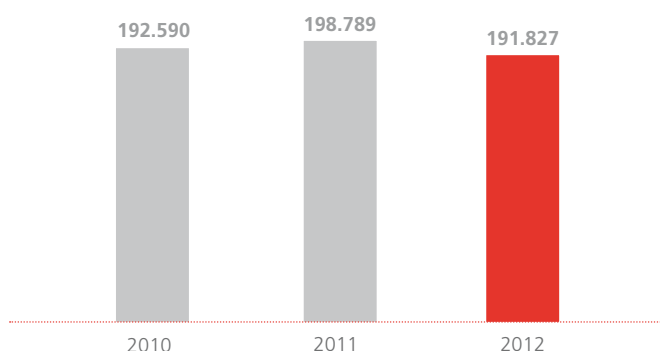


5.3.1.2. Cartera hipotecaria

Por su relevancia, no sólo para Santander UK, sino también para el conjunto de la inversión crediticia del Grupo Santander, merece la pena resaltar la cartera de préstamos hipotecarios (191.827 millones de euros), cuya evolución durante los tres últimos años es la que sigue:

EVOLUCIÓN DE LA CARTERA HIPOTECARIA

Millones de euros



Esta cartera está compuesta por operaciones de préstamos hipotecarios para la adquisición o reforma de vivienda, concedidos tanto a clientes nuevos como a los ya existentes, siempre con rango de primera hipoteca, ya que no se originan operaciones que impliquen segundas o sucesivas cargas sobre los inmuebles hipotecados.

El inmueble sobre el que se constituye la garantía hipotecaria ha de estar siempre localizado dentro del territorio del Reino Unido, independientemente del destino de la financiación. Existe la posibilidad de conceder préstamos para la adquisición

de viviendas fuera del Reino Unido, pero la garantía hipotecaria debe estar en todo caso constituida sobre una propiedad sita en el país.

Geográficamente, la exposición crediticia es más predominante en la zona sureste, conocida como *Greater London*, donde se observa un comportamiento más estable de los índices de precios de la vivienda, aún durante el periodo de ralentización económica.

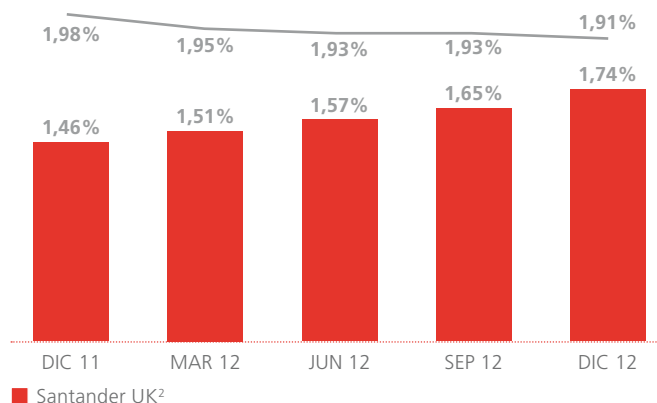
Todas las propiedades son valoradas de forma independiente antes de la aprobación de cada nueva operación, de acuerdo a los principios establecidos por el Grupo en su gestión de riesgos.

Para los préstamos hipotecarios ya concedidos en cartera, se lleva a cabo una actualización trimestral del valor de los inmuebles en garantía, por parte de una agencia independiente mediante un sistema de valoración automática, de acuerdo con las prácticas habituales del mercado y en cumplimiento de la legislación vigente.

Durante 2012, tal y como puede observarse en el siguiente gráfico, la morosidad de esta cartera se ha incrementado desde el 1,46% en 2011 al 1,74 % al cierre del ejercicio, aunque siempre manteniéndose por debajo de la existente para el conjunto de la industria, de acuerdo con los datos publicados por el *Council of Mortgage Lenders*.

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE MOROSIDAD CARTERA HIPOTECARIA

■ CML NPL¹



¹ Datos del CML de acuerdo al volumen de los casos.

² Datos de Santander UK de acuerdo al balance de los casos.

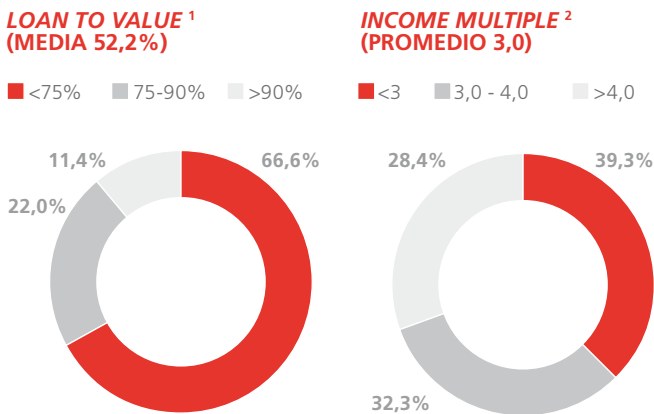
Este crecimiento se explica por los siguientes motivos: caída de la inversión crediticia derivada de la aplicación de estrictas políticas de crédito y precio implantadas en los últimos ejercicios, menores salidas de morosidad observadas durante el año, y cambios locales en la definición de morosidad.

En cuanto a la reducción de salidas de morosidad observada durante el año, se debe principalmente a la implantación de nuevos procedimientos de recobro, dentro del marco de la iniciativa regulatoria conocida como *"Treating Customers Fairly"*, que ha generado un incremento en los trámites administrativos que deben llevarse a cabo en la gestión de los impagados, lo que implica una permanencia de los clientes en morosidad durante mayor tiempo.

La adopción de un enfoque más conservador en la definición de morosidad ha supuesto un impacto extraordinario de 99 millones de euros, relativos a clientes con atrasos en los pagos de entre treinta y noventa días y que han estado en un proceso de *bankruptcy* en los últimos dos años.

En cuanto al perfil de la cartera, la aplicación de las estrictas políticas de crédito mencionadas anteriormente ha permitido que las entradas en morosidad se mantengan en niveles muy similares a los del ejercicio anterior. De este modo, el criterio de *loan to value* máximo se redujo al 75% para aquellos préstamos que amortizan intereses y capital, y al 50% para los que amortizan intereses de manera periódica y el capital al vencimiento. El valor promedio simple de dicha métrica para el total de la cartera se sitúa en el 52,2%, mientras que el *loan to value* medio ponderado es del 49%. La proporción de la cartera con *loan to value* superior al 90% se mantiene en el 12%, muy por debajo de la media del mercado británico que supera el 17% (CACI Mortgage Market Data).

Los siguientes gráficos muestran el desglose en términos de LTV para el stock de la cartera hipotecaria residencial y la distribución en términos de tasa de esfuerzo (*income multiple*) de la producción de 2012:



¹ *Loan to value*: Relación entre el importe del préstamo y el valor de tasación del bien hipotecado. Basado en índices.
² *Income multiple*: Relación entre el importe total original de la hipoteca y los ingresos brutos anuales del cliente declarados en la solicitud.

Las políticas de riesgo de crédito vigentes prohíben explícitamente los préstamos considerados como de alto riesgo (hipotecas *subprime*), estableciéndose exigentes requisitos en cuanto a la calidad crediticia, tanto de las operaciones como de los clientes. Como ejemplo, en 2009 se prohibió la admisión de préstamos hipotecarios con *loan to value* superior al 100%. A partir de dicho año y hasta 2012 menos del 0,1% de la nueva producción contaba con un *loan to value* superior al 90%, estableciéndose en este ejercicio un límite máximo del 75% para este indicador como se ha mencionado anteriormente.

Existen variedades de producto con diferentes perfiles de riesgo, todos sujetos a los límites propios de las políticas de un prestamista *prime* como es Santander UK. A continuación se describen las características de alguno de ellos (entre paréntesis el porcentaje de la cartera de hipotecas Reino Unido que representan):

- **Interest only loans (35,0%*)**: El cliente amortiza mensualmente los intereses y el capital al vencimiento. Es necesario que exista un vehículo de repago apropiado tal como un plan de pensiones, fondos de inversión, etc. Se trata de un producto habitual en el mercado británico para el que Santander UK aplica unas políticas restrictivas con el fin de mitigar los riesgos inherentes al mismo. Pej.: LTV máximo del 50%, puntos de corte más elevados en el score de admisión, o la evolución de la capacidad de pago simulando la amortización de cuotas de capital e intereses en lugar de solo interés. La producción de este tipo de préstamos se ha reducido en un 60% este año.
- **Flexible Loans (11,4%)**: Este tipo de préstamos permite contractualmente al cliente modificar los pagos mensuales o hacer disposiciones adicionales de fondos hasta un límite prestablecido, así como disponer de importes pagados previamente por encima de dicho límite.
- **Buy to let (1,31%)**: Los préstamos hipotecarios *buy to let* (compra de un inmueble con el propósito de destinarlo al alquiler) suponen un porcentaje mínimo sobre el volumen total de la cartera. La admisión estuvo totalmente parada desde 2009 hasta 2012. En este ejercicio, tras la mejora de las condiciones de este mercado, tan solo se han aprobado, bajo unas estrictas políticas de riesgos, unos 18 millones de euros mensuales, en torno al 2% del total de la admisión mensual.

Desde el punto de vista de la tipología del prestatario, la cartera presenta la distribución que se muestra en la siguiente tabla:

SANTANDER UK: TIPOLOGÍA DEL PRÉSTAMO DE LA CARTERA HIPOTECARIA
 Millones de euros

	Diciembre 2012		Diciembre 2011		Diciembre 2010	
	Portafolio	% s/total	Portafolio	% s/total	Portafolio	% s/total
Hipotecas residenciales ¹	191.827	75,1%	198.789	82,1%	192.590	78,6%
First time buyer ²	32.838	12,9%	33.010	13,6%	34.666	14,2%
Mover ³	75.920	29,7%	71.295	29,4%	75.110	30,7%
Remortgage ⁴	83.069	32,5%	94.484	39,0%	82.814	33,8%

¹ Porcentaje hipotecas residenciales calculado sobre total cartera, mientras que el porcentaje por tipo de prestatario se muestra sobre el total de hipotecas.
² *First Time Buyer*: clientes que adquieren una vivienda por primera vez.
³ *Mover*: clientes que cambian de vivienda, con o sin cambio de la entidad financiera que concede el préstamo.
⁴ *Remortgage*: clientes que trasladan la hipoteca desde otra entidad financiera.

* Porcentaje calculado para préstamos únicamente interest only, si incluimos préstamos con algún componente Interest Only el porcentaje de la cartera asciende al 46%.

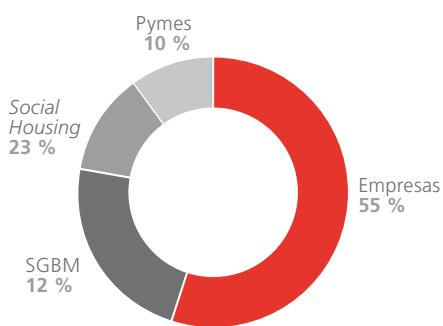
Un indicador adicional del buen comportamiento de la cartera es el reducido volumen de propiedades adjudicadas, que ascendía a 157 millones de euros a cierre de 2012, lo que supone únicamente un 0,1% del total de la exposición hipotecaria. La eficiente gestión de estos casos y la existencia de un mercado dinámico para este tipo de viviendas permiten su venta en un breve periodo de tiempo, contribuyendo a los buenos resultados obtenidos.

5.3.1.3 Pymes y empresas

Tal y como se ha presentado en el gráfico con la segmentación de la cartera al inicio de este apartado, la inversión crediticia de pymes y empresas, con un importe total de 42.176 millones de euros, representa el 18% del total existente en Santander UK.

Dentro de estas carteras, se incluyen los siguientes subsegmentos:

SEGMENTOS CARTERA PYMES Y EMPRESAS



Pymes: En este segmento se incluyen aquellas pequeñas empresas que, desde el punto de vista de la gestión de riesgos, se encuentran bajo el modelo estandarizado. En concreto, las pertenecientes a las líneas de negocio de *small business banking* y *regional business centers*. La inversión crediticia total a cierre del ejercicio asciende a 4.248 millones de euros, con una tasa de mora del 7,1% frente al 7,4% existente al inicio del año.

Empresas: En este segmento quedan incluidas aquellas empresas bajo gestión de riesgos carterizada, es decir, aquellas que cuentan con un analista de riesgos asignado. También incluye las carteras consideradas como no estratégicas *-legacy* y *non-core*. La inversión al cierre del ejercicio asciende a 23.389 millones de euros y la tasa de mora es del 5,8% frente al 6,2% existente al inicio del año.

SGBM: Incluye las empresas bajo el modelo de gestión de riesgos de Banca Mayorista Global. La inversión al cierre del ejercicio es de 4.865 millones de euros, con una morosidad prácticamente nula.

Social housing: Incluye la inversión crediticia en aquellas empresas dedicadas a la construcción, venta y alquiler de viviendas de protección social. Este segmento cuenta con el apoyo de los gobiernos locales y central británicos y no presenta morosidad. El importe de la inversión al cierre del ejercicio es de 9.674 millones de euros.

En línea con el objetivo de convertirse en banco de referencia para pymes y empresas, las carteras más representativas de este segmento han experimentado crecimientos en torno al 18% en 2012 (excluyendo las carteras no estratégicas *-legacy* y *non core*).

5.3.2. España

5.3.2.1. Visión general de la cartera

El riesgo de crédito total (incluyendo avales y créditos documentarios) de los negocios de Santander en España a cierre de 2012 asciende a 249.477 millones de euros (31% del total Grupo), mostrando un adecuado nivel de diversificación, tanto en su visión de producto como de segmento de clientes.

En 2012 se registra una reducción en los niveles de inversión como consecuencia de la caída en la demanda de crédito, la situación económica y, en lo que respecta a los saldos inmobiliarios, por una política activa de reducción de estas exposiciones.

DISTRIBUCIÓN RIESGO CRÉDITO ESPAÑA

Millones de euros

	2012	2011	2010	var. 12/11	var. 11/10
Riesgo de crédito total*	249.477	271.180	283.424	(8%)	(4%)
Hipotecas hogares	55.423	58.535	61.387	(5%)	(5%)
Resto crédito particulares	24.645	24.963	28.377	(1%)	(12%)
Empresas sin finalidad inmobiliaria**	139.851	151.157	152.900	(7%)	(1%)
Finalidad inmobiliaria	15.867	23.442	27.334	(32%)	(14%)
Administraciones públicas	13.692	13.083	13.426	5%	(3%)

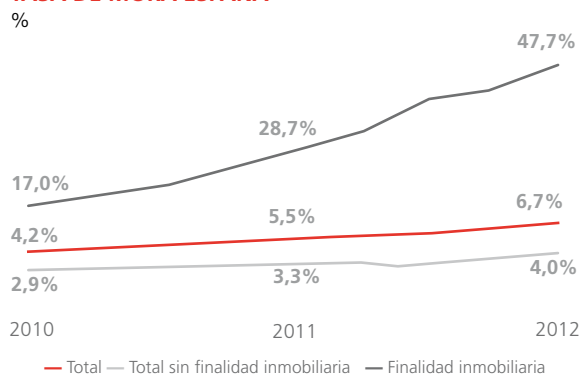
* Incluyendo avales y créditos documentarios.

** Incluye financiación a proveedores de las administraciones públicas (4bn).

La tasa de mora para el total de la cartera se incrementa durante el ejercicio fundamentalmente como consecuencia del deterioro de la cartera con finalidad inmobiliaria, hasta situarse en un 6,74%, 384 p.b. por debajo de la tasa del conjunto del sistema financiero. El diferencial de tasa frente al sistema se amplía en 2012, reflejando el habitual criterio de prudencia de Santander en la gestión del riesgo.

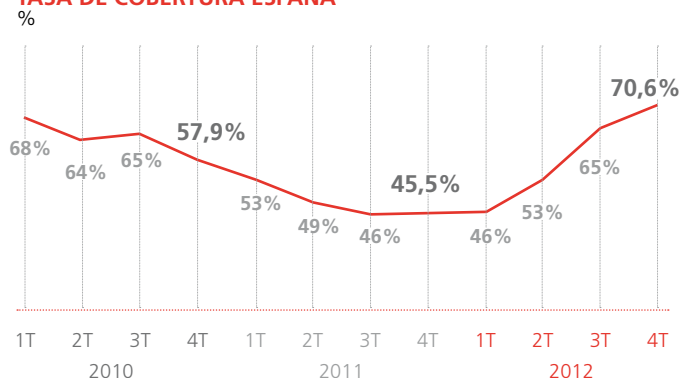
Excluyendo la cartera con finalidad inmobiliaria, la tasa de mora se sitúa en un 4,0%, con un crecimiento respecto a 2011 de 65 p.b. que se explica en su mayor parte por la reducción en los niveles de inversión antes comentada.

TASA DE MORA ESPAÑA



Durante el ejercicio se ha realizado un notable esfuerzo en saneamiento que se ha traducido en un sensible incremento de los niveles de cobertura. Así, las provisiones suponen a cierre de 2012 una cobertura del 70,6% de los saldos dudosos (frente al 45,5% a cierre de 2011). Este esfuerzo de saneamiento ha sido especialmente intenso en la cartera con finalidad inmobiliaria, como se detalla más adelante, y cubre en su totalidad los requerimientos de los Reales Decretos leyes 2/2012 y 18/2012 sobre coberturas de los activos inmobiliarios problemáticos.

TASA DE COBERTURA ESPAÑA



En los siguientes apartados se detallan las carteras más relevantes.

5.3.2.2. Cartera crédito a familias para la adquisición de vivienda

El crédito otorgado a las familias para la adquisición de vivienda por los principales negocios en España se sitúa al cierre de 2012 en 55.997 millones de euros, representando el 22,4% del riesgo crediticio total. De ellos, el 98,9% cuenta con garantía hipotecaria.

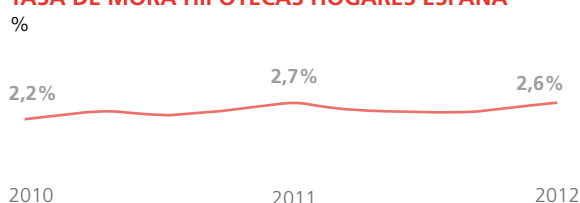
CRÉDITO A FAMILIAS PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA

Millones de euros

	2012	2011	2010
Importe bruto	55.997	59.453	61.936
Sin garantía hipotecaria	574	918	549
Con garantía hipotecaria	55.423	58.535	61.387
del que dudoso	1.425	1.607	1.388
Sin garantía hipotecaria	8	28	30
Con garantía hipotecaria	1.417	1.579	1.358

La ratio de morosidad de la cartera con garantía hipotecaria baja ligeramente con respecto al año anterior y se sitúa al cierre del año en el 2,6%, claramente por debajo de la registrada por el resto de negocios en España.

TASA DE MORA HIPOTECAS HOGARES ESPAÑA



La cartera de hipotecas para vivienda en España presenta características que mantienen su perfil de riesgo en un nivel medio-bajo y con una expectativa limitada de deterioro adicional:

- Todas las hipotecas pagan principal desde el primer día de la operación.
- Hay práctica habitual de amortización anticipada, por lo que la vida media de la operación es muy inferior a la contractual.
- El deudor responde con todo su patrimonio, no sólo con la vivienda.
- Alta calidad del colateral concentrada casi exclusivamente en financiación de primera vivienda.
- El 89% de la cartera tiene un LTV inferior al 80% calculado como riesgo total sobre el importe de la última tasación disponible.
- La tasa de esfuerzo promedio se mantiene cerca del 29%.

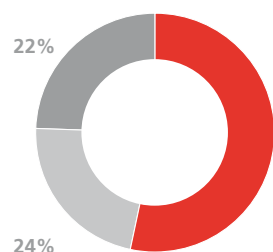
RANGOS DE LOAN TO VALUE TOTAL

Millones de euros

	2012	2011
Importe bruto con garantía hipotecaria	55.423	58.535
LTV < 40%	12.774	13.020
LTV entre 40% y 60%	16.443	16.503
LTV entre 60% y 80%	19.915	21.940
LTV entre 80% y 100%	5.702	6.474
LTV > 100%	589	597
del que dudoso	1.417	1.579
LTV < 40%	155	177
LTV entre 40% y 60%	198	271
LTV entre 60% y 80%	359	598
LTV entre 80% y 100%	547	425
LTV > 100%	158	107

TASA DE ESFUERZO

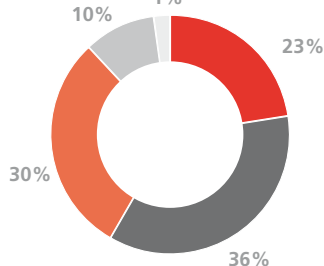
Promedio 29,3%



■ TE < 30%
■ 30% < TE < 40%
■ TE > 40%

LOAN TO VALUE

%



■ LTV < 40% ■ 80% - 100%
■ 40% - 60% ■ > 100%
■ 60% - 80%

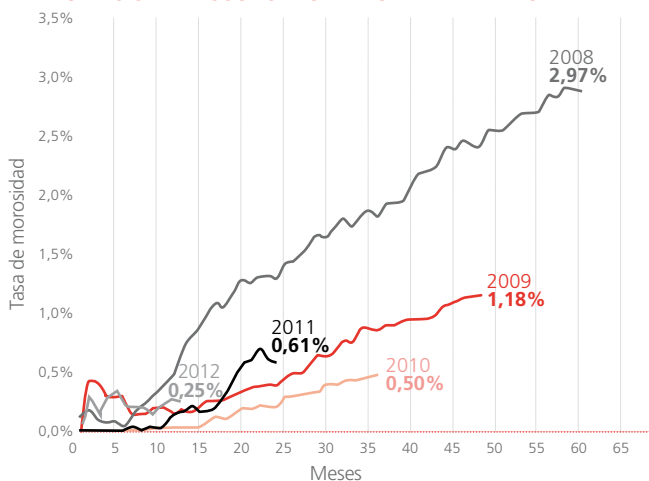
Nota: Tasa de esfuerzo redes comerciales Santander y Banesto.

Loan to value: porcentaje que supone el riesgo total sobre el importe de la última tasación disponible. Con criterios de gestión, el LTV medio de la cartera hipotecaria residencial de particulares es el 56,6%.

Tasa de esfuerzo: relación entre las cuotas anuales y los ingresos netos del cliente.

A pesar de la situación de la economía y su deterioro progresivo durante los últimos años, las medidas tomadas en la admisión permiten que la evolución de las cosechas presente un buen comportamiento. Por ejemplo, para la producción de los años 2008-2012 en la red Santander en España, la maduración de las cosechas puede observarse en el siguiente gráfico:

MADURACIÓN DE COSECHAS RED SANTANDER ESPAÑA



Nota: cosecha de hipotecas de red Santander España.

El Grupo Santander en España ofreció a partir del 1 de agosto de 2011 una moratoria de capital de tres años para aliviar la situación de los clientes, particulares y autónomos, con causas objetivas de problemas económicos, como estar en paro o haber sufrido una caída de sus ingresos de más del 25%, y que tengan dificultades transitorias en el pago de sus hipotecas sobre vivienda habitual. Los clientes que se acogen a esta medida tienen la posibilidad de alargar el vencimiento del crédito, para compensar el periodo de carencia, sin que cambien las condiciones financieras del préstamo, ni durante el periodo de carencia ni al finalizar el mismo.

Esta medida ha servido para mitigar el impacto social de la crisis económica, al tiempo que se preserva la buena cultura de pago, uno de los elementos diferenciales del mercado hipotecario español. A diciembre de 2012 se habían acogido a la moratoria más de 21.000 clientes.

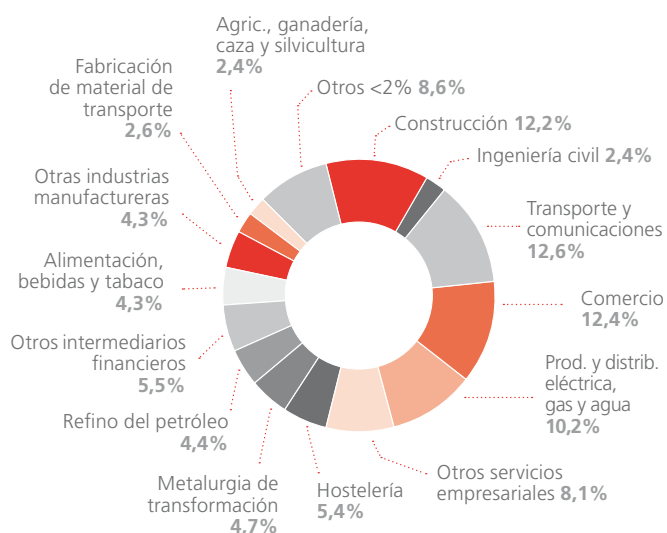
5.3.2.3. Cartera empresas sin finalidad inmobiliaria

La inversión en empresas sin finalidad inmobiliaria de los negocios de Santander en España a cierre de 2012 asciende a 139.851 millones de euros.

Más de un 90% de este segmento corresponde a clientes caracterizados que, por razón del riesgo asumido, tienen asignado un analista de riesgo que realiza un seguimiento continuo del cliente durante todas las fases del ciclo de riesgo.

La cartera está ampliamente diversificada, con más de 250.000 clientes activos y sin concentraciones significativas por sector de actividad.

DISTRIBUCIÓN CARTERA EMPRESAS SIN FINALIDAD INMOBILIARIA



La tasa de mora de esta cartera se mantiene en niveles inferiores a los del total de los negocios en España, y se sitúa a cierre de 2012 en el 4,4%.

5.3.2.4. Cartera finalidad inmobiliaria

Durante 2012 se ha producido un descenso de la exposición inmobiliaria neta de provisiones de 12.383 millones de euros, pasando de 24.892 a 12.509 millones de euros, y representando el 1,7% del total de la cartera de créditos del Grupo. Esta disminución se debe tanto al esfuerzo de reducción de la cartera con finalidad inmobiliaria, como al aumento de los fondos dedicados a su cobertura.

EXPOSICIÓN CARTERA FINALIDAD INMOBILIARIA

Millones de euros

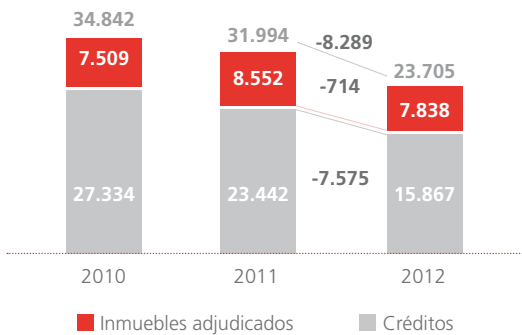
	2012			2011		
	Saldo Bruto	% Cobertura	Saldo Neto	Saldo Bruto	% Cobertura	Saldo Neto
1. Crédito	15.867	44%	8.835	23.442	12%	20.618
a. Normal	6.142	39%	3.722	12.804	0%	12.804
b. Subestándar	2.149	39%	1.316	3.916	16%	3.303
c. Dudosos	7.576	50%	3.797	6.722	33%	4.511
2. Adjudicados	7.838	53%	3.674	8.552	50%	4.274
Total inmobiliario (1+2)	23.705	47%	12.509	31.994	22%	24.892

-12.383

En cuanto a la **reducción de la cartera**, a cierre de 2012 la exposición bruta con finalidad inmobiliaria en España es de 23.705 millones de euros, de los que 15.867 corresponden a créditos y 7.838 a inmuebles adjudicados. Estas cifras suponen un descenso de 8.289 millones de euros (714 millones de inmuebles adjudicados y 7.575 millones de créditos) con respecto a 2011 (-25,9%), y un descenso del 44,2% desde el inicio de la crisis en 2008.

EXPOSICIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA

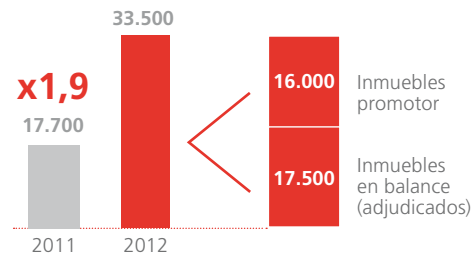
Millones de euros



El Grupo ha destinado equipos dedicados a la reducción del riesgo inmobiliario, que han realizado 33.500 operaciones de venta de inmuebles, lo que supone duplicar en número las del año anterior. De las 33.500 operaciones 31.000 son viviendas y 2.500 otros inmuebles. Asimismo, del total de las ventas, 17.500 operaciones son inmuebles adjudicados y 16.000 operaciones de promotores financiados.

VENTA DE INMUEBLES EN ESPAÑA

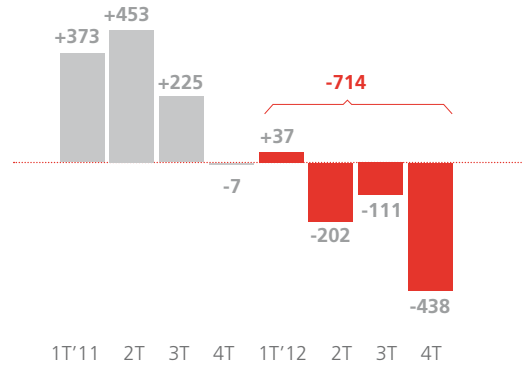
(Números de operaciones)



Como resultado de esta gestión, 2012 es el primer año en el que se produce una bajada de inmuebles adjudicados en el balance, como se observa en el siguiente gráfico:

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE ADJUDICADOS 2011 Y 2012

Millones de euros



Respecto a la **cobertura**, el Grupo destinó 6.140 millones de euros al saneamiento del sector inmobiliario en España en 2012, con lo que se alcanza un importe superior al requerido por los dos reales decretos leyes del Gobierno español en esta materia y en la práctica queda completado el saneamiento inmobiliario. Así, la cobertura de la exposición inmobiliaria en España alcanza el 47%, que compara muy favorablemente con el 22% de diciembre de 2011.

El incremento de las coberturas se produce en todos los tramos, incluso en las carteras en situación normal y subestándar, que incrementan de manera muy significativa sus niveles de provisión.

Por tipología de los inmuebles que garantizan los créditos (independientemente de su clasificación por calidad crediticia en dudoso, subestándar o normal) o de los activos adjudicados, las coberturas son las siguientes:

EXPOSICIÓN Y COBERTURA POR TIPO DE INMUEBLE

Millones de euros

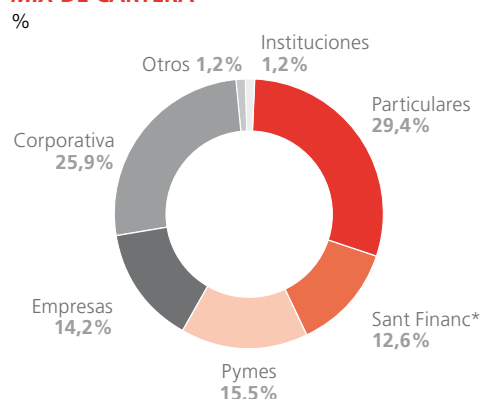
	Créditos inmobiliarios		Inmuebles adjudicados		Total	
	Exposición	Cobertura	Exposición	Cobertura	Exposición	Cobertura
Total	15.867	44%	7.838	53%	23.705	47%
Edificios terminados	7.025	21%	2.440	39%	9.465	25%
Promoción en construcción	1.494	42%	668	50%	2.162	45%
Suelo	5.126	60%	4.730	61%	9.856	60%
Resto garantías	2.222	86%			2.222	86%

5.3.3. Brasil

La cartera crediticia de Brasil creció un 9,58% durante 2012 (sin efecto tipo de cambio) hasta situarse en 89.142 millones de euros, lo que representa un 11% sobre la inversión total de Grupo Santander. Dicho crecimiento está alineado con el crecimiento de la economía brasileña.

El *mix* de la cartera se caracteriza por la diversificación de clientes y el importante volumen de operaciones minoristas: el 56,1% del crédito recae en particulares, financiación al consumo y pymes.

MIX DE CARTERA



* Santander Financiamientos: unidad de financiación al consumo (principalmente vehículos).

La inversión en particulares crece durante 2012 un 11%. Por segmentos, la cartera de particulares con mayor crecimiento corresponde a hipotecas, si bien su peso sobre la cartera sigue siendo reducido (5% de la inversión total de Brasil).

La inversión en Santander Financiamientos, unidad especializada de financiación al consumo (principalmente vehículos), registró una caída del 3%, alineada con la corrección de crecimiento en estas carteras registrada en el sistema. La cartera de pymes y grandes empresas aumentó un 13%.

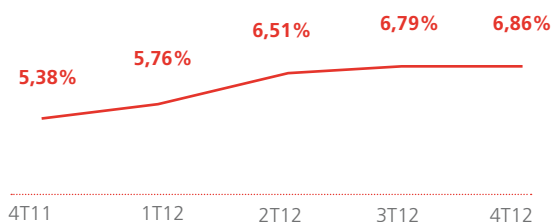
INVERSIÓN: SEGMENTACIÓN

Millones de euros. Tipo de cambio constante, dic 2012

	2012	2011	2010	12/11	11/10
Particulares	26.187	23.514	18.890	11%	24%
Hipotecas	4.651	3.755	2.504	24%	50%
Consumo	14.395	13.344	11.142	8%	20%
Tarjetas	5.983	5.232	3.980	14%	31%
Otros	1.159	1.184	1.264	(2%)	(6%)
Santander Financiamientos	11.208	11.518	10.036	(3%)	15%
Pymes y grandes empresas	49.599	44.023	38.814	13%	13%
Pymes	13.829	11.489	9.064	20%	27%
Empresas	12.647	12.115	9.893	4%	22%
Corporativa	23.123	20.419	19.857	13%	3%

La tasa de morosidad se ha situado en el 6,86% a cierre de 2012 frente al 5,38% de 2011, en un contexto de desaceleración de la economía brasileña que ha provocado una subida de la morosidad en el sistema.

TASA DE MOROSIDAD



La cobertura sobre morosidad queda en el 90,2% frente al 95% a cierre de 2011.

5.4. Otras ópticas del riesgo de crédito

5.4.1. 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 destinados a dar servicio a los clientes del Grupo.

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.

Exposiciones en derivados

En 2012 la exposición total neta a riesgo de crédito por actividades de derivados es de 52.184 millones de euros y se concentra en contrapartidas de gran calidad crediticia, de tal forma que se mantiene un 76,6% del riesgo con contrapartidas con un *rating* igual o superior a A-.

DERIVADOS OTC: DISTRIBUCIÓN POR RIESGO EQUIVALENTE DE CRÉDITO Y VALOR DE MERCADO INCLUYENDO EFECTO DE MITIGACIÓN (*)

Millones de euros

	Cierre 2012		Cierre 2011		Cierre 2010	
	Exposición Bruta	MtM Bruto	Exposición Bruta	MtM Bruto	Exposición Bruta	MtM Bruto
CDS protección comprada	699	610	2.269	2.316	1.324	1.144
CDS protección vendida	478	467	231	228	131	622
Total derivados de crédito	1.177	1.077	2.500	2.544	1.455	1.766
<i>Forwards</i> renta variable	616	339	437	147	369	(146)
Opciones renta variable	2.582	1.203	2.635	1.516	3.028	1.834
<i>Spot</i> renta variable	0	0	0	4	1	21
<i>Swaps</i> renta variable	1.347	176	914	385	677	237
Total derivados de renta variable	4.544	1.719	3.986	2.053	4.076	1.947
<i>Forwards</i> renta fija	143	5	59	0	121	30
<i>Spot</i> renta fija	0	0	0	0	1	0
Total derivados de renta fija	143	5	136	0	135	31
Cambios a plazo y contado	4.409	1.235	6.340	1.648	5.271	1.812
Opciones tipo de cambio	1.744	662	2.058	604	1.319	466
Otros derivados de cambio	6	1	5	0	13	2
<i>Swaps</i> tipos de cambio	27.230	9422	28.837	10.599	24.957	10.545
Total derivados de tipo de cambio	33.389	11.321	37.241	12.851	31.560	12.825
<i>Asset swaps</i>	928	870	904	850	342	692
<i>Call money swaps</i>	1.141	673	1.544	573	951	324
Estructuras tipos de interés	2.487	2.137	2.364	1.866	2.029	1.709
<i>Forwards</i> tipos de interés - FRAs	104	40	174	69	17	16
IRS	117.127	89.278	106.414	72.048	52.810	46.731
Otros derivados tipos de interés	5.827	4.415	5.471	3.608	3.174	3.069
Total derivados de tipo de interés	127.614	97.412	116.871	79.014	59.324	52.540
Materias primas	459	286	877	402	580	313
Total derivados de materias primas	459	286	877	402	580	313
Total derivados bruto	167.326	111.821	161.611	96.864	97.131	69.422
Total derivados neto (sin colaterales) (**)	62.738	6.922	64.866	7.381	53.766	3.002
Colaterales	(10.555)	-	(11.508)	-	(6.873)	-
Total neto	52.184	6.922	53.358	7.381	46.893	3.002

(*) Apertura de la exposición por productos expresada en riesgo bruto al no ser posible metodológicamente separar el riesgo neto por producto.

(**) Valor de mercado utilizado para incluir los efectos de los acuerdos mitigantes de cara a calcular la exposición por riesgo de contrapartida.

RIESGO EQUIVALENTE DE CRÉDITO DE PRODUCTOS DERIVADOS OTC POR VENCIMIENTOS*

Millones de euros

	Hasta 1 año	De 1 a 5 años	De 5 a 10 años	Más de 10 años	Total
CDS protección comprada	27	324	92	278	699
CDS protección vendida	77	354	25	1	478
Total derivados de crédito	104	678	117	279	1.177
Forwards renta variable	408	208	0	0	616
Opciones renta variable	978	1.361	176	67	2.582
Spot renta variable	0	0	0	0	0
Swaps renta variable	1.156	190	0	0	1.347
Total derivados de renta variable	2.542	1.759	176	67	4.545
Forwards renta fija	133	10	0	0	143
Spot renta fija	0	0	0	0	0
Total derivados de renta fija	133	10	0	0	143
Cambios a plazo y contado	3.590	793	26	0	4.409
Opciones tipo de cambio	1.344	400	0	0	1.744
Otros derivados de cambio	6	1	0	0	6
Swaps tipos de cambio	7.521	12.139	5.082	2.487	27.230
Total derivados de tipo de cambio	12.461	13.333	5.108	2.487	33.389
Asset swaps	18	119	204	588	928
Call money swaps	545	504	44	49	1.141
Estructuras tipos de interés	19	63	53	2.352	2.487
Forwards tipos de interés - FRAs	103	1	0	0	104
IRS	4.384	27.151	34.586	51.006	117.127
Otros derivados tipos de interés	270	1.103	3.002	1.452	5.827
Total derivados de tipo de interés	5.339	28.940	37.888	55.447	127.614
Materias primas	85	373	0	0	459
Total derivados de materias primas	85	373	0	0	459
Total derivados bruto	20.664	45.093	43.290	58.280	167.326 (**)
Colaterales	(10.555)	-	-	-	-

(*) Apertura de la exposición por productos expresada en riesgo bruto al no ser posible metodológicamente separar el riesgo neto por producto.
(**) Tras la aplicación de mitigantes (*netting* y colateral), el riesgo neto total es de 52.184 millones de euros.

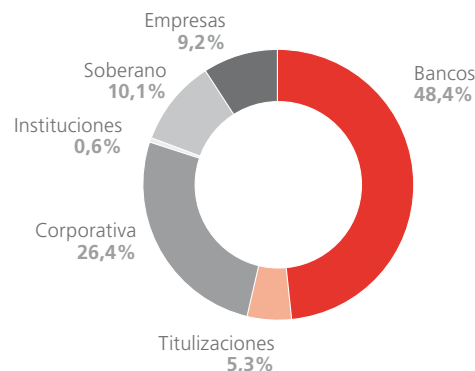
En torno al 50% de la exposición con derivados es con entidades financieras con las cuales se opera casi en su totalidad bajo acuerdos de *netting* y colateral. El resto de la operativa con clientes diferentes de entidades financieras corresponde, en términos generales, a operaciones cuya finalidad es de cobertura. Puntualmente, se podrían realizar operaciones con fines distintos a la cobertura, siempre con clientes especializados.

DISTRIBUCIÓN DEL RIESGO EN DERIVADOS OTC POR RATING DE LA CONTRAPARTIDA

RATING	%
AAA	7,71%
AA	3,95%
A	64,91%
BBB	20,14%
BB	2,95%
B	0,30%
Resto	0,05%

La distribución del riesgo en derivados por tipo de contrapartida se desglosa en un 48,4% con bancos, un 26,4% con grandes corporaciones y un 9,2% con pequeñas y medianas empresas.

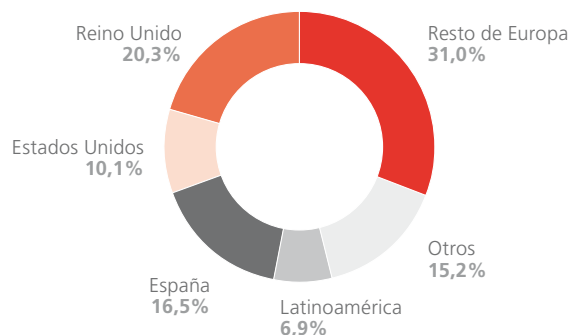
RIESGO EN DERIVADOS POR TIPO DE CONTRAPARTIDA



En relación con la distribución geográfica del riesgo, el 16,5% del mismo se corresponde con contrapartidas españolas, el 20% con contrapartidas británicas (operativa fundamentalmente realizada desde Santander UK) y del

resto de agrupaciones por países destacan resto de Europa (31%), EE.UU. (10%) y Latinoamérica (7%).

RIESGO EN DERIVADOS POR GEOGRAFÍAS



Derivados OTC, mercados organizados y cámaras de compensación

Las políticas del Grupo buscan anticiparse en la medida de lo posible en la aplicación de las medidas que resultan de las nuevas regulaciones relativas a la operativa de derivados OTC, tanto si se liquida por cámara de compensación central o si permanece bilateral. Así, desde 2011 se ha iniciado una gradual estandarización de la operativa OTC para realizar la liquidación y compensación a través de cámaras de toda la operativa de nueva contratación que las nuevas normativas así lo requieran, además del fomento interno del uso de sistemas de ejecución electrónica.

En cuanto a la operativa de mercados organizados, no se considera que se incurra en riesgo de crédito al eliminarse dicho riesgo al actuar los mercados organizados como contrapartida en las operaciones, dado que cuentan con mecanismos que les permiten proteger su posición financiera a través de sistemas de depósitos y reposición de garantías y procesos que aseguran la liquidez y transparencia de las transacciones. En los cuadros siguientes podemos ver el peso que sobre el total de derivados OTC ha adquirido la operativa liquidada por cámara a cierre de 2012 y la importante evolución que presenta la operativa liquidada por cámara desde 2011.

DISTRIBUCIÓN DEL RIESGO CON DERIVADOS OTC EN FUNCIÓN DEL CANAL DE LIQUIDACIÓN Y TIPO DE DERIVADO

Nominal en millones de euros

	Bilateral		CCP*		Total
	Nominal	%	Nominal	%	
Derivados de crédito	95.030	100%	-	0%	95.030
Derivados de renta variable	72.141	100%	138	0%	72.279
Derivados de renta fija	6.530	99%	33	1%	6.563
Derivados de tipo de cambio	586.232	100%	988	0%	587.220
Derivados de tipo de interés	2.164.197	76%	669.750	24%	2.833.947
Derivados de materias primas	1.871	100%	-	0%	1.871
Total	2.926.002	81%	670.908	19%	3.596.610

* Cámaras de contrapartida central.

DISTRIBUCIÓN DEL RIESGO LIQUIDADO POR CCP POR TIPO DE DERIVADO Y EVOLUCIÓN

Exposición Bruta. Millones de euros

	2012	2011	2010
Derivados de renta variable	4	2	61
Derivados de tipo de cambio	11	13	12
Derivados de tipo de interés	17.711	12.770	23
Total	17.726	12.785	96

El Grupo gestiona activamente la operativa no liquidada por cámara tratando de optimizar su volumen, dados los requisitos de márgenes y capital que las nuevas regulaciones imponen sobre ella.

En general, la operativa con instituciones financieras se realiza bajo acuerdos de *netting* y colateral, y se hace un esfuerzo continuado en conseguir que el resto de la operativa se cubra bajo este tipo de acuerdos.

DISTRIBUCIÓN DEL RIESGO EN FUNCIÓN DEL TIPO COLATERAL PARA OTCs NO LIQUIDADOS EN CCPs

Millones de euros

	Exposición Bruta	MtM
Con colateral	103.016	(1.810)
Sin colateral	46.584	13.344

Con carácter general, los contratos de colateral que firma el Grupo son bilaterales, existiendo contadas excepciones fundamentalmente con entidades multilaterales y fondos de titulización.

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 dentro de la operativa de *trading*. Presenta una dimensión reducida en términos relativos respecto 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.

En términos de notional, la posición en CDS incorpora protección comprada por 47.105 millones de euros y protección vendida por 42.529 millones de euros.

A 31 de diciembre de 2012, para la actividad de *trading* del Grupo la sensibilidad de la actividad de crédito a incrementos de *spreads* de 1 punto básico era de -0,3 millones de euros, similar a la de 2011, y el VaR promedio anual ascendió a 2,9 millones de euros, significativamente inferior a 2011 (VaR promedio de 10,6 millones de euros).

5.4.2. 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 crediticio⁶.

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 (sobre determinación y control de los recursos propios mínimos) y posteriores modificaciones, el valor de todos los riesgos que una entidad de crédito contraiga con una misma persona, entidad o grupo económico, incluso el propio en la parte no consolidable, no podrá exceder del 25% de sus recursos propios. Los riesgos mantenidos con una misma persona, física o jurídica, o grupo económico se considerarán grandes riesgos cuando su valor supere el 10% de los recursos propios de la entidad de crédito. Se exceptúan de este tratamiento las exposiciones con gobiernos y bancos centrales pertenecientes a la OCDE.

A 31 de diciembre de 2012, existen contados grupos económicos declarados que superan inicialmente el 10% de los recursos propios: 3 entidades financieras de la UE, dos entidades financieras de EE.UU., una corporación petrolera y una entidad de contrapartida central de la UE. Después de aplicar técnicas de mitigación del riesgo y la normativa aplicable a grandes riesgos, todos ellos quedan por debajo del 5,5% de los recursos propios computables.

A 31 de diciembre de 2012, la exposición crediticia con los 20 primeros grupos económico-financieros acreditados, excluyendo gobiernos AAA y títulos soberanos denominados en moneda local, representaba un 5,0% del riesgo crediticio dispuesto con clientes (inversión más riesgos de firma), manteniéndose en el mismo nivel que hace un año. Desde el punto de vista sectorial, la distribución de la cartera de empresas presenta un adecuado nivel de diversificación.

El Grupo no mantiene exposición con ninguna institución financiera internacional (IFI) que supere el 5% de los recursos propios, siendo una entidad financiera de la UE la que ocupa el primer lugar. El TOP 10 de instituciones financieras internacionales representa 15.713 millones de euros.

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.

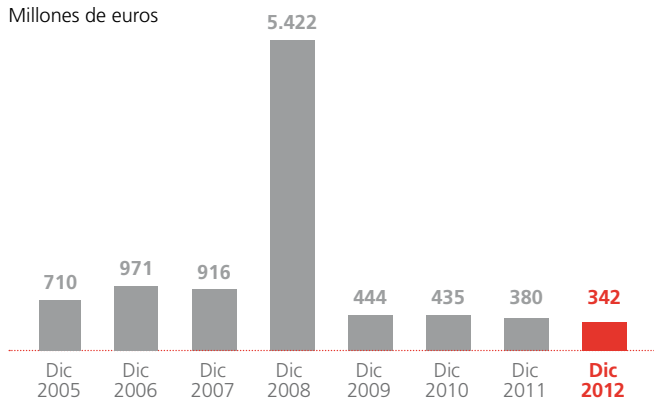
5.4.3. Riesgo país

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, etc.).

A 31 de diciembre de 2012, la exposición susceptible de provisionar por riesgo país ascendía a 342 millones de euros. A cierre de 2011, el riesgo país total provisionable ascendió a 380 millones de euros. El fondo de cobertura al final del ejercicio 2012 era de 45 millones de euros frente a los 55 millones del periodo anterior. Hay que destacar que a lo largo de 2012 tres países han mejorado su clasificación según el criterio de Banco de España: Uruguay y Colombia (de Grupo 4 a Grupo 3, pasando su porcentaje de provisión del 22,8% al 10,1%), y Perú (de Grupo 3 a Grupo 2, dejando de provisionar).

EVOLUCIÓN DEL RIESGO PAÍS PROVISIONABLE

Millones de euros



La exposición es moderada y ha seguido una senda descendente en los últimos años. La única excepción fue en 2008, con un incremento significativo por la incorporación de las transacciones con clientes brasileños derivada de la compra de ABN/Banco Real. Dicho incremento se redujo en 2009, con la reclasificación de Brasil a Grupo 2.

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.

⁶ Para más detalle ver 'Métricas cuantitativas complementarias de Apetito de Riesgo de Concentración' dentro del apartado '2. Principios corporativos de gestión, control y apetito de riesgo'.

5.4.4. Riesgo soberano

Como criterio general en Grupo Santander 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: que sus fondos provengan únicamente de los ingresos presupuestarios del Estado, que tengan reconocimiento legal de entidades directamente integradas en el sector Estado y que desarrollen actividades que no tengan carácter comercial.

Este criterio, empleado históricamente por Grupo Santander, difiere del solicitado por la *European Banking Authority (EBA)* de cara a sus ejercicios periódicos de estrés. Las diferencias más significativas se encuentran en que el criterio EBA no incluye el riesgo contraído con los bancos centrales, las exposiciones mantenidas en compañías de seguros ni las exposiciones indirectas vía garantías u otros instrumentos. Por contra, sí incluye administraciones públicas en general y no sólo el sector Estado.

En general, 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. La amplia mayoría de dichas exposiciones se materializan en moneda local y se financian sobre la base de los depósitos de clientes captados localmente, también denominados en moneda local. La exposición en el soberano local pero en divisas diferentes a la oficial del país de emisión es poco relevante (4.872 millones de euros, el 2,8% del total

de riesgo soberano), y menos aún la exposición en emisores soberanos no locales, que suponen riesgo *cross-border*⁷ (2.907 millones de euros, el 1,7% del total de riesgo soberano).

Asimismo, la estrategia de inversión en riesgo soberano tiene en cuenta la calidad crediticia de cada país a la hora de establecer los límites máximos de exposición. En la siguiente tabla se muestra el porcentaje de exposición por nivel de *rating*⁸.

EXPOSICIÓN POR NIVEL DE RATING

%	2012	2011	2010
AAA	34%	29%	61%
AA	3%	26%	0%
A	29%	6%	3%
BBB	31%	38%	34%
Menos de BBB	4%	1%	2%

Como cabría esperar, la distribución de la exposición soberana por nivel de *rating* se ha visto afectada por las numerosas revisiones de *rating* de los emisores soberanos en los últimos años, principalmente España, Portugal, Estados Unidos y Chile.

A continuación se muestra la exposición en los cierres de los tres últimos años, en millones de euros en términos de REC⁹ (Riesgo Equivalente de Crédito: valor neto de reposición más el máximo valor potencial, incluyendo mitigantes).

31 dic. 2012	Liquidez	Riesgo cartera		Resto riesgo soberano				Total resto
	Depósitos en bancos centrales	Cartera negociación	Cartera disponible para la venta	Total R. cartera	Derivados (r. directo)	Inversión crediticia	Riesgo contingente y otros	
España	1.407	4.596	29.814	34.410	348	4.380	1.311	6.038
Portugal	1.041	0	2.105	2.105	0	0	480	480
Italia	0	95	185	280	0	0	216	216
Grecia	0	0	0	0	0	0	0	0
Irlanda	0	0	0	0	39	0	0	39
Resto zona euro	766	2.010	1.014	3.024	2.349	3	2.021	4.373
Reino Unido	34.053	(2.628)	4.419	1.792	12	0	3.969	3.981
Polonia	728	669	2.898	3.566	17	0	(11)	6
Resto Europa	189	580	3	583	2	0	258	260
Estados Unidos	6.148	(161)	5.931	5.770	0	0	403	403
Brasil	13.050	8.356	11.745	20.102	29	124	7.743	7.896
México	1.828	5.787	2.810	8.597	28	0	778	806
Chile	1.483	484	871	1.356	0	74	1	75
Resto de América	2.107	199	916	1.114	0	245	17	263
Resto del mundo	0	1.177	645	1.821	0	1	282	283

Millones de euros.

⁷ No se consideran países calificados de bajo riesgo por Banco de España (Grupo 1 según su terminología).

⁸ Se emplean *ratings* internos.

⁹ No se incluye la liquidez extraordinaria depositada en Banco de España tras subastas de liquidez del BCE a largo plazo (3 años).

31 dic. 2011	Liquidez	Riesgo cartera			Resto riesgo soberano			Total resto
	Depósitos en bancos centrales	Cartera negociación	Cartera disponible para la venta	Total R. cartera	Derivados (r. directo)	Inversión crediticia	Riesgo contingente y otros	
España	1.574	5.814	31.362	37.176	267	200	1.588	2.055
Portugal	1.150	590	1.771	2.360	0	0	249	249
Italia	0	179	208	387	0	0	176	176
Grecia	0	0	84	84	0	0	0	0
Irlanda	0	0	0	0	32	0	0	32
Resto zona euro	0	1.374	345	1.720	2.137	22	2.042	4.201
Reino Unido	21.499	6.889	0	6.889	633	0	1.219	1.852
Polonia	0	1.136	2.449	3.585	0	0	0	0
Resto Europa	260	1.354	3	1.357	1	1	219	220
Estados Unidos	10.755	(218)	3.522	3.304	0	0	531	531
Brasil	18.943	7.567	12.589	20.156	164	86	8.479	8.729
México	1.740	7.125	3.463	10.588	24	251	483	758
Chile	3.713	(249)	1.942	1.693	0	61	2	62
Resto de América	1.355	130	1.341	1.470	0	89	614	703
Resto del mundo	0	837	516	1.353	0	4	416	421

Millones de euros.

31 dic. 2010	Liquidez	Riesgo cartera			Resto riesgo soberano			Total resto
	Depósitos en bancos centrales	Cartera negociación	Cartera disponible para la venta	Total R. cartera	Derivados (r. directo)	Inversión crediticia	Riesgo contingente y otros	
España	5.495	3.035	26.262	29.315	218	221	2.415	2.853
Portugal	500	359	2.731	3.089	0	400	301	701
Italia	0	361	0	361	0	0	206	206
Grecia	0	251	0	251	0	0	0	0
Irlanda	0	18	0	18	395	0	0	395
Resto zona euro	0	(2.118)	0	(2.118)	2.914	0	3.286	6.200
Reino Unido	23.800	2.833	0	2.833	6.595	0	15.198	21.794
Polonia	0	0	1	1	0	0	0	0
Resto Europa	0	3.352	120	3.472	0	2	12	14
Estados Unidos	7.719	73	423	496	72	0	773	845
Brasil	19.026	2.833	19.823	22.656	0	102	6.451	6.553
México	1.898	4.300	4.444	8.744	8	0	113	121
Chile	2.640	480	1.541	2.021	0	86	4	89
Resto de América	1.497	144	1.338	1.481	1	13	418	432
Resto del mundo	0	0	1.078	1.079	424	0	316	741

Millones de euros.

En general, se observa que la exposición total al riesgo soberano se ha mantenido relativamente estable en los últimos años, con una ligera tendencia descendente, lo cual parece razonable si se tiene en cuenta los motivos estratégicos que están detrás de la misma, comentados anteriormente.

La exposición a España (soberano del país de origen del Grupo), en comparación con otras entidades de perfil similar (*peers*), no es elevada en términos de total de activos o recursos propios. No obstante, en 2012 se ha reducido la exposición en renta fija pública española, tanto en la cartera de negociación, donde disminuye un 21%, como en la cartera disponible para la venta, donde la exposición al riesgo soberano España disminuye un 5%, a pesar del aumento que se produjo en el primer trimestre de año.

La exposición total a riesgo soberano España se situó a cierre de 2012 en 41.855 millones de euros, comparado con 40.805 millones de euros a cierre de 2011. Santander incluye en el cierre del 2012 la aportación al Fondo de Pago a Proveedores, 3.943 millones de euros, que se ve compensada por la reducción durante el año de la exposición a bonos soberanos.

Según el criterio EBA, la evolución es similar. La exposición total se mantuvo estable (45.586 millones de euros, frente a 45.695 millones de euros a diciembre de 2011), con la misma dinámica que la comentada.

La exposición soberana en Latinoamérica se produce en su práctica totalidad en moneda local, siendo ésta contabilizada en libros locales y con una concentración en los plazos cortos, de menor riesgo de interés y mayor liquidez.

5.4.5. 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:

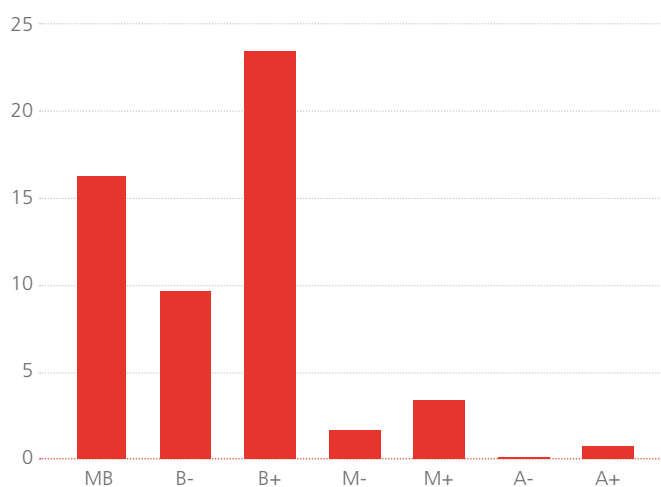
- **Principios del Ecuador:** es una iniciativa de la Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial. Constituye un estándar internacional para el análisis de las implicaciones sociales y ambientales de las operaciones de *project finance*. La asunción de estos principios supone el compromiso de evaluar y tomar en consideración el riesgo social y ambiental, y por lo tanto, de conceder créditos sólo para aquellos proyectos que puedan acreditar la adecuada gestión de sus impactos sociales y ambientales. La metodología que se sigue es la que se detalla a continuación:
 - Para las operaciones con un importe igual o superior a 10 millones de dólares, se cumplimenta un cuestionario inicial, de carácter genérico, diseñado para establecer el riesgo del proyecto en materia socioambiental (según categorías A, B y C, de mayor a menor riesgo respectivamente) y el grado de cumplimiento de la operación respecto a los Principios del Ecuador.
 - Para aquellos proyectos clasificados dentro de las categorías de mayor riesgo (categorías A y B País OCDE *Non-high income*), se complementa un cuestionario más exhaustivo, adaptado según el sector de actividad.
 - Según la categoría y localización de los proyectos se realiza una auditoría social y ambiental (efectuado por asesores externos independientes). Para ello se han desarrollado cuestionarios específicos en los sectores en los que el Banco es más activo. El Banco además imparte formación, en el ámbito social y ambiental, tanto a los equipos de riesgos como a los responsables de negocio.

En 2012 se han analizado bajo los Principios del Ecuador 22 proyectos por un importe total de 9.280 millones de euros.

- **Herramienta VIDA:** implantada desde 2004, tiene como principal objetivo la valoración del riesgo medioambiental de las empresas carterizadas en banca comercial España, tanto actuales como potenciales, mediante un sistema que clasifica en 7 tramos a cada una de las empresas según el riesgo medioambiental contraído. En 2012, se han valorado un total de 37.020 clientes con esta herramienta en España, con un riesgo total de 55.559 millones de euros:

CLASIFICACIÓN DE RIESGO MEDIOAMBIENTAL

Millones de euros



Riesgo MB: muy bajo; B: bajo; M: medio; A: alto.

Valoración VIDA empresas red banca comercial España.

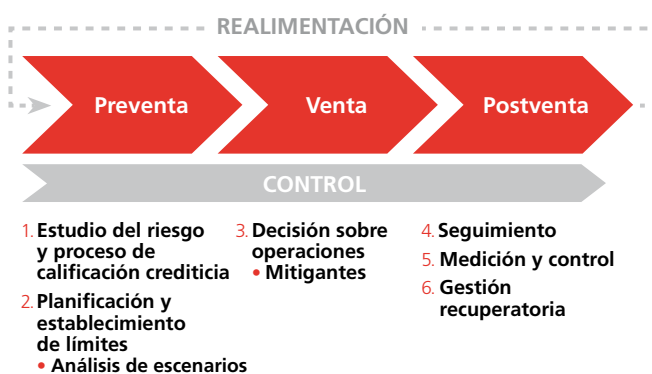
El riesgo medioambiental bajo o muy bajo es del 89% del total del riesgo. En 2012, se ha producido una fuerte disminución en el riesgo medioambiental medio (50%) que se ha trasladado a riesgo muy bajo.

5.5. Ciclo de riesgo de crédito

El proceso de gestión de riesgo de crédito consiste en identificar, analizar, controlar y decidir, en su caso, los riesgos incurridos por la operativa del Grupo. Durante el proceso intervienen tanto las áreas de negocio y la alta dirección como las áreas de riesgos.

En el proceso participan el consejo de administración y la comisión ejecutiva, así como 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. El proceso se realimenta constantemente, incorporándose los resultados y conclusiones de la fase de postventa al estudio del riesgo y planificación de la preventa.



5.5.1. Estudio del riesgo y proceso de calificación crediticia

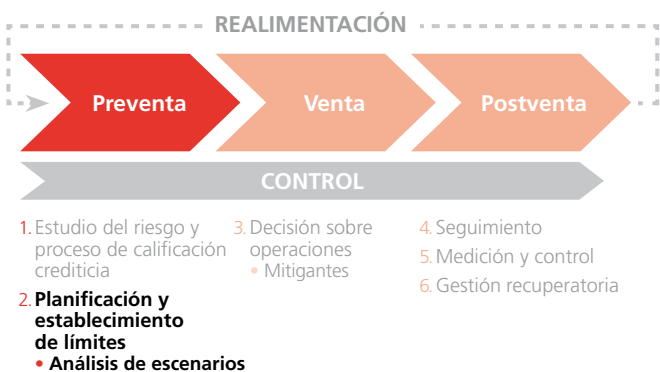
De manera general, el estudio del riesgo consiste en analizar la capacidad del cliente para hacer frente a sus compromisos contractuales con el Banco. Esto implica analizar la calidad crediticia del mismo, sus operaciones de riesgo, su solvencia y la rentabilidad a obtener en función del riesgo asumido.

Con este objetivo, el Grupo emplea desde 1993 modelos de asignación de calificaciones de solvencia a clientes, conocidos como *rating*. Estos mecanismos se emplean en todos los segmentos de carterizados, tanto los mayoristas (soberano, entidades financieras y banca corporativa) como el resto de empresas e instituciones carterizadas.

El *rating* es el resultado de un módulo cuantitativo basado en ratios de balance o variables macroeconómicas, que es complementado con el juicio experto aportado por el analista.

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.

Frente al uso del *rating* en el mundo carterizado, en el segmento estandarizado predominan las técnicas de *scoring*, que de forma general asignan automáticamente una valoración de las operaciones que se presentan, como se detalla en el apartado dedicado a la decisión sobre operaciones.



5.5.2. Planificación y establecimiento de límites

Esta fase tiene por objeto limitar, de forma eficiente y comprensiva, los niveles de riesgo que el Grupo asume.

El proceso de planificación de riesgo de crédito sirve para establecer los presupuestos y límites a nivel cartera o cliente en función del segmento al que se haga referencia.

Así, 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.

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).

De esta manera, para los grandes grupos corporativos se utiliza un modelo de preclasificaciones basado en un sistema de medición y seguimiento de capital económico. El resultado de la preclasificación es el nivel máximo de riesgo que se puede asumir con un cliente o grupo en términos de importe o plazo. En el segmento de empresas se utiliza un modelo de preclasificaciones más simplificado para aquellos clientes que cumplen determinados requisitos (alto conocimiento, *rating*, etc.).

Análisis de escenarios

Un aspecto importante en la planificación es la consideración de la volatilidad de las variables macroeconómicas que sirven como soporte a la elaboración presupuestaria.

El Grupo realiza simulaciones de la evolución de su cartera ante distintos escenarios adversos y de estrés (*stress test*) 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 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.

Definición de supuestos y escenarios (base/ácido)

Las proyecciones de los parámetros de riesgos y pérdidas, normalmente con un horizonte temporal de tres años, se ejecutan bajo distintos escenarios económicos.

Los escenarios económicos definidos se apoyan en diferentes niveles de estrés, desde el escenario central (base) o más probable hasta escenarios económicos más ácidos que, aunque más improbables, puedan ser posibles.

Estos escenarios, con carácter general, son definidos por el servicio de estudios de Grupo Santander en coordinación con los servicios de estudios de cada unidad y teniendo como referencia los datos publicados por los principales organismos internacionales.

Siempre se definirá un escenario ácido (*stress*) global donde se describirá una situación de crisis mundial y la manera en que afectaría a cada una de las principales geografías donde tiene presencia el Grupo Santander. Adicionalmente, se definirá un escenario de estrés local que afectaría de manera aislada a algunas de las principales unidades del Grupo y con un grado mayor de acidez que el estrés global.

En el comité de coordinación de capital la alta dirección del Grupo toma conocimiento, propone los cambios que considere y finalmente aprueba formalmente el set de escenarios

definitivos para ser utilizado en la ejecución del *stress test* del Grupo.

Usos del *stress test* e integración en la gestión de análisis de escenarios

El análisis de escenarios es una herramienta de utilidad a lo largo de todo el ciclo de riesgo de crédito. En Grupo Santander existen diferentes usos del *stress test* y análisis de escenarios, pudiéndose agrupar de la siguiente manera:

- **Usos internos**, como, por ejemplo, los relacionados con el apetito de riesgo, y la elaboración de los planes y presupuestos de riesgos y negocio. Integra la metodología corporativa de *stress test* en la gestión de las diferentes áreas del Grupo poniendo en conocimiento de la alta dirección el resultado de las ejecuciones desde los siguientes enfoques:
 - Impacto en cuenta de resultados y capital.
 - Evolución prevista para los próximos tres años del coste de crédito con la estrategia de negocio planteada.
 - Suficiencia de fondos y dotaciones.
 - Medida del nivel de sensibilidad al entorno económico de cada cartera.
 - Diversificación de la cartera en escenarios ácidos.
 - Contraste con otras estimaciones hechas localmente.
- **Usos externos**, como, por ejemplo: pruebas de resistencias del EBA, ICCAP anual, pruebas de *stress bottom up* y *top down* del sistema español, etc. Con estos usos un agente externo o regulador solicitaría el resultado del *stress test* después de la ejecución de la metodología corporativa del Grupo. En otros casos, podría solicitar detalles del comportamiento de la cartera para proyectar el solicitante del ejercicio los parámetros de riesgos según unos escenarios definidos.

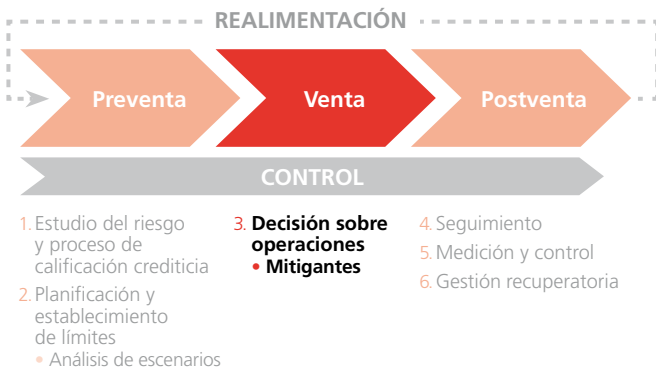
Resultados obtenidos e impacto en capital

Las distintas ejecuciones de *stress test*, tanto desde una visión interna como externa, han mostrado la fortaleza y validez del modelo de negocio de Grupo Santander como se puede ver en el resultado publicado por Banco de España de la ejecución *bottom up* de septiembre de 2012 liderada por Oliver Wyman.

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 tres años, muestran la fortaleza del balance ante las distintas coyunturas de mercado y macroeconómicas planteadas.

Adicionalmente a estos resultados, tras la última actualización del apetito de riesgo¹⁰ presentado al consejo de administración, se concluye que Grupo Santander mantiene resultados positivos y su solvencia incluso en escenarios de tensión ácidos, con asunciones conservadoras.

¹⁰ Más detalle sobre el apetito de riesgo en el capítulo 2 de este informe.



5.5.3. Decisión sobre operaciones

La fase de venta está constituida por el proceso de decisión, dando soporte a las unidades de negocio, quienes necesitan del análisis y aprobación de riesgos para poder realizar una operación.

El proceso de decisión sobre operaciones tiene por objeto el análisis y la resolución de operaciones, siendo la aprobación por parte de riesgos un requisito previo antes de la contratación de cualquier operación de riesgo. El proceso de decisión debe tener en cuenta las políticas definidas de aprobación de operaciones y tomar 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.

En el ámbito de **clientes estandarizados**, se facilitará la gestión de grandes volúmenes de operaciones de crédito con la utilización de modelos de decisión automáticos que califican al binomio cliente/operación. Con ellos, la inversión queda clasificada en grupos homogéneos de riesgo a partir de la calificación que el modelo otorga a la operación, en función de información sobre las características de dicha operación y características de su titular. Estos modelos se utilizan en banca de particulares, negocios y pymes estandarizadas.

Como se ha indicado anteriormente, la etapa previa de establecimiento de límites podrá seguir dos caminos diferenciados dando lugar a distintos tipos de decisión en el ámbito de **clientes carterizados**:

- Ser automática y consistir en verificar por parte de negocio si la operación propuesta tiene cabida (en importe, producto, plazo y otras condiciones) dentro de los límites autorizados al amparo de dicha preclasificación. Este proceso aplica generalmente a las preclasificaciones de corporativa.
- Requerir siempre la autorización del analista aunque encaje en importe, plazo y otras condiciones en el límite preclasificado. Este proceso aplica a las preclasificaciones de empresas carterizadas de banca minorista.

Técnicas de mitigación del riesgo de crédito

Aunque son relevantes en todas las fases del ciclo de riesgo de crédito, en la decisión sobre operaciones juega un papel especialmente importante la consideración de las técnicas de mitigación.

Grupo Santander aplica diversas formas de reducción del riesgo de crédito en función, entre otros factores, del tipo de cliente y producto. Como veremos a continuación, algunas son propias de una operación en concreto (por ejemplo, garantías inmobiliarias), mientras que otras aplican a conjuntos de operaciones (por ejemplo, *netting* y colateral).

Las distintas técnicas de mitigación pueden agruparse en las siguientes categorías:

Compensación de posiciones

El concepto de *netting* se refiere a la posibilidad de realizar la compensación entre operaciones de un mismo tipo, bajo el paraguas de un acuerdo marco como el ISDA o similar.

Consiste en la compensación de los valores de mercado positivos y negativos de las operaciones de derivados que el Grupo tiene con una determinada contrapartida, de modo que en caso de *default*, ésta deba (o Santander deba, si el neto es negativo) una única cifra neta y no un conjunto de valores positivos o negativos correspondientes a cada operación que se hayan cerrado con ella.

Un aspecto importante de los contratos marco es que suponen una obligación jurídica única que engloba todas las operaciones que ampara. Esto es lo fundamental a la hora de poder compensar los riesgos de todas las operaciones cubiertas por dicho contrato con una misma contraparte.

Garantías reales

Se consideran de esta forma aquellos bienes que quedan afectos al cumplimiento de la obligación garantizada y que pueden ser prestados no sólo por el propio cliente, sino también por una tercera persona. Los bienes o derechos reales objeto de garantía pueden ser:

- Financieros: efectivo, depósitos de valores, oro, etc.
- No financieros: inmuebles (tanto viviendas como locales comerciales, etc.), otros bienes muebles, etc.

Desde el punto de vista de la admisión de los riesgos, se exige el mayor nivel de garantías reales posible. Para el cálculo de capital regulatorio no todas pueden considerarse como reductoras, sólo aquéllas que cumplen con los requisitos cualitativos mínimos que están descritos en los acuerdos de Basilea.

Un caso muy relevante de garantía real financiera es el **colateral**. Estos son un conjunto de instrumentos con valor económico que son depositados por una contrapartida a favor de otra para garantizar/reducir el riesgo de crédito de contrapartida que pueda haber resultante de las carteras de operaciones con riesgo existentes entre ellas.

La naturaleza de los acuerdos de colateral es diversa, pero sea cual sea la forma concreta de colateralización, el objetivo final, al igual que en la técnica del *netting*, es reducir el riesgo de contrapartida mediante la recuperación de parte o todos los beneficios generados en un momento del tiempo por la operación (valorada a precios de mercado).

La operativa sujeta a acuerdo de colateral se valora periódicamente (normalmente día a día) y, sobre dicha valoración, se aplican los parámetros acordados definidos en el contrato de forma que se obtiene un importe de colateral (normalmente efectivo) a pagar o recibir de la contraparte.

Con respecto a las **garantías inmobiliarias**, existen procesos de retasación periódicos, basados en los valores reales de mercado para los diferentes tipos de inmuebles, que cumplen todos los requisitos establecidos por el regulador.

En la aplicación de técnicas de mitigación se siguen los requerimientos mínimos establecidos en el manual de políticas de gestión de riesgos de crédito, y que de manera resumida consiste en vigilar:

- La certeza jurídica. Se debe examinar y asegurar que en todo momento existe la posibilidad de exigir jurídicamente la liquidación de garantías.
- La no existencia de correlación positiva sustancial entre la contraparte y el valor del colateral.
- La correcta documentación de todas las garantías.
- La disponibilidad de documentación de metodologías utilizadas para cada técnica de mitigación.
- El adecuado seguimiento y control periódico de las mismas.

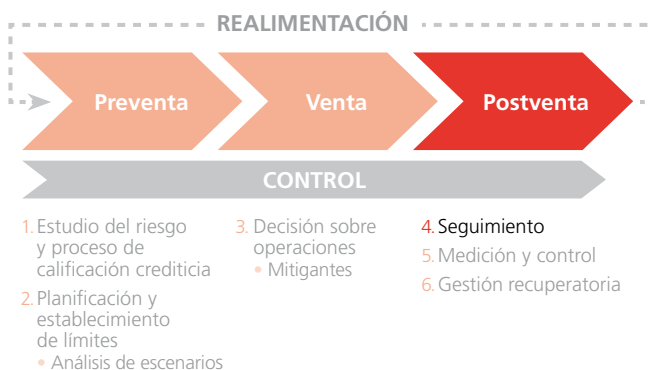
Garantías personales y derivados de crédito

Esta tipología de garantías se corresponde con aquellas que colocan a un tercero ante la necesidad de responder por obliga-

ciones adquiridas por otro frente al Grupo. Incluye por ejemplo fianzas, avales, *stand-by letters of credit*, etc. Sólo se podrán reconocer, a efectos de cálculo de capital, aquellas garantías aportadas por terceros que cumplan con los requisitos mínimos establecidos por el supervisor.

Los derivados de crédito son instrumentos financieros cuyo objetivo principal consiste en cubrir el riesgo de crédito comprando protección a un tercero, por lo que el banco transfiere el riesgo del emisor del subyacente. Los derivados de crédito son instrumentos OTC (*over the counter*), es decir, se negocian en mercados no organizados. Las coberturas con derivados de crédito, realizadas principalmente mediante *credit default swaps*, se contratan con entidades financieras de primera línea.

La información sobre técnicas de mitigación puede verse en el apartado Técnicas de reducción de riesgo de crédito del Informe con Relevancia Prudencial (Pilar III). También se puede consultar más detalle de derivados de crédito en la sección 'Actividad en derivados de crédito' del apartado '5.4.1 Riesgo de crédito por actividades en MMFF' de este informe.



5.5.4. Seguimiento

La función de seguimiento se fundamenta en un proceso continuo, de observación permanente, que permite detectar anticipadamente las variaciones que se pudieran llegar a producir en la calidad crediticia de los clientes con el fin de emprender acciones encaminadas a corregir las desviaciones que impacten negativamente.

El seguimiento está basado en la segmentación de clientes, y se lleva a cabo mediante equipos de riesgos dedicados locales y globales, complementado con la labor de auditoría interna.

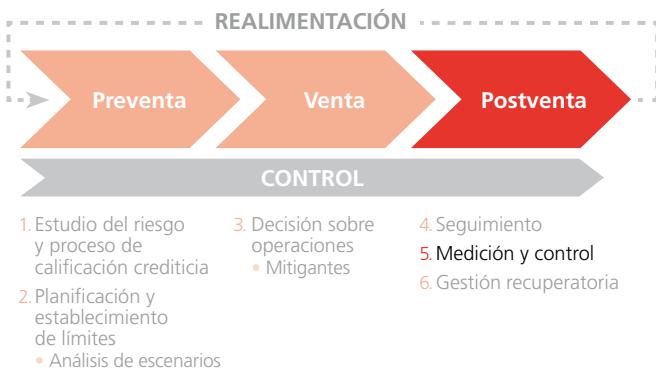
La función se concreta, entre otras tareas, en la identificación y seguimiento de firmas en vigilancia especial, las revisiones de *ratings* y el seguimiento continuo de indicadores de clientes estandarizados.

El sistema denominado **firmas en vigilancia especial** (FEVE) 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.

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 previsiones realizadas en los programas de gestión de crédito.



5.5.5. Medición y control

Adicionalmente al seguimiento de la calidad crediticia de los clientes, Grupo Santander establece los procedimientos de control necesarios para analizar la cartera actual de riesgo de crédito y su evolución, a través de las distintas fases del riesgo de crédito.

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, etc., facilitando la detección temprana de focos de atención específicos, así como la elaboración de planes de acción para corregir eventuales deterioros.

Cada eje de control admite dos tipos de análisis:

1.- Análisis cuantitativo y cualitativo de la cartera

En el análisis de la cartera 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 aquéllas 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.

En la fase de control de riesgo de crédito se utilizan, entre otras y de forma adicional a las métricas tradicionales, las siguientes:

- **VMG (variación de mora de gestión)**

La VMG mide cómo varía la mora durante un período, descontando los fallidos y teniendo en cuenta las recuperaciones.

Es una medida agregada a nivel cartera que permite reaccionar ante deterioros observados en la evolución de la morosidad.

Se obtiene como resultado del saldo final menos el saldo inicial de la morosidad del período considerado, más los fallidos de este período, menos los activos en suspenso recuperados de idéntico período.

La VMG y sus componentes juegan un rol determinante como variables de seguimiento.

- **PE (pérdida esperada) y capital**

La pérdida esperada es la estimación de la pérdida económica que se producirá durante el próximo año de la cartera existente en un momento dado.

Es un coste más de la actividad, y debe ser repercutido en el precio de las operaciones. En su cálculo intervienen fundamentalmente tres parámetros:

- EAD (*exposure at default*): cantidad máxima que se podría llegar a perder como consecuencia del impago.
- PD (*probability of default*): es la probabilidad de incumplimiento de un cliente durante el próximo año.
- LGD (*severidad o loss given default*): refleja el porcentaje de la exposición que no podrá ser recuperado en caso de *default*. Para calcularlo se descuentan al momento del *default* las cantidades recuperadas a lo largo de todo el proceso recuperatorio y se compara porcentualmente dicha cifra con la cantidad adeudada por el cliente en dicho momento.

Se recogen así otros aspectos relevantes en el riesgo de las operaciones, como son la cuantificación de las exposiciones fuera de balance o el porcentaje esperado de recuperaciones, relacionado con las garantías asociadas a la operación y otras propiedades como tipo de producto, plazo, etc.

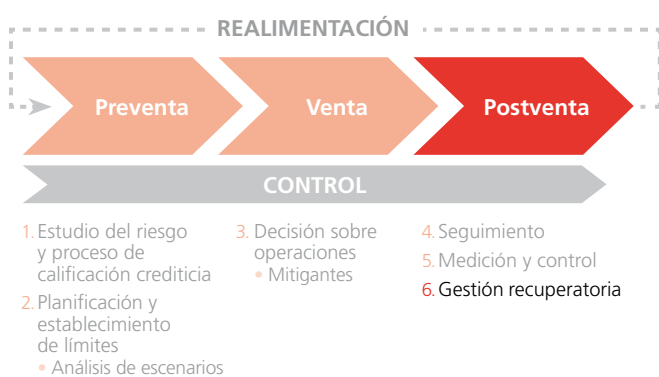
Los parámetros de riesgo intervienen también en el cálculo del capital, tanto económico como regulatorio. La integración en la gestión de las métricas de capital es fundamental para racionalizar su uso. Para mayor detalle, consultar el capítulo 10. Capital del apartado Gestión del riesgo.

2.- Evaluación de los procesos de control

Incluye la revisión sistemática y periódica de los procedimientos y metodología, desarrollada a través de todo el ciclo de riesgo de crédito, para garantizar su efectividad y vigencia.

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. En este sentido, la división de riesgos evalúa anualmente la eficiencia del control interno de sus actividades.

Por otra parte, la dirección general de control integral y validación interna de riesgos, dentro de su misión de supervisar la calidad de la gestión de riesgos del Grupo, garantiza que los sistemas de gestión y de control de los diferentes riesgos inherentes a su actividad cumplen con los criterios más exigentes y las mejores prácticas observadas en la industria y/o requeridas por los reguladores. Adicionalmente, auditoría interna es responsable de garantizar que las políticas, métodos y procedimientos son adecuados, están implantados efectivamente y se revisan regularmente.



5.5.6 Gestión Recuperatoria

La gestión recuperatoria es una función estratégica dentro del ámbito de gestión de los riesgos del Grupo.

Para llevar a cabo una adecuada gestión recuperatoria se actúa en cuatro fases principales: irregularidad o impago temprano, recuperación de deudas morosas, recuperación de créditos fallidos y gestión de los bienes adjudicados. De hecho, el ámbito de actuación de la función recuperatoria comienza incluso antes del primer impago, cuando el cliente presenta síntomas de deterioro y finaliza cuando la deuda del mismo ha sido pagada o regularizada. La función recuperatoria pretende adelantarse al evento de incumplimiento y se enfoca a la gestión preventiva.

El entorno macroeconómico actual afecta de manera directa en el índice de impago y morosidad de los clientes. Por ello, la calidad de las carteras es fundamental para el desarrollo y crecimiento de nuestros negocios en los diferentes países, siendo las funciones de recobro y recuperación de deuda un foco especial y continuo, para garantizar que dicha calidad se encuentra en todo momento dentro de los niveles esperados.

El Grupo cuenta con un modelo corporativo de gestión que establece las directrices y pautas generales de actuación que se aplican en los diferentes países, siempre considerando las particularidades locales que la actividad recuperatoria precisa, sea por su entorno económico, por su modelo de negocio o por la mezcla de ambos. Este modelo corporativo está sujeto a una permanente revisión y mejora de los procesos y metodología de gestión que lo sustentan. La gestión recuperatoria supone, para Santander, la implicación directa de todas las áreas de gestión (comerciales, tecnología y operaciones, recursos humanos y riesgos), lo que ha contribuido a incorporar soluciones que mejoran la eficacia y la eficiencia de dicho modelo.

Las diversas características de los clientes hacen necesaria una segmentación para llevar a cabo una gestión recuperatoria adecuada. La gestión masiva para grandes colectivos de clientes con perfiles y productos semejantes se realiza mediante procesos con un alto componente tecnológico, mientras la gestión personalizada y la carterizada se orienta a clientes que, por su perfil, requieren la asignación de un gestor específico y un análisis más individualizado.

La actividad recuperatoria ha estado alineada con la realidad social y económica de los diferentes países y se han utilizado, con los adecuados criterios de prudencia, diferentes mecanismos de gestión en función de su antigüedad, garantías y condiciones, asegurando siempre, como mínimo, la calificación y provisión requerida.

Dentro de la función recuperatoria se ha puesto especial énfasis en la gestión de los mecanismos descritos anteriormente para la gestión temprana, siguiendo las políticas corporativas, considerando las diversas realidades locales y con un estrecho seguimiento de las producciones, existencias y desempeño de las mismas. Dichas políticas se revisan y adaptan periódicamente con el objetivo de reflejar tanto las mejores prácticas en gestión como las modificaciones regulatorias que les apliquen.

Aparte de las actuaciones orientadas a adecuar las operaciones a la capacidad de pago del cliente, merece mención especial la gestión recuperatoria, donde se buscan soluciones alternativas a la vía jurídica para el cobro anticipado de las deudas.

Una de las vías para recuperar deuda de clientes con deterioro severo de su capacidad de reembolso, es la adjudicación (judicial o dación en pago) de los activos inmobiliarios que sirven de garantía a las operaciones. En geografías con elevada exposición al riesgo inmobiliario, como es el caso de España, se cuenta con potentes mecanismos de evacuación de inmuebles, que, con su venta, permiten devolver capital al banco y reducir el stock preocupante en balance a un ritmo muy superior al de sus competidores.

6. RIESGO DE MERCADO

6.0. Organización del capítulo

En primer lugar se describen las actividades sujetas a riesgo de mercado, detallando los diferentes tipos y factores de riesgo. [pág. 206 a 207]

A continuación se expone la evolución de los riesgos y resultados de mercado en 2012, distinguiendo la actividad de negociación de los riesgos estructurales. [pág. 208 a 219]

Posteriormente se comentan las metodologías y diferentes métricas empleadas en Santander, de nuevo distinguiendo la actividad de negociación de los riesgos estructurales. [pág. 220 a 222]

Seguidamente se describe el marco de gestión del riesgo de mercado, describiendo la estructura organizativa y de gobierno, así como el sistema de control de límites. [pág. 223 a 225]

Por último se expone el perímetro actual de actividad de negociación cuyo capital regulatorio se calcula por modelos internos avanzados. [pág. 225].

6.1. Actividades sujetas a riesgo de mercado y tipos de riesgo de mercado

El **perímetro** de medición, control y seguimiento del área de riesgo de mercado abarca aquellas operativas donde se asume riesgo patrimonial como consecuencia de cambios en los factores de mercado. Este riesgo proviene de la variación de los **factores de riesgo** —tipo de interés, tasas de inflación, 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.

- El **riesgo de tipo de interés** es la posibilidad de que variaciones en los tipos de interés puedan afectar de forma adversa al valor de un instrumento financiero, a una cartera o al Grupo en su totalidad. Afecta, entre otros, a los préstamos, depósitos, títulos de deuda, la mayoría de activos y pasivos de las carteras de negociación, así como a los derivados.
- El **riesgo de tasa de inflación** es la posibilidad de que variaciones en las tasas de inflación puedan afectar de forma adversa al valor de un instrumento financiero, a una cartera o al Grupo en su totalidad. Afecta, entre otros, a

préstamos, títulos de deuda y derivados, cuya rentabilidad está vinculada a la inflación o a una tasa de variación real.

- El **riesgo de tipo de cambio** se define como la sensibilidad del valor de la posición en moneda distinta a la moneda base a un movimiento potencial de los tipos de cambio. De esta forma, una posición larga o comprada en una divisa extranjera producirá una pérdida en caso de que dicha divisa se deprecie frente a la divisa base. Entre las posiciones afectadas por este riesgo están las inversiones en filiales en monedas no euro, así como préstamos, valores y derivados denominados en moneda extranjera.
- El **riesgo de renta variable** es la sensibilidad del valor de las posiciones abiertas en títulos de renta variable ante movimientos adversos en los precios de mercado de los mismos o en las expectativas de dividendos futuros. Entre otros instrumentos, concierne a posiciones en acciones, índices de renta variable, bonos convertibles y derivados sobre subyacentes de renta variable (*put*, *call*, *equity swaps*, etc.).
- El **riesgo de *spread* crediticio** es el riesgo o sensibilidad del valor de las posiciones abiertas en títulos de renta fija o en derivados de crédito ante los movimientos en las curvas de *spread* crediticio o en las tasas de recuperación (TR) asociadas a emisores y tipos de deuda concretos. El *spread* es un diferencial entre instrumentos financieros que cotizan con un margen sobre otros instrumentos de referencia, principalmente TIR de valores del Estado y tipos de interés interbancario.
- El **riesgo de precio de materias primas** es el riesgo derivado del efecto que tengan los cambios potenciales en los precios de materias primas. La exposición en el Grupo a este riesgo no es relevante, y está concentrada en operaciones de derivados sobre materias primas con clientes.
- **Riesgo de volatilidad** es el riesgo o sensibilidad del valor de la cartera ante cambios en la volatilidad de los factores de riesgo: volatilidad de los tipos de interés, de los tipos de cambio, de acciones, de *spreads* de crédito y de las materias primas. Se incurre en este riesgo en los instrumentos financieros que tienen como variable en su modelo de valoración la volatilidad. El caso más significativo son las carteras de opciones financieras.

Todos estos riesgos de mercado se pueden mitigar parcial o totalmente mediante el uso de derivados como opciones, futuros, *forwards* y *swaps*.

Adicionalmente hay **otros tipos de riesgos de mercado**, cuya cobertura es más compleja. Son los siguientes:

- **Riesgo de correlación.** Se define como la sensibilidad del valor de la cartera ante cambios en la relación que existe entre factores de riesgo (correlación), ya sean del mismo tipo (por ejemplo, entre dos tipos de cambio) o de distinta naturaleza (por ejemplo, entre un tipo de interés y el precio de una materia prima).
- **Riesgo de liquidez de mercado.** Riesgo de que una entidad del Grupo o el Grupo en su conjunto no sea capaz de deshacer o cerrar una posición a tiempo sin impactar en el precio de mercado o en el coste de la transacción. El riesgo de liquidez de mercado puede ser causado por la reducción del número de creadores de mercado o de inversores institucionales, la ejecución de grandes volúmenes de operaciones y la inestabilidad de los mercados, y aumenta con la concentración existente en ciertos productos y monedas.
- **Riesgo de prepago o cancelación.** Cuando en determinadas operaciones la relación contractual permite, de forma explícita o implícita, la cancelación anticipada antes del vencimiento sin negociación, existe el riesgo de que los flujos de caja tengan que ser reinvertidos a un tipo de interés potencialmente más bajo. Afecta principalmente a préstamos o valores hipotecarios.
- **Riesgo de aseguramiento.** Aparece como consecuencia de la participación de una entidad en el aseguramiento de una colocación de títulos u otro tipo de deuda, asumiendo el riesgo de pasar a poseer parcialmente la emisión o el préstamo como consecuencia de la no colocación del total de la misma entre los potenciales compradores.

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) **Riesgos estructurales:** constituido por los riesgos de mercado inherentes en el balance excluyendo la cartera de negociación. Son los siguientes:
 - **Riesgo de interés estructural:** surge debido a los desfases existentes en los vencimientos y reprecación de todos los activos y pasivos del balance.
 - **Riesgo de cambio estructural/cobertura de resultados:** riesgo de tipo de cambio consecuencia de que a la divisa en la que se realiza la inversión es distinta del euro tanto en las empresas consolidables como en las no consolidables (tipo de cambio estructural). Adicionalmente, se incluyen bajo este epígrafe las posiciones de cobertura de tipo de cambio de resultados futuros generados en monedas diferentes al euro (cobertura de resultados).

- **Riesgo de 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, así como por las carteras disponibles para la venta formadas por posiciones en renta variable.

La división de GBM (*Global Banking and Markets / Banca Mayorista Global*) es la principal responsable de gestionar la toma de posiciones de la actividad de negociación, con objeto de desarrollar la actividad de clientes en mercados financieros y en segundo término y mucha menor medida la toma de posiciones propias.

La división de gestión financiera es la encargada de ejecutar la estrategia de la gestión de los riesgos estructurales, aplicando metodologías homogéneas adaptadas a la realidad de cada mercado en los que se opera, bien directamente en el caso de la matriz o bien en coordinación con el resto de unidades. Las decisiones de gestión de estos riesgos se toman a través de los comités ALCO de cada país en coordinación con el comité de mercados del Grupo. 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 métricas diferentes con el objetivo de mostrar de la forma más precisa el perfil de riesgo de las mismas.

6.2. Riesgos de mercado en 2012

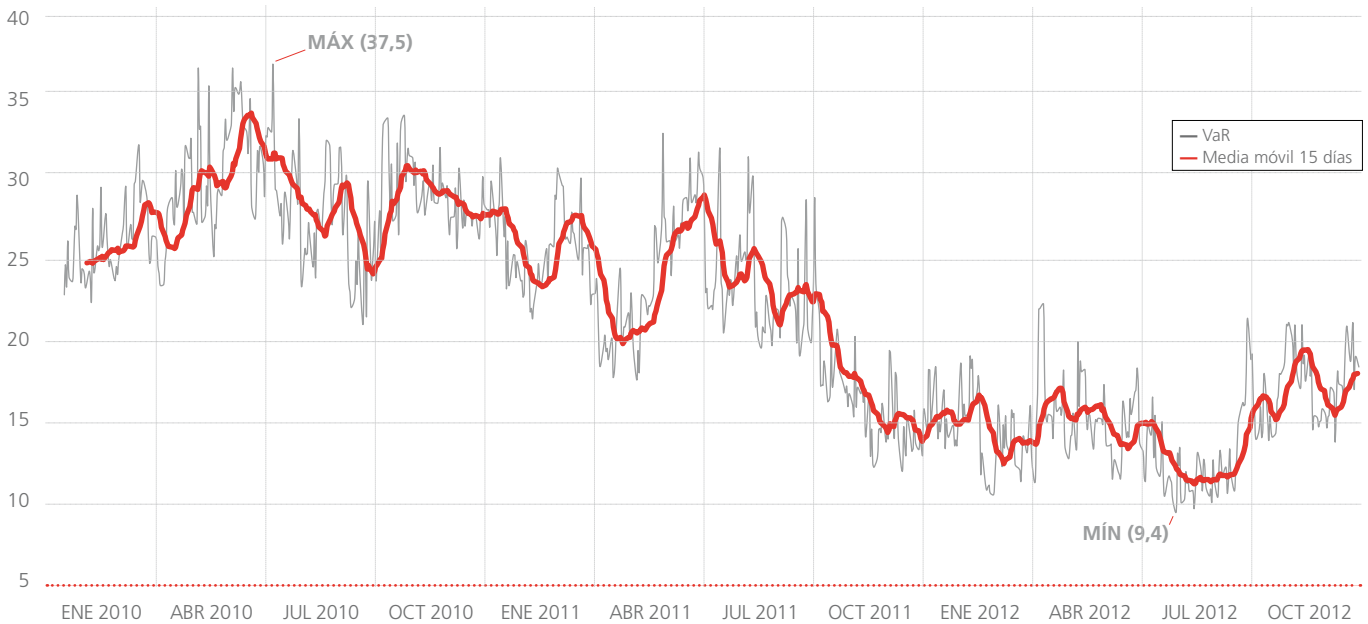
6.2.1. Actividad de negociación

6.2.1.1. Análisis del VaR¹¹

Durante 2012, Grupo Santander ha intensificado su estrategia de concentrar su actividad de negociación en el negocio de clientes, minimizando en lo posible las exposiciones de riesgo direccionales abiertas en términos netos. Ello se ha reflejado en la evolución del VaR¹², que muestra un descenso respecto a los años anteriores.

EVOLUCIÓN VaR 2010-2012

Millones de euros. VaR al 99% con horizonte temporal de un día



En 2012 el VaR ha fluctuado entre 9,4 (mínimo de los últimos años) y 22,4 millones de euros. Experimenta una ligera senda ascendente en el último trimestre del año, por el aumento de riesgo en las tesorerías de Brasil (en tipo de interés y tipo de cambio) y Madrid (en tipo de interés y *spread* de crédito).

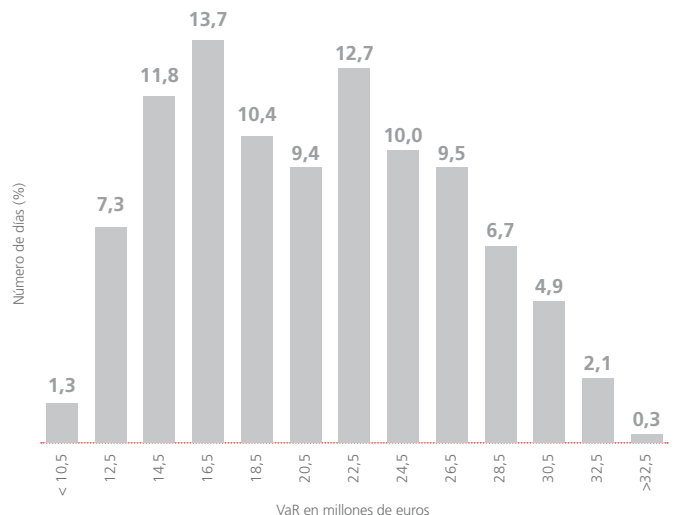
El VaR reportado a partir del 15 de noviembre de 2011 excluye el riesgo por variaciones de *spreads* de crédito de titulizaciones y carteras afectadas por correlación de crédito. Por motivos regulatorios (el denominado "BIS 2.5"), estas exposiciones pasan a ser consideradas como de no negociación (*banking book*) a efectos de capital. Dicho cambio provocó un descenso del riesgo en términos de VaR, tanto a nivel total como por factor de *spread* de crédito.

En definitiva, el VaR medio de la actividad de negociación en mercados del Grupo en 2012, 14,9 millones de euros, es inferior al asumido los dos años anteriores (22,4 millones de euros en 2011 y 28,7 millones de euros en 2010), por el motivo ya comentado de la mayor concentración de la actividad en clientes y, en menor medida, por la reducción de la volatilidad en los mercados, a pesar del mantenimiento de la crisis soberana europea. Asimismo, en relación con otros grupos financieros comparables, puede decirse que el Grupo mantiene un perfil de riesgo de negociación bajo.

El siguiente histograma describe la distribución de frecuencias que ha tenido durante el periodo 2010 a 2012 el riesgo medido en términos de VaR. Puede observarse la acumulación de días con niveles entre 12,5 y 28,5 millones de euros (91,5%). Los valores mayores de 28,5 millones de euros (7,2%), se concentran en periodos motivados principalmente por incrementos puntuales de volatilidad en el real brasileño y por la crisis soberana en la zona euro.

HISTOGRAMA DE RIESGO VaR

VaR al 99% con horizonte temporal de un día. Número de días (%) en cada rango



¹¹ Relativo a la actividad de negociación en mercados financieros.

¹² La definición y metodología de cálculo del VaR se encuentra en el apartado 6.3.1.1.

Riesgo por factor

Para los tres últimos años, los valores medios y últimos expresados en términos de VaR, así como los valores mínimos y máximos en 2012, son los siguientes:

ESTADÍSTICAS DE VaR POR FACTOR DE RIESGO^{1,2}

Millones de euros. VaR al 99% con horizonte temporal un día

	2012				2011		2010	
	Mínimo	Medio	Máximo	Último	Medio	Último	Medio	Último
Total negociación	9,4	14,9	22,4	18,5	22,4	15,9	28,7	29,6
Efecto diversificación	(9,1)	(15,2)	(25,8)	(13,5)	(21,8)	(16,7)	(29,1)	(27,8)
VaR tipo de interés	7,4	11,8	23,3	12,0	14,8	14,6	16,4	19,0
VaR renta variable	4,1	7,0	11,2	7,1	4,8	3,7	8,0	8,8
VaR tipo de cambio	1,9	5,0	12,2	3,5	9,0	4,2	11,4	13,9
VaR <i>spread</i> crédito	2,2	6,1	13,0	9,1	15,0	9,6	20,9	14,7
VaR <i>commodities</i>	0,2	0,4	0,7	0,3	0,6	0,4	1,3	1,0
Latinoamérica	5,0	10,1	20,5	8,9	11,7	10,7	18,2	13,9
Efecto diversificación	(3,1)	(6,4)	(12,5)	(3,8)	(6,4)	(8,7)	(8,3)	(12,6)
VaR tipo de interés	5,2	8,8	20,0	8,8	11,2	10,5	14,5	14,8
VaR renta variable	0,7	3,1	9,7	1,6	3,5	2,2	5,8	5,3
VaR tipo de cambio	0,5	3,1	9,8	1,3	3,7	1,2	7,1	6,5
EE.UU. y Asia	0,5	0,9	2,0	0,8	1,2	0,9	1,3	0,9
Efecto diversificación	(0,2)	(0,5)	(1,1)	(0,3)	(0,5)	(0,4)	(0,7)	(0,3)
VaR tipo de interés	0,4	0,7	1,3	0,6	0,9	0,9	1,2	0,9
VaR renta variable	0,0	0,2	0,8	0,1	0,1	0,1	0,2	0,0
VaR tipo de cambio	0,1	0,6	1,7	0,4	0,6	0,4	0,6	0,3
Europa	7,2	11,0	16,5	16,4	15,5	10,1	14,8	25,1
Efecto diversificación	(7,7)	(12,9)	(20,6)	(9,9)	(15,1)	(13,0)	(18,9)	(14,6)
VaR tipo de interés	5,4	7,9	15,4	6,8	11,5	11,9	8,9	12,5
VaR renta variable	4,1	6,2	9,9	6,3	3,9	3,6	6,7	6,5
VaR tipo de cambio	1,0	4,1	13,1	4,0	8,5	3,9	9,8	9,6
VaR <i>spread</i> crédito	2,1	5,4	10,0	8,9	6,0	3,3	7,0	9,0
VaR <i>commodities</i>	0,2	0,4	0,7	0,3	0,6	0,4	1,3	2,1
Actividades globales	0,8	2,7	10,2	1,2	10,5	9,7	16,1	10,7
Efecto diversificación	(0,2)	(0,6)	(5,0)	(0,3)	(1,1)	(0,9)	(1,1)	(1,2)
VaR tipo de interés	0,2	0,3	0,6	0,2	0,4	0,5	0,6	0,5
VaR <i>spread</i> crédito	0,6	2,6	10,4	1,3	10,3	8,4	16,0	10,5
VaR tipo de cambio	0,0	0,4	1,9	0,1	0,9	1,8	0,6	0,9

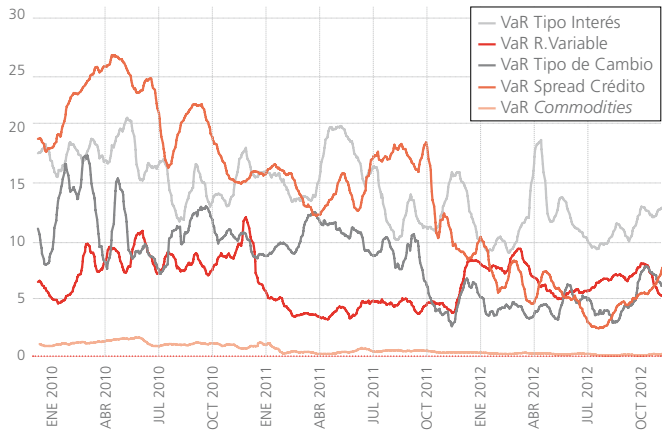
¹ VaR de Actividades Globales incluye operativas no asignadas a ninguna geografía específica.

² En Latinoamérica, EE.UU. y Asia, los niveles de VaR de los factores *spread* de crédito y *commodities* no se muestran de forma separada por su escasa o nula materialidad.

El VaR medio volvió a descender en 2012, 7,5 millones de euros respecto a 2011. La reducción se produce en todos los factores de riesgo, salvo en renta variable, que se incrementa ligeramente, de 4,8 a 7 millones de euros. Destaca la disminución de VaR medio en tipo de interés y tipo de cambio en Europa y en *spread* de crédito en Actividades Globales.

HISTÓRICO DE VaR POR FACTOR DE RIESGO

Millones de euros. VaR al 99% con horizonte temporal de un día (media móvil 15 días)



La evolución de VaR por cada factor de riesgo en general también ha seguido una senda descendente, con altibajos, más acusada en el caso del VaR por *spread* de crédito, en parte motivada por la exclusión del riesgo *spread* de titulizaciones y correlación de crédito que por "BIS 2.5" pasaron a ser consideradas como *banking book* a efectos de capital regulatorio a partir del 15 de noviembre de 2011. Los saltos transitorios en el VaR de los diversos factores se explican más por aumentos transitorios de la volatilidad de los precios de mercado que por variaciones significativas en las posiciones.

6.2.1.2. Distribución de riesgos y resultados de gestión¹³

6.2.1.2.1. Distribución geográfica

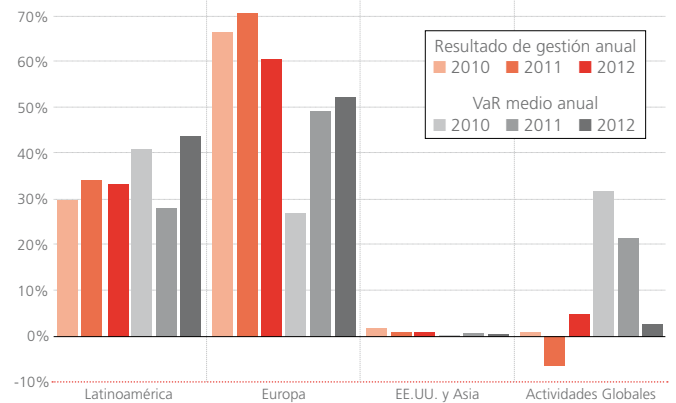
En la actividad de negociación, la aportación media de Latinoamérica al VaR total del Grupo en 2012 fue del 44%, frente a

una contribución del 33,3% en los resultados económicos. Por su parte, Europa, con un peso del 52,6% en el riesgo global, aportó el 60,6% en resultados, al tener su actividad de tesorería un perfil más enfocado en el servicio a clientes profesionales e institucionales en comparación con el de Latinoamérica. No obstante, se observa una progresiva homogeneización en el perfil de la actividad en las diferentes unidades del Grupo.

Se expone a continuación la contribución geográfica al total del Grupo en términos de porcentaje, tanto en riesgos, medidos en términos de VaR, como en resultados, medidos en términos económicos.

BINOMIO VaR – RESULTADO DE GESTIÓN: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

VaR medio (al 99% con horizonte temporal de un día) y resultado de gestión acumulado anual (millones de euros). % sobre totales anuales



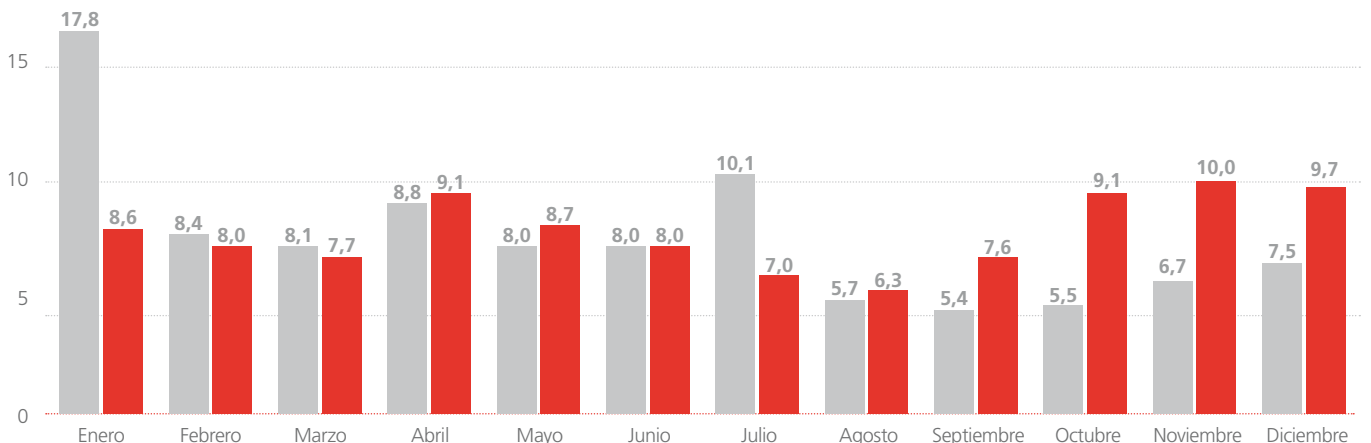
6.2.1.2.2. Distribución temporal

En el gráfico siguiente se muestra el perfil temporal de la asunción de riesgo, en términos de VaR, frente al resultado a lo largo de 2012. Puede observarse que el VaR medio se mantuvo relativamente estable, mientras que los resultados evolucionaron de manera más irregular durante el año, destacando de manera positiva los meses de enero y julio, especialmente el primero, y de forma negativa los meses entre agosto y octubre, con resultados inferiores a la media anual.

DISTRIBUCIÓN TEMPORAL DE RIESGOS Y RESULTADOS EN 2012: PORCENTAJES SOBRE TOTALES ANUALES

VaR (al 99% con horizonte temporal de un día) y resultado de gestión acumulado anual (millones de euros). % sobre totales anuales

■ Resultado de gestión mensual ■ VaR medio mensual

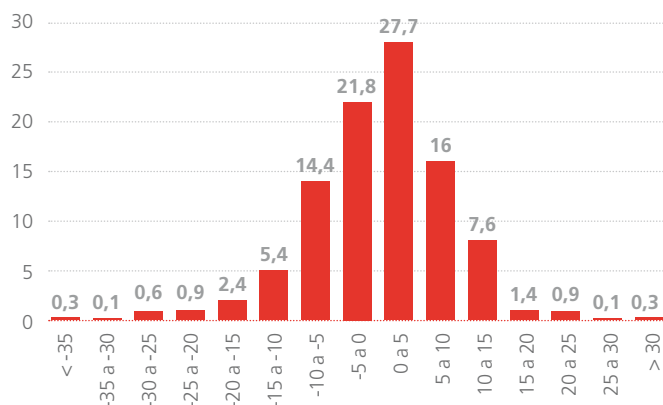


¹³ Resultados en términos asimilables a margen bruto (no incluyen gastos de explotación, el financiero sería el único coste).

El siguiente histograma de frecuencias detalla cómo se han distribuido los resultados económicos diarios en función de su magnitud en el periodo 2010-2012. Se observa que en cerca del 90% de los días con mercado abierto los rendimientos diarios¹⁴ se han situado en el intervalo entre -10 y +15 millones de euros.

HISTOGRAMA DE FRECUENCIAS DE RESULTADOS DE GESTIÓN DIARIOS (MtM)

Resultados diarios de gestión "limpios" de comisiones y operativa intradía (millones de euros). Número de días (%) en cada rango

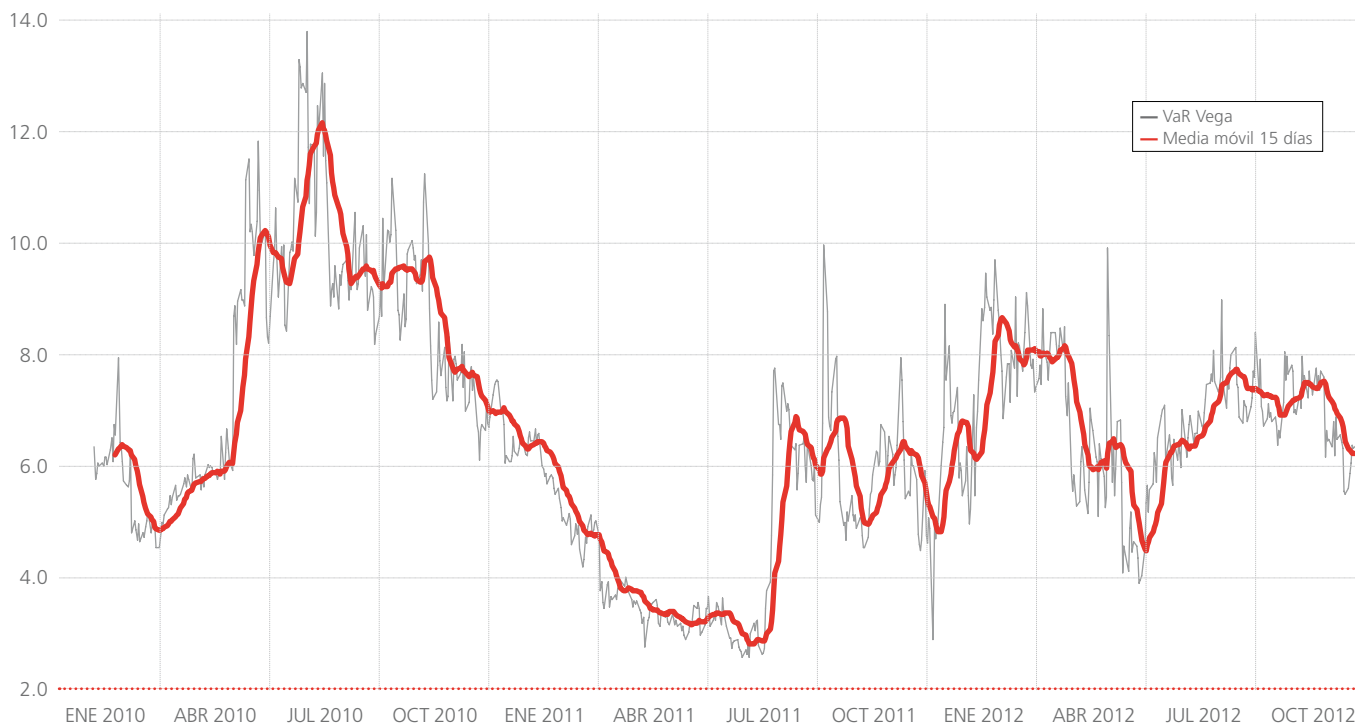


6.2.1.3. Gestión del riesgo de mercado de derivados estructurados

La actividad de derivados estructurados está orientada principalmente al diseño de productos de inversión y a la cobertura de riesgos para clientes. La gestión está orientada a que el riesgo neto abierto sea lo más reducido posible.

EVOLUCIÓN DE RIESGO (VaR) DEL NEGOCIO DE DERIVADOS ESTRUCTURADOS

Millones de euros. VaR Vega 99% con horizonte temporal de un día



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 y Santander UK, y en menor medida, Brasil y México.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución del riesgo VaR Vega¹⁵ del negocio de derivados estructurados durante los tres últimos años. Se observa que ha fluctuado en torno a una media de 6,8 millones de euros. Los periodos con niveles de VaR mas elevados responden a episodios de aumento significativo de la volatilidad en los mercados (de renta variable en la zona euro, de tipos de interés en Brasil, etc.).

¹⁴ Rendimientos "limpios" de comisiones y resultados derivados de operativa intradía.

¹⁵ Se entiende por el término griego "Vega" la sensibilidad del valor de una cartera ante cambios en el precio de la volatilidad de mercado.

En cuanto al VaR Vega por factor de riesgo, en media, la exposición ha estado concentrada, por este orden, en renta variable, tipo de interés, tipo de cambio y *commodities*. Esto se muestra en la siguiente tabla:

DERIVADOS ESTRUCTURADOS. RIESGO (VaR) POR FACTOR DE RIESGO

Millones de euros. VaR al 99% con horizonte temporal de un día

	2012				2011		2010	
	Mínimo	Medio	Máximo	Último	Medio	Último	Medio	Último
VaR Vega Total	3,9	6,8	9,8	6,5	4,7	4,9	7,9	6,2
Efecto diversificación	(1,4)	(3,0)	(4,4)	(3,4)	(2,9)	(3,7)	(3,8)	(3,2)
VaR tipo de interés	1,5	2,3	4,5	2,8	2,0	2,0	2,4	2,1
VaR renta variable	2,7	6,5	9,0	5,5	4,1	5,2	7,1	5,6
VaR tipo de cambio	0,3	0,7	2,3	1,3	1,2	1,0	1,8	1,5
VaR <i>commodities</i>	0,2	0,3	0,5	0,2	0,3	0,4	0,5	0,2

Respecto a su distribución por unidad de negocio, la exposición ha estado concentrada, por este orden, en Matriz-holding, Banesto, Santander UK, Brasil y México.

DERIVADOS ESTRUCTURADOS. RIESGO (VaR) POR UNIDAD

Millones de euros. VaR al 99% con horizonte temporal de un día

	2012				2011		2010	
	Mínimo	Medio	Máximo	Último	Medio	Último	Medio	Último
VaR Vega Total	3,9	6,8	9,8	6,5	4,7	4,9	7,9	6,2
Matriz-holding	1,4	4,6	7,1	4,0	2,9	2,8	4,3	2,4
Banesto	1,5	3,4	6,5	3,6	2,3	2,4	5,9	5,3
Santander UK	1,5	2,8	5,7	2,0	1,4	2,7	1,2	1,0
Brasil	0,4	1,0	4,4	2,8	0,8	0,3	0,9	0,5
México	0,4	0,7	1,3	0,6	1,2	1,1	1,5	1,1

Hay que destacar que el riesgo medio en 2012, 6,8 millones de euros, es igual a la media conjunta de los tres últimos años, lo que pondría de manifiesto la estabilidad en la exposición abierta en instrumentos financieros ligados a la volatilidad.

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 2012 el Grupo contaba con:

- **CDOs y CLOs:** la posición continúa siendo muy poco significativa, 207 millones de euros. Una parte significativa de la misma es consecuencia de la integración de la cartera de Alliance & Leicester en 2008.
- **Hedge Funds:** la exposición total no es significativa (274 millones a cierre de diciembre de 2012) y se materializa en gran parte a través de la financiación a dichos fondos (169

millones), siendo el resto participación directa en cartera. Esta exposición presenta niveles bajos de *loan-to-value*, por debajo del 20% (colateral de 1.480 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.

- **Conduits:** no hay exposición.
- **Monolines:** la exposición del Santander a compañías aseguradoras de bonos (denominadas *Monolines*) era, en diciembre de 2012, de 151 millones de euros¹⁶, referida mayoritariamente a la exposición indirecta, 145 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. 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*). La exposición se ha reducido significativamente respecto a 2011, un 23%.

¹⁶ 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 que ascendía, a diciembre de 2011, a 1.341 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 seguido disminuyendo en 2012. Su origen se debe principalmente 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. Desde la integración en el Grupo estas posiciones se han reducido notablemente con el objetivo final de su eliminación del balance.

La política de Grupo 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.

6.2.1.4. Medidas de calibración y contraste

En 2012 el Grupo ha seguido realizando regularmente análisis y pruebas de contraste de la bondad del modelo de cálculo del *Value at Risk* (VaR), obteniendo de los mismos conclusiones que permiten constatar la fiabilidad del modelo. El objetivo de estas pruebas es determinar si es posible aceptar o rechazar el modelo

utilizado para estimar la pérdida máxima de una cartera para un cierto nivel de confianza y un horizonte temporal determinado.

La prueba más importante son los ejercicios de *backtesting*, analizados a nivel local y global por las unidades de control de riesgos de mercado. La metodología de *backtesting* se aplica de la misma forma a todas las carteras y subcarteras del Grupo.

El ejercicio de *backtesting* consiste en comparar las mediciones de VaR pronosticadas, dado un determinado nivel de confianza y horizonte temporal, con los resultados reales de pérdidas obtenidos durante un horizonte temporal igual al establecido.

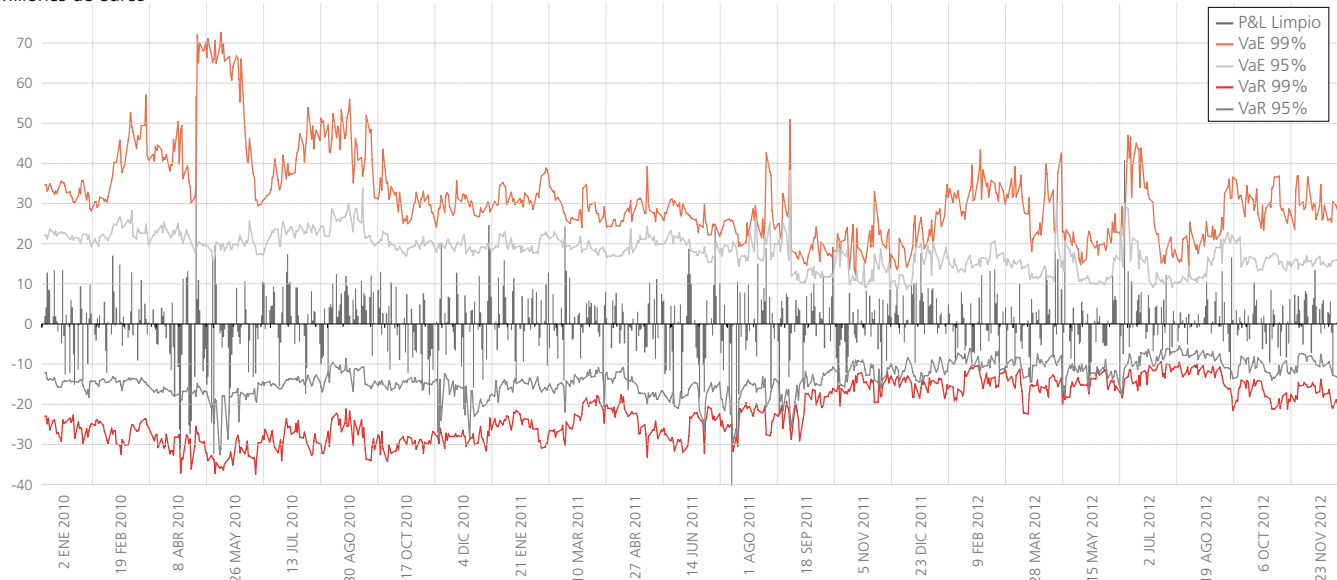
En Santander se calculan y evalúan tres tipos de *backtesting*:

- *Backtesting* "limpio": el VaR diario se compara con los resultados obtenidos sin tener en cuenta los resultados intradía ni los cambios en las posiciones de la cartera. Con este método se contrasta la bondad de los modelos individuales utilizados para valorar y medir los riesgos de las distintas posiciones.
- *Backtesting* "sucio": el VaR diario se compara con los resultados netos del día, incluyendo los resultados de la operativa intradía y los generados por comisiones.
- *Backtesting* "sucio" sin márgenes (*mark up's*) ni comisiones: el VaR diario se compara con los resultados netos del día, incluyendo los resultados de la operativa intradía pero excluyendo los generados por márgenes y comisiones. Con este método se pretende tener una idea del riesgo intradía asumido por las tesorerías del Grupo.

Para el primero de los casos y la cartera total, en 2012 se produjeron tres excepciones de VaR al 99% (días en los que la pérdida diaria fue superior al VaR): dos en mayo —la primera por un alza mayor de lo usual de la curva de reales indexada a la inflación tras la publicación de un dato de inflación mayor del esperado, y la segunda por alzas mayores de lo usual en las curvas de tipos de interés de España y México—, y una en junio, por la brusca ampliación de los *spreads* crediticios, caída de las bolsas y depre-

BACKTESTING DE CARTERAS DE NEGOCIACIÓN: RESULTADOS DIARIOS VS. VALOR EN RIESGO (VaR) DÍA ANTERIOR

Millones de euros



ciación de la mayoría de divisas frente al dólar como consecuencia del deterioro de expectativas sobre el resultado de la Cumbre de Jefes de Estado de la Unión Europea (29 de junio).

El número de excepciones ha respondido al comportamiento esperado del modelo de cálculo de VaR, dado que trabaja con un nivel de confianza del 99% y el periodo de análisis es de un año (sobre un periodo largo de tiempo, cabe esperar una media de dos o tres excepciones por año).

Los ejercicios de *backtesting* se llevan a cabo regularmente para cada cartera o estrategia relevante de cada unidad de negociación del Grupo, y su principal objetivo (como el del resto de pruebas de contraste) es detectar anomalías en el modelo de VaR de cada cartera en cuestión (por ejemplo, deficiencias en la parametrización de los modelos de valoración de ciertos instrumentos, *proxies* poco adecuadas, etc.). Este es un proceso dinámico contextualizado en el marco del procedimiento de revisión y validación del modelo.

6.2.1.5. Análisis de escenarios

Durante el año 2012 se han calculado y analizado periódicamente (al menos mensualmente) diferentes escenarios de *stress*, a nivel local y global, sobre todas las carteras de negociación y considerando los mismos supuestos por factor de riesgo.

Escenario de máxima volatilidad (*worst case*)

A este escenario se le muestra una atención especial, al combinar movimientos históricos de los factores de riesgo con un análisis *ad-hoc* para desechar combinaciones de variaciones muy improbables (por ejemplo, bajadas fuertes de la bolsa junto a un descenso de la volatilidad). Como variaciones se aplica una volatilidad histórica 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, desechando las combinaciones más improbables en términos económico-financieros. Para cierre de año, dicho escenario implicaba, para la cartera global, subidas de tipos de interés en mercados latinoamericanos y bajada en los mercados *core* (*huída hacia la calidad*), caídas de las bolsas, depreciación de todas las divisas frente al euro, y subida de la volatilidad y los *spreads* de crédito. La tabla de abajo nos muestra los resultados de este escenario a 31 de diciembre de 2012.

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 147,9 millones de

euros, pérdida que estaría concentrada en Latinoamérica (tipo de interés y renta variable), y Europa (*spreads* de crédito, tipo de cambio y tipo de interés).

Otros escenarios globales de *stress test*

Se establecen distintos escenarios globales (similares para todas las unidades del Grupo):

- Crisis abrupta: escenario *ad hoc* con movimientos muy bruscos en mercados. Subida de las curvas de tipos de interés, fuerte bajada de las bolsas, fuerte apreciación del dólar frente al resto de divisas, subida de la volatilidad y de los *spread* crediticios.
- Crisis 11S: escenario histórico de los ataques del 11 de septiembre de 2001 con impacto significativo en los mercados de EE.UU. y mundiales. Se subdivide en dos escenarios: I) máxima pérdida acumulada hasta el peor momento de la crisis y II) máxima pérdida en un día. En ambos casos se establecen bajadas de las bolsas, bajada de tipos de interés en los mercados *core* y subida en los emergentes y apreciación del dólar frente al resto de divisas.
- Crisis *subprime*: escenario histórico de la crisis acontecida en el mercado tras la crisis de hipotecas en EE.UU. El objetivo del análisis es capturar el impacto en los resultados de la disminución de la liquidez en los mercados. Los escenarios tendrán dos horizontes temporales distintos, 1d y 10d: en ambos casos se establecen bajadas de las bolsas, bajada de tipos de interés en los mercados *core* y subida en los emergentes y apreciación del dólar frente al resto de divisas.
- Crisis soberana: escenario histórico más severo que el realizado por CEBS a entidades bancarias para medir la capacidad de *shock* de mercado entre las fechas 15 abril y 1 de septiembre 2010. Dado el ámbito internacional del Grupo, se diferencian cuatro zonas geográficas (EE.UU., Europa, Latinoamérica y Asia), se establecen subidas de las curvas de tipo de interés, bajadas de las bolsas y de sus volatilidades, incremento de *spreads* de crédito y depreciación del euro y Latinoamérica, y apreciación de las monedas asiáticas frente al dólar.

Mensualmente se elabora un informe de *stress test* consolidado con las explicaciones de las variaciones principales de los resultados para los distintos escenarios y unidades que

ESCENARIO DE STRESS: MÁXIMA VOLATILIDAD (*WORST CASE*)

Millones de euros

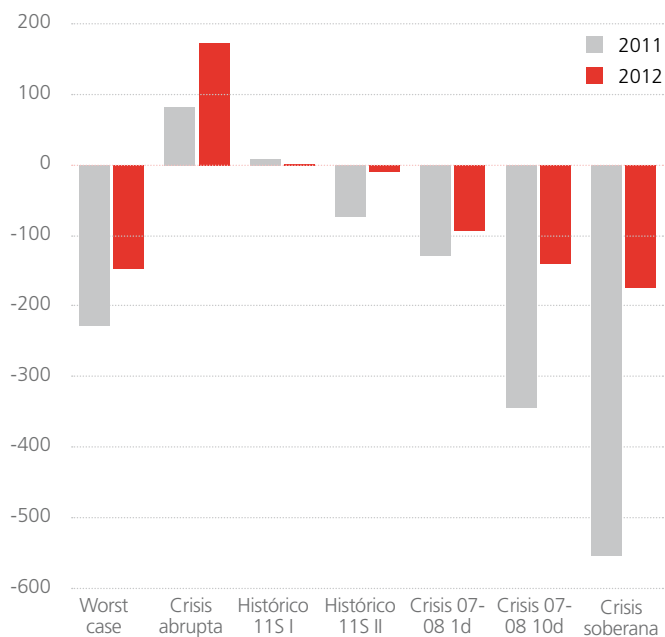
	Tipo de interés	Renta variable	Tipo de cambio	Spread crédito	Commodities	Total
Total negociación	(87,8)	(15,5)	(23,1)	(20,9)	(0,7)	(147,9)
Europa	(7,1)	(2,3)	(18,6)	(20,2)	(0,7)	(48,8)
Latinoamérica	(77,7)	(13,0)	(2,7)	0,0	0,0	(93,4)
EE.UU.	(2,1)	(0,2)	(1,6)	0,0	0,0	(3,9)
Actividades globales	(0,9)	0,0	(0,2)	(0,7)	0,0	(1,8)

es supervisado por el comité global de riesgos de mercado. Asimismo, hay establecido un mecanismo de alerta, de forma que cuando la pérdida de un escenario es elevada en términos históricos y/o del capital consumido por la cartera en cuestión, se comunica al correspondiente responsable de negocio.

Mostramos los resultados de los escenarios globales para 2011 y 2012.

RESULTADOS DE STRESS TEST. COMPARATIVA DE ESCENARIOS 2011-2012 (MEDIAS ANUALES)

Millones de euros



Para la actividad gestionada con métricas diferentes al VaR, se utilizan medidas alternativas, principalmente: sensibilidades a los diferentes factores de riesgo (tipo de interés, *spread* crediticio, etc.).

En el caso de la cartera de negociación, las titulaciones y las exposiciones nivel III (aquellas en las que datos no observables de mercado constituyen *inputs* significativos en sus correspondientes modelos internos de valoración) se excluyen de la medición por VaR.

Las titulaciones se tratan principalmente como si fueran cartera de riesgo de crédito (en términos de probabilidad de impago, tasa de recuperación, etc.). Para las exposiciones nivel III, no muy relevantes en Grupo Santander (básicamente derivados vinculados al HPI —Home Price Index— en la actividad de mercados en Santander Reino Unido y cartera poco significativa de CDOs ilíquidos en la actividad de mercados de la matriz), así como en general para los *inputs* de valoración inobservables en el mercado (correlación, dividendos, etc.), se sigue una política muy conservadora, reflejada tanto en ajustes de valoración como de sensibilidad.

6.2.1.6. Vinculación con las partidas de balance.

Otras medidas de riesgo alternativas

A continuación se muestran las partidas del balance de situación consolidado del Grupo sujetas a riesgo de mercado, distinguiendo las posiciones cuya principal métrica de riesgo es el VaR de aquellas cuyo seguimiento se lleva a cabo con otras métricas.

RELACIÓN DE MÉTRICAS DE RIESGO CON LOS SALDOS DE BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO DEL GRUPO

Millones de euros

	Saldo en balance	Métrica principal de Riesgo de Mercado		Principal factor de riesgo para balance en "Otras"
		VaR	Otras	
Activos sujetos a riesgo de mercado	310.929	204.668	106.261	
Cartera de negociación	177.917	176.781	1.136	Tipo de interés, <i>spread</i> crediticio
Otros activos financieros a valor razonable	28.356	27.887	469	Tipo de interés, <i>spread</i> crediticio
Activos financieros disponibles para la venta	92.266	-	92.266	Tipo de interés; Renta variable
Participaciones	4.454	-	4.454	Renta variable
Derivados de cobertura	7.936	-	7.936	Tipo de interés; tipo de cambio
Pasivos sujetos a riesgo de mercado	195.104	194.754	621	
Cartera de negociación	143.242	143.242	271	Tipo de interés, <i>spread</i> crediticio
Otros pasivos financieros a valor razonable	45.418	45.068	350	Tipo de interés, <i>spread</i> crediticio
Derivados de cobertura	6.444	6.444	-	

6.2.2. Riesgos estructurales de mercado¹⁷

6.2.2.1. Riesgo de interés estructural

6.2.2.1.1. Europa y Estados Unidos

En general, en estos mercados maduros y enmarcados en un contexto de tipos de interés bajos, el posicionamiento general ha sido el de mantener balances con sensibilidad positiva a subidas de tipos de interés, tanto para margen financiero (NIM) como para valor económico (MVE).

En cualquier caso, el nivel de exposición en todos los países es muy bajo en relación con el presupuesto anual y el importe de recursos propios.

Al cierre de diciembre de 2012, la sensibilidad del margen financiero a 1 año ante variaciones paralelas de 100 puntos básicos se concentraba en las curvas de tipos de interés del euro, el dólar estadounidense y la libra esterlina, siendo el Banco Matriz, la filial de EE.UU. y Santander UK las unidades que más contribuían, con 183 millones de euros, 60 millones de dólares y 14 millones de libras, respectivamente. En la curva de tipos de interés del euro también es importante la aportación al riesgo de Banesto y Santander Consumer Finance. La sensibilidad del margen del resto de monedas convertibles es poco significativa.

A la misma fecha, la sensibilidad de valor ante variaciones paralelas de 100 puntos básicos más relevante era la de la curva de interés del euro en el banco matriz, 527 millones de euros. En lo que respecta a las curvas del dólar y libra esterlina fue de 297 millones de dólares y 215 millones de libras esterlinas, respectivamente.

6.2.2.1.2. Latinoamérica

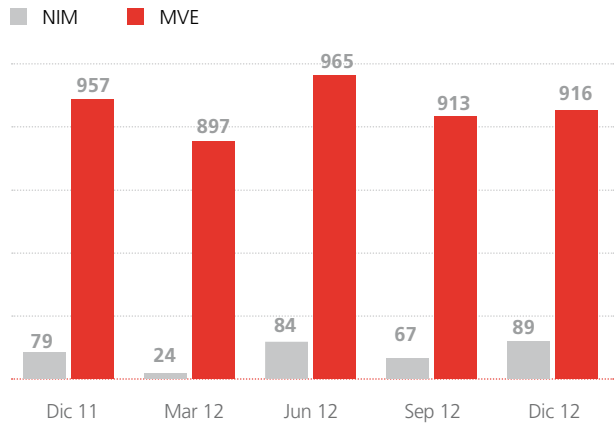
Debido a las diferencias en contexto macroeconómico y grado de madurez de estos mercados, el posicionamiento respecto al margen financiero (NIM) no ha sido homogéneo. Así, hay geografías en las que se mantuvieron balances posicionados a subidas de tipos de interés y otras en las que se posicionaron a bajadas.

En relación con la sensibilidad del valor económico (*Market Value of Equity*, MVE), el posicionamiento general de los balances fue tal que la duración promedio del activo fue superior a la del pasivo (sensibilidad negativa a subidas de tipos de interés).

En cualquier caso, el nivel de exposición en todos los países es muy bajo en relación con el presupuesto anual y el importe de recursos propios.

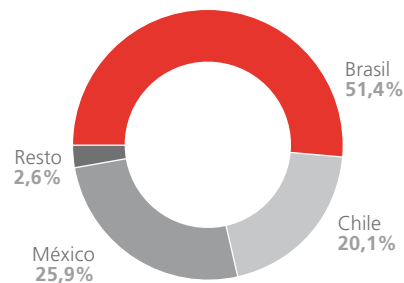
EVOLUCIÓN DEL PERFIL DE RIESGO DE INTERÉS ESTRUCTURAL LATINOAMÉRICA

Sensibilidades NIM y MVE a 100 p.b. Millones de euros



Para el total de Latinoamérica, el consumo de riesgo a diciembre de 2012, medido en sensibilidad 100 pb del margen financiero¹⁸, se situó en 89 millones de euros (79 millones de euros en diciembre de 2011). Se observa en el gráfico que más del 95% del riesgo se concentra en tres países: Brasil, Chile y México.

SENSIBILIDAD DEL MARGEN FINANCIERO (NIM) A 100 P.B. % sobre el total



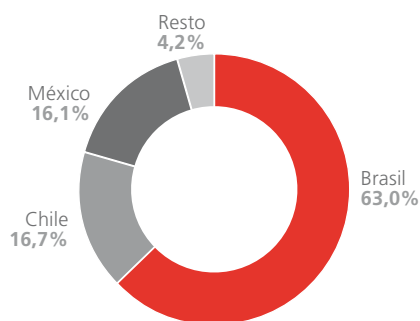
Resto: Argentina, Colombia, Panamá, Perú, Puerto Rico, Santander Overseas y Uruguay.

¹⁷ Incluye el total del balance, con excepción de las carteras de negociación.
¹⁸ Se emplean betas para agregar sensibilidades de diferentes curvas.

Al cierre de diciembre de 2012, el consumo de riesgo para la región, medido en sensibilidad 100 p.b. del valor patrimonial¹⁹, fue de 916 millones de euros (957 millones de euros en diciembre de 2011). Más del 95% del riesgo de valor patrimonial está concentrado en tres países: Brasil, Chile y México.

SENSIBILIDAD DEL VALOR ECONÓMICO (MVE) A 100 P.B.

% sobre el total



Resto: Argentina, Colombia, Panamá, Perú, Puerto Rico, Santander Overseas y Uruguay.

En los cuadros de *gaps* se muestra el desglose por plazo del riesgo mantenido en Latinoamérica a diciembre de 2012.

LATINOAMÉRICA: GAP DE REPRECIACIÓN DE TIPOS DE INTERÉS (*) (31-DIC-12)

Millones de euros

	Total	3 meses	6 meses	1 año	3 años	5 años	>5 años	No sensible
Activo	335.544	110.329	28.284	28.334	55.765	19.476	24.093	69.263
Moneda local	295.569	89.498	22.386	25.453	51.589	17.566	21.242	67.836
Dólar	39.975	20.832	5.898	2.881	4.175	1.910	2.850	1.428
Pasivo	335.544	157.545	6.767	20.145	41.762	7.855	7.661	93.808
Moneda local	293.407	139.213	3.695	15.495	37.005	2.933	3.751	91.315
Dólar	42.137	18.332	3.073	4.650	4.758	4.922	3.910	2.493
Fuera de balance	0	5.814	1.025	758	(3.482)	(3.447)	(1.524)	856
Gap	0	(41.402)	22.542	8.948	10.520	8.174	14.908	(23.689)

(*) Gap agregado de todas las divisas en balances de las unidades de Latinoamérica, expresado en euros.

¹⁹Se emplean betas para agregar sensibilidades de diferentes curvas.

6.2.2.1.3. VaR de tipo de interés estructural del balance
Además de las sensibilidades a los movimientos de tipos de interés, Santander emplea otros métodos para el seguimiento del riesgo de interés estructural del balance, entre ellos el análisis de escenarios y el cálculo del VaR, empleando una metodología similar a la usada para las carteras de negociación.

Para los tres últimos años, los valores medios, mínimos, máximos y últimos de VaR de riesgo de interés estructural, se muestran en la siguiente tabla.

RIESGO DE INTERÉS ESTRUCTURAL DE BALANCE (VaR)

VaR al 99% con horizonte temporal de un día. Millones de euros

2012				
	Mínimo	Medio	Máximo	Último
VaR Tipo de Interés Estructural*	361,7	446,4	525,7	517,5
Efecto diversificación	(78,1)	(124,4)	(168,1)	(144,9)
Europa y EE.UU.	334,4	451,4	560,8	552,0
Latinoamérica	105,5	119,5	133,0	110,3
2011				
	Mínimo	Medio	Máximo	Último
VaR Tipo de Interés Estructural*	256,0	273,1	328,1	328,1
Efecto diversificación	(97,9)	(116,8)	(109,6)	(99,3)
Europa y EE.UU.	231,8	258,2	295,3	295,3
Latinoamérica	122,1	131,7	142,4	132,1
2010				
	Mínimo	Medio	Máximo	Último
VaR Tipo de Interés Estructural*	240,5	301,5	334,6	309,1
Efecto diversificación	(90,0)	(140,2)	(190,5)	(151,6)
Europa y EE.UU.	217,8	279,9	329,3	308,6
Latinoamérica	112,7	161,8	195,8	152,1

* Incluye VaR por *spread* crediticio en las carteras ALCO.

El riesgo de tipo de interés estructural, medido en términos de VaR a 1 día y al 99%, alcanzó una media de 446,4 millones de euros en 2012. La contribución al mismo de los balances de Europa y Estados Unidos es mayor que la de Latinoamérica. Es destacable la elevada diversificación entre ambas áreas.

6.2.2.2. 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 más allá de lo que estima el mercado.

Al cierre del ejercicio de 2012 las mayores exposiciones de carácter permanente (con su potencial impacto en patrimonio) se concentraban a dicha fecha, por este orden, en reales brasileños, libras esterlinas, dólares estadounidenses, pesos mexicanos, pesos chilenos y *zlotys* polacos. 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.

6.2.2.3. Riesgo de renta variable estructural

Santander mantiene posiciones de renta variable en su balance (*banking book*), adicionalmente a las de la cartera de negociación. Dichas posiciones se mantienen como carteras disponibles para la venta (instrumentos de capital) o como participaciones, según su carácter previsto de menor o mayor tiempo de permanencia en cartera.

Dichas posiciones están expuestas a riesgo de mercado. Para estas posiciones se realizan cálculos de VaR, utilizando series de precio de mercado para las acciones que cotizan o *proxies* para los valores que no cotizan. A cierre de diciembre de 2012 el VaR al 99% a un día fue de 281,4 millones de euros (305,7 y 218,5 millones de euros a cierre de diciembre de 2011 y 2012, respectivamente).

6.2.2.4. Riesgo de mercado en el balance

En definitiva, con una métrica homogénea como el VaR, se puede hacer un seguimiento del riesgo de mercado total inherente en el balance (*banking book*), distinguiendo entre renta fija (considerando tanto tipo de interés como *spread* crediticio para las carteras Alco), tipo de cambio y renta variable.

En general, puede decirse que el VaR total del balance no es elevado en términos del volumen de activos o de recursos propios del Grupo. En los últimos años ha mostrado una senda descendente, por la disminución del riesgo en tipo de cambio y renta variable estructural.

VaR DEL BALANCE EXCLUYENDO LA ACTIVIDAD DE NEGOCIACIÓN

VaR al 99% con horizonte temporal de un día. Millones de euros

	2012				2011		2010	
	Mínimo	Medio	Máximo	Último	Medio	Último	Medio	Último
VaR no negociación	454,8	593,1	659	659	460,4	534,4	812,2	582,1
Efecto diversificación	(355,5)	(390,7)	(561,9)	(347,1)	(419,4)	(446,2)	(325,2)	(337,0)
VaR Tipo de interés*	361,7	446,4	525,7	517,5	273,1	328,1	301,5	309,2
VaR Tipo de cambio	182,8	237,0	340,1	207,3	372,7	346,8	481,2	391,3
VaR Renta variable	265,7	300,4	355,0	281,4	234,0	305,7	354,7	218,5

* Incluye VaR por *spread* crediticio en las carteras ALCO.

6.3. Metodologías

6.3.1. Actividad de negociación

6.3.1.1. VaR

La metodología estándar aplicada durante el ejercicio 2012 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 dos 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 por simulación histórica presenta muchas ventajas como métrica de riesgo (resume en un solo número el riesgo de mercado de una cartera, se basa en movimientos de mercado realmente ocurridos sin necesidad de hacer supuestos de formas funcionales ni de correlación entre factores de mercado, etc.), pero también presenta limitaciones. Las más importantes son la alta sensibilidad a la ventana histórica utilizada, la incapacidad para capturar eventos plausibles de gran impacto si estos no ocurrieron en la ventana histórica utilizada, la existencia de parámetros de valoración de los que no se dispone de *input* de mercado (como correlaciones, dividendos y tasa de recuperación) y la lenta adaptación a las nuevas volatilidades y correlaciones, si los datos más recientes reciben el mismo peso que los datos más antiguos.

Parte de estas limitaciones se corrigen con el empleo del *stressed VaR* (ver más adelante), el cálculo de un VaR con decaimiento exponencial y la aplicación de ajustes de valoración conservadores.

6.3.1.2. Análisis de escenarios

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.

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 calculan y analizan periódicamente (al menos mensualmente) el impacto potencial en los resultados de aplicar diferentes escenarios de estrés, sobre todas las carteras de negociación y considerando los mismos supuestos por factor

de riesgo. 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.

Adicionalmente, hay establecidos unos niveles de alerta para los escenarios globales (*triggers*), en función de los resultados históricos de dichos escenarios y del capital asociado a la cartera en cuestión. En caso de superarse estos niveles de alerta se comunica a los responsables de la gestión de la cartera en cuestión, para que tome las medidas pertinentes. Asimismo, los resultados de los ejercicios de estrés a nivel global, así como de los posibles excesos sobre los niveles de alerta marcados, son revisados regularmente en el comité global de riesgos de mercado, de forma que en caso de considerarlo pertinente, se comunica a la alta dirección.

6.3.1.3. Análisis de posiciones, sensibilidades y resultados

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.

Tradicionalmente las posiciones son utilizadas para cuantificar el volumen neto de los valores de mercado de las transacciones en cartera, agrupados por factor principal de riesgo, considerando el valor delta de los futuros y opciones que pudieran existir. Todas las posiciones de riesgo se pueden expresar en la moneda base de la unidad y en la divisa de homogeneización de la información.

Las medidas de sensibilidad de riesgo de mercado son aquellas que miden la variación (sensibilidad) del valor de mercado de un instrumento o cartera ante variaciones en cada uno de los factores de riesgo. La sensibilidad del valor de un instrumento ante modificaciones en los factores de mercado se puede obtener mediante aproximaciones analíticas por derivadas parciales o mediante reevaluación completa de la cartera.

Por otro lado, 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.

6.3.1.4. Actividad de gestión de crédito

Merece mención aparte el control de las actividades de derivados y gestión de crédito que, 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 risk charge* (IRC), con el objetivo de cubrir el riesgo de incumplimiento y de migración de *rating* 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 IRC 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 un millón de simulaciones.

6.3.1.5. Otras medidas: *stressed VaR* (sVaR) y *expected shortfall* (ES)

Adicionalmente al VaR habitual, Santander empezó a calcular diariamente un *stressed VaR* en octubre de 2011 para las principales carteras. Su metodología de cálculo es idéntica a la utilizada en el cálculo del VaR, con las siguientes dos únicas excepciones:

- Periodo histórico de observación de los factores: en el cálculo del *stressed VaR* se utiliza una ventana de 250 datos, en lugar de una ventana de 520, como se hace en el cómputo del VaR.
- Para la obtención del *stressed VaR*, a diferencia de lo que ocurre en el cálculo del VaR, no se aplica el máximo entre el percentil con peso uniforme y el percentil con pesos exponenciales, sino que se utiliza directamente el percentil con peso uniforme.

Todos los demás aspectos relativos a la metodología e *inputs* del cálculo del *stressed VaR* son comunes respecto al cálculo del VaR. Por lo que se refiere a la determinación del periodo de observación, para cada cartera relevante, el área de Metodología ha analizado la historia de un subconjunto de factores de riesgo de mercado que se han elegido con base en criterio experto en función de las posiciones más relevantes de los libros.

Por otro lado, se ha empezado a considerar el cálculo del denominado *expected shortfall* (ES), para estimar el valor esperado de la pérdida potencial cuando ésta es mayor que el nivel fijado por el VaR²⁰. El ES, a diferencia del VaR, presenta las ventajas de capturar mejor el riesgo de pérdidas altas de baja probabilidad (*tail risk*) y de ser una métrica subaditiva.

6.3.2. Riesgos de mercado estructurales

6.3.2.1. Riesgo de interés estructural

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 Grupo. 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 métricas 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 y el valor en riesgo (VaR), a efectos de cálculo de capital económico.

6.3.2.1.1. *Gap* de tipos de interés de activos y pasivos

El análisis de *gaps* de tipos de interés trata los desfases entre los plazos de reevaluación 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 reprecio/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.

6.3.2.1.2. 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.

²⁰ El Comité de Basilea publicó en mayo de 2012 un documento consultivo, *Fundamental review of the trading book*, en el que, entre otras cuestiones, recomienda el uso del *Expected Shortfall* como métrica principal para medir el riesgo de mercado de la actividad de negociación.

6.3.2.1.3. 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.

6.3.2.1.4. Tratamiento de pasivos sin vencimiento definido

En el modelo corporativo, el volumen total de los saldos de cuentas sin vencimiento se divide entre saldos estables y saldos inestables.

La separación entre el saldo estable y el inestable se obtiene a partir de un modelo que se basa en la relación entre los saldos y sus propias medias móviles.

A partir de este modelo simplificado se obtiene la corriente de cash flows mensuales a partir de los cuales se calculan las sensibilidades NIM y MVE.

El modelo requiere una variedad de *inputs* que se relacionan brevemente a continuación:

- Parámetros propios del producto.
- Parámetros de comportamiento del cliente (en este caso se combina el análisis de datos históricos con el juicio experto del negocio).
- Datos de mercado.
- Datos históricos de la propia cartera.

6.3.2.1.5. Tratamiento del prepago de determinados activos

Actualmente, la cuestión del prepago afecta en el Grupo principalmente a las hipotecas a tipo fijo en las unidades en las que las curvas de tipos de interés relevantes para el balance (en concreto para la cartera de inversión en préstamos hipotecarios a tipo fijo) se encuentran en niveles bajos. En estas unidades este riesgo se modeliza y adicionalmente se puede aplicar con algunas modificaciones a activos sin vencimiento definido (negocios de tarjetas de crédito y similares).

Las técnicas habituales utilizadas en la valoración de opciones no se pueden aplicar directamente, debido a la complejidad de los factores que determinan el prepago de los deudores. Como consecuencia, los modelos para valoración de opciones deben combinarse con modelos estadísticos empíricos que intenten capturar el comportamiento del prepago. Algunos de los factores que condicionan dicho comportamiento son:

- Tipo de interés: diferencial entre el tipo fijo de la hipoteca y el tipo de mercado al que se podría refinanciar, neto de costes de cancelación y apertura.
- *Seasoning*: tendencia del prepago a ser baja en el inicio del ciclo de vida del instrumento (firma del contrato) y a crecer y estabilizarse conforme transcurre el tiempo.
- *Seasonality* (estacionalidad): las amortizaciones o cancelaciones anticipadas suelen tener lugar en fechas específicas.
- *Burnout*: tendencia decreciente de la velocidad del prepago conforme se acerca el vencimiento del instrumento, que incluye:
 - a) *Age*: define bajas tasas de prepago.
 - b) *Cash pooling*: define como más estables aquellos préstamos que ya han superado varias oleadas de bajadas de tipos. Es decir, cuando una cartera de créditos ya ha pasado por uno o más ciclos de tasas a la baja y, por tanto, de niveles de prepago altos, los créditos supervivientes tienen una probabilidad de prepago significativamente menor.
 - c) Otros: movilidad geográfica, factores demográficos, sociales, renta disponible, etc.

El conjunto de relaciones econométricas que tratan de capturar el efecto de todos estos factores es la probabilidad de prepago de un crédito o un *pool* de créditos, y se denomina modelo de prepago.

6.3.2.1.6. 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. Al igual que para las carteras de negociación, se utiliza una ventana temporal de dos años, ó 520 datos diarios, obtenidos desde la fecha de referencia de cálculo del VaR hacia atrás en el tiempo.

6.3.2.2. Riesgo de cambio estructural / Cobertura de resultados

El seguimiento de estas actividades es realizado a través de medidas de posición, VaR y resultados, con periodicidad diaria.

6.3.2.3. Riesgo de renta variable estructural

El seguimiento de estas actividades es realizado a través de medidas de posición, VaR y resultados, con periodicidad mensual.

6.4. Marco de gestión

6.4.1. Estructura organizativa y de gobierno

El área de riesgos de mercado y estructurales se integra en una de las dos direcciones generales de riesgos del Grupo. Las misiones de la función de riesgo de mercado son:

- Definición y supervisión del modelo de gestión del riesgo de mercado, lo que incluye políticas corporativas, definición del mapa de riesgos y criterios de segmentación.
- Control, consolidación, información (*reporting*) y proceso de admisión centralizada de los riesgos de mercado.

Estas misiones se sustentan en cinco pilares básicos, imprescindibles para una correcta gestión de los riesgos de mercado:

- Medición, análisis y control de los riesgos de mercado y liquidez.
- Cálculo, análisis, explicación y conciliación de resultados.
- Definición, captura, validación y distribución de los datos de mercado.
- Admisión de límites, productos y subyacentes.
- Consolidación de la información.

A su vez, la gestión de riesgos de mercado se rige según los siguientes principios básicos:

- Involucración de la alta dirección.
- Independencia de la función de riesgos respecto a la de negocio.
- Definición clara de atribuciones.
- Medición del riesgo.
- Limitación de los riesgos.
- Análisis y control de las posiciones de riesgo.
- Establecimiento de políticas y procedimientos de riesgos.
- Evaluación de metodologías de riesgos validadas o desarrolladas por el área de metodología.

Por otro lado, de manera equivalente a como se estructura la función de riesgos de mercado a nivel corporativo o global, cada unidad de riesgos de mercado local dispone y ordena sus funciones, con las adaptaciones que procedan de acuerdo con sus características específicas de negocio, operativas, de requerimientos legales, etc.

Para el correcto funcionamiento de las políticas globales y la ejecución local, el área global de riesgos de mercado y las unidades locales desempeñan diferentes funciones:

- Riesgo de mercado global:
 - Establece, propone y documenta las políticas y criterios de riesgos, los límites globales y los procesos de decisión y control.
 - Genera esquemas de gestión, sistemas y herramientas.
 - Impulsa y apoya su implantación y se ocupa de que éstas funcionen eficazmente en todas las unidades.
 - Conoce, asimila y adapta las mejores prácticas de dentro y fuera del Grupo.
 - Impulsa la actividad para la obtención de resultados.
 - Consolida, analiza y controla el riesgo de mercado incurrido por todas las unidades del perímetro.
- Unidades locales de riesgo de mercado:
 - Gestionan los riesgos.
 - Transponen, adaptan e interiorizan las políticas y procedimientos corporativos mediante aprobación local.
 - Definen y documentan políticas y lideran proyectos de ámbito local.
 - Aplican las políticas y los sistemas de decisión a cada mercado.
 - Adaptan la organización y los esquemas de gestión a los marcos y normas corporativas de actuación.
 - Aportan crítica y mejores prácticas, así como conocimiento local y cercanía a los clientes/mercados.
 - Asumen mayores responsabilidades en la decisión, control y gestión de los riesgos.
 - Miden, analizan y controlan el riesgo de mercado dentro de su ámbito de responsabilidad.

A continuación se relacionan las comisiones y comités, por orden jerárquico, que tienen atribuciones en materia de decisión, control y seguimiento de riesgos de mercado.

COMISIONES Y COMITÉS CON ATRIBUCIONES EN RIESGO DE MERCADO

Ámbito	Nivel jerárquico	Denominación
Centralizado	Ejecutiva	Comisión ejecutiva
		Comité de mercados
	División de riesgos	Comisión delegada de riesgos
		Comité dirección de riesgos
		Comité global de la dirección general de riesgos
		Comité permanente de riesgos
		Comité corporativo de riesgos Brasil
		Comité global de riesgos de mercado
		Comité de aseguramiento y productos estructurados
		Comité de modelos
Descentralizado	Unidades	Comité de riesgos en los bancos del grupo/países
		Comité de riesgos en sucursales del exterior
		Comité de riesgos en unidades de negocio
		ALCOs locales
		Otros comités

El órgano colegiado propio y exclusivo del área de riesgos de mercado es el comité global de riesgos de mercado (CGRM).

El CGRM es el órgano responsable de la función de riesgo de mercado en Grupo Santander, tanto a nivel centralizado (área global) como a nivel local (unidades locales). Las atribuciones del CGRM emanan directamente de la comisión delegada de riesgos, máximo órgano responsable de la función de riesgos en Grupo Santander.

6.4.2. Sistema de control de límites

El establecimiento de límites de riesgo de mercado y de liquidez se concibe como un proceso dinámico que responde al nivel de apetito de riesgo de Grupo Santander (descrito en el apartado 2.3. de este informe). Este proceso se enmarca en el plan de límites anual, que es impulsado desde la alta dirección del Grupo y dirigido por la dirección general de Riesgos, de manera que involucra a todas las entidades que componen el Grupo.

6.4.2.1. Definición de límites

Los límites de riesgo de mercado utilizados en Grupo Santander se establecen sobre distintas métricas y tratan de abarcar toda la actividad sujeta a riesgo de mercado desde múltiples perspectivas, aplicando un criterio conservador. Los principales son:

Límites de Negociación:

- Límites de VaR.
- Límites de posiciones equivalentes y/o nominales.
- Límites de sensibilidades a tipos de interés.
- Límites de vega.
- Límites de riesgo de entrega por posiciones cortas en títulos (renta fija y renta variable).

- Límites dirigidos a acotar el volumen de pérdidas efectivas o a proteger los resultados ya generados durante el periodo:

- *Loss Trigger*.

- *Stop Loss*.

- Límites de crédito:

- Límite a la exposición total.

- Límite al *Jump to Default* por emisor.

- Otros

- Límites para operaciones de originación.

Riesgo de interés estructural del balance:

- Límite de sensibilidad del margen financiero a un año.

- Límite de sensibilidad del valor patrimonial.

Riesgo de tipo de cambio estructural:

- Posición neta en cada divisa (para las posiciones de cobertura de resultados).

Estos límites generales se complementan con otros sublímites. De esta forma, el área de riesgo de mercado dispone de una estructura de límites lo suficientemente granular para llevar a cabo un control efectivo de los distintos tipos de factores de riesgo de mercado sobre los que se mantiene exposición. Así, se 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. Por otro lado, la elaboración

diaria de la cuenta de resultados por parte del área de riesgos de mercado 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.

6.4.2.2. Estructura de límites

El cuadro adjunto ilustra los niveles de aplicación de límites, las categorías y ámbito de control en que se clasifican y sus niveles de aprobación.

ESTRUCTURA DE LÍMITES

Niveles	Categoría/Control	Aprobación
Actividad Unidad	Globales/Control global	Comisión delegada de riesgos
	Globales/Control local	Comité global riesgos mercado
	Locales/Control local	Riesgos de mercado local

- Límites globales de control global: La comisión delegada de riesgos aprueba límites a nivel de actividad/unidad en el proceso anual de establecimiento de límites. Las modificaciones que posteriormente se soliciten podrán ser aprobadas por el comité global de riesgos de mercado, de acuerdo a las facultades delegadas de éste.

Estos límites son solicitados por el responsable de negocio de cada país/entidad en función de la particularidad de negocio y a la consecución del presupuesto establecido buscando la consistencia entre los límites y el ratio rentabilidad/riesgo.

- Límites globales de control local: En función de las peculiaridades locales de los productos y de la propia organización interna del negocio se establecen sublímites de las actividades anteriormente mencionadas, para realizar un mayor control de las posiciones mantenidas en cada negocio. Dentro de éstos se enmarcan los sublímites por factor de riesgo, posiciones en divisa, posiciones en renta variable, sensibilidades por monedas y plazos, vega por plazos, etc.

6.4.2.3. Cumplimiento y control de límites

Las unidades de negocio deben respetar en todo momento el cumplimiento de los límites aprobados. Los posibles excesos supondrán una serie de acciones por parte de riesgos de mercado local y global, comités de dirección de riesgos o comisión delegada de riesgos dirigidas a encomendar reducciones en los niveles de riesgo y un control más estricto de los mismos o acciones ejecutivas, que podrán obligar a los tomadores de riesgo a reducir los niveles de riesgo asumidos.

Los responsables locales de riesgos de mercado notifican los excesos a los responsables del negocio. Éstos están obligados a explicar los motivos del exceso y, en su caso, facilitar el plan de acción para corregir la situación. El negocio debe responder, por escrito y en el día, al requerimiento que se les hace, donde las alternativas que se les plantean son reducir la posición hasta entrar en los límites vigentes o detallar la estrategia que justifique un incremento de los mismos.

Si la situación de exceso se mantiene sin contestación por parte de la unidad de negocio durante tres días, el área de riesgos de mercado envía un comunicado a los responsables globales de negocio poniendo de manifiesto dicha circunstancia, solicitándoles qué medidas van a tomar para ajustarse a los límites existentes. Si esta situación se mantiene a los 10 días desde el primer exceso, el área de riesgos de mercado enviará un comunicado a la alta dirección de riesgos para que se tome una decisión al respecto.

6.5. Modelo interno

Al cierre del ejercicio 2012 Grupo Santander cuenta con la aprobación, por parte de Banco de España, del modelo interno de riesgos de mercado para el cálculo de capital regulatorio en las carteras de negociación de las unidades de España, Chile, México y Portugal. El objetivo del Grupo es ir ampliando progresivamente dicha aprobación al resto de unidades.

El capital regulatorio consolidado por modelo interno de riesgos de mercado para Grupo Santander se obtiene sumando el capital regulatorio de cada una de las unidades para las que se cuenta con la correspondiente aprobación de Banco de España. Se trata de un criterio conservador a la hora de consolidar el capital del Grupo, al no tener en cuenta los ahorros en capital que se derivarían del efecto diversificación entre distintas geografías.

Como consecuencia de dicha aprobación, el capital regulatorio de la actividad de negociación para el perímetro comentado se calcula mediante métodos avanzados, utilizando como métrica fundamental el VaR, el *stressed VaR* y el IRC (recargo incremental por riesgo de incumplimiento y migración de *rating*—*incremental risk capital charge*—), en línea con los nuevos requerimientos de capital exigidos en los acuerdos de Basilea.

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 nuevos requerimientos, en línea con los documentos publicados por el Comité de Basilea para reforzar el capital de las entidades financieras.

7. RIESGO DE LIQUIDEZ Y FINANCIACIÓN

7.0. Organización del capítulo

Tras una introducción al concepto de riesgo de liquidez y de la financiación en Grupo Santander [pág. 226-227], se presenta el marco de gestión de la liquidez establecido por el Grupo, incluido el seguimiento y control del riesgo de liquidez [pág. 227-231].

Posteriormente se hace referencia a la estrategia de financiación desarrollada por el Grupo y sus filiales en los últimos tres años [pág. 231-233], con especial incidencia en la evolución de la liquidez en 2012. En relación al último ejercicio se muestra la evolución de los ratios de gestión de liquidez y las tendencias de negocios y de mercados que han dado lugar a la misma [pág. 233-236].

Para finalizar se incluye una descripción cualitativa de las perspectivas en materia de financiación en el próximo ejercicio para el Grupo y sus principales geografías [pág. 236].

7.1. Introducción al tratamiento del riesgo de liquidez y financiación

- ▶ Santander ha desarrollado un modelo de financiación basado en filiales autónomas que son responsables de cubrir sus propias necesidades de liquidez.
- ▶ Esta estructura posibilita que Santander tome ventaja de su sólido modelo de negocio para mantener posiciones holgadas de liquidez a nivel de Grupo.
- ▶ En los últimos años, ha sido necesario adaptar las estrategias de financiación a las nuevas tendencias del negocio comercial y a las condiciones de los mercados.
- ▶ En 2012, y en un entorno de máxima exigencia, el Grupo ha reforzado su situación de liquidez y la de sus filiales, con lo que ha afrontado 2013 desde una buena situación de partida.

Para Banco Santander la gestión de la liquidez y la financiación ha sido siempre un elemento básico en su estrategia de negocio y un pilar fundamental, junto al capital, en el que se apoya su fortaleza de balance.

Relegada durante el periodo de expansión a un segundo plano, la liquidez ha cobrado su relevancia en los últimos años por las crecientes tensiones en los mercados financieros en el marco de una crisis económica global. Este escenario ha pues-

to en valor la importancia que para las entidades bancarias tiene disponer de adecuadas estructuras de financiación y de estrategias que aseguren su actividad de intermediación.

Durante este periodo de estrés, Santander ha disfrutado de una adecuada posición de liquidez, superior a la de sus comparables, lo que le ha supuesto una ventaja competitiva para desarrollar y ampliar su actividad en un entorno crecientemente exigente.

Esta mejor posición del conjunto del Grupo se ha apoyado en un modelo de financiación descentralizado compuesto por filiales autónomas y autosuficientes en términos de liquidez. Cada filial es responsable de cubrir las necesidades de liquidez derivadas de su actividad presente y futura, bien a través de depósitos captados a sus clientes en su área de influencia, bien a través del recurso a los mercados mayoristas donde opera, dentro de una gestión y supervisión coordinadas a nivel de Grupo.

Se trata de una estructura de financiación que muestra su mayor efectividad en situaciones de elevado estrés de mercados pues impide que las dificultades de un área puedan trasladarse a la capacidad de financiación del Grupo y de otras áreas, como podría ocurrir en el caso de un modelo de financiación centralizado.

Además, en Grupo Santander esta estructura de financiación se beneficia de las oportunidades de un sólido modelo de banca comercial: con presencia relevante (cuotas de negocio en el entorno del 10% o superiores) en diez mercados con foco en el cliente minorista y elevada eficiencia. Todo ello confiere a las filiales del Grupo de una gran capacidad de atraer depósitos estables, así como una elevada capacidad emisora en los mercados mayoristas de dichos países, en general en su propia moneda, apoyada en la fortaleza de su franquicia y su pertenencia a un grupo líder.

Al cierre de 2012, las grandes unidades de gestión del Grupo desde el punto de vista de financiación muestran una situación de autofinanciación con la excepción de Santander Consumer Finance por las características de su negocio.

A continuación se recogen sus principales magnitudes de balance:

PRINCIPALES UNIDADES Y MAGNITUDES DE BALANCE

Diciembre 2012. Miles de millones de euros.

	Total Activos	Créditos netos	Depósitos de clientes*	Financiación M/LP**
España	356,1	194,2	201,9	84,9
Santander consumer finance	74,0	56,7	31,9	7,4
Portugal	42,2	26,0	24,0	3,2
Polonia- BZ WBK	14,9	9,7	11,2	0,1
Reino Unido	359,7	250,5	194,5	76,0
Brasil	148,7	74,5	69,8	21,2
México	46,9	20,4	24,7	2,1
Chile	40,7	29,7	22,4	6,8
Argentina	8,3	5,2	6,3	0,0
EE.UU.	62,9	41,3	38,1	11,7
Total Grupo	1.269,6	720,5	638,2	213,6

* Incluidos pagarés *retail* en España.

** Emisiones de M/LP en mercado, titulaciones y otras financiaciones colateralizadas en mercado, y fondos tomados de líneas FHLB. Todos ellos por su valor nominal.

La gestión de Santander sobre el riesgo de liquidez y financiación tanto teórica como en la práctica se recoge en detalle en los siguientes apartados:

- Marco de gestión de la liquidez – Seguimiento y control del riesgo de liquidez.
- Estrategia de financiación y evolución de la liquidez en 2012.
- Perspectivas 2013.

7.2. Marco de gestión de la liquidez – Seguimiento y control del riesgo de liquidez

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.

En Santander, la **gestión de la liquidez** está basada en los siguientes **principios**:

- **Modelo de liquidez descentralizado.**
- **Las necesidades derivadas de la actividad a medio y largo plazo deben estar financiadas por instrumentos de medio y largo plazo.**
- **Elevada participación de los depósitos de clientes,** derivada de un balance de naturaleza comercial.
- **Diversificación de fuentes de financiación mayorista** por: instrumentos/inversores, mercados/monedas y plazos.
- **Limitada apelación a la financiación a corto plazo.**
- **Disponibilidad de una reserva de liquidez suficiente,** que incluye la capacidad de descuento en bancos centrales para su utilización en situaciones adversas.

La aplicación efectiva de estos principios por parte de todas las entidades que constituyen el Grupo ha exigido el desarrollo de un **marco de gestión** único construido en torno a tres pilares fundamentales:

- Un sólido modelo organizativo y de gobierno, que asegura la implicación de la alta dirección de las filiales en la toma de decisiones y su integración dentro de la estrategia global del Grupo.
- Un análisis de balance y una medición del riesgo de liquidez en profundidad, que apoya la toma de decisiones y su control.
- Una gestión adaptada en la práctica a las necesidades de liquidez de cada negocio.

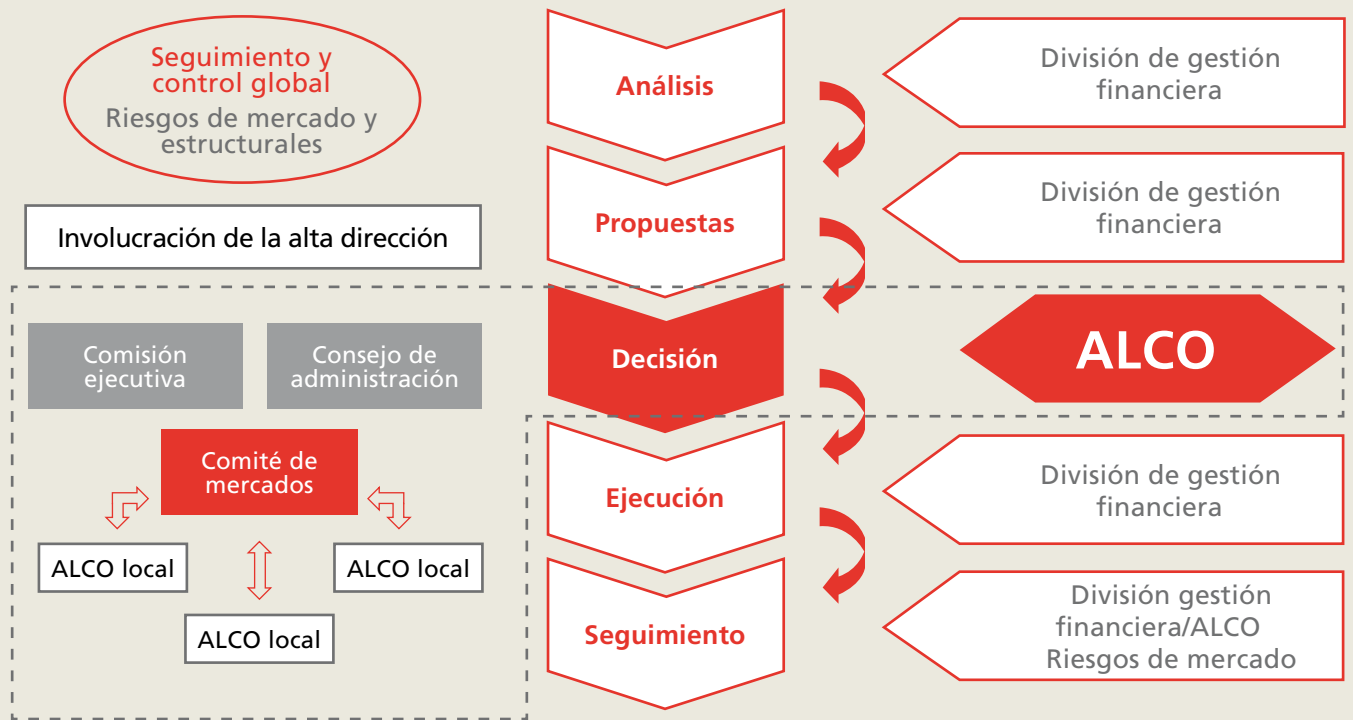
7.2.1. Modelo organizativo y de gobierno

El proceso de toma de decisiones relativo a todos los riesgos estructurales, incluido el riesgo de liquidez, se efectúa a través de comités de activos y pasivos (ALCO) locales en coordinación con el comité de mercados.

El comité de mercados es el órgano superior a nivel de Grupo que coordina y supervisa todas las decisiones globales que influyen en la medición, gestión y control del riesgo de liquidez. Está presidido por el presidente de la Entidad e integrado por el vicepresidente segundo y consejero delegado, el vicepresidente tercero (que es, a su vez, el presidente de la comisión delegada de riesgos), los directores generales financiero y de riesgos, y los responsables de las unidades de negocio y análisis.

GOVERNANCE-GRUPO SANTANDER: RIESGO DE LIQUIDEZ Y FINANCIACIÓN

Estructura de decisión y funciones



ALCO es el órgano de toma de decisiones relativas a la gestión de los riesgos estructurales.

Siguiendo los principios antes mencionados, los comités ALCOs locales determinan las estrategias que aseguren y/o anticipen las necesidades de financiación derivadas de su negocio. Para realizar sus funciones se apoyan en el área de gestión financiera y el área de riesgo de mercado, las cuales presentan los análisis y propuestas de gestión y controlan el cumplimiento de los límites establecidos.

En línea con las mejores prácticas de gobierno, el Grupo tiene establecida una división clara entre la ejecución de la estrategia de la gestión financiera (responsabilidad del área de gestión financiera) y su seguimiento y control (responsabilidad del área de riesgos de mercado).

7.2.2. Análisis de balance y medición del riesgo de liquidez

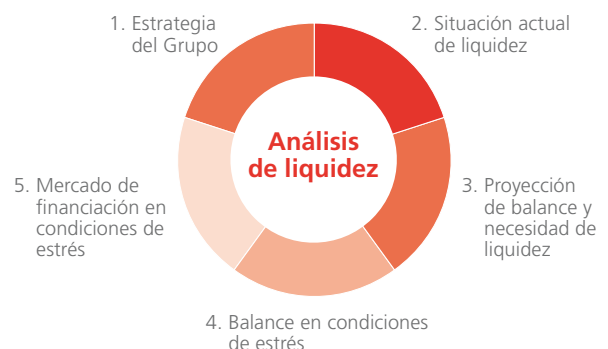
La toma de decisiones de financiación y liquidez se basa en una comprensión en profundidad de la situación actual del Grupo (entorno, estrategia, balance y estado de liquidez), de las necesidades futuras de liquidez de los negocios (proyección de liquidez), así como del acceso y situación de las fuentes de financiación en los mercados mayoristas.

Su objetivo es garantizar que el Grupo mantenga los niveles óptimos de liquidez para cubrir sus necesidades de liquidez en el corto y en el largo plazo con fuentes de financiación estables, 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.

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.

ANÁLISIS DE BALANCE Y MEDICIÓN DEL RIESGO DE LIQUIDEZ



De los resultados de estos análisis de balances, proyecciones y escenarios se obtienen los *inputs* para elaborar los

distintos planes de contingencia para el Grupo, que, en su caso, permitirían anticipar todo un espectro de potenciales coyunturas adversas.

Todas 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 observación.

Un mayor detalle de medidas, métricas y análisis utilizados por el Grupo y las filiales en la gestión y control del riesgo de liquidez se presenta a continuación:

Metodología para el seguimiento y control del riesgo de liquidez

Las medidas de riesgo de liquidez del Grupo persiguen los siguientes objetivos:

- **Conseguir la mayor eficacia** en la medición y control del riesgo de liquidez.
- **Servir de soporte a la gestión financiera**, para lo cual las medidas se adaptan a la forma de gestionar la liquidez del Grupo.
- **Alinearse con BIS III**, para evitar conflictos entre distintos límites y facilitar la gestión de los mismos.
- **Suponer una alerta temprana**, anticipando situaciones potenciales de riesgo mediante el seguimiento de determinados indicadores.
- **Lograr la implicación de los países**. Las métricas se desarrollan a partir de conceptos comunes y homogéneos que afectan a la liquidez, pero es necesario el análisis y adaptación por parte de cada unidad.

Las métricas básicas utilizadas para el control del riesgo de liquidez son de dos tipos: dinámicas y estáticas. Dentro de la primera categoría, se incluye básicamente el *gap* de liquidez, y en la segunda, la posición estructural neta de balance. Como elemento complementario de las anteriores métricas, el Grupo desarrolla distintos escenarios de *stress*. A continuación se describen con detalle estas tres métricas:

a) Gap de liquidez

El *gap* de liquidez proporciona información sobre las entradas y salidas de caja tanto contractuales como estimadas mediante hipótesis para un periodo determinado. Se elaboran en cada una de las principales monedas en que opera el Grupo.

El *gap* provee información sobre las fuentes y usos de fondos que se esperan en periodos de tiempo específicos, con relación a la totalidad de las partidas de balance y fuera de balance. Esta herramienta de análisis se obtiene al considerar el neto de la estructura de vencimientos y flujos para cada tramo de tiempo establecido. En su construcción se integra la liquidez disponible para así enfrentarla con las necesidades que surgen como consecuencia de los vencimientos.

En la práctica, y dados los diferentes comportamientos de una misma partida en las filiales que constituyen Grupo Santander, existen unos estándares y criterios metodológicos comunes que permiten homogeneizar la construcción de los perfiles de riesgo de liquidez de cada unidad y así ser presentados de forma comparable a la alta dirección del Banco.

Por todo ello, en el caso de Grupo Santander, una visión consolidada de los *gaps* de liquidez del Grupo tienen una utilidad muy limitada para la gestión y el entendimiento del riesgo de liquidez. Esta utilidad todavía es más reducida si los *gaps* resultan de la utilización de vencimientos contractuales.

Dentro de los distintos análisis que se realizan tomando como base el *gap* de liquidez, cabe destacar el referido a la **financiación mayorista**. En base a este análisis se ha definido una **métrica** cuyo objetivo es garantizar que se mantienen activos líquidos suficientes para alcanzar un **horizonte de liquidez** mínimo, en un escenario en que la financiación mayorista no se renueva a su vencimiento.

Los horizontes mínimos de liquidez son determinados de forma corporativa y homogénea para todas las unidades/países, las cuales deben calcular su métrica de liquidez mayorista en las principales monedas en las que operan.

Teniendo en cuenta las tensiones de los mercados durante 2012, este *gap* de liquidez mayorista ha sido objeto de un especial seguimiento en la matriz y en las unidades del área del euro.

Al cierre de 2012, la totalidad de las unidades se encuentran en una posición confortable en los horizontes establecidos corporativamente para este escenario.

b) Posición estructural neta

El objetivo de esta métrica es determinar la razonabilidad de la estructura de financiación del balance. El criterio del Grupo es conseguir que las necesidades estructurales (actividad crediticia, activos fijos...) sean cubiertas con una adecuada combinación de fuentes mayoristas y una base estable de clientes minoristas.

Cada unidad elabora su balance de liquidez según las características de sus negocios y los enfrenta a las distintas fuentes de financiación de que dispone. La recurrencia de los negocios que se van a financiar, la estabilidad de las fuentes de financiación, y la capacidad de los activos de convertirse en líquidos son los factores fundamentales que se consideran en la determinación de esta métrica.

En la práctica, cada filial elabora su balance de liquidez (diferenciado del contable) clasificando las distintas partidas de activo, pasivo y fuera de balance en función de su naturaleza a los efectos de la liquidez. Se determina así su estructura de financiación que debe cumplir en todo momento con una premisa fundamental: los negocios básicos deben ser financiados con recursos estables y financiación de medio y largo plazo. Todo ello garantiza la solidez de la estructura financiera de la entidad y la sostenibilidad de los planes de negocio.

Al cierre de 2012, el Grupo presentaba un excedente estructural de liquidez de 157.000 millones de euros tras la mejora registrada por las principales unidades.

c) Análisis de escenarios

Como elemento complementario de las anteriores métricas el Grupo desarrolla distintos escenarios de estrés. Su objetivo fundamental es identificar los aspectos críticos en cada una de las crisis potenciales a la vez que definir las medidas de gestión más adecuadas para afrontar cada una de las situaciones evaluadas.

De forma general las unidades consideran en sus análisis de liquidez tres escenarios: sistémico, idiosincrático e híbrido. Estos representan el análisis estándar mínimo establecido para todas las unidades del Grupo para su reporte a la alta dirección. Adicionalmente cada una de las unidades desarrollan escenarios *ad-hoc* que replican crisis históricas significativas o riesgos de liquidez específicos de su entorno.

Las características fundamentales de los tres escenarios básicos son:

- **Crisis idiosincrática:** sólo afecta a la entidad pero no a su entorno. Esto se refleja básicamente en las captaciones mayoristas y en depósitos minoristas, con diversos porcentajes de salida de acuerdo con la severidad definida.

Dentro de esta categoría se considera como un escenario específico la crisis que podría sufrir una unidad local como consecuencia de la crisis de la matriz, Banco Santander. Este escenario ha sido especialmente relevante en 2012 ante las tensiones sufridas por los países periféricos de la zona euro.

- **Crisis sistémica,** considera un ataque de los mercados financieros internacionales al país en que la unidad se ubica. Cada entidad se verá afectada con distinta intensidad, en función de su posición relativa en el mercado local y la imagen de solidez que brinde. Entre otros factores que se verán afectados en este escenario están, por ejemplo, las líneas de financiación mayorista por cierre de los mercados, o los activos líquidos vinculados con el país, que verán su valor significativamente reducido.
- **Crisis híbrida:** en este escenario se estresan algunos de los factores que ya aparecen descritos en los párrafos anteriores, prestando especial atención a los aspectos más sensibles desde el punto de vista del riesgo de liquidez de la unidad.

Estas métricas y definición de escenarios están directamente ligadas al proceso de definición y ejecución del plan de contingencia de liquidez, responsabilidad de gestión financiera.

Al cierre de 2012, y en un escenario de potencial crisis sistémica que afectase a la financiación mayorista de las unidades radicadas en España, Grupo Santander mantendría una posición de liquidez adecuada. En concreto, la métrica horizonte de liquidez mayorista de España (incluida dentro de las medidas de *gap* de liquidez) mostraría niveles superiores a

90 días durante los cuales la reserva de liquidez cubriría todos los vencimientos de las financiaciones mayoristas.

Adicionalmente a estas tres métricas se han definido una serie de variables, internas y de mercado, como **indicadores de alerta temprana de posibles crisis**, los cuales pueden señalar asimismo su naturaleza y severidad. Su integración en la gestión diaria de la liquidez permite anticipar situaciones que incidan negativamente en el riesgo de liquidez del Grupo. Aunque estas alertas presentan diferencias por países y entidades en función de condicionantes específicos, algunos parámetros utilizados son comunes en el Grupo, como el nivel del CDS de Banco Santander, la evolución de los depósitos o la tendencia de tipos de los bancos centrales.

7.2.3. Gestión adaptada a las necesidades del negocio

En la práctica, y siguiendo los principios de financiación antes apuntados, la gestión de la liquidez realizada por Grupo Santander 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 descrita en el apartado anterior. 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 a nivel de cada filial/negocio global, tarea que es llevada a cabo por el área de gestión financiera.
- Realizar un seguimiento a lo largo del año de la evolución real del balance y de las necesidades de financiación de las filiales / negocios, que da lugar a las consiguientes actualizaciones del plan.
- Mantener una presencia activa en un conjunto amplio de mercados de financiación mayoristas que permita sostener una adecuada estructura de emisiones, diversificada por productos y con un vencimiento medio conservador.

La efectividad de esta gestión se basa en su aplicación en todas las filiales. En concreto, cada filial presupuesta las necesidades de liquidez derivadas de su actividad de intermediación y evalúa su propia capacidad de apelar a los mercados mayoristas para, siempre en coordinación con el Grupo, establecer el plan de emisiones y titulizaciones.

En la actualidad, las principales filiales del Grupo presentan una situación de autosuficiencia en relación a su financiación estructural. La excepción es Santander Consumer Finance que necesita apoyo de otras unidades del Grupo, en especial de la matriz, dado su carácter de especialista en financiación al consumo básicamente a través de prescriptores. Esta financiación se realiza siempre a precio de mercado considerando el plazo de la financiación y el *rating* interno de la unidad tomadora.

En todo caso, el montante del apoyo de la matriz a Santander Consumer Finance se ha reducido a menos de un tercio en los últimos tres años (hasta 4.500 millones de euros desde 15.000 millones en 2009). Los desarrollos en marcha para

alcanzar niveles de autofinanciación similares a los del resto de filiales, tanto vía recursos de clientes minoristas como de financiación mayorista, están cubriendo con éxito sus etapas y serán completados en el corto plazo.

7.3. Estrategia de financiación y evolución de la liquidez en 2012

7.3.1. Estrategia de financiación

En los últimos años, la actividad de financiación de Santander ha logrado su objetivo de financiar adecuadamente la actividad recurrente del Grupo en un entorno muy exigente caracterizado por una mayor percepción del riesgo, la escasa liquidez en determinados plazos y el mayor coste de la misma.

Este buen desempeño se ha apoyado en la extensión del modelo de gestión a todas las filiales del Grupo, incluidas nuevas incorporaciones, y, sobre todo, en la adaptación de la estrategia de las filiales a las crecientes exigencias de los mercados. Estas exigencias no han sido homogéneas por mercados sino que han alcanzado niveles de dificultad y presión muy superiores en determinadas áreas como la periferia europea.

En todo caso, es posible extraer un conjunto de **tendencias generales** implementadas por las filiales de Santander en sus estrategias de financiación y gestión de liquidez **en los últimos tres años**. Son las siguientes:

- **Menor crecimiento del crédito derivado del entorno**, que se refleja con mayor intensidad en las economías en fase de ajuste, como España y Portugal. Por el contrario, crecimiento en geografías emergentes (Latinoamérica) y en unidades y negocios en desarrollo (EE.UU., Alemania, Polonia, empresas Reino Unido).

En conjunto, desde diciembre 2009, los créditos sin adquisiciones temporales del Grupo han aumentado en torno a 40.000 millones de euros (+6%), incluidas las nuevas unidades incorporadas (Polonia y Alemania).

- **Foco prioritario en captación de fondos de clientes**. Así, desde diciembre de 2009, los depósitos sin cesiones temporales del Grupo (incluidos pagarés minoristas) han aumentado en 122.000 millones de euros (+26%), lo que supone triplicar el aumento de los créditos.

Todas las geografías aumentan sus depósitos, en especial aquellas unidades con mayor crecimiento de actividad crediticia y aquéllas bajo mayor tensión de los mercados. Entre las primeras destacan Brasil, México y Chile con un aumento de depósitos conjunto del 31% en moneda local, y entre las segundas España y Portugal, cuyos depósitos aumentan el 33% en los tres años.

- **Mantener niveles adecuados y estables de financiación mayorista de medio y largo plazo** a nivel de Grupo (al cierre de 2012 representa el 22% del balance vs. 23% en 2009). El modelo de filiales autónomas ha contribuido a mantener una elevada actividad en los mercados mayoristas en un periodo de mayor exigencia.

En concreto, destaca la mayor actividad en Reino Unido, derivada del cambio de condiciones regulatorias, y en los principales países de Latinoamérica (Brasil, México y Chile) por su elevado crecimiento del crédito.

En Europa, la actividad titulizadora de Santander Consumer Finance se ha extendido a nuevos mercados, como Finlandia, Suecia y Noruega, convirtiendo sus unidades en pioneras de las titulizaciones de créditos sobre vehículos. También es reseñable la incorporación en el último año de SHUSA, *holding* de Grupo Santander en EE.UU., al *pool* de emisores relevantes del Grupo.

Por último, en España, donde el negocio ha demandado menores necesidades de liquidez en los últimos tres años, el Grupo ha mantenido una política conservadora de emisión (54.000 millones de euros de deuda de medio y largo plazo en el periodo 2010-2012, equivalentes al 80% de los vencimientos y amortizaciones realizadas) aprovechando la fortaleza de la marca y la calidad crediticia de Santander.

- **Asegurar un volumen suficiente de activos descontables en los bancos centrales y otros organismos públicos** como parte de la reserva de liquidez (tal y como se define en la página 235 de este capítulo) ante situaciones de *stress* de mercados mayoristas.

En concreto, el Grupo ha elevado su capacidad total de descuento en el último año hasta el entorno de los 130.000 millones de euros (frente a niveles cercanos a 100.000 millones en 2010 y 2011). Ello ha exigido por parte de las filiales una continua estrategia de generación de activos descontables con la que compensar la reducción registrada en el valor de las garantías como consecuencia de las bajadas de *rating* en el periodo, en especial de las deudas soberanas y activos relacionados.

Gran parte de dicha capacidad total de descuento ha sido generada por las unidades ubicadas en la zona euro. Éstas se han beneficiado de la calidad de sus activos y de las medidas extraordinarias de política monetaria implantadas por el Banco Central Europeo (BCE) a finales de 2011 e inicios de 2012 (básicamente, ampliación de colaterales y subastas de liquidez a tres años) para ampliar notablemente su *buffer* de liquidez.

Con todo ello, Santander dispone al cierre de 2012 de un volumen total descontable que supera ampliamente el hueco comercial (es decir, la diferencia entre créditos netos y depósitos) a nivel de Grupo. En concreto, representa más del 160% del hueco tras las dinámicas de volúmenes apuntadas, las cuales se han desarrollado con más intensidad en el último año.

Durante 2012, y ante la situación de los mercados del euro, Santander ha seguido una estrategia de prudencia consistente en depositar en los propios bancos centrales del Eurosistema la mayor parte de los fondos captados como reserva inmediata de liquidez, por lo que la posición neta global era prácticamente nula.

En enero de 2013, la mejora en la situación de liquidez del Grupo y de las unidades en España, unida a una relajación de los mercados de emisión mayorista, han llevado a Santander a devolver la totalidad de los fondos tomados por Banco Santander y Banesto en la primera subasta de LTROs (Long Term Refinancing Operations) realizada por el BCE en diciembre de 2011. En concreto, se devolvieron 24.000 millones de euros que estaban depositados en bancos centrales del Eurosistema, el máximo permitido en la primera ventana de devolución ofrecida por la autoridad monetaria europea.

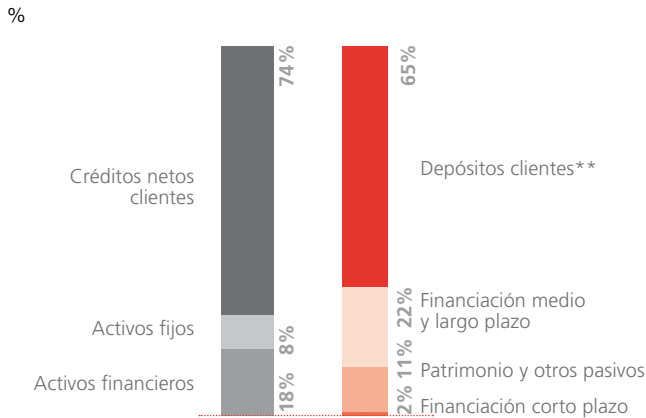
Todos estos desarrollos realizados sobre la base de un sólido modelo de gestión de liquidez han posibilitado que **Santander disfrute en la actualidad de una estructura de financiación muy robusta**, que es **diferencial** frente a la mayoría de comparables internacionales. **Características básicas de esta estructura diferencial** son:

- **Elevada participación de los depósitos de clientes en un balance de naturaleza comercial.**

Los depósitos de clientes son la principal fuente de financiación del Grupo. Incluidos pagarés minoristas (dado su papel sustitutivo de la imposición a plazo en España), representan en torno a 2/3 del pasivo neto del Grupo (es decir, del balance de liquidez) y suponen el 89% de los créditos netos al cierre de 2012.

Además, son recursos de gran estabilidad dado su origen fundamentalmente minorista (más del 85% de los depósitos proceden de las bancas comerciales).

BALANCE DE LIQUEZ DE GRUPO SANTANDER AL CIERRE DE 2012*



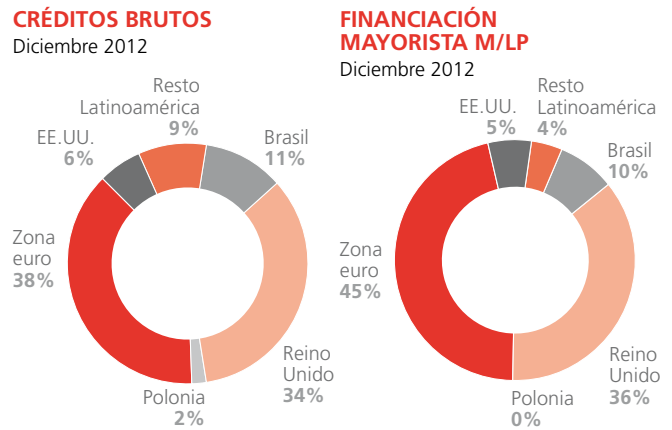
* Balance a efectos de gestión de liquidez: balance total neto de derivados de negociación y saldos de interbancario.
 ** Incluidos pagarés retail en España

- **Financiación mayorista diversificada con foco en el medio y largo plazo, y con peso muy reducido del corto plazo.**

La financiación mayorista de medio y largo plazo representa algo menos de la cuarta parte de la financiación del Grupo y permite cubrir holgadamente el resto de créditos no financiados con depósitos de clientes (huevo comercial).

Esta financiación presenta un adecuado equilibrio por instrumentos (aproximadamente 1/3 deuda sénior, 1/3 cédulas, 1/3 titulizaciones y resto) y también por mercados, de manera que los que tienen un mayor peso en emisiones son aquéllos donde la actividad inversora es más elevada.

A continuación se presentan gráficos con la distribución geográfica en el Grupo de los créditos brutos y de la financiación mayorista de medio y largo plazo para que se pueda apreciar su similitud:



El grueso de la financiación mayorista de medio y largo plazo está constituido por las emisiones de deuda. Su saldo vivo en mercado al cierre de 2012 se sitúa en 153.000 millones de euros nominales, con un adecuado perfil de vencimientos, sin concentraciones, que en media se sitúa en los 3,8 años.

A continuación se presenta su detalle por instrumentos, la evolución de los últimos tres años y su perfil de vencimientos contractuales:

EMISIONES DE DEUDA DE MEDIO Y LARGO PLAZO. GRUPO SANTANDER

Millones de euros

Evolución saldo vivo en valor nominal

	Diciembre 2012	Diciembre 2011	Diciembre 2010
Preferentes	4.765	5.657	7.525
Subordinadas	11.004	14.184	20.633
Deuda senior	69.916	73.693	63.519
Cédulas	67.468	68.240	62.974
Total*	153.152	161.774	154.651

Distribución por vencimiento contractual. Diciembre 2012*

	0-1 meses	1-3 meses	3-6 meses	6-9 meses	9-12 meses	12-24 meses	2-5 años	Más 5 años	Total
Preferentes	0	0	0	0	0	0	0	4.765	4.765
Subordinadas	0	194	0	0	0	227	4.824	5.759	11.004
Deuda senior	4.533	6.436	6.840	4.297	4.389	15.438	23.368	4.615	69.916
Cédulas	0	2.808	3.551	4.696	300	11.267	29.811	15.035	67.468
Total*	4.533	9.437	10.391	8.993	4.689	26.932	58.003	30.174	153.152

* En el caso de emisiones con put a favor del tenedor, se considera el vencimiento de la put en lugar del vencimiento contractual
Nota: la totalidad de deuda senior emitida por las filiales del grupo no cuenta con garantías adicionales

Adicionalmente a las emisiones de deuda, la financiación mayorista de medio y largo plazo se completa con las líneas del *Federal Home Loan Banks* en EE.UU. (10.000 millones de euros tomados al cierre del ejercicio) y con los fondos obtenidos de actividades de titulización. Estas últimas incluyen bonos de titulización colocados en mercado, financiaciones colateralizadas y otras especiales por un importe conjunto de 50.000 millones de euros y un vencimiento medio en torno a 2,5 años, que compara bien con los estándares del mercado.

La **financiación mayorista de los programas de emisión de corto plazo** es una parte residual de la estructura que representa menos del 2% de la financiación (excluidos los pagares minoristas antes referidos) y está cubierta en exceso por activos financieros líquidos.

A diciembre de 2012 su saldo vivo se situaba por debajo de los 17.000 millones de euros, captados básicamente por la unidad de Reino Unido y la matriz a través de los programas de emisión existentes: distintos programas de certificados de depósitos y papel comercial de Reino Unido, 60%; *European Commercial Paper* y *US Commercial Paper* de la matriz, 25%; resto de programas de otras unidades, 15%.

En resumen, una estructura de financiación muy sólida y robusta basada en un balance básicamente comercial que permite a Grupo Santander cubrir holgadamente sus necesidades estructurales de liquidez (créditos y activos fijos) con recursos permanentes estructurales (depósitos, financiación a medio y largo plazo, y patrimonio), lo que genera un elevado excedente de liquidez estructural.

Esta robustez a nivel de Grupo es compartida por los balances de las áreas geográficas donde opera y de las principales filiales, con la excepción ya explicada de Santander Consumer Finance. En dichas filiales el hueco comercial está ampliamente cubierto con emisiones y financiaciones de medio y largo plazo, el recurso al corto plazo es muy reducido y, en consecuencia, presentan un excedente de liquidez estructural.

7.3.2. Evolución de la liquidez en 2012

- ▶ **Nueva mejora en ratios de liquidez (créditos netos sobre depósitos Grupo: 113%)** apoyada en el desapalancamiento en mercados clave y en la actividad emisora de las principales filiales (en conjunto, 43.000 millones de euros en emisiones a medio y largo plazo y titulaciones).
- ▶ **Posición reforzada con una elevada reserva de liquidez (217.000 millones de euros).**
- ▶ **Afrontando 2013 desde una posición cómoda que permite devolver fondos captados del BCE:** 24.000 millones de euros, el 100% de lo tomado por Banco Santander y Banesto en la primera subasta de LTROs.

Desde el punto de vista de la financiación, el ejercicio 2012 ha sido el más exigente de los últimos años. El recrudecimiento de la crisis de Grecia y las dudas sobre la supervivencia del euro condujeron a un fuerte aumento de las primas de riesgo de la deuda soberana de muchos países europeos hasta niveles máximos desde la creación del euro. Esta tensión supuso el estrechamiento de los mercados mayoristas durante la mayor parte del año, en especial en los países de la periferia europea, con reducidas *ventanas* en las partes inicial y final de año para las mejores firmas.

Esta dificultad de emisión elevó todavía más el apetito por unos depósitos minoristas que ya registraban una elevada competencia en la mayoría de mercados europeos.

En este contexto **Santander ha logrado mejorar su posición de liquidez, como se refleja en dos aspectos fundamentales:**

1. Mejora de las ratios básicas de liquidez

La tabla muestra la evolución en los últimos años de las métricas básicas de seguimiento de liquidez a nivel de Grupo:

MÉTRICAS DE SEGUIMIENTO. GRUPO SANTANDER

	2012	2011	2010	2009	2008
Créditos netos sobre activo neto*	74%	77%	75%	79%	79%
Ratio créditos netos / depósitos (LTD)	113%	117%	117%	135%	150%
Depósitos de clientes y financiación a medio y largo plazo sobre créditos netos	118%	113%	115%	106%	104%
Financiación mayorista a corto plazo sobre pasivo neto*	2%	2%	3%	5%	7%
Excedente estructural de liquidez (% sobre pasivo neto*)	16%	13%	14%	8%	4%

*Balance a efectos de gestión de liquidez.

Nota: en 2011 y 2012 los depósitos de clientes incluyen pagarés minoristas en España (excluidos de financiación mayorista de CP).

Al cierre de 2012, y en relación al pasado ejercicio, Grupo Santander presenta:

- Una reducción de la ratio de créditos sobre activo neto (total activo menos derivados de negociación y saldos interbancarios) hasta el 74% por el descenso del crédito en el entorno de desapalancamiento antes comentado. Con todo, el dato refleja el carácter comercial del balance de Santander.
- Una mejora en la ratio de créditos sobre depósitos de clientes (ratio LTD), que se sitúa en el 113% (incluidos los pagarés minoristas) frente al 117% de 2011. Esta evolución continúa la tendencia de reducción iniciada en 2008 (150%), consecuencia del esfuerzo generalizado de captación de depósitos minoristas en todo el Grupo.
- También mejoría en la ratio que relaciona los depósitos de clientes más la financiación a medio y largo plazo con los créditos, al combinar la mejora de liquidez derivada de la gestión comercial con el mantenimiento de la capacidad de emisión del Grupo. Se ha situado en el 118% (113% en 2011), muy por encima del 104% de 2008.
- Paralelamente, se mantiene una reducida apelación mayorista al corto plazo, por debajo del 2%, en línea con el anterior ejercicio.
- Por último, el excedente estructural del Grupo (es decir, el exceso de los recursos estructurales de financiación -depósitos, financiación a medio y largo plazo, y capital- sobre las

necesidades estructurales de liquidez -activos fijos y créditos-) ha registrado un significativo aumento en 2012 hasta los 157.000 millones de euros, básicamente debido a la reducción del hueco comercial.

Esta mejora de la posición de liquidez a nivel de Grupo es el resultado de la evolución registrada en las distintas filiales. Destacan España y Portugal, con un ratio conjunto de créditos sobre depósitos (incluidos pagarés minoristas) que se sitúa en el 97% a diciembre de 2012 (118% en 2011), mejorando la media del Grupo.

A continuación se presenta el detalle de los ratios de liquidez más utilizados referidos a las principales unidades de gestión de Santander a cierre de 2012:

PRINCIPALES UNIDADES Y RATIOS DE LIQUIDEZ

Diciembre 2012. %

	Ratio LTD (créditos netos/ depósitos)	Depósitos + financiación M/LP sobre créditos netos
España	96	148
Portugal	108	105
Santander Consumer Finance	178	69
Polonia-BZ WBK	87	116
Reino Unido	129	108
Brasil	107	122
México	82	132
Chile	132	98
Argentina	83	120
EE.UU.	108	121
Total Grupo	113	118

Nota: En España, incluidos pagarés retail en depósitos.

Con carácter general las **palancas** que explican la evolución del Grupo y sus filiales durante 2012 en las ratios de liquidez son:

- Una reducción generalizada del hueco comercial, aprovechando la capacidad de captar recursos de clientes en balance y las tendencias de desapalancamiento de algunas economías.
- Una elevada capacidad emisora en los mercados mayoristas.

En relación a la primera, en 2012 muchas unidades han puesto el foco en elevar sus depósitos de clientes en balance como base de la financiación del crecimiento del crédito.

El mayor crecimiento se ha concentrado en España (+22.000 millones de euros), donde Santander ha aprovechado la búsqueda de la calidad por parte de los clientes para capturar cuota (vía depósitos y pagarés) en un mercado en reestructuración. La combinación de esta tendencia con el descenso de los créditos por el desapalancamiento de su economía explica la fuerte mejora en las ratios de liquidez. Portugal muestra similares tendencias, pero con menor intensidad.

En conjunto, estas tendencias han permitido a las unidades de España y Portugal reducir en 42.000 millones de euros su hue-

co comercial, volumen que duplica los vencimientos ocurridos en sus emisiones de medio y largo plazo durante el ejercicio.

En Reino Unido, EE.UU. y Latinoamérica, donde se disfruta de un acceso creciente a unos mercados mayoristas de medio y largo plazo más normalizados, la evolución de los depósitos en las distintas unidades se ha limitado a acompañar el crecimiento del crédito. En el caso de *Santander Consumer Finance* y BZ WBK en Polonia (este último con exceso de depósitos sobre créditos) se ha realizado una gestión más enfocada a optimizar el coste del pasivo.

En relación a la segunda palanca, el Grupo se ha apoyado en la diversidad de emisores por mercados y monedas, y en las *ventanas* ofrecidas por los mercados del euro para mantener elevados niveles de captación incluso en escenarios poco favorables.

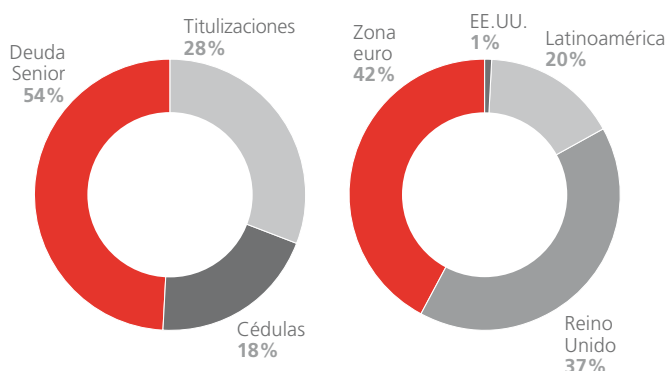
A lo largo de 2012 Grupo Santander ha captado 43.000 millones de euros en emisiones a medio y largo plazo en los mercados de renta fija y titulaciones. A continuación se muestra su distribución por instrumentos y geografías:

EMISIONES M/LP Y TITULIZACIONES EN MERCADO

Enero-diciembre 2012

Distribución por instrumentos

Distribución por geografías



Nota: En titulaciones se incluyen otras financiaciones colateralizadas.

En conjunto, se han realizado emisiones en 10 divisas, en las que han participado 13 emisores relevantes desde 10 países, y con un vencimiento medio en el entorno de los 4,3 años.

Dentro de ellas, las emisiones de renta fija a medio y largo plazo (deuda sénior y cédulas) se han elevado a 31.000 millones de euros en el año. Dos notas merecen ser destacadas:

- La capacidad emisora del Banco matriz (casi 16.000 millones de euros con Banesto) en un escenario tan adverso como el de 2012, que pone de manifiesto la fortaleza financiera de Santander para los inversores internacionales.
- El salto realizado por las unidades latinoamericanas, tanto cuantitativo (más de 8.000 millones de euros emitidos) como cualitativo: los cuatro países principales (Brasil, México, Chile y Argentina) emitieron; además, México y Chile realizaron emisiones de referencia en la región (sénior en dólares a 10 años con una demanda internacional de elevada calidad).

En relación a la actividad tituladora, el conjunto de filiales del Grupo han realizado en el mercado ventas en firme de bonos de titulización y operaciones estructuradas a medio y largo plazo con clientes cuyo colateral son bonos de titulización o cédulas, por un importe total cercano a los 12.000 millones de euros.

Junto al mercado británico, que concentra el 84% de las colocaciones del Grupo, destaca la creciente actividad tituladora de Santander Consumer Finance apoyada en el apetito de los inversores por sus activos. Esta demanda ha permitido incorporar dos nuevas unidades de Santander Consumer que acceden a nuevos mercados mayoristas (Finlandia y Suecia). En ambos casos, el Grupo realizó la primera titulización en el país de préstamos para financiación de automóvil.

Coeficientes regulatorios

Por último, y en relación a los ratios regulatorios, cabe mencionar que ya en 2013 el Comité de Basilea aprobó la implementación definitiva del LCR, tanto en lo referente a la definición de activos computables que forman parte del colchón de liquidez como al periodo para su introducción progresiva. En relación a este último, su aplicación se iniciará el 1 de enero de 2015, debiendo estar cubierto al 60%, porcentaje que se elevará gradualmente en 10 puntos porcentuales al año hasta alcanzar el 100% en 2019.

Al cierre de 2012 Grupo Santander cumple cómodamente las exigencias del nuevo ratio LCR en cuanto a su aplicación completa.

2. Aumento de la reserva de liquidez

Es el segundo gran aspecto que refleja la mejora de la posición de liquidez del Grupo durante 2012.

La reserva de liquidez es el conjunto de activos altamente líquidos que mantienen el Grupo y sus filiales con la finalidad de servir de recurso de última instancia en situaciones de máximo *stress* de mercados, cuando no es posible obtener financiación en plazos y precios adecuados.

En consecuencia, en esta reserva se incluyen los depósitos en bancos centrales y la caja, la deuda pública no comprometida, la capacidad de descuentos en bancos centrales, además de aquellos activos financiables y líneas disponibles en organismos oficiales (FHLB...). Todo ello supone un refuerzo a la sólida posición de liquidez del Grupo y sus filiales.

Al cierre de 2012, Grupo Santander dispone de una reserva de liquidez de 217.000 millones de euros, por encima del 20% del total de financiación ajena del Grupo. A continuación se desglosa este volumen por tipo de activos según su valor efectivo (neto de *haircuts*):

RESERVA DE LIQUIDEZ A 31/12/2012

Valor efectivo (neto de *haircuts*) en millones de euros

Cash + depósitos en bancos centrales	83.909
Deuda pública disponible	41.930
Descuento disponible en bancos centrales	79.116
Activos financiables y líneas disponibles	12.120
Reserva de liquidez	217.075

Nota: en la reserva no se han incluido otros activos de elevada liquidez, como son las carteras de renta fija y de renta variable cotizadas.

En 2012 el Grupo ha sido especialmente activo en la generación de activos elegibles vinculados en general al desarrollo de los negocios de los clientes. Esto ha permitido compensar tanto los vencimientos de los activos existentes como los recortes en las calificaciones crediticias y en el valor de las garantías a la hora de obtener liquidez de los bancos centrales.

Paralelamente, las medidas extraordinarias de liquidez implementadas por los bancos centrales han elevado la capacidad de descuento del sector bancario en su conjunto. En el caso del Grupo Santander, y apoyado en la calidad de sus activos, dicha capacidad ha pasado de niveles de los 100.000 millones de euros en 2010 y 2011 al entorno de los 130.000 millones al cierre de 2012.

Activos comprometidos-financiación

Por último, conviene apuntar la participación moderada que la financiación con colateral de activos tiene en la posición de liquidez del Grupo, bien en la captación de fondos mayoristas de medio y largo plazo, bien en la financiación mediante el descuento de activos elegibles en bancos centrales, así como por la captación de depósitos de clientes vía cesiones temporales de renta fija.

- En relación a la financiación mayorista, destacan las emisiones de cédulas hipotecarias y territoriales, así como la colocación de titulaciones y otras financiaciones colateralizadas. A cierre de 2012, el Grupo tenía colocadas en el mercado más de 67.000 millones de euros de cédulas en valor nominal (de las que 3.500 millones son territoriales y el resto hipotecarias), así como unos 57.000 millones de titulaciones y otras financiaciones colateralizadas.
- En cuanto a la generación de activos elegibles, las distintas filiales emiten cédulas y titulaciones descontables que retienen en cartera para su utilización como colateral en las facilidades de financiación de los bancos centrales con los que operan. Asimismo, el Grupo cuenta con préstamos elegibles para descuento directo en bancos centrales, parte de los cuales se encuentran pignorados en las distintas facilidades. A 31 de diciembre, el Grupo obtenía financiación mediante el descuento de bancos centrales por importe inferior a los 49.000 millones de euros. A su vez, la mayor parte de estos fondos se encontraban depositados en los bancos centrales formando parte de la reserva de liquidez, por lo que en términos netos apenas suponía aporte de financiación.
- Finalmente, señalar que, del total de depósitos de clientes, en torno a 48.000 millones de euros corresponden a cesiones temporales de activos, con colateral de carteras de renta fija. El resto de cesiones temporales relacionadas con actividades de mercados no contribuyen a financiar la actividad comercial del Grupo por lo que, como contrapartida de las carteras de renta fija, se presentan por neto con dichas carteras en el balance de liquidez.

A cierre de 2012, el Grupo obtenía en términos netos 174.000 millones de euros de financiación de su actividad colateralizada a través de las modalidades descritas anterior-

mente, lo que supone un 18% de su pasivo neto (es decir, del balance de liquidez).

7.4. Perspectivas de financiación en 2013

En consecuencia, Grupo Santander comienza 2013 con una holgada situación de liquidez y con menores necesidades de emisión en el medio y largo plazo por el proceso de desapalancamiento ya apuntado, lo que ha posibilitado devolver al BCE a finales del mes de enero 24.000 millones de euros de fondos tomados en 2011 como previamente se ha mencionado (ver pág. 232).

No existe concentración relevante de vencimientos en los próximos años y, además, las diferentes dinámicas de los negocios por áreas y mercados hacen que no sea necesario cubrir la totalidad de los vencimientos, lo que llevará al Grupo a desarrollar estrategias diferenciadas en cada una de ellas.

En España y Portugal, y de manera similar a lo ocurrido en 2012, se prevé que sus unidades generen liquidez suficiente en los negocios comerciales para cubrir los vencimientos de medio y largo plazo, cuyo volumen total no difiere en exceso de los vencimientos de 2012. Del resto de unidades europeas, destaca la continuidad de la estrategia de titulaciones de Santander Consumer Finance con el objetivo de lograr su autofinanciación en el corto plazo.

En Reino Unido, se aplicará parte del excedente de liquidez acumulado en 2012 a financiar el crecimiento de la unidad y parte de los vencimientos de las emisiones a la vez que se refuerza y optimiza su base de depósitos. Por su parte, en EE.UU. los depósitos seguirán acompañando el crecimiento del crédito.

En Latinoamérica, y ante el mayor dinamismo de la actividad, se mantendrá el énfasis en el crecimiento de depósitos para financiar las actividades comerciales, a la vez que se potenciará la emisión en unos mercados mayoristas abiertos a las grandes unidades del Grupo.

En cualquier caso, con carácter general y mientras se mantenga el entorno actual de incertidumbre, Santander seguirá realizando una política conservadora en emisiones, como ha venido haciendo en 2012, para reforzar su sólida posición actual.

Las emisiones realizadas por la matriz en España en el mes de enero de 2013 son un buen ejemplo de esta estrategia. Aprovechando las menores tensiones de los mercados y la relajación de la prima de riesgo del soberano español, Banco Santander ha realizado dos emisiones de deuda sénior y cédulas hipotecarias que le han permitido captar 3.000 millones de euros a un plazo muy superior al del pasado ejercicio (7 y 5 años, respectivamente, frente a los 4,3 años de media en 2012) y a menor coste significativamente inferior (en el caso de la sénior, un 20% menos de coste frente a la media de 2012 a pesar de más que duplicar el plazo medio de emisión del pasado ejercicio).

8. RIESGO OPERACIONAL

8.1. Definición y objetivos

Grupo Santander define el riesgo operacional (RO) 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 negocio, 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 focaliza 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.

En el Informe con Relevancia Prudencial/Pilar III, en el apartado 13, se incluye información relativa al cálculo de los requerimientos de recursos propios por riesgo operacional.

8.2. Gobierno corporativo y modelo organizativo

El modelo organizativo de control y gestión de riesgos sigue las directrices de Basilea y establece tres niveles o capas de control:

- **Primer nivel:** funciones de gestión y control realizadas por las unidades del Grupo. Trata de asegurar que el

negocio, y la entidad en su totalidad, no incurra en este tipo de riesgos.

- **Segundo nivel:** funciones de control llevadas a cabo por las áreas corporativas. Establece normativa y controla el cumplimiento por la primera capa de control.
- **Tercer nivel:** funciones de supervisión integral realizadas por la división de riesgos desde el área de control integral y validación interna del riesgo (CIVIR).

Este modelo cuenta con la revisión recurrente de la división de auditoría interna.

En la división de tecnología y operaciones, el área corporativa de riesgo tecnológico y operacional (ACRTO) asume la definición de políticas y metodología, así como la gestión y control de dichos riesgos tecnológicos y operacionales.

El Grupo considera conveniente que las funciones de la primera y segunda capa de control sean desarrolladas dentro de dicha división de tecnología y operaciones, donde se gestiona más directamente el riesgo operacional y que cuenta con los medios y personal más adecuados para la identificación, medición, valoración y mitigación de dicho riesgo. Todo ello, dentro de una supervisión recurrente de los órganos de control del Grupo, de acuerdo a la fuerte cultura de gestión de riesgos del mismo.

La implantación, integración y adecuación local de las políticas y directrices establecidas por el área corporativa es responsabilidad de las áreas locales, a través de los responsables 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.

Para la gestión y control del riesgo tecnológico y operacional (RTO) el Grupo tiene establecidos los siguientes comités:

- Comité corporativo de RTO, al que asisten responsables de las distintas divisiones de la entidad relacionadas con la gestión y control de este riesgo: sus objetivos son proveer de una visión amplia del riesgo operacional en el Grupo y establecer medidas efectivas y criterios corporativos en

materias de gestión, medición, seguimiento y mitigación de este riesgo.

- Comité corporativo del ACRTO: se reúne con una periodicidad bimestral. Realiza el seguimiento de los proyectos de ACRTO y de la exposición al riesgo del Grupo, al que asisten los responsables locales y también control integral de riesgos.

El Grupo viene ejerciendo una supervisión y control del riesgo tecnológico y operacional a través de sus órganos de gobierno. En este sentido, en el consejo de administración, en la comisión ejecutiva y en el comité de dirección del Grupo se viene incluyendo el tratamiento de aspectos relevantes en la gestión y mitigación del riesgo operacional de manera periódica.

Por otro lado, el Grupo, a través de su aprobación en la comisión delegada de riesgos, formaliza anualmente el establecimiento de límites de riesgo operacional. Se establece un apetito de riesgo que se debe situar en los perfiles bajo y medio-bajo, los cuales se definen en función del nivel de diferentes ratios. En este sentido, se fijan límites por país y límites para el Grupo en base al ratio pérdida bruta por margen bruto.

Por último, hay que señalar que durante el ejercicio 2012 se ha ampliado la estructura de gobierno, al incorporar:

- Comités mensuales entre ACRTO y CIVIR: los contenidos de este comité son diversos, aunque se centran en aspectos como la organización y gobierno, la revisión de las herramientas y metodologías de gestión de RTO y la propia evolución de la exposición a este riesgo.
- Comités de *local information security officers* (LISOs), que permiten garantizar la implantación del modelo corporativo de seguridad en cada país/unidad e identificar e impulsar líneas de actuación para la mejora continua de la seguridad en el Grupo.
- Comité mensual de revisión y seguimiento continuo de cuestiones relacionadas con la gestión del RTO en el ámbito de la producción y la gestión de la infraestructura, promoviendo acciones globales para la mitigación del riesgo. Se celebra con responsables de las áreas de tecnología del Grupo.

8.3. Modelo de gestión del riesgo

La gestión del riesgo operacional en Grupo Santander se desarrolla atendiendo a los siguientes elementos:



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 Grupo.
- Medir y evaluar el riesgo operacional de forma objetiva, continuada y coherente con los estándares regulatorios (Basilea, Banco de España...) y el sector, y establecer niveles de tolerancia al riesgo.
- Realizar un seguimiento continuo de las exposiciones de riesgo operacional, 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 su 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 control 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.

- Facilita el establecimiento de límites de apetito de riesgo operacional.

Implantación del modelo: Iniciativas globales y resultados

Las principales funciones, actividades desarrolladas e iniciativas globales adoptadas tratan de asegurar la gestión efectiva del riesgo operacional y tecnológico, y pueden resumirse en:

- Definición e implantación del marco de gestión corporativo de gestión de riesgo tecnológico y operacional.
- Designación de coordinadores responsables y creación de departamentos de riesgo operacional en las unidades locales.
- 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.
- Definición de políticas y estructuras para minimizar los impactos al Grupo ante grandes desastres.
- Mantener un adecuado control sobre las actividades realizadas por terceros para hacer frente a potenciales situaciones críticas.
- Proveer de información adecuada sobre esta tipología de riesgo.

La función corporativa refuerza la gestión del riesgo tecnológico (RT), 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.).

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.

En general, todas las unidades del Grupo continúan mejorando todos los aspectos relacionados con la gestión del riesgo operacional, tal como se ha podido constatar en la revisión anual que realiza auditoría interna.

8.4. Modelo de medición y evaluación del riesgo

Para llevar a cabo la medición y evaluación del riesgo tecnológico y operacional, se han definido un conjunto de técnicas / herramientas corporativas, cuantitativas y cualitativas, que se combinan para realizar un diagnóstico (a partir de los riesgos identificados) y obtener una valoración (a través de la medición/evaluación) del área/unidad.

El análisis cuantitativo de este riesgo se realiza fundamentalmente mediante herramientas que registran y cuantifican el nivel de pérdidas asociadas a eventos de RTO:

- Base de datos interna de eventos, cuyo objetivo es la captura de la totalidad de las pérdidas por riesgo operacional del Grupo. 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 contables.
 - Se han establecido procesos de conciliación contable que garantizan la calidad de la información recogida en la base de datos.
 - Los eventos más relevantes del Grupo y de cada unidad de riesgo operacional del Grupo son especialmente documentados y revisados.
- Base de datos externa de eventos, ya que Grupo Santander participa en consorcios internacionales, como ORX (*Operational Risk Exchange*).
- Cálculo de capital por método estándar (ver apartado correspondiente en el Informe con Relevancia Prudencial/ Pilar III).

Las herramientas definidas para el análisis cualitativo tratan de evaluar aspectos (cobertura/exposición) ligados al perfil de riesgo. Estas herramientas son, fundamentalmente:

- Mapa de procesos y riesgos y cuestionarios de autoevaluación. Una adecuada evaluación de los riesgos, en base al criterio experto de los gestores, sirve para obtener una visión (cualitativa) de los principales focos de riesgo del Grupo, con independencia de que los mismos se hayan materializado con anterioridad.
- Sistema corporativo de indicadores de riesgo operacional, en continua evolución y en coordinación con el área de control interno. Son estadísticas o parámetros de diversa naturaleza que proporcionan información sobre la exposición al riesgo de una entidad. Estos indicadores son revisados periódicamente para alertar sobre cambios que puedan ser reveladores de problemas con el riesgo.

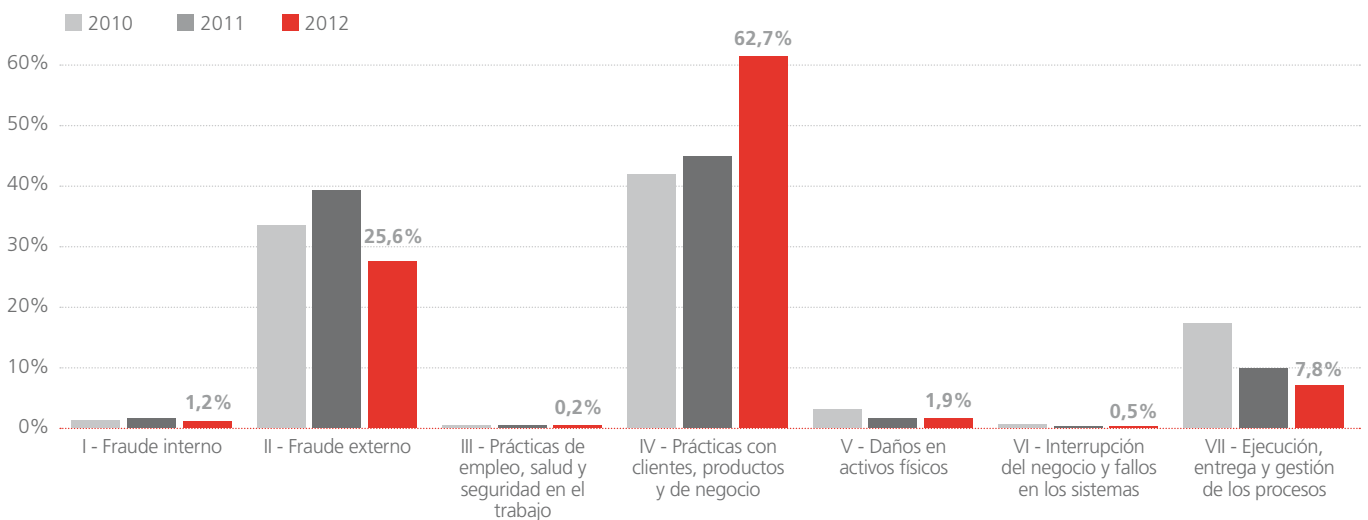
En 2012 las unidades del Grupo han seguido avanzando en la realización de ejercicios de autoevaluación de riesgos. Esta evolución se ha centrado tanto en la base de riesgos a evaluar, con un enriquecimiento sustancial, como en la incorporación

en la metodología de la estimación de pérdida inherente y residual y VaR cualitativo según el mapa de procesos y riesgos. Concretamente, los expertos de las distintas áreas de negocio y soporte han evaluado los riesgos asociados a sus procesos y actividades estimando frecuencia media de ocurrencia en la materialización de riesgos así como la severidad media. El ejercicio también ha incorporado la evaluación de mayor pérdida, evaluación del entorno de control y vinculación al riesgo de cumplimiento y reputacional.

8.5. Evolución principales métricas

En lo relativo a bases de datos de eventos, y consolidando la información total recibida, la evolución de pérdidas netas por categoría de riesgo de Basilea durante los tres últimos ejercicios quedaría reflejado en el siguiente gráfico:

DISTRIBUCIÓN DE PÉRDIDAS NETAS POR CATEGORÍAS RO
% s/ total

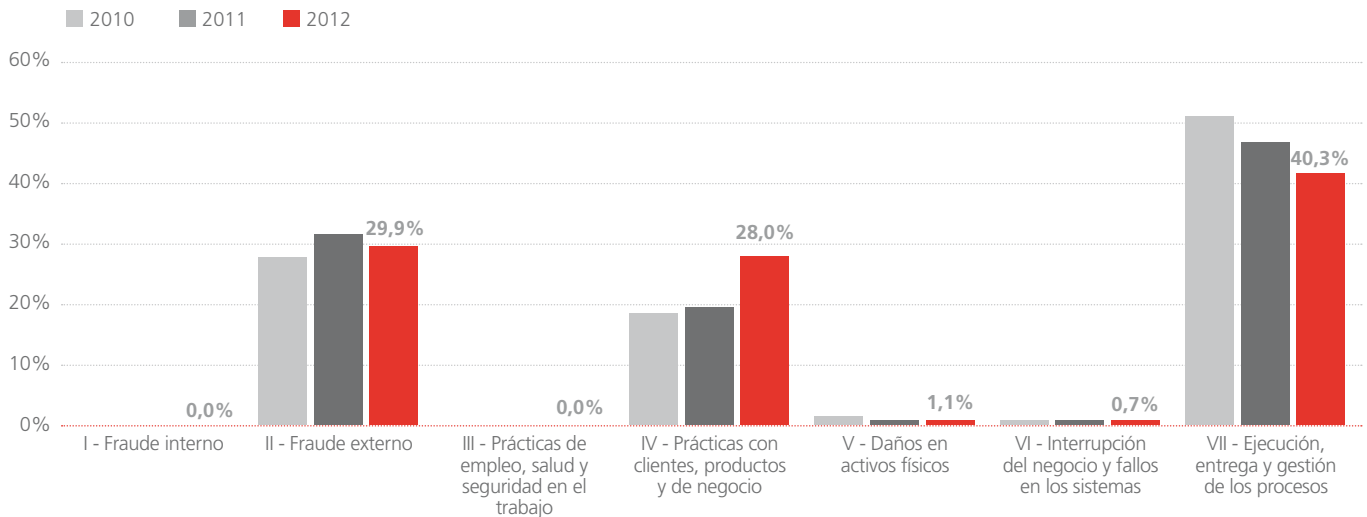


La evolución de las pérdidas por categoría muestra una reducción en términos relativos de las categorías de fraude externo y de ejecución, entrega y gestión de los procesos gracias a las medidas tomadas para su mitigación.

Se incrementa la categoría de prácticas con clientes, productos y de negocio -en la que se incluyen reclamaciones de clientes por comercialización errónea, información incompleta o inexacta de productos- destacando la contribución de las compensaciones a clientes en el Reino Unido (*Payment Protection Insurance*). Cabe destacar que las reclamaciones planteadas al Grupo corresponden a una casuística generalizada en el sector bancario británico, de forma que el volumen de reclamaciones contra el Banco se considera proporcional a su cuota de mercado. Si bien dichos eventos fueron suficientemente provisionados en 2011 por el Grupo, las liquidaciones a dichos clientes se han incrementado en el presente ejercicio de acuerdo con la planificación realizada por la unidad.

Por lo que se refiere a la evolución del número de eventos de riesgo operacional por categoría de Basilea durante los últimos tres ejercicios:

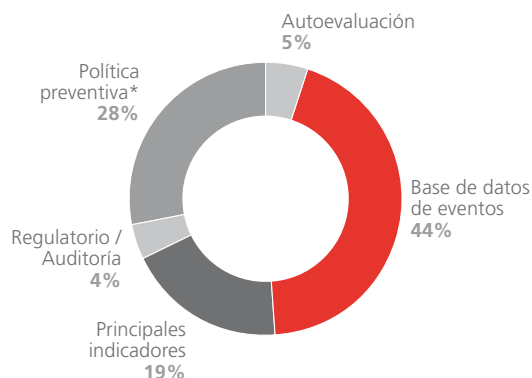
DISTRIBUCIÓN DE NÚMERO DE EVENTOS POR CATEGORÍAS RO % s/ total



8.6. Medidas de mitigación

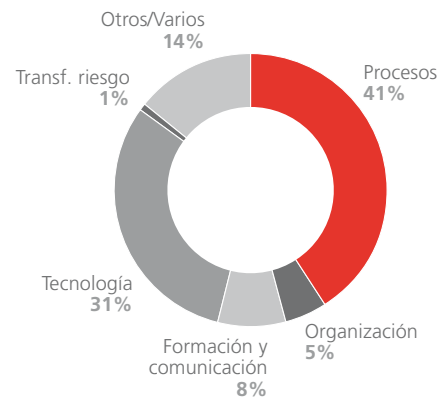
El Grupo dispone de un inventario de medidas de mitigación (más de 900 medidas activas, de las cuales más de 400 fueron iniciadas en el ejercicio 2012) establecidas en respuesta a las principales fuentes de riesgo, las cuales se han identificado a través del análisis de las herramientas aplicadas para la gestión del riesgo operacional, así como por el modelo organizativo y de desarrollo, y por la implantación preventiva de políticas y procedimientos de gestión y control del riesgo tecnológico y operacional.

A continuación se presenta el porcentaje de medidas en función de la fuente o herramienta de gestión por la que se ha identificado el riesgo que es necesario mitigar:



* Dentro del concepto de política preventiva se incluyen medidas procedentes de comités corporativos o locales, del plan de continuidad de negocio, formación a empleados y mejora continuada de controles establecidos.

Las medidas referidas se traducen en planes de acción que se distribuyen en los siguientes ámbitos:



Las medidas de mitigación más relevantes se han centrado en la mejora de la seguridad de los clientes en su operativa habitual, así como la mejora continuada de los procesos y la tecnología. En concreto, y por lo que se refiere a la reducción del fraude, las medidas específicas más relevantes han sido:

- **Fraude electrónico.** Se han establecido medidas tanto a nivel corporativo como local, tales como:
 - Mejoras en la monitorización de operaciones de clientes realizadas a través de banca electrónica, banca móvil y banca telefónica (equipos con personal especializado y *software* de inteligencia). Dichos sistemas expertos de *scoring* permiten detectar anomalías sobre el patrón de comportamiento del cliente, alertando sobre operaciones sospechosas.

- Incremento en la seguridad en la confirmación de las operaciones realizadas por los clientes por medio de mecanismos de firma robusta de operaciones. Estas medidas se implantan localmente en los diferentes países del Grupo con medidas como las contraseñas OTP-SMS o dispositivos físicos que generan códigos de acceso (*token físico*).
- Refuerzo de los mecanismos de identificación de operaciones. Procesos de validación para activación de los canales telemáticos.
- Medidas técnicas de detección y alerta de robo de credenciales de clientes (*phishing*).

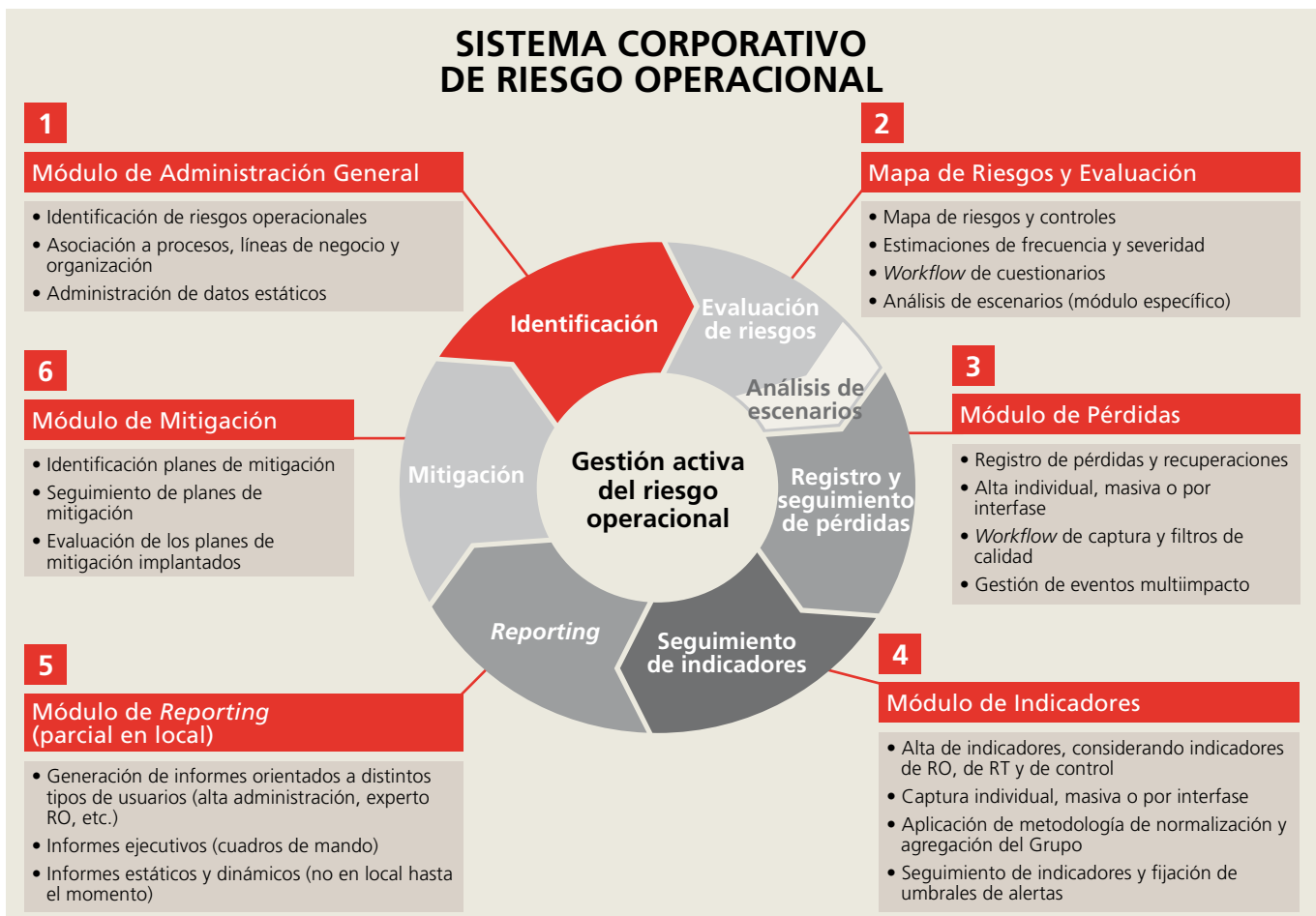
• Fraude en el uso de tarjetas:

- Migración a tecnologías de tarjeta con chip (EMV).
- Mejoras de seguridad en cajeros automáticos, entre ellos detectores contra la falsificación de tarjetas (*antiskimming*). Estos mecanismos están específicamente orientados a prevenir la clonación de tarjetas o la captura del PIN.

El Grupo ha culminado la implantación de un nuevo sistema corporativo, SANSIRO, que soporta la práctica totalidad de las herramientas de gestión de riesgo operacional y facilita las funciones y necesidades de información y *reporting* tanto a nivel local como corporativo. Las características más reseñables son:

- Dispone de los siguientes módulos: registro de eventos, mapa de riesgos y evaluación, indicadores y sistemas de *reporting*.
- Herramienta de aplicación a todas las entidades del Grupo.
- Automatiza todos los procesos de la gestión del riesgo operacional.
- Durante el ejercicio 2013 se continuará invirtiendo en la plataforma, incorporando elementos que contribuyen a la mejora continua de la misma acogiendo la evolución continua de las metodologías relacionadas con la gestión y control de este riesgo.

A continuación se detallan las diferentes áreas que cubre dicha plataforma:



Adicionalmente, durante 2013 se desarrollará una metodología corporativa de escenarios de riesgo operacional, si bien durante 2012 el Grupo ha tenido determinadas experiencias piloto, como la desarrollada en la unidad de Reino Unido y la participación en el ejercicio liderado por el consorcio ORX.

8.7. Otros aspectos del control y seguimiento del riesgo operacional

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 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:

- 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 autoevaluación.
- Indicadores.

- Medidas mitigadoras/gestión activa.
- Planes de continuidad del negocio y 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.

9. RIESGO DE CUMPLIMIENTO Y REPUTACIONAL

9.1. Definiciones y objetivo

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 o códigos de conducta aplicables a la actividad desarrollada.

El *riesgo reputacional* es el vinculado a la percepción que tienen del Grupo 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 o las expectativas de desarrollo de los negocios. Incluye, entre otros, aspectos jurídicos, económico-financieros, éticos, sociales y ambientales.

El objetivo del Grupo en materia de riesgo de cumplimiento es que: (i) se minimice la probabilidad de que se produzcan irregularidades; y (ii) que las irregularidades que eventualmente pudieran producirse se identifiquen, se reporten y se resuelven con celeridad. En cuanto al riesgo reputacional, teniendo en cuenta la diversidad de fuentes de las que puede derivarse, el propósito de la gestión consiste en identificar las mismas y asegurar que se encuentran debidamente atendidas de manera que se reduzca su probabilidad y se mitigue su eventual impacto.

9.2. Gobierno corporativo y modelo organizativo

En el ejercicio de su función general de supervisión, el consejo de administración del Banco es responsable de aprobar la política general de riesgos. En el ámbito de los riesgos de cumplimiento y reputacional, el consejo es el titular del código general de conducta del Grupo, la política global de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo y de la política de comercialización de productos y servicios.

La comisión delegada de riesgos propone al consejo la política de riesgos del Grupo. Además, como órgano responsable de la gestión global del riesgo, valora el riesgo reputacional en su ámbito de actuación y decisión.

La comisión de auditoría y cumplimiento tiene encomendadas, entre otras, las funciones de vigilar el cumplimiento de los requisitos legales, supervisar la eficacia de los sistemas

de control interno y gestión de riesgos, supervisar 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 y hacer las propuestas necesarias para su mejora, así como la de revisar el cumplimiento de las acciones y medidas que sean consecuencia de los informes o actuaciones de las autoridades administrativas de supervisión y control.

El reporte de la función de cumplimiento al consejo es permanente y se realiza principalmente a través de la comisión de auditoría y cumplimiento, a la que el director de cumplimiento del Grupo ha informado en las once reuniones que dicha comisión ha celebrado en 2012. Igualmente, durante 2012 el director de cumplimiento ha informado una vez a la comisión delegada de riesgos, sin perjuicio de su asistencia a otras sesiones de dicha comisión cuando se someten a la misma operaciones con posible impacto desde el punto de vista de riesgo reputacional.

El último escalón de gobierno lo componen los comités corporativos de cumplimiento normativo, de análisis y resolución y de comercialización (estos dos últimos, especializados en sus respectivas materias: prevención de blanqueo de capitales y comercialización de productos y servicios), con un alcance global (toda geografía / todo negocio) y que tienen su réplica a nivel local.

Por su parte, desde la división de riesgos, el área de control integral y validación interna del riesgo (CIVIR) en el ejercicio de sus funciones de apoyo a la comisión delegada de riesgos, supervisa el marco de control que se aplica para el riesgo de cumplimiento y reputacional, facilitando a su vez información al respecto a los órganos de control del Grupo.

El modelo organizativo se articula en torno al área corporativa de cumplimiento y riesgo reputacional, integrada en la división de secretaría general, que tiene encomendada la gestión de los riesgos de cumplimiento y reputacional del Grupo. Dentro del área, a cuyo frente se encuentra el director de cumplimiento del Grupo, se encuadran la oficina corporativa de gestión del riesgo de cumplimiento normativo, la oficina corporativa de gestión del riesgo reputacional y el departamento central de prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo. Esta estructura se replica a nivel local y también en los negocios globales, habiéndose establecido los oportunos reportes funcionales al área corporativa.

9.3. Modelo de gestión del riesgo

La responsabilidad primaria de la gestión de los riesgos de cumplimiento y reputacional se comparte entre el área de cumplimiento y las diferentes unidades de negocio y apoyo que realizan las actividades que originan el riesgo. La responsabilidad de desarrollar políticas y de aplicar los correspondientes controles recae sobre el área de cumplimiento, que también es responsable de asesorar a la alta dirección en esta materia y de promover una cultura de cumplimiento, todo ello en el marco de un programa anual cuya efectividad se evalúa periódicamente.

El área gestiona directamente los componentes básicos de estos riesgos (blanqueo de capitales, códigos de conducta, comercialización de productos, etc.) y vela por que el resto esté debidamente atendido por la unidad del Grupo correspondiente (financiación responsable, protección de datos, reclamaciones de clientes, etc.), teniendo establecido para ello los oportunos sistemas de control y verificación.

La correcta ejecución del modelo de gestión del riesgo es supervisada por el área de control integral y validación interna del riesgo. Así mismo, dentro de sus funciones, auditoría interna realiza las pruebas y revisiones necesarias para comprobar que se cumplen las normas y procedimientos establecidos en el Grupo.

Políticas

El código general de conducta constituye el elemento central del programa de cumplimiento del Grupo. Dicho código, que recoge los principios éticos y normas de conducta que han de regir la actuación de todos los empleados de Grupo Santander, se complementa en determinadas materias con las normas que figuran en códigos y manuales sectoriales²¹.

Además, el código establece: i) las funciones y responsabilidades en materia de cumplimiento de los órganos de gobierno y de las direcciones del Grupo afectadas; ii) las normas que regulan las consecuencias de su incumplimiento; y iii) un cauce para la formulación y tramitación de comunicaciones de actuación presuntamente ilícita.

Governance y organización

Corresponde a la oficina corporativa de cumplimiento, bajo la supervisión de la comisión de auditoría y cumplimiento y del comité de cumplimiento normativo, velar por la efectiva implantación y seguimiento del código general de conducta.

El comité de cumplimiento normativo, presidido por el secretario general del Grupo, tiene competencia en todas las materias propias de la función de cumplimiento, sin perjuicio de las asignadas a los dos órganos especializados existentes en el área (comité corporativo de comercialización en lo que respecta a la comercialización de productos y servicios y comité de análisis y resolución en materia de prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo). Está integrado por representantes de auditoría interna, secretaría general, gestión financiera, recursos humanos y de las unidades de negocio más directamente afectadas.

En 2012 el comité de cumplimiento normativo ha mantenido cinco reuniones.

Para la gestión de los riesgos de cumplimiento y reputacional, la dirección de cumplimiento del Grupo tiene encomendadas las siguientes funciones:

1. Llevar a efecto la aplicación del código general de conducta y de los demás códigos y manuales sectoriales del Grupo.
2. Supervisar la actividad de formación sobre el programa de cumplimiento que realice la dirección de recursos humanos;
3. Dirigir las investigaciones que se realicen sobre la posible comisión de actos de incumplimiento, pudiendo solicitar la ayuda de auditoría interna y proponer al comité de irregularidades las sanciones que en su caso procedan;
4. Colaborar con auditoría interna en las revisiones periódicas que ésta realice en cuanto se refiere al cumplimiento del Código General y de los códigos y manuales sectoriales, sin perjuicio de las revisiones periódicas que, sobre materias de cumplimiento normativo, la dirección de cumplimiento directamente realice;

²¹ Forman parte de los códigos y manuales sectoriales el Manual de Prevención de Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo, el Código de Conducta en los Mercados de Valores, el Manual de Procedimientos para la Venta de Productos Financieros, el Código de Conducta para la Actividad de Análisis, el *Research Policy Manual*, el Manual de Conducta en la Gestión de Inmuebles Adjudicados, el Manual de Conducta en la Gestión de Compras, etc. así como las notas y circulares que desarrollan puntos concretos de dichos códigos y manuales.

5. Recibir y tramitar las denuncias que realicen empleados o terceros a través del canal de denuncias;
6. Asesorar en la resolución de las dudas que surjan en la aplicación de los códigos y manuales;
7. Elaborar un informe anual sobre la aplicación del programa de cumplimiento, que someterá a la comisión de auditoría y cumplimiento;
8. Informar periódicamente al secretario general, a la comisión de auditoría y cumplimiento y al consejo de administración sobre la ejecución de la política de cumplimiento y la aplicación del programa de cumplimiento; y
9. Evaluar anualmente los cambios que sea conveniente introducir en el programa de cumplimiento, especialmente en caso de detectarse áreas de riesgo no reguladas y procedimientos susceptibles de mejora, y propondrá dichos cambios a la comisión de auditoría y cumplimiento.

La dirección de cumplimiento del Grupo también tiene encomendada la gestión del modelo de prevención de riesgos penales que trae causa de la entrada en vigor de la Ley Orgánica 5/2010, que introdujo la responsabilidad penal de las personas jurídicas por delitos cometidos por cuenta y provecho de las mismas por los administradores o representantes y por los empleados como consecuencia de la falta de control. Durante el ejercicio 2012 se ha finalizado la implantación en Grupo Santander en España de dicho modelo, lo que incluye el diseño e implantación de un mapa de riesgos con sus correspondientes controles, la elaboración de un manual de prevención y de un protocolo de actuación aplicable en caso de iniciarse un procedimiento penal, así como diversos aspectos formativos y de sensibilización del personal ante el riesgo penal.

En relación con los códigos y manuales sectoriales, el programa de cumplimiento sitúa su foco, entre otros, en los siguientes ámbitos operativos:

- Prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.
- 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

Políticas

Para Grupo Santander, como organización socialmente responsable, constituye un objetivo estratégico disponer de un sistema de prevención de blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo avanzado y eficaz, permanentemente adaptado a las últimas regulaciones internacionales y con capacidad de hacer frente a la aparición de nuevas técnicas por parte de las organizaciones criminales.

La función de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo se articula en base a unas políticas que fijan los estándares mínimos que las unidades del Grupo Santander deben observar y se formula de conformidad con los principios que se contienen en las 40 recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) y a las obligaciones y postulados de la Directiva 2005/60/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, del 26 de octubre de 2005, relativa a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales y para la financiación del terrorismo.

La política corporativa y las normas que la desarrollan son de obligado cumplimiento en todas las unidades de Grupo Santander en todo el mundo. En este sentido, se debe entender por unidades todos aquellos bancos, sociedades filiales, departamentos o sucursales de Banco Santander, tanto en España como en el exterior que, de acuerdo a su estatuto legal, deban someterse a la regulación en materia de prevención de blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.

Governance y organización

La organización de la función de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo descansa en tres figuras: el comité de análisis y resolución (CAR), el departamento central de prevención del blanqueo de capitales (DCPBC) y los responsables de prevención a distintos niveles.

El CAR es un órgano colegiado de alcance corporativo presidido por el secretario general del Grupo e integrado por representantes de auditoría interna, secretaría general, recursos humanos, así como de las unidades de negocio más directamente afectadas. En 2012, el CAR ha mantenido cuatro reuniones.

El DCPBC tiene la función de establecer, coordinar y supervisar los sistemas y procedimientos de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo en todas las unidades del Grupo.

Además, existen responsables de prevención de blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo en cuatro niveles distintos: área, unidad, oficina y cuenta. En cada caso tienen como misión apoyar al DCPBC desde una posición de proximidad a los clientes y las operaciones.

A nivel consolidado, desarrollan en Grupo Santander la función de la prevención del blanqueo de capitales y de la

financiación del terrorismo un total de 714 profesionales – de ellos, tres cuartas partes lo hacen con dedicación exclusiva–, que atienden a 182 diferentes unidades establecidas en 38 países.

Grupo Santander ha establecido en todas sus unidades y áreas de negocio sistemas corporativos basados en aplicaciones informáticas de explotación descentralizada que permiten presentar a las oficinas de cuenta o a los gestores de la relación, directamente, las operaciones y clientes que por su riesgo precisan ser analizadas. Las anteriores herramientas son complementadas con otras de utilización centralizada que son explotadas por los equipos de analistas de las unidades de prevención, que, de acuerdo a determinados perfiles de riesgo y a la ruptura de determinadas pautas de comportamiento operativo de los clientes, permiten el análisis, la identificación de forma preventiva y el seguimiento de la operativa susceptible de estar vinculada al blanqueo de capitales o a la financiación del terrorismo.

Banco Santander es miembro fundador del denominado Grupo de *Wolfsberg*, del que forma parte junto con otros diez grandes bancos internacionales. El objetivo del Grupo es el establecimiento de estándares internacionales que permitan aumentar la efectividad de los programas de prevención de blanqueo de capitales y de la 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. Las autoridades regulatorias y los expertos en la materia consideran que Grupo de *Wolfsberg* y sus principios y directrices son un importante paso en la lucha para combatir el blanqueo de capitales, la corrupción, el terrorismo y otros delitos graves.

Principales actuaciones

Durante 2012, se han analizado en el Grupo un total de 21,1 millones de operaciones (24,8 millones de operaciones en 2011) –tanto por las redes comerciales como por los equipos de prevención del blanqueo de capitales–, de las que más de un millón lo fueron por las unidades de España.

El DCPBC y los departamentos locales de prevención realizan revisiones anuales a todas las unidades del Grupo en el mundo. En 2012, se han revisado 162 unidades (172 unidades en 2011), 26 en España y el resto en el exterior, emitiendo informes en los que se señalaban en todos los casos las medidas a adoptar (recomendaciones) para mejorar o fortalecer los sistemas. En 2012 se han establecido un número total de 242 medidas a adoptar (268 en 2011), que son objeto de seguimiento hasta su completa y efectiva implantación.

A lo largo del ejercicio 2012, se han impartido cursos de formación en materia de prevención del blanqueo de capitales a un total de 105.664 empleados (119.976 en 2011), acciones formativas que han supuesto un total de 146.911 horas lectivas.

Por último, muchas unidades son sometidas a revisiones periódicas por parte de auditores externos. La firma Deloitte realizó en 2012 una revisión de seguimiento de medidas del informe de 2011 sobre el sistema global de prevención del blanqueo de capitales en la matriz y en el resto de unidades establecidas en España. El informe emitido el día 18 de abril de 2012 no evidenció ninguna debilidad material del sistema, limitándose a formular una eventual recomendación de rectificación sugerida.

PRINCIPALES INDICADORES DE ACTIVIDAD

Año 2012	Filiales revisadas*	Expedientes investigación	Comunicaciones a autoridades	Empleados formados
Total	162	65.727	19.219	105.664

* Filiales revisadas por la DCPBC y unidades de prevención de blanqueo de capitales locales.

Comercialización de productos y servicios

Políticas

En Grupo Santander la gestión del riesgo que pueda surgir de una venta inadecuada de productos o de una prestación incorrecta de servicios por parte del Grupo se lleva a cabo según lo establecido en las políticas corporativas de comercialización de productos y servicios.

Estas políticas corporativas pretenden fijar un marco corporativo único para toda geografía, todo negocio y toda entidad: (i) reforzando las estructuras organizativas; (ii) asegurando que los comités de decisión velan no sólo por la aprobación de los productos o servicios, sino por el seguimiento durante toda la vida de los mismos; y (iii) estableciendo las directrices para la definición de criterios y procedimientos homogéneos para todo el Grupo en la comercialización de productos y servicios, abarcando todas sus fases (admisión, pre-venta, venta y seguimiento o post-venta).

Los desarrollos y adaptaciones concretas de estas políticas a la realidad local y a las exigencias regulatorias locales se realizan a través de la normativa interna local en las distintas unidades del Grupo, previa autorización del área corporativa de cumplimiento y riesgo reputacional.

Governance y organización

La organización de la gestión del riesgo que pueda surgir de una inadecuada comercialización de productos o servicios se realiza por los comités corporativo y local de comercialización, el comité global consultivo, el comité corporativo de seguimiento y las oficinas corporativa y local de gestión del riesgo reputacional.

El comité corporativo de comercialización (CCC) es el máximo órgano de decisión del Grupo en materia de aprobación de productos y servicios y está presidido por el secretario general del Grupo e integrado por representantes de las divisiones de riesgos, gestión financiera, tecnología y operaciones, secretaría general, intervención general y control, auditoría interna, banca comercial, banca mayorista global, banca privada, gestión de activos y seguros.

El CCC considera especialmente la adecuación del producto o servicio al marco donde va a ser comercializado, prestando especial atención a:

- Que cada producto o servicio se vende por comerciales aptos.
- Que se facilite a los clientes la información necesaria y adecuada.
- Que el producto o servicio se ajuste al perfil de riesgo del cliente.
- Que cada producto o servicio se destina al mercado adecuado, no sólo por razones de tipo legal o fiscal, sino en atención a la cultura financiera del mismo.
- Que se cumplan las exigencias de las políticas corporativas de comercialización y, en general, de la normativa interna o externa aplicable.

A su vez, a nivel local se crean los comités locales de comercialización (CLC), que canalizan hacia el CCC propuestas de aprobación de productos nuevos - tras emitir opinión favorable, pues inicialmente no tienen facultades delegadas - y aprueban productos no nuevos y campañas de comercialización de los mismos.

En los respectivos procesos de aprobación los comités de comercialización actúan con un enfoque de riesgos, desde la doble perspectiva banco/cliente.

El comité global consultivo (CGC) es el órgano asesor del comité corporativo de comercialización y está integrado por representantes de áreas que aportan visión de riesgos, regulatoria y de mercados. El CGC, que celebra sus sesiones con una periodicidad estimada trimestral, 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.

El comité corporativo de seguimiento (CCS) es el órgano de decisión del Grupo en materia de seguimiento de productos y servicios. Está presidido por el secretario general y en él participan auditoría interna, asesoría jurídica, cumplimiento, atención al cliente y las áreas de negocio afectadas (con representación permanente de la red comercial). Celebra sus sesiones semanalmente y en las mismas se plantean y resuelven cuestiones concretas relacionadas con la comercialización de productos y servicios tanto a nivel local como de las unidades del Grupo de fuera de España.

La oficina corporativa de gestión de riesgo reputacional (OCGRR) 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.

A nivel local hay creadas oficinas de gestión de riesgo reputacional, que son las responsables de promover cultura y velar para que las funciones de aprobación y seguimiento de productos se desarrollen en su respectivo ámbito local en línea con las directrices corporativas.

Principales actuaciones

Durante el ejercicio 2012 se han celebrado 14 sesiones del CCC (19 en 2011 y 21 en 2010), en las que se han analizado un total de 140 productos/servicios nuevos. Asimismo, se han presentado a la oficina corporativa de gestión del riesgo reputacional para su aprobación 61 productos/servicios considerados no nuevos y ha resuelto 171 consultas procedentes de diversas áreas y países. Los productos aprobados por la oficina corporativa de gestión del riesgo reputacional son sucesivas emisiones de productos previamente aprobados por el CCC o CLC, tras haber delegado éstos esa facultad en dicha oficina. En 2012 el CGC ha mantenido tres reuniones (3 en 2011 y 3 en 2010).

El seguimiento de productos y servicios aprobados se realiza localmente (comité local de seguimiento de productos u órgano local equiparable, como puede ser el CLC), reportando las conclusiones en informes cuatrimestrales a la OCGRR. La OCGRR elaborará informes integrados sobre todos los seguimientos del Grupo que elevará al CCS.

Durante 2012 se han celebrado 44 sesiones del CCS (42 en 2011 y 46 en 2010) en las que se han resuelto incidencias y se ha analizado información de seguimiento de productos y servicios, tanto a nivel local como de las unidades del Grupo de fuera de España.

Por otra parte, en el transcurso del ejercicio, se ha informado tanto a la comisión de auditoría y cumplimiento como al comité de cumplimiento normativo del marco de control y seguimiento de la MiFID así como de diversos aspectos relacionados con la directiva.

Conducta en los mercados de valores

Política

Está constituida por el código de conducta en los mercados de valores, complementado, entre otros, por el código de

conducta para la actividad de análisis, el *research policy manual* y el procedimiento para la detección, análisis y comunicación de operativa sospechosa de abuso de mercado.

Governance y organización

La organización gira en torno a la oficina corporativa de cumplimiento junto con las direcciones de cumplimiento locales y de las sociedades filiales.

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, 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 CCMV;
8. Registrar y resolver 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; y
13. Analizar posibles actuaciones sospechosas de constituir abuso de mercado y, en su caso, reportarlas a las autoridades supervisoras.

Principales actuaciones

La oficina corporativa de cumplimiento junto con las direcciones de cumplimiento locales y de las sociedades filiales controlan que las obligaciones contenidas en el CCMV son observadas por aproximadamente 8.500 empleados del Grupo en todo el mundo.

La unidad de investigación de abuso de mercado ha seguido revisando numerosas operaciones que han dado lugar a las oportunas comunicaciones a la CNMV. Asimismo, se han lle-

vado a cabo acciones formativas según el plan de formación aprobado por el comité de cumplimiento normativo.

Relación con supervisores y difusión de información a los mercados

La dirección de cumplimiento tiene encomendada la atención de 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. En cada sesión, la comisión de auditoría y cumplimiento es informada de los principales asuntos.

Durante el ejercicio 2012, Banco Santander ha hecho públicos en España 107 hechos relevantes, que pueden ser consultados en la página web del Grupo y en la de la CNMV.

Otras actuaciones

Durante 2012, se han continuado realizando otras actividades diversas propias del ámbito del cumplimiento normativo (revisión de la normativa interna del Banco con carácter previo a su publicación, el control de que la operativa de autocartera se ajusta a la normativa interna y externa, 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, etc.) y se ha colaborado en nuevos proyectos corporativos como la adecuación del Grupo a las leyes norteamericanas FATCA y Dodd-Frank.

Las pérdidas incurridas por el Grupo derivadas del riesgo de cumplimiento y reputacional se incluyen en la base de datos de eventos que gestiona el área corporativa de riesgo tecnológico y operacional (ACRTO) del Grupo.

10. CAPITAL

10.1. Adecuación al nuevo marco regulatorio

Grupo Santander ha participado a lo largo de 2012 en los estudios de impacto impulsados por el Comité de Basilea y la Autoridad Bancaria Europea (EBA), y coordinados a nivel local por Banco de España para calibrar la nueva normativa denominada Basilea III y cuya implantación supone el establecimiento de nuevos estándares de capital y de liquidez, con criterios más estrictos y homogéneos a nivel internacional.

El nuevo marco regulatorio planteado por Basilea III va a aumentar muy significativamente los requerimientos de capital, tanto desde un punto de vista cuantitativo (aumento progresivo de las exigencias de ratio mínimo de capital básico y capital Tier 1, mayores deducciones de la base, establecimiento de diferentes *buffers* de capital) como cualitativo (mayor calidad del capital requerido). Santander tiene en la actualidad unas ratios de capital sólidas, apropiadas al modelo de negocio y su perfil de riesgo que, junto con la considerable capacidad del Grupo de generar capital de forma orgánica y el calendario de implantación gradual de los nuevos requisitos contemplado en la normativa (hasta 2019), lo sitúan en posición para cumplir con Basilea III. El análisis de impacto realizado de la futura nueva regulación no muestra efectos significativos sobre las ratios de solvencia del Grupo. La fecha de entrada en vigor de la nueva normativa de Basilea III en Europa y la definición de su contenido están sujetas a la finalización del proceso legislativo europeo y de su correspondiente transposición a ley nacional, pero se espera que la entrada en vigor sea en 2014.

Respecto al riesgo de crédito, Grupo Santander ha propuesto adoptar, durante los próximos años, el enfoque avanzado de modelos internos (AIRB) de Basilea para la práctica totalidad de los bancos del Grupo, hasta cubrir un porcentaje de exposición neta de la cartera crediticia bajo estos modelos superior al 90%. El cumplimiento de este objetivo a corto plazo se ve condicionado también por las adquisiciones de nuevas entidades, así como por la necesidad de coordinación entre supervisores de los procesos de validación de los modelos internos. El Grupo está presente en geografías donde el marco legal entre supervisores es el mismo como sucede en Europa a través de la Directiva de Capital. Sin embargo, en otras jurisdicciones, el mismo proceso está sujeto al marco de colaboración entre el supervisor de origen y de acogida con legislaciones distintas, lo que en la práctica supone adaptarse a distintos criterios y calendarios para lograr la autorización de uso de modelos avanzados en base consolidada.

Con este objetivo, Santander ha continuado durante 2012 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, Portugal y determinadas carteras en México, Brasil, Chile y Santander Consumer Finance España. La estrategia de implantación de Basilea en el Grupo está enfocada a lograr el uso de modelos avanzados en las principales entidades de América y Europa.

En relación al resto de riesgos contemplados explícitamente en el Pilar I de Basilea, en riesgo de mercado se cuenta con autorización para el uso de su modelo interno para la actividad de negociación de las tesorías en España, Chile, Portugal y México, continuando así con el plan de implantación progresiva para el resto de unidades presentado a Banco de España.

En cuanto a riesgo operacional, el Grupo considera que el desarrollo del modelo interno debe basarse principalmente en la experiencia acumulada sobre la propia gestión de la Entidad a través de las directrices y criterios corporativos establecidos después de asumir su control y que precisamente son un rasgo distintivo de Santander. Grupo Santander utiliza actualmente el enfoque estándar de cálculo de capital regulatorio y está considerando la posibilidad de adoptar los enfoques avanzados (AMA en su acrónimo inglés) en un próximo futuro, una vez que haya recabado información suficiente en base a su propio modelo de gestión.

En lo que concierne al Pilar II, Grupo Santander utiliza un enfoque de capital económico para la cuantificación de su perfil global de riesgo y su posición de solvencia dentro del proceso de autoevaluación de capital realizado a nivel consolidado (PAC o ICAAP en inglés). Este proceso, que se complementa con la descripción cualitativa de los sistemas de gestión de riesgo y control interno, se revisa por los equipos de auditoría interna y validación interna, y está sujeto a un esquema de gobierno corporativo que culmina con su aprobación por el consejo de administración del Grupo, que además, establece anualmente los elementos estratégicos relativos al apetito de riesgo y objetivos de solvencia. El modelo de capital económico considera riesgos no incluidos en el Pilar I (riesgo de concentración, riesgo de interés, riesgo de negocio, riesgo por pensiones, riesgo por fondos de comercio, riesgo por otros activos intangibles, entre otros).

Grupo Santander, de acuerdo a los requerimientos de capital que marca la Directiva Europea y la normativa de Banco de España, publica anualmente el Informe con Relevancia Prudencial. Este informe materializa de forma amplia los requerimientos de transparencia al mercado en relación al denominado Pilar III. Grupo Santander considera que los requerimientos de divulgación de información al mercado son fundamentales para complementar los requerimientos mínimos de capital que exige el Pilar I y el proceso de examen supervisor que se realiza a través del Pilar II. En este sentido, está incorporando a su Informe de Pilar III las recomendaciones realizadas por la European Banking Authority (EBA) para convertirse en una referencia internacional en materia de transparencia al mercado, como ya sucede con su informe anual.

De forma paralela al proceso de implantación de modelos avanzados en las distintas unidades del Grupo, Santander realiza un ambicioso proceso de formación continua sobre Basilea a todos los niveles de la organización que alcanza un número significativo de profesionales de todas las áreas y divisiones con especial incidencia en las más impactadas por los cambios derivados de la adopción de los nuevos estándares internacionales en materia de capital.

10.2. Capital económico

Tradicionalmente, el concepto de capital económico se ha contrapuesto al de capital regulatorio, siendo éste el exigido por la regulación de solvencia. El marco de capital de Basilea 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 (no sólo los contemplados en el Pilar I), así como el efecto diversificación consustancial a un grupo multinacional y multinegocio como Santander. Adicionalmente, el modelo de Grupo Santander incluye una definición de capital diferente de la regulatoria y que permite una mejor separación entre el capital disponible para situaciones de estrés y los riesgos que deben ser evaluados. Este modelo sirve 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.

En la definición interna de capital disponible, a diferencia de la base de capital regulatoria, no se deducen ciertos activos

del balance (como fondo de comercio y otros) a los que el regulador no otorga valor desde un punto de vista prudencial, dado que en el modelo del Grupo a dichos activos también se calcula un riesgo y una exigencia de capital.

En el caso del fondo de comercio, por ejemplo, pese a que una hipotética situación de estrés pudiera dejar a cero el valor del fondo de comercio correspondiente a la inversión en alguna de las filiales del Grupo, es extremadamente improbable que dicha situación se produzca de forma simultánea en todas las geografías en las que el Grupo está presente. De esta manera, el Grupo retendría, incluso en una situación de estrés, parte del valor de dichos activos, lo que justifica que el capital necesario sea inferior al valor contable de dichos fondos de comercio y que, a efectos de gestión, no se deduzcan de la base de capital. Esta situación es posible debido a las características del modelo Santander, basado en filiales autónomas en capital y altamente diversificado por geografía.

El concepto de diversificación es fundamental para medir y entender adecuadamente el perfil de riesgo de un grupo de actividad global como Santander. El hecho de que la actividad de negocio del Grupo se desarrolle en diversos países a través de una estructura de entidades legales diferenciadas, con una variedad de segmentos de clientes y productos, e incurriendo también en tipos de riesgo distintos, hace que los resultados del Grupo sean menos vulnerables a situaciones adversas en alguno de los mercados, carteras, clientes o riesgos particulares. Los ciclos económicos, pese al alto grado de globalización actual de las economías, no son los mismos ni tienen tampoco la misma intensidad en las distintas geografías. De esta manera los grupos con presencia global tienen una mayor estabilidad en sus resultados y mayor capacidad de resistencia a las eventuales crisis de mercados o carteras específicas, lo que se traduce en un menor riesgo. Es decir, el riesgo y el capital económico asociado que el Grupo soporta en su conjunto, es inferior al riesgo y al capital de la suma de las partes consideradas por separado.

Finalmente, 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.

El capital económico constituye una herramienta fundamental para la gestión interna y desarrollo de la estrategia del Grupo, tanto desde el punto de vista de evaluación de la solvencia como de gestión del riesgo de las carteras y de los negocios.

Desde el punto de vista de la solvencia, el Grupo utiliza, en el contexto del Pilar II de Basilea, su modelo económico para el proceso de autoevaluación de capital, incluyendo todos los riesgos de la actividad, más allá de los contemplados en el enfoque regulatorio, y considerando elementos esenciales, no capturados por el capital regulatorio, como la concentración de las carteras o la diversificación entre riesgos y geografías. Para ello se planifican la evolución del negocio y las necesidades de capital bajo un escenario central y bajo escenarios alternativos de estrés. En esta planificación el Grupo se asegura de mantener sus objetivos de solvencia incluso en escenarios económicos adversos.

Asimismo, las métricas de capital económico permiten la evaluación de objetivos de rentabilidad-riesgo, incluso a efectos de compensación, fijación de precios de las operaciones en función del riesgo, valoración de la viabilidad económica de proyectos, unidades o líneas de negocios, con el objetivo último de maximizar la generación de valor para el accionista.

Análisis del perfil global de riesgo

A 31 de diciembre de 2012 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:

CONTRIBUCIÓN POR TIPO DE RIESGOS

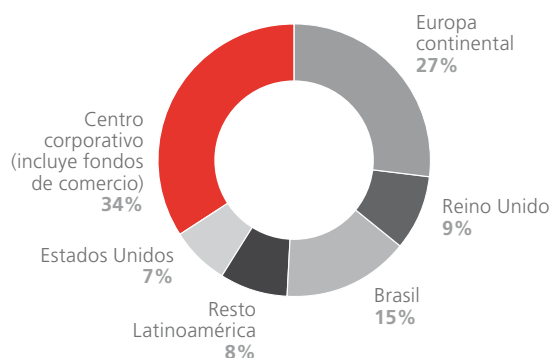
Millones de euros

Modelo de capital económico	Importe	%
Crédito	27.541	43%
Mercado	4.219	7%
Equity no negociacion	2.113	3%
FX Estructural	1.715	3%
Negociación	390	1%
Operacional	3.631	6%
Activos materiales	858	1%
Subtotal riesgos Pilar I	36.248	56%
Fondo de Comercio	13.937	22%
Interés (ALM)	4.968	8%
Negocio	3.261	5%
Otros	5.970	9%
Subtotal riesgos Pilar II	28.136	44%
Total capital económico	64.384	100%

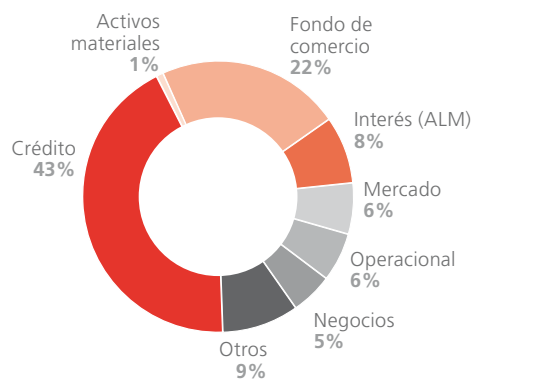
POR GEOGRAFÍAS

Segmentos principales	Contribución
Europa continental	27%
Reino Unido	9%
Brasil	15%
Resto Latinoamérica	8%
Estados Unidos	7%
Subtotal áreas operativas	66%
Centro Corporativo	34%
Total	100%

POR GEOGRAFÍAS

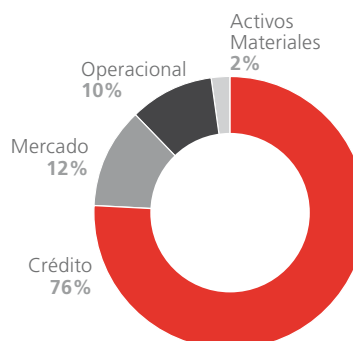


TODOS LOS RIESGOS



Incluyendo solo riesgos Pilar I

SOLO RIESGOS PILAR I



La distribución del capital económico entre las principales áreas de negocio refleja el carácter diversificado de la actividad y riesgo del Grupo. El peso del centro corporativo se explica, principalmente, por el riesgo del fondo de comercio.

Europa continental representa un 27% del capital, Latinoamérica incluyendo Brasil un 23%, Reino Unido un 9% y Estados Unidos un 7%, mientras que el centro corporativo, que además del riesgo por el fondo de comercio 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 34%.

A 31 de diciembre de 2012 los requerimientos de capital económico total del Grupo ascendían a 64.384 millones, que comparan con unos recursos de capital disponibles superiores a 80.940 millones (correspondiente al importe de capital y reservas más ajustes, sin que se deduzca el valor de los fondos de comercio).

El beneficio de diversificación que contempla el modelo de capital económico, incluyendo tanto la diversificación intra-riesgos (asimilable a geográfica) como interriesgos, asciende aproximadamente al 25% en diciembre de 2012.

Rorac y creación de valor

Grupo Santander utiliza en su gestión del riesgo 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 Grupo Santander. Esta prima dependerá esencialmente de la mayor o menor volatilidad en la cotización de las acciones de Banco Santander con relación a la evolución del mercado. El coste de capital para 2012 aplicado a las distintas unidades del Grupo fue de 11,237%.

Si una operación o cartera obtiene una rentabilidad positiva, estará contribuyendo a los beneficios del Grupo, pero sólo estará creando valor para el accionista cuando dicha rentabilidad exceda el coste del capital.

Durante 2012 el comportamiento de las unidades de negocio en la creación de valor fue dispar, disminuyendo en Europa y aumentando en América. Los resultados del Grupo y, consecuentemente, las cifras de RORAC y creación de valor están condicionadas por la debilidad del ciclo económico en varias unidades del Grupo en Europa y, especialmente, en España.

El detalle de creación de valor y RORAC para las principales áreas de negocio del Grupo se aprecia en los siguientes cuadros:

RORAC Y CREACIÓN DE VALOR DE LOS NEGOCIOS

Millones de euros

Segmentos principales	RORAC	Creación de valor
Europa continental	14,2%	526
Reino Unido	16,6%	321
Latinoamérica	33,4%	3.414
Estados Unidos	19,6%	347
Total Unidades de Negocio	21,9%	4.609

Adicionalmente figuran los resultados del área de actividades corporativas en los que se contabilizan los saneamientos extraordinarios efectuados en 2012, así como el resultado de las participaciones, los buffers de liquidez y las coberturas, entre otros. El RORAC del centro corporativo es de -15,5% y el RORAC del Grupo se sitúa en el 9,6%, es decir, con un resultado final que queda por debajo del coste de capital en 1.078 millones de euros.

Estas cifras están claramente condicionadas por el momento del ciclo que atraviesan algunas de las unidades del Grupo, lo que se traduce especialmente en unas mayores dotaciones a insolvencias y un resultado final por debajo del coste del capital utilizado. Si, para excluir de dichos resultados el impacto del momento actual del ciclo, consideramos, en lugar de las dotaciones a insolvencias actuales, la pérdida esperada de crédito, media del ciclo, el RORAC del Grupo mejora hasta un 12,8%, ya por encima del coste de capital del 11,24%, con una generación positiva de valor de unos 1.033 millones de euros, lo que refleja mejor la capacidad recurrente de generación de valor del negocio del Grupo.

ANEXOS

DATOS HISTÓRICOS⁽¹⁾ 2002 - 2012

		2012	2011	2010	2009	2008
BALANCE	Mill. US\$	Mill. euros	Mill. euros	Mill. euros	Mill. euros	Mill. euros
Activo total	1.675.147	1.269.628	1.251.525	1.217.501	1.110.529	1.049.632
Créditos a clientes (neto)	950.605	720.483	750.100	724.154	682.551	626.888
Depósitos de clientes	826.787	626.639	632.533	616.376	506.976	420.229
Recursos de clientes gestionados	1.278.482	968.987	984.353	985.269	900.057	826.567
Fondos propios ⁽²⁾	106.635	80.821	80.400	75.273	70.006	63.768
Total fondos gestionados	1.831.023	1.387.769	1.382.980	1.362.289	1.245.420	1.168.355

RESULTADOS		2012	2011	2010	2009	2008
Margen de intereses	38.714	30.147	29.110	27.728	25.140	20.019
Margen bruto	56.087	43.675	42.754	40.586	38.238	32.624
Margen neto	30.254	23.559	23.195	22.682	22.029	17.807
Resultado antes de impuestos	4.557	3.549	7.939	12.052	10.588	10.849
Beneficio atribuido al Grupo	2.831	2.205	5.351	8.181	8.943	8.876

DATOS POR ACCIÓN ⁽³⁾	US\$	Euros	Euros	Euros	Euros	Euros
Beneficio atribuido al Grupo	0,29	0,23	0,60	0,94	1,05	1,22
Dividendo	0,79	0,60	0,60	0,60	0,60	0,63
Cotización	8,048	6,100	5,870	7,928	11,550	6,750

Capitalización bursátil (millones)	83.068	62.959	50.290	66.033	95.043	53.960
------------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Euro / US\$ = 1,3194 (balance) y 1,2842 (resultados)

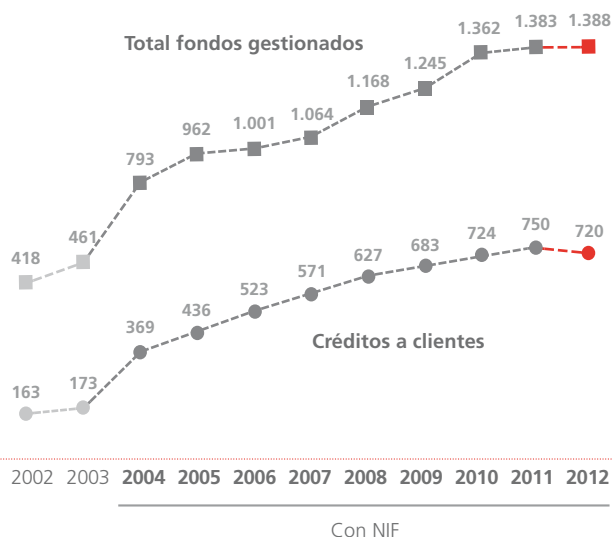
(1).- Datos desde 2004 en base IFRS. Para hacer una comparativa más homogénea se han reelaborado los resultados de ejercicios anteriores, incluyendo la aportación de Santander Consumer USA y el negocio de seguros de Latinoamérica incorporado en la operación con Zurich por puesta en equivalencia.

(2).- En 2012, dato del scrip dividend de mayo 2013 estimado. (3).- Datos ajustados a las ampliaciones de capital.

(4).- Crecimiento Anual Acumulativo.

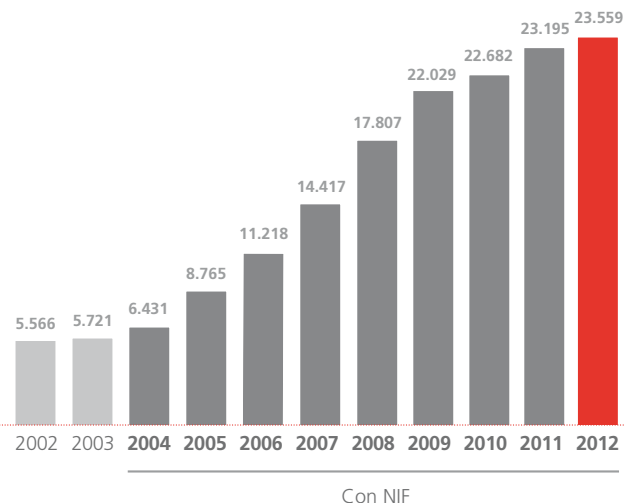
CRÉDITOS NETOS Y TOTAL FONDOS GESTIONADOS

Miles de millones de euros



BENEFICIO ANTES DE PROVISIONES (MARGEN NETO)

Millones de euros



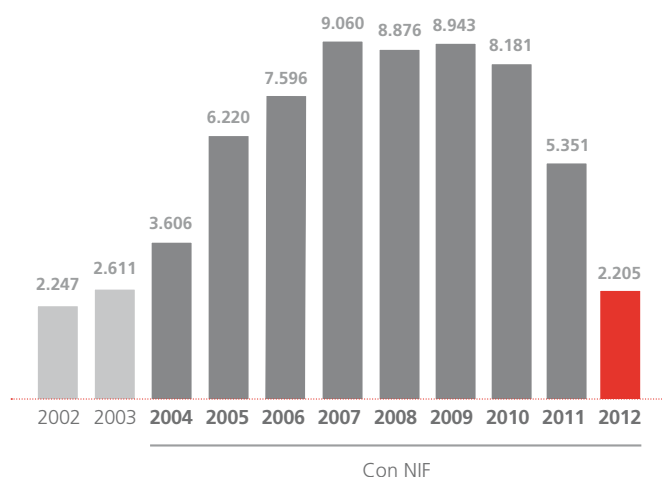
2007	2006	2005	2004	2003	2002	CAA ⁽⁴⁾
Mill. euros	Mill. euros	Mill. euros	Mill. euros	Mill. euros	Mill. euros	(%)
912.915	833.873	809.107	664.486	351.791	324.208	14,6
571.099	523.346	435.829	369.350	172.504	162.973	16,0
355.407	331.223	305.765	283.212	159.336	167.816	14,1
784.872	739.223	651.360	595.380	323.901	304.893	12,3
51.945	40.062	35.841	32.111	18.364	17.594	16,5
1.063.892	1.000.996	961.953	793.001	460.693	417.546	12,8

14.443	12.480	10.659	7.562	7.958	9.359	12,4
26.441	22.333	19.076	13.999	13.128	14.004	12,0
14.417	11.218	8.765	6.431	5.721	5.566	15,5
10.970	8.995	7.661	4.387	4.101	3.509	0,1
9.060	7.596	6.220	3.606	2.611	2.247	(0,2)

2007	2006	2005	2004	2003	2002	CAA ⁽⁴⁾
Euros	Euros	Euros	Euros	Euros	Euros	(%)
1,33	1,13	0,93	0,68	0,51	0,44	(6,5)
0,61	0,49	0,39	0,31	0,28	0,27	8,4
13,790	13,183	10,396	8,512	8,755	6,098	0,0
92.501	88.436	69.735	57.102	44.775	31.185	7,3

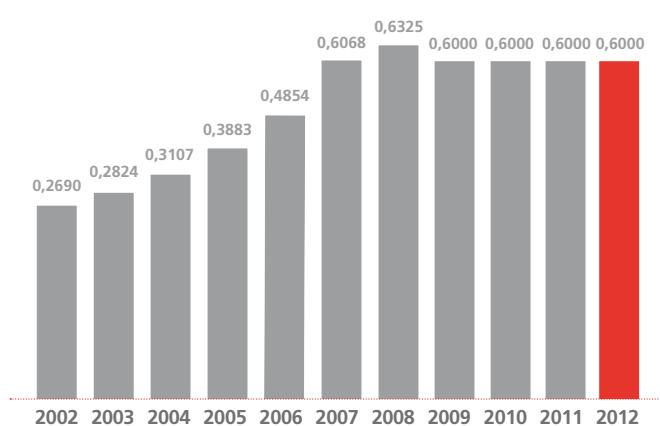
BENEFICIO ATRIBUIDO AL GRUPO

Millones de euros



RETRIBUCIÓN POR ACCIÓN*

Euros



(*).- Datos ajustados a las ampliaciones de capital.

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 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

www.santander.com

Este informe está impreso en papel ecológico y ha sido fabricado mediante procesos respetuosos con el Medio Ambiente.

Fotografías:

Miguel Sánchez Moñita, Manuel Casamayón,
Javier Vázquez, Javier Marlán, Joan Tomás,
Íñigo Plaza, Roland Halbe, Miquel Tres, Luis Asín.

Diseño:

MRM Worldwide

Impresión:

Litofinter

Relación con Accionistas Santander

Ciudad Grupo Santander
Edificio Marisma, Planta Baja
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)
Teléfono: +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
atencle@gruposantander.com

Defensor del Cliente

Don José Luis Gómez-Dégano
Apartado de Correos 14019
28080 Madrid (España)

