



# INFORME FINANCIERO

ENERO - SEPTIEMBRE

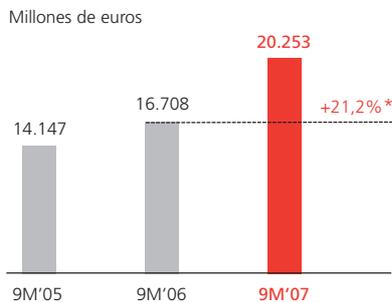
07



## INDICE

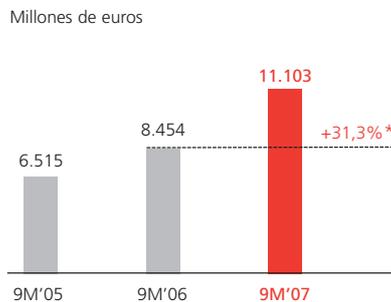
Datos básicos .....	3
Las claves del periodo .....	4
Adquisición de ABN AMRO .....	6
Información financiera del Grupo .....	10
Gestión del riesgo .....	21
La acción Santander .....	23
Información por segmentos .....	24
Responsabilidad Social Corporativa .....	50
Gobierno Corporativo .....	51

### MARGEN ORDINARIO



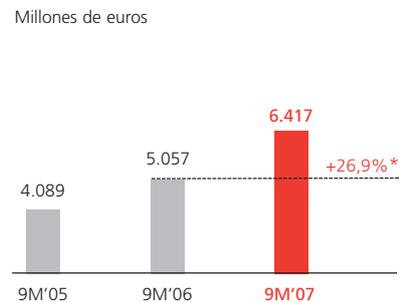
(\*) Sin efecto tipo de cambio: +23,4%

### MARGEN DE EXPLOTACIÓN



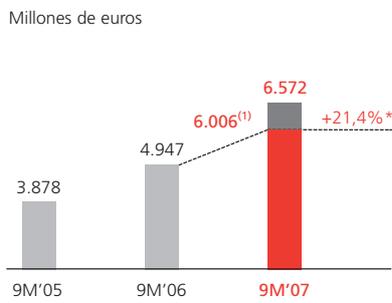
(\*) Sin efecto tipo de cambio: +34,0%

### RESULTADO ACTIVIDAD ORDINARIA



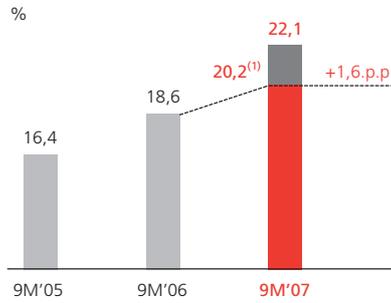
(\*) Sin efecto tipo de cambio: +30,1%

### BENEFICIO ATRIBUIDO

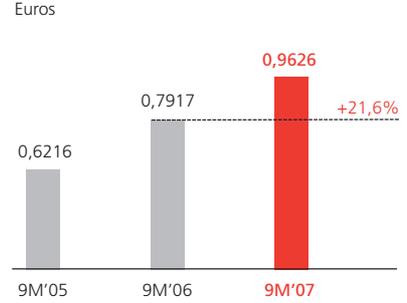


(\*) Sin efecto tipo de cambio: +24,2%

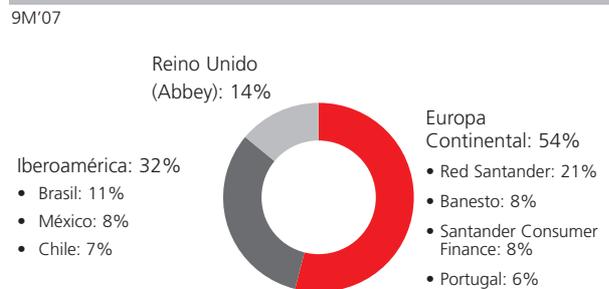
### ROE



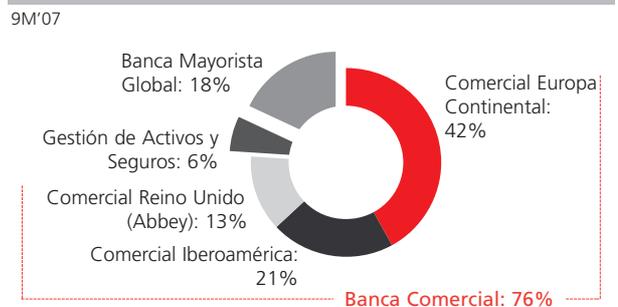
### BENEFICIO POR ACCIÓN<sup>(1)</sup>



### DISTRIBUCIÓN DEL BENEFICIO ATRIBUIDO<sup>(1)</sup> POR SEGMENTOS GEOGRÁFICOS OPERATIVOS



### DISTRIBUCIÓN DEL RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS<sup>(1)</sup> POR SEGMENTOS DE NEGOCIO OPERATIVOS



(1) Sin incluir plusvalías extraordinarias.

Nota: La información financiera aquí contenida no está auditada. No obstante, ha sido aprobada por el Consejo de Administración de la Sociedad en su sesión de 17 de octubre de 2007, previo informe favorable de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento de fecha 16 de octubre de 2007. En su revisión, la Comisión de Auditoría y Cumplimiento ha velado por que la información financiera trimestral se haya elaborado conforme a los mismos principios y prácticas de las cuentas anuales.

**DATOS BÁSICOS**

	9M' 07	9M' 06	Variación		2006
			Absoluta	(%)	
<b>Balance (millones de euros)</b>					
Activo total	886.668	798.540	88.129	11,0	833.873
Créditos a clientes (neto)	551.215	496.993	54.222	10,9	523.346
Recursos de clientes gestionados	806.487	715.265	91.222	12,8	739.223
Fondos propios	45.013	40.109	4.903	12,2	40.062
Total fondos gestionados	1.066.055	961.093	104.962	10,9	1.000.996

<b>Resultados (millones de euros)</b>					
Margen de intermediación (sin dividendos)	11.020	8.884	2.137	24,1	12.084
Margen comercial	18.106	15.166	2.940	19,4	20.436
Margen ordinario	20.253	16.708	3.545	21,2	22.615
Margen de explotación	11.103	8.454	2.649	31,3	11.369
Resultado de la actividad ordinaria	6.417	5.057	1.360	26,9	6.790
Beneficio atribuido al Grupo	6.572	4.947	1.624	32,8	7.596

<b>BPA, Rentabilidad y eficiencia (%)</b>					
Beneficio atribuido por acción (euro)	1,0534	0,7917			1,2157
Beneficio atribuido diluido por acción (euro)	1,0485	0,7883			1,2091
ROE	22,10	18,61			21,39
ROA	1,07	0,89			1,00
RORWA	1,91	1,64			1,83
Eficiencia (1)	44,04	48,27			48,53

(1).- (gastos generales de administración - comisiones compensatorias + amortizaciones) / (margen ordinario + serv. no financieros (neto))

<b>Solvencia y morosidad (%)</b>					
Ratio BIS	12,79	12,54			12,49
Tier I	7,78	7,49			7,42
Tasa de morosidad	0,89	0,83			0,78
Cobertura de morosidad	158,12	185,70			187,23

<b>La acción y capitalización</b>					
Número de acciones (millones)	6.254	6.254			6.254
Cotización (euro)	13,63	12,47			14,14
Capitalización bursátil (millones euros)	85.246	77.991			88.436
Valor contable por acción (euro)	7,20	6,41			6,41
Precio / valor contable por acción (veces)	1,89	1,94			2,21

<b>Otros datos</b>					
Número de accionistas	2.332.429	2.350.276			2.310.846
Número de empleados	137.664	128.719			129.749
Europa Continental	47.603	44.374			44.216
Reino Unido (Abbey)	16.855	17.439			17.146
Iberoamérica	71.592	65.363			66.889
Gestión financiera y participaciones	1.614	1.543			1.498
Número de oficinas	11.217	10.583			10.852
Europa Continental	5.939	5.629			5.772
Reino Unido (Abbey)	705	712			712
Iberoamérica	4.573	4.242			4.368

<b>Información sobre beneficio sin incluir neto de plusvalías y saneamientos extraordinarios</b>					
Beneficio atribuido al Grupo sin plusvalías	6.006	4.947	1.058	21,4	6.582
Beneficio atribuido sin plusvalías por acción (euro)	0,9626	0,7917			1,0534
Beneficio atribuido sin plusvalías diluido por acción (euro)	0,9582	0,7883			1,0477
ROE sin plusvalías	20,20	18,61			18,54
ROA sin plusvalías	0,99	0,89			0,88
RORWA sin plusvalías	1,76	1,64			1,60
PER (precio / b° atribuido sin plusvalías anualizado por acción) (veces)	10,62	11,81			13,42

## Las CLAVES del GRUPO

- El beneficio atribuido por acción (BPA) sin plusvalías obtenido en el tercer trimestre de 2007 ha sido de 0,3390 euros, un 22,4% superior al del mismo periodo de 2006. Este incremento se debe a un nuevo récord trimestral del beneficio atribuido, que se sitúa en 2.113 millones, tras aumentar el 22,1% sobre el mismo trimestre de 2006.
- De esta forma, el beneficio sin plusvalías hasta septiembre es de 6.006 millones de euros (+21,4%). Si añadimos las plusvalías obtenidas en el segundo trimestre en la venta del 1,79% de Intesa Sanpaolo (566 millones), el beneficio atribuido total del periodo se eleva a 6.572 millones de euros (+32,8%).
- Todas las áreas geográficas (Europa Continental, Abbey e Iberoamérica) mantienen fuertes aumentos del beneficio atribuido al situarse en tasas del entorno o superiores al 20% en sus respectivas monedas de gestión.
- Nueva mejora de la rentabilidad (sin plusvalías) sobre los nueve primeros meses de 2006 tanto sobre fondos propios (ROE: 20,2%; +1,6 p.p.) como sobre activos en riesgo (RoRWA: 1,76%; +12 puntos básicos).
- El incremento del beneficio del Grupo en el periodo se basa en el fuerte aumento de los ingresos (+21,2%), apoyado en los más recurrentes: margen de intermediación (+23,4%) y comisiones más actividad de seguros (+16,5%).
- Los costes suben el 10,4%, la mitad que los ingresos, lo que permite unas "mandíbulas" (diferencia entre crecimiento de ingresos y de costes) de 11 puntos porcentuales y situar la eficiencia en el 44,0%, tras una mejora de 4,3 puntos porcentuales sobre el mismo periodo de 2006.
- El crecimiento de los ingresos y la mejora de eficiencia posibilitan un avance del 31,3% en el margen de explotación sobre los nueve primeros meses de 2006.
- Las dotaciones netas para créditos aumentan el 34,0%, básicamente por la mayor actividad, el cambio de mix hacia segmentos más rentables y la entrada en consolidación de Drive. La calidad del riesgo sigue siendo buena, con una tasa de morosidad del 0,89% y una cobertura del 158%. El fondo genérico del Grupo se sitúa en los 5.945 millones de euros.
- Mantenemos unos sólidos ratios de capital. El ratio BIS se sitúa en el 12,79% y el core capital en el 6,24%.
- A partir del próximo 1 de noviembre se pagará el segundo dividendo a cuenta de los resultados de 2007, por un importe íntegro de 0,12294 euros, un 15% más que su equivalente de 2006.
- La oferta de adquisición de ABN AMRO lanzada por Santander, junto con The Royal Bank of Scotland Group y Fortis se ha cerrado con éxito en el mes de octubre. Esta operación encaja perfectamente en la estrategia de compras y ventas del Grupo al cumplir sus criterios financieros y estratégicos, a la vez que se está financiando de la forma más eficiente para el accionista de Santander. Más detalle sobre esta operación figura en las páginas 6 a 9 de este Informe.
- Dentro de la financiación de la adquisición de ABN AMRO, Banco Santander ha culminado con éxito la colocación de la emisión de 7.000 millones de euros de los Valores Santander, necesariamente convertibles en acciones del propio Banco tras la adquisición de ABN AMRO, que se ha distribuido entre cerca de 129.000 inversores. También, en octubre, se ha realizado una emisión de deuda subordinada por contravalor de aproximadamente 4.000 millones de euros.
- En el tercer trimestre se ha cerrado la venta del negocio de administradoras de fondos de pensiones en México, Chile, Colombia y Uruguay por un importe de 1.300 millones de dólares, y existen negociaciones avanzadas para su venta en Argentina. Estas operaciones se materializarán en su totalidad previsiblemente en el cuarto trimestre.
- También en el tercer trimestre y con el objetivo de profundizar en el desarrollo de la estrategia del Grupo en relación con los clientes de renta alta, se ha creado la División de Banca Privada Global.

### AGENCIAS DE CALIFICACIÓN

En marzo de 2007 la agencia de calificación Standard & Poor's mejoró el rating del Grupo de A+ a AA. En abril, Moody's también mejoró su rating desde AA a Aa1, a la vez que ha mantenido el de fortaleza financiera.

Septiembre 2007	Largo plazo	Corto plazo	Fortaleza financiera	Perspectiva
Standard & Poor's	AA	A1 +		Estable
Fitch Ratings	AA	F1 +	A/B	Estable
Moody's	Aa1	P1	B	Estable
DBRS	AA	R1 (alto)		Estable

## Las CLAVES de los SEGMENTOS

### PRINCIPALES (GEOGRÁFICOS)

- **Europa Continental** aporta el 54% del beneficio atribuido de las áreas operativas del Grupo tras contabilizar hasta septiembre 3.533 millones de euros, un 35,4% más que en el mismo periodo de 2006 (+32,4% sin Drive).

El crecimiento se debe a un aumento de los ingresos (+23,0%), muy superior al de los costes (+13,8%). Ello permite mejorar la eficiencia en 2,9 p.p. para situarse en un excelente 37,6% e impulsar el margen de explotación en el 29,3%. Todas las unidades comparten esta buena evolución, en especial las bancas comerciales en España, el negocio mayorista y la banca privada.

- **Abbey** ha aportado al Grupo un beneficio atribuido de 906 millones de euros, un 22,0% más que en igual periodo de 2006. El resultado de la actividad ordinaria, es decir, sin considerar la aportación neta en 2006 del negocio de seguros de vida vendido, ha aumentado el 43,9%. Sobre el conjunto de las áreas operativas, su beneficio representa el 14% del total.

Un aumento de los ingresos del 6,5%, junto con una reducción de costes (-3,6%, ambos en libras) explican el avance del beneficio y la notable mejora de eficiencia.

- **Iberoamérica** ha obtenido un beneficio atribuido de 2.044 millones de euros hasta septiembre de 2007, con aumento del 13,6% (+19,1% sin tipo de cambio), lo que representa el 32% del total de las áreas operativas.

Esta evolución refleja el dinamismo del negocio, especialmente en los segmentos de individuos, pymes y empresas, que se traduce en un aumento de los ingresos muy superior al de los costes. Ello permite aumentar el 34,5% el margen de explotación (+40,5% sin tipo de cambio) y absorber las mayores provisiones derivadas del crecimiento de la actividad y del cambio en el mix de negocio. En dólares, su moneda de gestión, el beneficio atribuido alcanza los 2.747 millones.

En resumen, en el conjunto del año las tres grandes áreas geográficas muestran una evolución muy positiva, con un tercer trimestre que compara favorablemente con la evolución de otros competidores internacionales más afectados por la situación de los mercados.

Mayor detalle de los segmentos principales figura en las páginas 25 a 41 de este Informe.

### SECUNDARIOS (NEGOCIOS)

- La **Banca Comercial**, que representa el 85% del total de ingresos de las áreas operativas y el 76% del resultado antes de impuestos, continúa siendo un fuerte motor de crecimiento del Grupo. Así, el área presenta avances sobre los nueve primeros meses de 2006 del 21,3% en el margen ordinario, del 33,0% en el de explotación y del 27,5% en el resultado antes de impuestos, que alcanza los 7.003 millones de euros.

Por geografías, Europa Continental aumenta el 24,9% en resultado antes de impuestos, Comercial Abbey el 36,4% en euros (+34,8% sin tipo de cambio) e Iberoamérica el 27,5% (+34,4% sin tipo de cambio).

- Hasta septiembre de 2007 el segmento de **Banca Mayorista Global** aporta el 11% de los ingresos y el 18% del resultado antes de impuestos de las áreas operativas. Este último se eleva a 1.632 millones de euros, un 43,3% superior al del mismo periodo de 2006.

Esta evolución se debe al incremento de los ingresos (+17,0%), muy apoyado en los procedentes de los negocios con clientes, ya que los procedentes de trading se mantienen planos. Este crecimiento se potencia con un menor aumento de costes (el ratio de eficiencia se sitúa en el 28,5%) y unas dotaciones muy inferiores por la liberación de genéricas en 2007.

- **Gestión de Activos y Seguros** aumenta el 17,5% el resultado antes de impuestos, que asciende a 546 millones de euros hasta septiembre de 2007. Considerando la totalidad de ingresos generados por el segmento para el Grupo en fondos de inversión, pensiones y seguros, éstos alcanzan los 3.001 millones de euros, un 17% más que en 2006.

De los negocios globales integrados en este segmento destaca la evolución de fondos de inversión y, sobre todo, de seguros, negocio que aumenta ingresos, márgenes y beneficio por encima del 25%. Por su parte, el negocio de fondos de pensiones (en proceso de venta en Iberoamérica) se ve impactado negativamente por la presión regulatoria y consiguiente menor aportación de Iberoamérica, en especial de México.

Mayor detalle de los segmentos secundarios figura en las páginas 44 a 49 de este Informe.

## DESARROLLO DE LA OPERACIÓN

A comienzos del trimestre, en concreto el día 20 de julio de 2007, y una vez recibidas las autorizaciones regulatorias necesarias para publicar la documentación de su oferta por ABN AMRO, Santander, junto con the Royal Bank of Scotland Group plc, Fortis N.V. y Fortis S.A./N.V. (conjuntamente, los "Bancos") procedieron formalmente, a través de la sociedad RFS Holdings B.V., a lanzar dicha oferta por la totalidad de las acciones ordinarias, ADSs y las acciones preferentes anteriormente convertibles de ABN AMRO. El periodo inicial de aceptación de dicha oferta finalizó el pasado 5 de octubre.

Por otra parte, los Bancos anunciaron el 4 de octubre de 2007 una oferta en efectivo de 0,59 euros por cada título representativo de las acciones preferentes convertibles de ABN AMRO Holding N.V., que concluye el 30 de octubre de 2007.

El día 10 de octubre los Bancos declararon incondicional la oferta. En dicho momento, 1.590.342.964 acciones ordinarias de ABN AMRO (incluyendo las acciones ordinarias subyacentes de 35.341.532 ADS de ABN AMRO), representativas aproximadamente de un 86% del capital ordinario de ABN AMRO, habían acudido a la oferta (incluyendo ciertas acciones que ya eran propiedad de los Bancos y que éstos se han comprometido a aportar a RFS Holdings).

En esa misma fecha se anunció la apertura de un período adicional de oferta durante el cual los tenedores de acciones ordinarias y de ADS de ABN AMRO podrán venderlas, en las mismas condiciones que la oferta, hasta el 31 de octubre de 2007.

El pago del precio de las acciones ordinarias y ADS que acudieron dentro del periodo inicial de las ofertas antes mencionadas tuvo lugar el 17 de octubre de 2007, por un importe de 17.164 millones de euros. Si el resto de las acciones ordinarias de ABN AMRO, ADS y las acciones preferentes anteriormente convertibles de ABN AMRO acuden, la parte que corresponderá a Santander del precio total por el 100% de las acciones de ABN AMRO será de 19.800 millones de euros aproximadamente.

Por otra parte, el día 11 de octubre ABN AMRO y los Bancos anunciaron algunos nombramientos en los órganos de gobierno y equipo de dirección de ABN AMRO. Dichos nombramientos, que incluyen a tres representantes de Santander, están sujetos, entre otros requisitos, a la aprobación por una próxima Junta General Extraordinaria de accionistas de ABN AMRO que ya ha sido convocada para el próximo 1 de noviembre.

Tras todas estas acciones se abre ahora un proceso de separación de los negocios de ABN AMRO para su posterior integración en los Bancos. Al concluir la adjudicación entre los Bancos de las unidades de negocio de ABN AMRO, Santander será propietaria de la "Unidad de Negocio Latinoamericana" de ABN AMRO -básicamente Banco Real en Brasil, excluyendo los clientes de banca mayorista fuera de dicho país y de Banca Antoniana Popolare Veneta ("Antonveneta").

La finalización de este proceso de separación e integración de activos está sujeta a la aprobación por, entre otros organismos reguladores, el banco central holandés -De Nederlandsche Bank N.V.-, que se espera obtener durante el primer semestre de 2008.

## RACIONAL ESTRATÉGICO Y FINANCIERO DE LA OPERACIÓN

La oferta de adquisición de los negocios de ABN AMRO cumple los criterios estratégicos y financieros establecidos por Santander para asegurar la creación de valor a sus accionistas, apalancados en la capacidad del Grupo para ejecutar adecuadamente las integraciones.

### VISIÓN ESTRATÉGICA

Los fundamentos estratégicos para la adquisición se resumen en los siguientes:

- La adquisición de los negocios de ABN AMRO aumentará la exposición del Grupo a mercados atractivos bien conocidos y respecto de los cuales se han desarrollado las herramientas necesarias para actuar eficazmente.
- Los negocios de ABN AMRO tienen un significativo potencial de crecimiento.
- Elevada confianza en la capacidad de Santander para aportar valor añadido a los negocios de ABN AMRO mediante el desarrollo del modelo Santander de banca comercial global y minorista, la implantación de las plataformas tecnológicas propias y la generación de sinergias.
- El sólido historial del Grupo en la integración de negocios tanto en Europa como en Iberoamérica, lo que reduce el riesgo derivado de la integración de los negocios de ABN AMRO a niveles relativamente bajos.

Por todo ello Santander tiene la confianza de que la integración de estos negocios permita alcanzar al final del tercer año una sinergias totales en torno a los 1.000 millones de euros, el 83% de las cuales proceden de costes, mientras que el resto serían sinergias de ingresos.

Adicionalmente a este análisis, existen argumentos adicionales para esta operación desde el punto de vista de la posición de mercado y de las características específicas de las entidades adquiridas, tal y como se describe a continuación.

### Banco Real

Banco Real es la cuarta entidad bancaria de Brasil por volumen de préstamos, depósitos e ingresos. Cuenta con una gran marca y una extensa red de distribución (1.900 oficinas y 8.700 cajeros) que le permiten desarrollar plenamente la actividad de banca minorista y mayorista en todo el país. También tiene entidades especializadas en banca privada y en financiación de vehículo, esta última relacionada con más de 15.000 concesionarios.

Brasil es un mercado muy atractivo por su mayor estabilidad económica, y su potencial de crecimiento económico y de bancarización, y está dando pasos firmes hacia la obtención del investment grade en un futuro próximo. Se trata de un mercado bien conocido por Santander, donde dispone de una gran franquicia que es el resultado de un exitoso proceso de construcción e integración y que hoy muestra elevadas capacidades de crecimiento orgánico.

El potencial y la complementariedad geográfica y por negocios de Santander Brasil y Banco Real harán de su combinación un líder bancario en todo el país, a la par en cuota de mercado e infraestructura de los dos bancos privados líderes: segundo por depósitos, tercero por préstamos y tamaño de red, y cuarto por ingresos.

- Complementariedad geográfica que permite alcanzar una cuota en sucurs-

sales del 16% en la región Sur/Sureste, el eje económico del país (64% del PIB), destacando el 20% en São Paulo y el 13% en Río de Janeiro. La cuota en el conjunto del país será del 12%.

- Complementariedad de negocios, con mayor peso de Real en mercado masivo, préstamos al consumo y pymes, y mayor peso de Santander en rentas altas y banca corporativa/negocios.

Además el Grupo resultante presentará una elevada capacidad de mejora en resultados. Para alcanzarla se ha diseñado un plan detallado de integración, reducción de costes y obtención de sinergias de ingresos. A destacar:

- Reducción de costes: aplicación de mejores prácticas operativas; integración tecnológica (plataforma única en 2010); integración operaciones (back offices en factorías globales), integración servicios centrales (áreas de apoyo y productos globales); fusión y optimización de redes (potenciar *front office*, optimizar estructuras intermedias).
- Aumento de ingresos: aprovechar el tamaño de la entidad resultante; extender mejores prácticas; apalancar potencial comercial en la tecnología Santander; aprovechar el potencial de las unidades globales del Grupo.
- Todo ello con bajo riesgo de ejecución por: la experiencia de integración en Brasil (fusión de cinco bancos en uno) y el mantenimiento inicial por separado de las estructuras comerciales de Santander y Real para su posterior fusión, experiencia ya realizada con éxito en México y Chile.

Estas medidas persiguen alcanzar en tres años 700 millones de euros en sinergias de costes (-32% de la base de

costes proforma de 2006), y 110 millones en ingresos (+3% de los ingresos proforma de 2006). Con todo, y aún asumiendo la plena obtención de las sinergias anticipadas, el beneficio de la entidad resultante sería un 25% inferior al de los dos bancos privados líderes. Nuestro objetivo final es generar al menos su mismo beneficio.

### Banca Antonveneta

Antonveneta tiene 1.045 oficinas y unas cuotas de mercado en Italia del 3,2% en sucursales, 2,2% en préstamos y 2,3% en depósitos, con una fuerte posición en las regiones principales donde está presente. La banca minorista representa aproximadamente el 80% de su cartera de préstamos. Dispone de más de un millón y medio de clientes minoristas, con 600.000 tarjetas emitidas, y 200.000 pymes como clientes.

Los beneficios estratégicos de la adquisición responden a las siguientes razones:

- Italia es un mercado atractivo: comparte ciertos patrones de conducta con España, tiene áreas insuficientemente desarrolladas (hipotecas minoristas y crédito al consumo) y grandes fuentes de ingresos en financiación de pymes o fondos de inversión, que otorgan al sector una buena rentabilidad estructural.
- Santander tiene un buen conocimiento de este mercado italiano a través de la participación que tuvo en San Paolo-IMI y la actual presencia en los sectores de crédito al consumo y banca privada. Esta experiencia confirma una visión optimista del mercado italiano.
- Antonveneta está bien posicionada para aprovechar la oportunidad de crecimiento a largo plazo que ofrece el mercado italiano y ofrece una plata-

forma excelente para el crecimiento orgánico.

- Santander puede añadir valor significativo a Antonveneta, mejorando tanto los resultados comerciales como su eficiencia operativa, por las sinergias de costes e ingresos, la implantación de la plataforma Partenón (que confiamos se adaptará plenamente a las necesidades del mercado italiano), y el apoyo de las unidades globales del Grupo.

Estos planes sugieren que podemos generar sinergias de alrededor de 150 millones de euros en costes y de 60 millones en ingresos. Incluso tras estas sinergias, el beneficio neto por sucursal de Antonveneta ofrecería un potencial todavía superior al de negocios similares.

#### IMPACTO FINANCIERO

Bajo estos supuestos la operación cumple los criterios financieros de adquisición de Santander: aumento del BPA y un ROI por encima de nuestro coste de

capital en el plazo de tres años) hacia el final de 2010, fecha en la que se prevé que las sinergias descritas anteriormente estén plenamente integradas en la cuenta de resultados. En concreto confiamos que el impacto sea el siguiente:

- Impacto sobre el BPA de +1,3% en 2008, +3,8% en 2009 y +5,3% en 2010; y
- ROI por encima del 10,5% en 2009<sup>1</sup> y por encima del 12,5% en 2010.

Inicialmente la adquisición de los negocios de ABN AMRO supondrá una disminución en los ratios de capital de Santander, que tiene intención de volver a situar su ratio de core capital en niveles del entorno del 6% en un periodo de tiempo razonable.

(1) Nota: ROI calculado como ingresos esperados en 2010 (incluyendo sinergias) entre el precio total pagado por los Negocios de ABN AMRO más Valor Actual Neto de la amortización de los activos intangibles de Antonveneta adquiridos.

## MARCO EXTERNO GENERAL

Los mercados financieros han mostrado en agosto y septiembre una notable inestabilidad, que si bien ha tenido su origen en el aumento de la morosidad en las hipotecas de alto riesgo de EE.UU., ha acabado afectando a otros activos y a la liquidez internacional.

La economía global parece bien preparada para encajar la nueva situación, gracias a la rápida reacción de los bancos centrales y a la favorable situación de partida de la economía mundial. Con todo, las turbulencias han cobrado la suficiente intensidad como para afectar a las expectativas de crecimiento.

Así, es probable que la suave desaceleración registrada por la economía mundial en la primera mitad de 2007 (5,1% vs 5,4% en 2006) se acentúe en el segundo semestre y en 2008, aunque sin poner en cuestión la continuidad de la expansión global.

EE.UU. registró en el segundo trimestre de 2007 un crecimiento interanual del 1,9%, ritmo inferior al potencial y en línea con el de trimestres anteriores, que se justifica por la crisis del sector residencial. En consecuencia, la recuperación se verá retrasada por causa de la inestabilidad financiera. La inflación subyacente se sitúa en torno al 2%. La Fed, tras mantener el tipo oficial en el 5,25% durante más de un año, lo redujo en septiembre al 4,75%, en respuesta al nuevo contexto.

Iberoamérica sigue creciendo a tasas próximas al 5%, con un cuadro general (inflación, cuentas públicas y saldo externo) que sigue siendo muy favorable. Los progresos en los fundamentos económicos de la mayoría de los países han permitido que la situación de los mercados haya tenido un impacto limitado en la región. Los tipos de cambio se han mantenido muy firmes. La subida de los precios de los alimentos ha impedido que se produzcan caídas adicionales en la inflación. Los tipos de interés oficiales han mostrado una evolución dispar ante las distintas necesidades de la coyuntura doméstica con moderadas subidas en algunos casos (Chile), estabilidad de las referencias en otros (México) o nuevos descensos (Brasil).

La Eurozona registró una sensible desaceleración en el segundo trimestre (2,5% vs 3,2% en el primero), que en buena medida se explica por causas meteorológicas. La inflación se sitúa en el 2,1%, ligeramente por encima del objetivo oficial y la presión de los precios de la energía sugiere que repuntarán en el tramo final del año. El BCE ha interrumpido el proceso de endurecimiento de las condiciones monetarias al mantener el tipo oficial en el 4%, en que quedó fijado en junio, reflejo de la incertidumbre general y la fortaleza del euro (1euro=1,42US\$).

En España el PIB registró en el segundo trimestre un notable crecimiento (4,0% vs 4,1% en el primero). La composición de la demanda muestra que el gasto de las familias en consumo e inversión residencial conserva ritmos de crecimiento elevados pero va moderando su dinámica, mientras que la inversión en equipo, la construcción pública y las exportaciones muestran un perfil muy dinámico. La inflación se sitúa en el 2,7%.

En el Reino Unido la actividad mantiene un crecimiento del 3% en el segundo trimestre, superior a su potencial. A pesar de este creci-

miento, la inflación ha caído al 1,8%, lo que ha permitido al Banco de Inglaterra mantener el tipo oficial en el 5,75% en septiembre.

En conjunto, la situación y perspectivas siguen siendo favorables pero sujetas a una mayor incertidumbre, dado que un aumento o prolongación de la inestabilidad de los mercados podría afectar en mayor medida al crecimiento global.

## RESULTADOS GRUPO SANTANDER

En los nueve primeros meses de 2007, el beneficio atribuido ha sido de 6.572 millones de euros. En este beneficio se incluyen 566 millones procedentes de la plusvalía obtenida en el segundo trimestre por la venta del 1,79% de Intesa Sanpaolo. Sin incluirla, el beneficio atribuido, que se sitúa en 6.006 millones de euros, aumenta el 21,4%, cifra que refleja con mayor nitidez la capacidad de generación de resultados del Grupo. Todos los comentarios que se incluyen a continuación se establecen sin contemplar dicha plusvalía.

El BPA se ha situado en 0,9626 euros, un 21,6% superior al de igual periodo de 2006, y el beneficio diluido por acción en 0,9582 euros.

Esta favorable evolución se traduce en una mejora de la rentabilidad, tanto medida sobre fondos propios como sobre activos de riesgo. Así, el ROE mejora en 1,6 puntos porcentuales frente al del periodo enero-septiembre de 2006 y queda en el 20,2%, mientras que el RoRWA se sitúa en el 1,76%, con mejora de 12 puntos básicos.

Las notas básicas de los resultados para los nueve meses transcurridos del año son cuatro:

- La solidez de los ingresos: el margen comercial aumenta el 19,4%, apoyado nuevamente en la fortaleza del margen de intermediación sin dividendos, las comisiones y la actividad de seguros.
- La fuerte mejora de la eficiencia: el crecimiento selectivo de costes en Europa Continental e Iberoamérica (muy inferior al de los ingresos), y la reducción en Abbey suponen notables mejoras de eficiencia en todos los segmentos. A nivel de Grupo, se sitúa en el 44,0% frente al 48,3% en enero-septiembre 2006.
- Las mayores dotaciones netas para créditos (+34,0%) están en línea con lo previsto y se deben al crecimiento de la actividad y el cambio del mix de negocio que se refleja en más prima de riesgo. Con todo, el resultado antes de impuestos aumenta el 25,0%.
- La calidad y sostenibilidad de los resultados: la evolución del Grupo se debe en su totalidad a las áreas operativas, que muestran un incremento conjunto en el entorno del 30% tanto en margen de explotación como en el resultado antes de impuestos.

Para interpretar adecuadamente la evolución de estos resultados tienen que ser tenidos en cuenta tres aspectos:

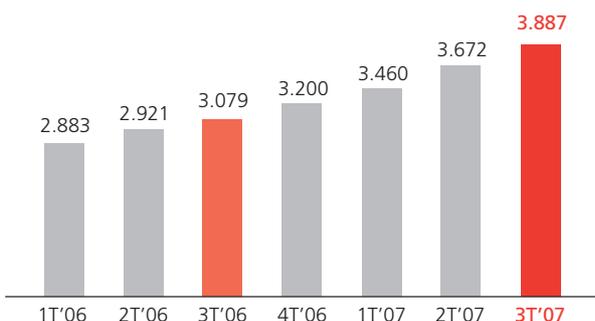
- Siguiendo la normativa contable, los resultados obtenidos en los negocios vendidos en 2006 figuran por neto en la rúbrica de operaciones interrumpidas. Esta presentación permite un mejor seguimiento de la gestión de los negocios recurrentes del Grupo a lo largo de la cuenta de resultados.

**RESULTADOS**

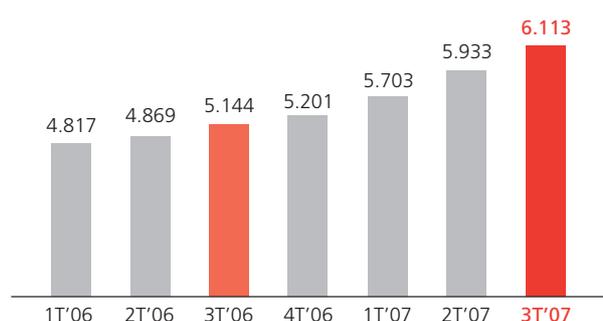
Millones de euros	9M' 07	9M' 06	Variación	
			Absoluta	(%)
Margen de intermediación (sin dividendos)	11.020	8.884	2.137	24,1
Rendimiento de instrumentos de capital	357	335	22	6,7
<b>Margen de intermediación</b>	<b>11.378</b>	<b>9.219</b>	<b>2.159</b>	<b>23,4</b>
Resultados por puesta en equivalencia	248	386	(137)	(35,6)
Comisiones netas	6.173	5.342	830	15,5
Actividades de seguros	308	219	88	40,3
<b>Margen comercial</b>	<b>18.106</b>	<b>15.166</b>	<b>2.940</b>	<b>19,4</b>
Resultados netos de operaciones financieras	2.147	1.542	605	39,2
<b>Margen ordinario</b>	<b>20.253</b>	<b>16.708</b>	<b>3.545</b>	<b>21,2</b>
Servicios no financieros	110	90	20	21,9
Gastos no financieros	(56)	(46)	(10)	20,6
Otros resultados de explotación	(112)	(64)	(49)	76,2
Costes de explotación	(9.092)	(8.235)	(857)	10,4
Gastos generales de administración	(8.132)	(7.393)	(739)	10,0
<i>De personal</i>	(4.822)	(4.437)	(385)	8,7
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(3.310)	(2.956)	(353)	11,9
Amortizaciones	(960)	(841)	(119)	14,1
<b>Margen de explotación</b>	<b>11.103</b>	<b>8.454</b>	<b>2.649</b>	<b>31,3</b>
Pérdidas netas por deterioro de activos	(2.443)	(1.842)	(601)	32,6
Créditos	(2.401)	(1.792)	(609)	34,0
Fondo de comercio	—	(5)	5	(100,0)
Otros activos	(42)	(46)	3	(7,6)
Otros resultados	(412)	(15)	(397)	—
<b>Resultado antes de impuestos (sin plusvalías)</b>	<b>8.248</b>	<b>6.596</b>	<b>1.652</b>	<b>25,0</b>
Impuesto sobre sociedades	(1.830)	(1.539)	(292)	18,9
<b>Resultado de la actividad ordinaria</b>	<b>6.417</b>	<b>5.057</b>	<b>1.360</b>	<b>26,9</b>
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	329	(329)	(100,0)
<b>Resultado consolidado del ejercicio (sin plusvalías)</b>	<b>6.417</b>	<b>5.386</b>	<b>1.031</b>	<b>19,1</b>
Resultado atribuido a minoritarios	412	439	(27)	(6,2)
<b>Beneficio atribuido al Grupo (sin plusvalías)</b>	<b>6.006</b>	<b>4.947</b>	<b>1.058</b>	<b>21,4</b>
Plusvalías extraordinarias	566	—	566	—
<b>Beneficio atribuido al Grupo</b>	<b>6.572</b>	<b>4.947</b>	<b>1.624</b>	<b>32,8</b>
Promemoria:				
Activos Totales Medios	868.249	809.749	58.500	7,2
Recursos Propios Medios	39.651	35.441	4.209	11,9

**MARGEN DE INTERMEDIACIÓN (SIN DIVIDENDOS)**

Millones de euros


**MARGEN COMERCIAL (SIN DIVIDENDOS)**

Millones de euros

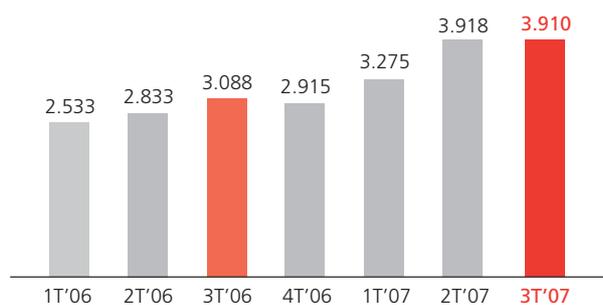


POR TRIMESTRES

Millones de euros	2006				2007		
	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T
Margen de intermediación (sin dividendos)	2.883	2.921	3.079	3.200	3.460	3.672	3.887
Rendimiento de instrumentos de capital	50	187	98	69	48	236	74
<b>Margen de intermediación</b>	<b>2.933</b>	<b>3.109</b>	<b>3.177</b>	<b>3.269</b>	<b>3.509</b>	<b>3.908</b>	<b>3.961</b>
Resultados por puesta en equivalencia	131	110	145	41	60	100	89
Comisiones netas	1.738	1.756	1.848	1.881	2.087	2.067	2.019
Actividades de seguros	66	81	72	79	95	94	119
<b>Margen comercial</b>	<b>4.867</b>	<b>5.056</b>	<b>5.242</b>	<b>5.270</b>	<b>5.751</b>	<b>6.168</b>	<b>6.187</b>
Resultados netos de operaciones financieras	408	508	626	637	492	796	859
<b>Margen ordinario</b>	<b>5.276</b>	<b>5.565</b>	<b>5.868</b>	<b>5.907</b>	<b>6.243</b>	<b>6.964</b>	<b>7.046</b>
Servicios no financieros	38	10	43	28	34	43	33
Gastos no financieros	(15)	(17)	(14)	(24)	(18)	(22)	(15)
Otros resultados de explotación	(21)	(19)	(24)	(56)	(34)	(36)	(42)
Costes de explotación	(2.744)	(2.706)	(2.785)	(2.941)	(2.950)	(3.030)	(3.112)
Gastos generales de administración	(2.464)	(2.429)	(2.500)	(2.632)	(2.642)	(2.714)	(2.776)
De personal	(1.483)	(1.466)	(1.488)	(1.567)	(1.551)	(1.618)	(1.653)
Otros gastos generales de administración	(981)	(963)	(1.012)	(1.065)	(1.092)	(1.096)	(1.122)
Amortizaciones	(280)	(276)	(285)	(310)	(308)	(316)	(336)
<b>Margen de explotación</b>	<b>2.533</b>	<b>2.833</b>	<b>3.088</b>	<b>2.915</b>	<b>3.275</b>	<b>3.918</b>	<b>3.910</b>
Pérdidas netas por deterioro de activos	(512)	(621)	(710)	(708)	(683)	(862)	(898)
Créditos	(501)	(599)	(692)	(675)	(670)	(841)	(890)
Fondo de comercio	—	(5)	—	(8)	—	—	—
Otros activos	(11)	(17)	(18)	(25)	(13)	(22)	(8)
Otros resultados	(12)	23	(26)	(26)	(90)	(164)	(159)
<b>Resultado antes de impuestos (sin plusvalías)</b>	<b>2.009</b>	<b>2.235</b>	<b>2.352</b>	<b>2.180</b>	<b>2.503</b>	<b>2.892</b>	<b>2.853</b>
Impuesto sobre sociedades	(433)	(458)	(647)	(448)	(576)	(658)	(597)
<b>Resultado de la actividad ordinaria</b>	<b>1.576</b>	<b>1.776</b>	<b>1.705</b>	<b>1.733</b>	<b>1.927</b>	<b>2.233</b>	<b>2.257</b>
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	79	115	135	25	—	—	—
<b>Resultado consolidado del ejercicio (sin plusvalías)</b>	<b>1.655</b>	<b>1.891</b>	<b>1.840</b>	<b>1.758</b>	<b>1.927</b>	<b>2.233</b>	<b>2.257</b>
Resultado atribuido a minoritarios	162	169	109	123	125	143	143
<b>Beneficio atribuido al Grupo (sin plusvalías)</b>	<b>1.493</b>	<b>1.723</b>	<b>1.731</b>	<b>1.635</b>	<b>1.802</b>	<b>2.090</b>	<b>2.113</b>
Neto de plusvalías y saneamientos extraordinarios	—	—	—	1.014	—	566	—
<b>Beneficio atribuido al Grupo</b>	<b>1.493</b>	<b>1.723</b>	<b>1.731</b>	<b>2.649</b>	<b>1.802</b>	<b>2.656</b>	<b>2.113</b>

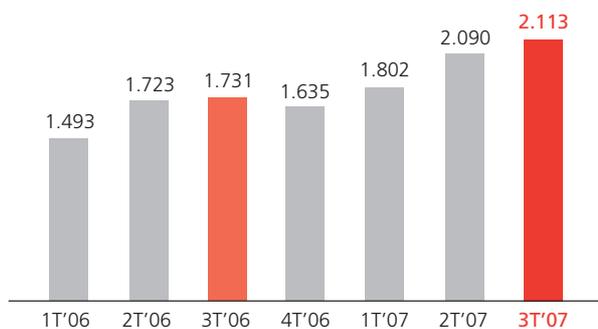
MARGEN DE EXPLOTACIÓN

Millones de euros



BENEFICIO ATRIBUIDO AL GRUPO\*

Millones de euros



(\*) Sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

**COMISIONES NETAS Y ACTIVIDADES DE SEGUROS**

Millones de euros	9M' 07	9M' 06	Variación	
			Absoluta	(%)
Comisiones por servicios	2.715	2.418	298	12,3
Tarjetas de crédito y débito	612	489	124	25,3
Administración de cuentas	431	410	21	5,0
Efectos comerciales	165	171	(6)	(3,4)
Avales y otros pasivos contingentes	260	228	32	14,0
Otras operaciones	1.247	1.120	128	11,4
Fondos de inversión y pensiones	1.585	1.493	92	6,1
Valores y custodia	763	579	184	31,8
Seguros	1.109	852	257	30,1
<b>Comisiones netas</b>	<b>6.173</b>	<b>5.342</b>	<b>830</b>	<b>15,5</b>
Actividades de seguros	308	219	88	40,3
<b>Comisiones netas y actividades de seguros</b>	<b>6.480</b>	<b>5.561</b>	<b>919</b>	<b>16,5</b>

- En el primer trimestre de 2007 comenzó a consolidar en resultados Drive, con un impacto en los crecimientos del periodo de +3,0% en ingresos, +0,7% en costes y +1,5% en beneficio atribuido.
- La comparativa de los ingresos y gastos con 2006 está afectada negativamente por la evolución de los tipos de cambio medios de las monedas iberoamericanas y del dólar frente al euro, y positivamente por la libra. Los impactos respecto al euro son: -2 p.p. en el total del Grupo, +1,5 p.p. en Abbey y -6 p.p. en Iberoamérica.

En una visión más detallada de la cuenta, el margen de intermediación alcanza los 11.378 millones de euros con un crecimiento interanual del 23,4%. De nuevo, destaca el hecho de que por undécima vez consecutiva se supera la cifra del trimestre anterior.

Sin considerar el efecto de los dividendos y el coste de las acciones y participaciones preferentes, el crecimiento del margen es muy similar (+23,9%) y viene determinado fundamentalmente por la expansión de volúmenes, así como por la mejora de los diferenciales con clientes en algunas de nuestras principales unidades (Red Santander, Banesto, México, Abbey, ...)

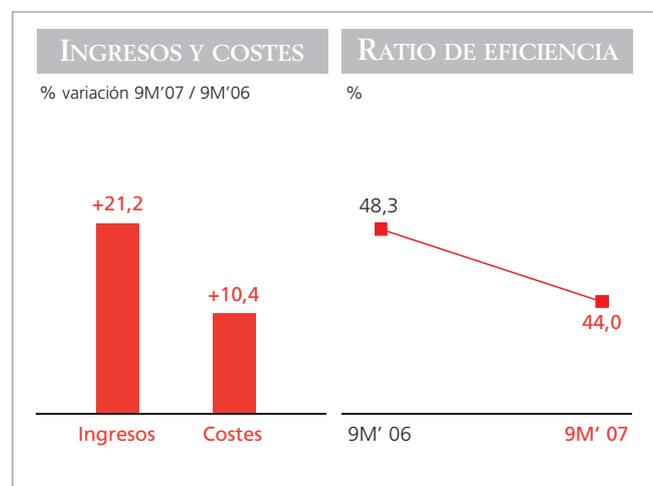
Las comisiones y la actividad de seguros aumentan el 16,5% respecto a los nueve primeros meses de 2006. Por productos, destacan especialmente las de valores, seguros y tarjetas, siendo también positiva la evolución de avales y otros pasivos contingentes.

Por geografías, Europa Continental aumenta el 16,3%, con los mayores crecimientos en Santander Consumer Finance y Banca Mayorista; Abbey repite, ya que los menores ingresos en comisiones por cuentas corrientes (afectados por aspectos regulatorios que están impactando en todo el sistema financiero británico) se compensa con un rango más amplio de productos y mejoras en venta cruzada. Por último, Iberoamérica ofrece un aumento del 27,7%, sin impacto de los tipos de cambio, con fuertes incrementos en todas las líneas a excepción de los fondos de pensiones.

Los resultados por puesta en equivalencia descienden un 35,6%, por la menor aportación de Cepsa. Parte de este descenso viene motivado por el cambio contable que supuso la reestructuración accionarial en la participación realizada en 2006, y se compensa por menores minoritarios. En esta línea se incluyen los resultados de la participación en Sovereign Bancorp.

El margen comercial obtenido es de 18.106 millones de euros, con avance del 19,4% respecto del pasado año. Este porcentaje es algo superior en el margen ordinario (+21,2%), tras incorporar 2.147 millones de resultados por operaciones financieras (+39,2%). Los mayores ROF se originan: por el buen comportamiento del conjunto de las áreas operativas (+16%), así como por la mayor aportación de la posición de cambio euro/dólar, y por el negativo impacto en 2006 del saneamiento de carteras de cobertura del riesgo de interés estructural.

Los costes de explotación aumentan en conjunto el 10,4% (personal: +8,7%; generales: +11,9% y amortizaciones: +14,1%), ritmo muy inferior al ofrecido por los ingresos.



### COSTES DE EXPLOTACIÓN

Millones de euros	9M' 07	9M' 06	Variación	
			Absoluta	(%)
Gastos de personal	4.822	4.437	385	8,7
Otros gastos generales de administración	3.310	2.956	353	11,9
Tecnología y sistemas	376	299	78	26,0
Comunicaciones	320	249	71	28,4
Publicidad	422	338	84	24,9
Inmuebles e instalaciones	636	642	(6)	(0,9)
Impresos y material de oficina	107	89	18	20,6
Tributos	201	175	26	14,8
Otros	1.247	1.165	82	7,0
<b>Gastos generales de administración</b>	<b>8.132</b>	<b>7.393</b>	<b>739</b>	<b>10,0</b>
Amortizaciones	960	841	119	14,1
<b>Total costes de explotación</b>	<b>9.092</b>	<b>8.235</b>	<b>857</b>	<b>10,4</b>

Tanto las unidades comerciales de Europa e Iberoamérica como las unidades globales, reflejan crecimientos coherentes con la disciplina de control de costes del Grupo y con sus proyectos de crecimiento, cumpliendo los objetivos de eficiencia en que se enmarcan sus distintos planes de desarrollo comercial. Por su parte, Abbey sigue ofreciendo una excelente evolución de costes (-3,6% en libras sobre enero-septiembre de 2006), tras contabilizar en el último trimestre estanco una cifra inferior a la del mismo trimestre del pasado año e inferior a la media del primer semestre de 2007.

La diferencia entre el crecimiento de ingresos y costes ("mandíbulas") se sitúa en 11 p.p. para el conjunto del Grupo, lo que motiva una nueva mejora de la eficiencia, que queda, incluyendo amortizaciones, en el 44,0% (-4,3 p.p. sobre el periodo enero-septiembre 2006). Esta mejora es generalizada por áreas de negocio.

La evolución de ingresos y costes permite también que el Grupo mantenga un fuerte y sólido incremento en el margen de explotación, que alcanza la cifra de 11.103 millones de euros, un 31,3% superior al obtenido hasta septiembre de 2006. Este crecimiento se debe en su totalidad a las áreas operativas, ya que los tres segmentos principales aumentan a tasas superiores al 20% en euros: Europa Continental lo hace al 29,3%, Iberoamérica al 34,5% y Abbey al 20,3%.

Las pérdidas netas por deterioro de activos se sitúan en 2.443 millones de euros. De ellas, la mayor parte, 2.401 millones son

dotaciones netas para créditos, que aumentan un 34,0% en los últimos doce meses. Este incremento se debe principalmente al efecto neto entre las mayores dotaciones en Iberoamérica (+590 millones de euros) y el efecto perímetro por la entrada en consolidación de Drive (+295 millones) de una parte, y de otra, las menores genéricas (-416 millones) por Banca Mayorista Global y Red Santander.

Por su parte, la línea de "otros resultados" es negativa en el periodo enero-septiembre de 2007 por 412 millones de euros, frente a los 15 millones, también negativos, del mismo periodo del pasado ejercicio por mayores dotaciones para posibles contingencias que mejoran la calidad del balance.

Con todo ello, el resultado antes de impuestos de los nueve primeros meses de 2007 es de 8.248 millones de euros, un 25,0% más que en el mismo periodo del pasado año.

Este porcentaje de crecimiento no se traslada en su totalidad al beneficio atribuido al Grupo (+21,4%) por el impacto de los resultados por operaciones interrumpidas (básicamente por Urbis y el negocio de seguros de Abbey), que en 2006 contabilizaron un neto de 329 millones. Los minoritarios tienen un efecto neto ligeramente favorable (menor cifra por Cepsa y Urbis y mayor por la colocación en el mercado norteamericano de un 7,23% de Santander Chile).

### PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO DE CRÉDITOS

Millones de euros	9M' 07	9M' 06	Variación	
			Absoluta	(%)
De insolvencias	2.894	2.296	598	26,1
De riesgo-país	(16)	(109)	93	(85,3)
Activos en suspenso recuperados	(477)	(395)	(82)	20,9
<b>Total</b>	<b>2.401</b>	<b>1.792</b>	<b>609</b>	<b>34,0</b>

**BALANCE**

Millones de euros	30.09.07	30.09.06	Variación		31.12.06
			Absoluta	(%)	
<b>Activo</b>					
Caja y depósitos en bancos centrales	19.339	12.263	7.076	57,7	13.835
Cartera de negociación	164.040	155.051	8.990	5,8	170.423
<i>Valores representativos de deuda</i>	74.949	73.420	1.530	2,1	76.737
<i>Créditos a clientes</i>	24.409	27.532	(3.123)	(11,3)	30.583
<i>Otros instrumentos de capital</i>	10.309	11.298	(989)	(8,8)	13.491
<i>Otros</i>	54.373	42.801	11.572	27,0	49.612
Otros activos financieros a valor razonable	42.359	14.528	27.830	191,6	15.371
<i>Créditos a clientes</i>	7.891	7.340	551	7,5	7.973
<i>Otros</i>	34.467	7.188	27.279	379,5	7.398
Activos financieros disponibles para la venta	40.631	40.777	(146)	(0,4)	38.698
<i>Valores representativos de deuda</i>	32.039	33.394	(1.355)	(4,1)	32.727
<i>Instrumentos de capital</i>	8.592	7.383	1.209	16,4	5.971
Inversiones crediticias	565.594	519.124	46.470	9,0	544.049
<i>Depósitos en entidades de crédito</i>	31.833	44.659	(12.826)	(28,7)	45.361
<i>Créditos a clientes</i>	518.915	462.121	56.794	12,3	484.790
<i>Otros</i>	14.847	12.344	2.502	20,3	13.897
Participaciones	4.892	5.371	(480)	(8,9)	5.006
Activos materiales e intangibles	13.318	12.816	502	3,9	12.555
Fondo de comercio	14.262	14.184	79	0,6	14.513
Otras cuentas	22.234	24.426	(2.192)	(9,0)	19.423
<b>Total activo</b>	<b>886.668</b>	<b>798.540</b>	<b>88.129</b>	<b>11,0</b>	<b>833.873</b>
<b>Pasivo y patrimonio neto</b>					
Cartera de negociación	117.746	118.970	(1.224)	(1,0)	123.996
<i>Depósitos de clientes</i>	25.164	16.956	8.208	48,4	16.572
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	18.109	22.115	(4.006)	(18,1)	17.522
<i>Otros</i>	74.473	79.900	(5.426)	(6,8)	89.902
Otros pasivos financieros a valor razonable	37.131	12.893	24.238	188,0	12.411
<i>Depósitos de clientes</i>	8.088	266	7.822	—	273
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	10.802	12.628	(1.825)	(14,5)	12.138
<i>Otros</i>	18.241	—	18.241	—	—
Pasivos financieros a coste amortizado	634.543	578.224	56.319	9,7	605.303
<i>Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito</i>	61.375	68.056	(6.681)	(9,8)	73.345
<i>Depósitos de clientes</i>	315.057	308.302	6.755	2,2	314.377
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	209.052	155.913	53.139	34,1	174.409
<i>Pasivos subordinados</i>	31.918	31.154	763	2,5	30.423
<i>Otros pasivos financieros</i>	17.141	14.798	2.343	15,8	12.749
Pasivos por contratos de seguros	13.255	9.743	3.512	36,0	10.704
Provisiones	16.706	18.693	(1.987)	(10,6)	19.227
Otras cuentas de pasivo	18.404	12.599	5.805	46,1	14.491
Capital con naturaleza de pasivo financiero	558	1.183	(625)	(52,8)	668
Intereses minoritarios	2.332	2.457	(126)	(5,1)	2.221
Ajustes al patrimonio por valoración	980	3.668	(2.688)	(73,3)	2.871
Capital	3.127	3.127	—	—	3.127
Reservas	36.852	32.704	4.148	12,7	32.595
Resultado atribuido al Grupo	6.572	4.947	1.624	32,8	7.596
<i>Menos: dividendos y retribuciones</i>	<i>(1.538)</i>	<i>(669)</i>	<i>(869)</i>	<i>130,0</i>	<i>(1.337)</i>
<b>Total pasivo y patrimonio neto</b>	<b>886.668</b>	<b>798.540</b>	<b>88.129</b>	<b>11,0</b>	<b>833.873</b>

**TIPO DE CAMBIO: PARIDAD 1 EURO=MONEDA**

	Cambio medio (resultados)		Cambio final (balance)		
	9M' 07	9M' 06	30.09.07	31.12.06	30.09.06
Dólar USA	1,3438	1,2432	1,4179	1,3170	1,2660
Libra esterlina	0,6764	0,6846	0,6968	0,6715	0,6777
Real brasileño	2,6868	2,7139	2,6068	2,8118	2,7517
Nuevo peso mexicano	14,7138	13,5431	15,4828	14,2881	13,9132
Peso chileno	710,7220	660,0224	725,8230	700,3148	680,2851
Bolivar venezolano	2.885,2535	2.669,4429	3.044,6567	2.827,9941	2.718,4818
Peso argentino	4,2093	3,8385	4,5320	4,0679	3,9515

**BALANCE DE GRUPO SANTANDER**

Al cierre de septiembre, el total de fondos gestionados por Grupo Santander es de 1.066.055 millones de euros, con un avance del 10,9% sobre igual fecha de 2006. De esta cifra, los saldos en balance son 886.668 millones (el 83% del total), correspondiendo el resto a fondos de inversión, de pensiones y patrimonios administrados.

La incidencia de los efectos tipo de cambio y perímetro en las variaciones interanuales del conjunto de los saldos con clientes (créditos y recursos) es negativa (en torno a dos puntos porcentuales), ya que el ligero efecto perímetro positivo por la incorporación, a finales de 2006, de la financiera Drive en Estados Unidos, queda completamente anulado con el efecto tipo de cambio negativo, por la depreciación sobre tipos de cambio finales del dólar, de la libra esterlina y de las principales monedas iberoamericanas (a excepción del real brasileño).

La inversión crediticia bruta del Grupo asciende a 559.776 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 10,8% (+12,1% deducidos efectos perímetro y tipo de cambio). Por rúbricas, el crédito a "otros sectores residentes" se incrementa el 15,9%. La garantía real aumenta el 20,5%, desacelerando nuevamente sobre las tasas de trimestres anteriores, la cartera comercial aumenta el 6,6% y el resto de créditos lo hace en un 11,6%. Este avance refleja el buen comportamiento de los saldos con particulares y pymes. Por su parte, el crédito al sector no residente sube el 8,0%.

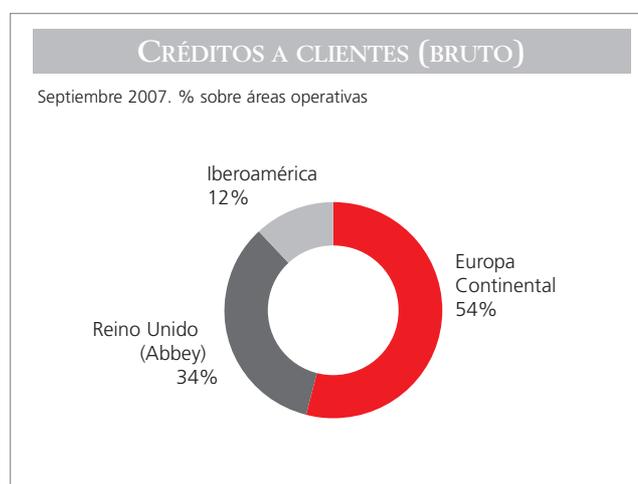
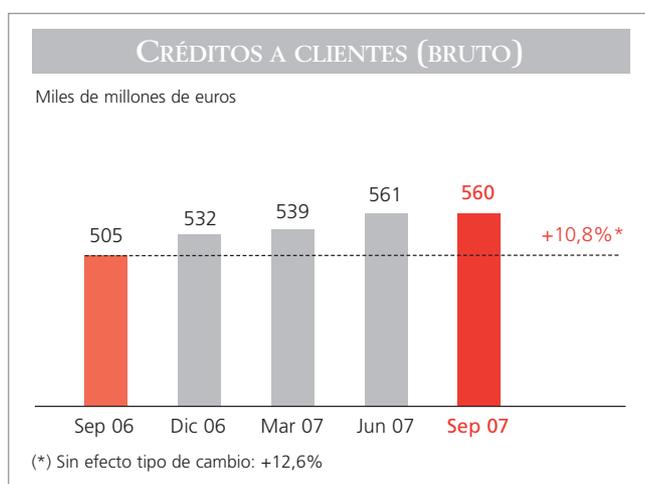
Si analizamos la inversión crediticia atendiendo a la distribución geográfica (segmentos principales) de los saldos, Europa Continental ofrece un aumento conjunto del 16%. En España, la Red Santander sube el 12% y Banesto el 25%, mientras que Santander Consumer Finance lo hace el 24% (+17% sin Drive) y Portugal el 7%.

Abbey incrementa sus saldos un 3% en euros (+6% en libras), mientras que Iberoamérica crece el 14% en euros. En moneda local el aumento es del 19%, con avances del 27% en Brasil, del 30% en el crédito gestionable de México y del 13% en Chile.

Considerando únicamente el tercer trimestre estanco, la inversión crediticia disminuye el 0,3%, con incidencia negativa de los tipos de cambio (-1,6 p.p.) y de la reducción del saldo de adquisiciones temporales de activos en Abbey (por la menor actividad de "Short term markets"). Eliminados estos efectos, los créditos aumentan el 2,9% en el trimestre, con aumentos del 2% en España, que disminuye los ritmos de crecimiento ofrecidos en trimestres anteriores, en línea con el mercado. Por su parte, Portugal (+2%), Abbey (+3%) e Iberoamérica (+5%), mantienen la tendencia interanual.

Con todo ello, al término de septiembre, Europa Continental representa el 54% de la inversión crediticia del Grupo, Abbey el 34% e Iberoamérica el 12% restante.

En cuanto al pasivo, el total de recursos de clientes gestionados por Grupo Santander se sitúa en 806.487 millones de euros, con



### CRÉDITOS A CLIENTES

Millones de euros	30.09.07	30.09.06	Variación		31.12.06
			Absoluta	(%)	
Crédito a las Administraciones Públicas	5.213	5.419	(206)	(3,8)	5.329
Crédito a otros sectores residentes	218.672	188.710	29.961	15,9	199.994
Cartera comercial	17.114	16.055	1.059	6,6	17.276
Crédito con garantía real	120.750	100.228	20.522	20,5	110.863
Otros créditos	80.807	72.427	8.380	11,6	71.854
Crédito al sector no residente	335.892	311.026	24.866	8,0	326.187
Crédito con garantía real	201.795	186.849	14.946	8,0	191.724
Otros créditos	134.097	124.177	9.920	8,0	134.463
<b>Créditos a clientes (bruto)</b>	<b>559.776</b>	<b>505.156</b>	<b>54.621</b>	<b>10,8</b>	<b>531.509</b>
Fondo de provisión para insolvencias	8.561	8.163	399	4,9	8.163
<b>Créditos a clientes (neto)</b>	<b>551.215</b>	<b>496.993</b>	<b>54.222</b>	<b>10,9</b>	<b>523.346</b>
Promemoria: Activos dudosos	5.669	4.638	1.032	22,2	4.613
Administraciones Públicas	2	18	(17)	(91,3)	18
Otros sectores residentes	1.512	1.175	337	28,7	1.212
No residentes	4.156	3.445	711	20,6	3.383

aumento interanual del 12,8% (+14,9% deducidos efectos perímetro y tipo de cambio). En los tres últimos meses los saldos han aumentado el 2,6%, sin considerar el efecto del tipo de cambio, con disminución del 3,2% en fondos de inversión y aumento del 5,1% en depósitos sin cesiones (+14.500 millones de euros).

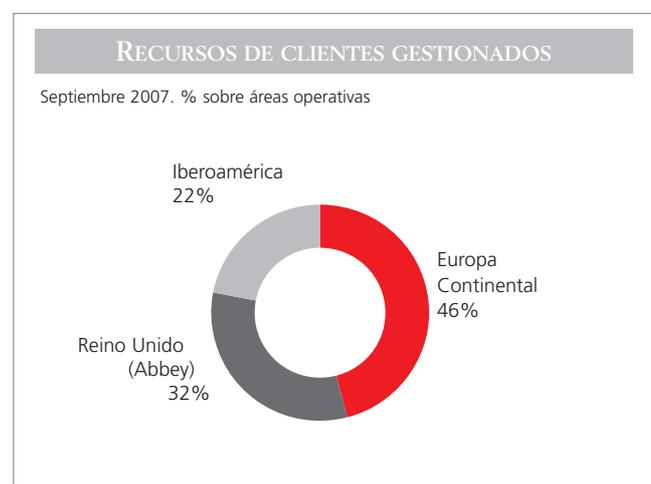
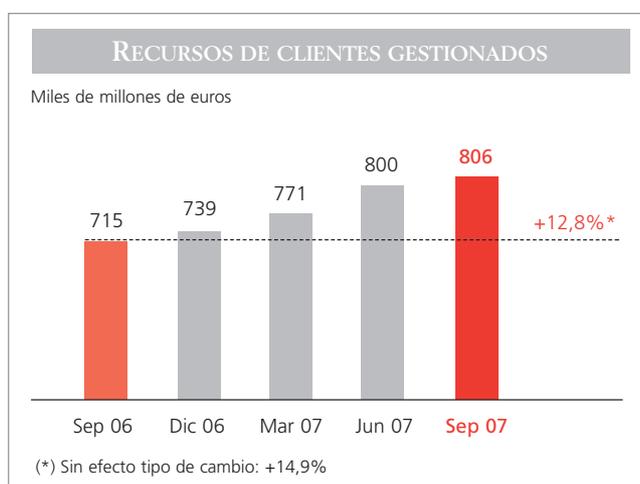
En su detalle por rúbricas, los depósitos sin cesiones aumentan en los últimos doce meses el 4,6% (+7,0% sin tipo de cambio), los valores negociables el 24,8% y los pasivos subordinados el 2,5%. Por su parte, los fondos de inversión suben el 9,5%, los fondos de pensiones el 11,9% y los seguros de ahorro-inversión el 73,1%.

Atendiendo a la distribución geográfica, Europa Continental incrementa sus saldos en un 12%. En España, donde se concentran más del 80% de los saldos de Europa Continental, los recursos en balance suben el 14% en los últimos doce meses, en tanto que los de fuera de balance apenas varían, notablemente influenciados por la preferencia en los últimos trimestres de los clientes por las cuentas a plazo.

El Grupo mantiene su posición de liderazgo en fondos de inversión en España con una cuota en patrimonio del 23%. En Portugal, los recursos de clientes crecen el 7%, con los seguros de capitalización como producto más dinámico.

Abbey muestra un incremento del 9% (en libras) del total de recursos de clientes sin cesiones, con avance de los depósitos y, en mayor medida, de los fondos de inversión.

En Iberoamérica el total de recursos de clientes gestionados, dentro y fuera de balance, aumenta el 18% sin efecto tipo de cambio. Por rúbricas, los depósitos sin cesiones aumentan el 33% en Venezuela, el 20% en Argentina y el 18% en Brasil. Chile, por su parte, crece sólo el 8%, por el menor avance en los saldos a plazo, ya que la vista aumenta a tasas de dos dígitos. Por último, México desciende el 4% debido a las menores necesidades de financiación por la amortización del pagaré Fobaproa, que suponen una disminución de los saldos a plazo, ya que la vista aumenta.



### RECURSOS DE CLIENTES GESTIONADOS

Millones de euros	30.09.07	30.09.06	Variación		31.12.06
			Absoluta	(%)	
Acreeedores Administraciones Públicas	14.257	13.956	302	2,2	15.266
Acreeedores otros sectores residentes	101.914	93.532	8.382	9,0	94.750
Vista	55.900	53.706	2.193	4,1	55.050
Plazo	28.497	23.216	5.281	22,7	24.670
Cesión temporal de activos	17.517	16.609	908	5,5	15.030
Acreeedores sector no residente	232.138	218.036	14.102	6,5	221.206
Vista	121.131	117.766	3.365	2,9	119.861
Plazo	76.410	76.312	98	0,1	72.258
Cesión temporal de activos	32.160	21.680	10.480	48,3	26.343
Administraciones públicas	2.437	2.278	159	7,0	2.744
<b>Depósitos de clientes</b>	<b>348.309</b>	<b>325.524</b>	<b>22.785</b>	<b>7,0</b>	<b>331.223</b>
Débitos representados por valores negociables	237.963	190.655	47.308	24,8	204.069
Pasivos subordinados	31.918	31.154	763	2,5	30.423
<b>Recursos de clientes en balance</b>	<b>618.190</b>	<b>547.333</b>	<b>70.857</b>	<b>12,9</b>	<b>565.715</b>
Fondos de inversión	128.190	117.102	11.088	9,5	119.838
Fondos de pensiones	30.707	27.442	3.265	11,9	29.450
Patrimonios administrados	20.489	18.009	2.480	13,8	17.835
Seguros de ahorro	8.910	5.378	3.532	65,7	6.385
<b>Otros recursos de clientes gestionados</b>	<b>188.297</b>	<b>167.932</b>	<b>20.365</b>	<b>12,1</b>	<b>173.509</b>
<b>Recursos de clientes gestionados</b>	<b>806.487</b>	<b>715.265</b>	<b>91.222</b>	<b>12,8</b>	<b>739.223</b>

En fondos de inversión, el incremento conjunto de la región ha sido del 38%, destacando Argentina, Chile, Brasil y México. En fondos de pensiones, el crecimiento es del 22%. Todos los porcentajes son sin el efecto de los tipos de cambio.

Por grandes segmentos, Europa Continental supone el 46% de los recursos de clientes, Abbey el 32% e Iberoamérica el 22% restante.

Adicionalmente, y dentro de su estrategia global de financiación, el Grupo ha realizado en 2007, hasta el cierre de septiembre, emisiones de cédulas hipotecarias por 5.300 millones de euros, de deuda senior por un contravalor de 21.670 millones y de deuda subordinada por importe de 3.282 millones. Asimismo, se han realizado tres colocaciones de participaciones preferentes por 1.100 millones de dólares.

Por otra parte, hasta septiembre se ha producido el vencimiento natural de emisiones de deuda senior por un importe conjunto de

9.456 millones de euros, de cédulas hipotecarias por importe de 865 millones de euros y de deuda subordinada por un contravalor total de 1.950 millones de euros. Asimismo, el Grupo ha ejercido la opción de amortizar anticipadamente preferentes por un contravalor de 444 millones de euros.

Los fondos de comercio se sitúan en 14.262 millones de euros, con un ligero aumento interanual de 79 millones.

Los recursos propios aplicando los criterios del Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS), ascienden a 63.655 millones de euros, que suponen un aumento interanual de 6.366 millones y un 11,1%. El excedente sobre el mínimo exigido es de 23.843 millones de euros.

El ratio BIS se sitúa en el 12,79%, el Tier I en el 7,78% y el core capital en el 6,24%. Todos ellos mejoran sobre diciembre de 2006. El Grupo sigue realizando una gestión activa de los activos en riesgo, que crecen a menor ritmo que la actividad crediticia.

### PATRIMONIO FONDOS Y SOCIEDADES DE INVERSIÓN

Millones de euros	30.09.07	30.09.06	Var. (%)
España	75.125	78.253	(4,0)
Portugal	6.039	6.006	0,6
Reino Unido (Abbey)	10.923	6.276	74,0
Iberoamérica	36.103	26.567	35,9
<b>Total</b>	<b>128.190</b>	<b>117.102</b>	<b>9,5</b>

### PATRIMONIO FONDOS DE PENSIONES

Millones de euros	30.09.07	30.09.06	Var. (%)
España	10.116	9.201	9,9
Portugal	1.450	1.380	5,1
Iberoamérica	19.141	16.861	13,5
<b>Total</b>	<b>30.707</b>	<b>27.442</b>	<b>11,9</b>

**PATRIMONIO NETO Y CAPITAL CON NATURALEZA DE PASIVO FINANCIERO**

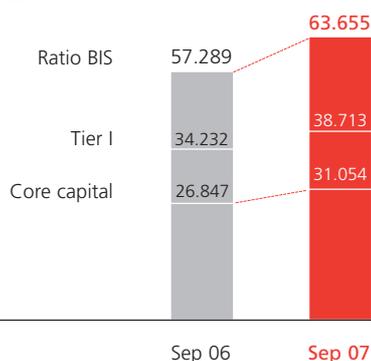
Millones de euros	30.09.07	30.09.06	Variación		31.12.06
			Absoluta	(%)	
Capital suscrito	3.127	3.127	—	—	3.127
Primas de emisión	20.370	20.370	—	—	20.370
Reservas	16.689	12.355	4.333	35,1	12.352
Acciones propias en cartera	(207)	(22)	(185)	847,7	(127)
<b>Fondos propios en balance</b>	<b>39.979</b>	<b>35.831</b>	<b>4.148</b>	<b>11,6</b>	<b>35.722</b>
Beneficio atribuido	6.572	4.947	1.624	32,8	7.596
Dividendo a cuenta distribuido	(769)	(669)	(100)	15,0	(1.337)
<b>Fondos propios al final del periodo</b>	<b>45.782</b>	<b>40.109</b>	<b>5.672</b>	<b>14,1</b>	<b>41.981</b>
Dividendo a cuenta no distribuido	(769)	—	(769)	—	(1.919)
<b>Fondos propios</b>	<b>45.013</b>	<b>40.109</b>	<b>4.903</b>	<b>12,2</b>	<b>40.062</b>
Ajustes por valoración	980	3.668	(2.688)	(73,3)	2.871
Intereses minoritarios	2.332	2.457	(126)	(5,1)	2.221
Capital con naturaleza de pasivo financiero	558	1.183	(625)	(52,8)	668
Participaciones preferentes en pasivos subordinados	7.320	6.427	893	13,9	6.837
<b>Patrimonio neto y capital con naturaleza de pasivo financiero</b>	<b>56.203</b>	<b>53.845</b>	<b>2.358</b>	<b>4,4</b>	<b>52.658</b>

**RECURSOS PROPIOS COMPUTABLES Y RATIO BIS**

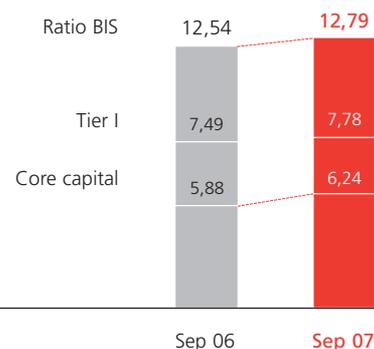
Millones de euros	30.09.07	30.09.06	Variación		31.12.06
			Absoluta	(%)	
Recursos propios computables básicos	38.713	34.232	4.481	13,1	35.539
Recursos propios computables complementarios	24.942	23.057	1.885	8,2	24.237
<b>Recursos propios computables</b>	<b>63.655</b>	<b>57.289</b>	<b>6.366</b>	<b>11,1</b>	<b>59.776</b>
Activos ponderados por riesgo	497.645	456.745	40.900	9,0	478.733
<b>Ratio BIS</b>	<b>12,79</b>	<b>12,54</b>	<b>0,25</b>		<b>12,49</b>
<b>Tier I</b>	<b>7,78</b>	<b>7,49</b>	<b>0,29</b>		<b>7,42</b>
<b>Core capital</b>	<b>6,24</b>	<b>5,88</b>	<b>0,36</b>		<b>5,91</b>
Excedente de recursos propios	23.843	20.749	3.094	14,9	21.478

**RECURSOS PROPIOS COMPUTABLES**

Millones de euros


**RATIOS DE CAPITAL**

%



### ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO

Millones de euros	9M' 07	9M' 06
Activos financieros disponibles para la venta	(1.135)	982
Otros pasivos financieros a valor razonable	—	—
Cobertura de los flujos de efectivo	(101)	(23)
Coberturas de inversiones netas en negocios en el extranjero	322	94
Diferencias de cambio	(976)	(462)
Activos no corrientes en venta	—	—
<b>Ingresos netos reconocidos directamente en el patrimonio neto</b>	<b>(1.890)</b>	<b>591</b>
Resultado consolidado publicado	6.984	5.386
Ajustes por cambios de criterio contable	—	—
Ajustes por errores	—	—
<b>Resultado consolidado del ejercicio</b>	<b>6.984</b>	<b>5.386</b>
Entidad dominante	4.682	5.538
Intereses minoritarios	412	439
<b>Ingresos y gastos totales del ejercicio</b>	<b>5.093</b>	<b>5.977</b>

### ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Millones de euros	9M' 07	9M' 06
<b>1. Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>		
Resultado consolidado	6.984	5.386
Ajustes al resultado	8.481	6.055
<b>Resultado ajustado</b>	<b>15.465</b>	<b>11.441</b>
Aumento/Disminución neta en los activos de explotación	(51.209)	(31.591)
Aumento/Disminución neta en los pasivos de explotación	(6.697)	(24.960)
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (1)</b>	<b>(42.441)</b>	<b>(45.110)</b>
<b>2. Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>		
Inversiones (-)	(2.627)	(4.849)
Desinversiones (+)	1.018	6.890
<b>Total flujos de efectivo netos de las actividades de inversión (2)</b>	<b>(1.609)</b>	<b>2.041</b>
<b>3. Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>		
Enajenación de instrumentos de capital propios	6.144	4.495
Adquisición de instrumentos de capital propios	(6.224)	(4.464)
Emisión de deuda	117.579	59.687
Amortización de deuda	(64.108)	(17.675)
Dividendos pagados	(2.688)	(2.111)
Otros	(1.280)	(770)
<b>Total flujos de efectivo neto de las actividades de financiación (3)</b>	<b>49.423</b>	<b>39.162</b>
<b>4. Efecto de las variaciones de los tipos de cambios en el efectivo o equivalentes (4)</b>	<b>131</b>	<b>83</b>
<b>5. Aumento/Disminución neta del efectivo o equivalentes (1+2+3+4)</b>	<b>5.503</b>	<b>(3.823)</b>
Efectivo o equivalentes al comienzo del periodo	13.835	16.086
Efectivo o equivalentes al final del periodo	19.339	12.263

**GESTIÓN DEL RIESGO CREDITICIO\***

Millones de euros	30.09.07	30.09.06	Variación		31.12.06
			Absoluta	(%)	
Riesgos morosos y dudosos	5.738	4.647	1.091	23,5	4.608
Índice de morosidad (%)	0,89	0,83	0,06 p.		0,78
Fondos constituidos	9.073	8.629	444	5,2	8.627
Específicos	3.128	3.131	(3)	(0,1)	2.960
Genéricos	5.945	5.498	448	8,1	5.667
Cobertura (%)	158,12	185,70	(27,58 p.)		187,23
Coste del crédito (%) **	0,43	0,29	0,14 p.		0,32
Riesgos morosos y dudosos ordinarios ***	4.059	3.302	757	22,9	3.243
Índice de morosidad (%) ***	0,63	0,59	0,04 p.		0,55
Cobertura (%) ***	223,53	261,35	(37,82 p.)		266,00

(\*).- No incluye riesgo - país  
 (\*\*).- Dotación específica neta/riesgo computable  
 (\*\*\*).- Excluyendo garantías hipotecarias  
 Nota: Índice de morosidad: Riesgo en mora y dudosos / riesgo computable

Los mercados financieros en el trimestre se han caracterizado por una alta volatilidad, tensiones de liquidez en los mercados monetarios y aumento de la aversión al riesgo de los agentes, situación desencadenada inicialmente por las pérdidas registradas en el mercado hipotecario sub-prime americano.

El Grupo Santander goza de una confortable situación de liquidez. Asimismo la exposición del Grupo a los activos más castigados por la crisis (hipotecas sub-prime, ABS, conduits) es nula o insignificante. La exposición de Santander a productos financieros estructurados tiene un bajo nivel de complejidad y está sujeto a la supervisión estricta por parte de la Alta Dirección del Grupo.

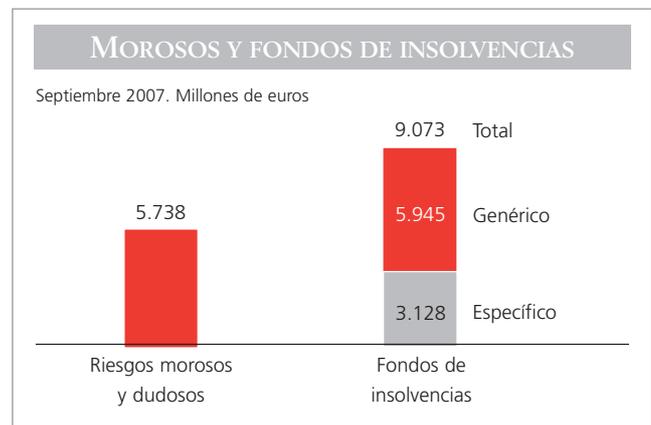
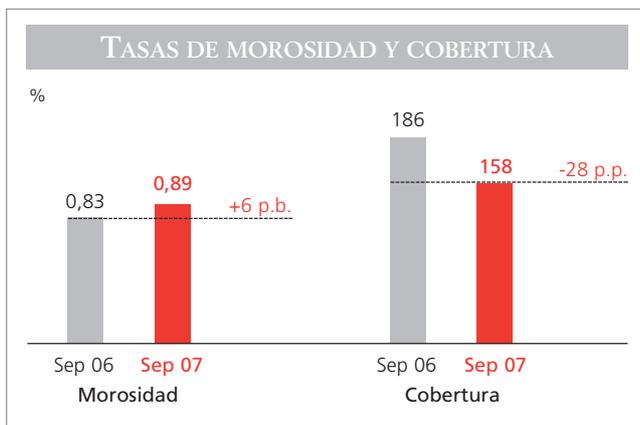
**GESTIÓN DEL RIESGO CREDITICIO**

Al cierre de septiembre la morosidad del Grupo se situó en el 0,89%, con un aumento de 6 puntos básicos en el trimestre y sobre septiembre de 2006. El incremento de los saldos dudosos se produce principalmente en Iberoamérica como consecuencia del cambio gradual de la composición de la cartera hacia segmentos de banca de consumo en los principales países. La tasa de

cobertura de provisiones sobre los saldos dudosos, aunque decrece en el trimestre 11 puntos porcentuales, se mantiene en un elevado 158%.

Las dotaciones específicas netas a insolvencias acumuladas hasta el tercer trimestre, deducidos los fallidos recuperados, son de 2.107 millones de euros o un 0,43% anualizado sobre el riesgo crediticio (inversión más riesgos de firma) medio del periodo frente a 1.176 millones o un 0,29% en el periodo equivalente de 2006. Este aumento de dotaciones está explicado principalmente por su crecimiento en Iberoamérica, especialmente en México y Brasil, así como por la incorporación de Drive en EE.UU. El mayor coste crediticio en los bancos iberoamericanos está compensado con un mayor margen ordinario, consecuencia del crecimiento en segmentos minoristas con mayor morosidad esperada pero, por su carácter más predecible, con mejor relación rentabilidad-riesgo.

En España la tasa de morosidad continúa en niveles muy bajos al situarse en 0,56%, 5 puntos básicos por encima de la registrada en junio y 1 punto básico superior a la de hace un año. La cobertura de provisiones se mantiene en un muy elevado 280%.



### EVOLUCIÓN DE DEUDORES EN MORA POR TRIMESTRES

Millones de euros	2006				2007		
	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T
Saldo al inicio del periodo	4.342	4.370	4.489	4.647	4.608	4.936	5.354
+ Entradas netas	509	569	718	841	1.058	1.047	1.256
- Fallidos	(480)	(450)	(560)	(880)	(729)	(629)	(872)
<b>Saldo al final del periodo</b>	<b>4.370</b>	<b>4.489</b>	<b>4.647</b>	<b>4.608</b>	<b>4.936</b>	<b>5.354</b>	<b>5.738</b>

Santander Consumer Finance tiene una morosidad del 2,81% en septiembre, con aumento de sólo 3 puntos básicos en el trimestre. La cobertura con provisiones es del 104%, con reducción de 9 puntos en relación al trimestre anterior.

En Portugal la tasa de morosidad es de 1,30%, con aumento de 3 puntos básicos en el trimestre, mientras que la cobertura de provisiones, 119%, apenas varía en el trimestre.

En el Reino Unido, Abbey registró una morosidad del 0,58%, con aumento de 3 p.b. en el trimestre y con reducción de 6 puntos básicos en el último año. La cobertura de provisiones alcanza un 74%, 4 puntos porcentuales inferior a la de junio.

En Iberoamérica la tasa de morosidad se sitúa en un 1,77%, con aumento de 16 p.b. en el trimestre, consecuente con la estrategia

comentada de crecimiento en segmentos minoristas en todos los países. La cobertura alcanza el 139% de los saldos dudosos, con disminución de 12 puntos en el trimestre

### GESTIÓN DEL RIESGO DE MERCADO

Durante el tercer trimestre del año, el riesgo de la actividad de negociación, medido en términos de VaRD, ha evolucionado en torno a una media de 29,8 millones de euros, fluctuando en un rango entre 20,3 millones y 56,1 millones. Este máximo de finales de julio refleja el incremento generalizado de volatilidad en los mercados, que afectó de manera especial al brasileño.

La rápida recuperación de este mercado, unida a la reducción de posiciones, especialmente de renta fija y tipo de cambio en Brasil, explican el descenso del VaRD al cierre del trimestre.

#### CARTERAS DE NEGOCIACIÓN. VaRD POR REGIÓN

Millones de euros	2007		2006
	Medio	Último	Medio
<b>Total</b>	<b>29,8</b>	<b>21,8</b>	<b>31,6</b>
Europa	10,6	14,3	12,1
EE.UU.	1,8	1,0	2,0
Iberoamérica	24,1	14,1	24,7

#### CARTERAS DE NEGOCIACIÓN. VaRD POR PRODUCTO

TERCER TRIMESTRE 2007

Millones de euros	Mínimo	Medio	Máximo	Último
<b>Total negociación</b>				
<b>VaRD total</b>	<b>20,3</b>	<b>29,8</b>	<b>56,1</b>	<b>21,8</b>
<i>Efecto diversificación</i>	(17,6)	(11,7)	(8,4)	(9,5)
VaRD Renta Fija	15,6	25,0	44,1	16,9
VaRD Renta Variable	3,7	5,9	12,4	6,4
VaRD Tipo de Cambio	5,4	10,3	17,6	8,1

#### CARTERAS DE NEGOCIACIÓN. EVOLUCIÓN DEL VaRD EN 2007



### Retribución al accionista

Santander abonó el pasado 1 de agosto el primer dividendo a cuenta con cargo a los beneficios de 2007 por un importe íntegro de 0,122940 euros, un 15% superior respecto al mismo de 2006.

Asimismo, el Consejo de Administración ha aprobado el pago del segundo dividendo a cuenta de los resultados de 2007, por la misma cuantía que el primero a cuenta, que se hará efectivo a partir del 1 de noviembre, y que supone también un aumento del 15% sobre el abonado en noviembre del pasado ejercicio.

### Evolución de la acción

Los mercados bursátiles han cerrado el trimestre con importantes descensos debido a la incertidumbre existente en las bolsas, relacionada con la crisis crediticia provocada por los problemas del mercado hipotecario de alto riesgo estadounidense y el temor a su contagio global. Este descenso se ha reflejado en la evolución de los índices: DJ Stoxx 50: -3,2% y DJ Stoxx Banks: -9,7%.

A cierre de septiembre la acción Santander alcanzaba un precio de 13,63 euros por título, tras un ligero descenso del 0,4% en el trimestre. En los últimos doce meses la revalorización de nuestra acción ha sido del 9,3%, superior al DJ Stoxx 50 (+7,6%) y al DJ Stoxx Banks (-4,6%), pero inferior al Ibex-35 (+12,7%).

### Capitalización

Santander ocupa el primer puesto entre las entidades bancarias de la zona euro y el octavo del mundo por valor de mercado al cerrar el tercer trimestre con una capitalización de 85.246 millones de euros y un incremento respecto a septiembre de 2006 de 7.255 millones.

La ponderación de la acción en el índice DJ Stoxx 50 se sitúa en el 2,47% y en el 5,90% del DJ Stoxx Banks. En el mercado nacional, el peso dentro del Ibex-35 al cierre de septiembre asciende al 16,17%.

### Negociación

Hasta septiembre se han negociado 15.826 millones de acciones Santander, por un valor efectivo de 217.816 millones de euros, la mayor cifra entre los valores que componen el DJ Stoxx 50, con un ratio de liquidez del 253%. La contratación media diaria ha sido de 82,9 millones de acciones por un importe efectivo de 1.140 millones de euros. Respecto al mismo periodo del año anterior, el número de títulos negociados aumenta un 30,6%, mientras que el efectivo aumenta un 53,9%.

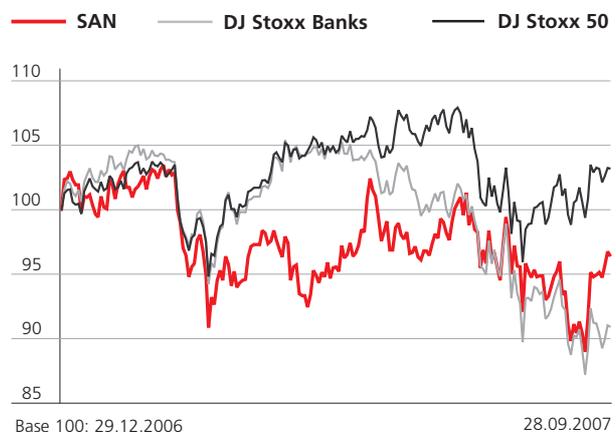
### Base Accionarial

Tras aumentar en el último trimestre en 16.780 accionistas, el número total a septiembre se sitúa en los 2.332.429, de los que 2.304.910 son accionistas europeos que controlan el 86,25% del capital y 13.014 son americanos con el 13,28% del capital social.

Por otro lado, a cierre del trimestre, excluyendo el Consejo de Administración que posee una participación del 5,08% del capital del Banco, los accionistas minoristas poseen el 35,09% del capital y los institucionales el 59,83%.

### EVOLUCIÓN COMPARADA DE COTIZACIONES

Datos del 29 de diciembre de 2006 al 28 de septiembre de 2007



### LA ACCIÓN SANTANDER

Septiembre 2007

#### Accionistas y contratación

Accionistas (número)	2.332.429
Acciones en circulación (número)	6.254.296.579
Contratación efectiva media diaria (nº de acciones)	82.857.361
Liquidez de la acción* (en %)	253

#### Dividendo por acción

	euros	%**
Segundo dividendo 2006 (01.11.06)	0,106904	15,0
Tercer dividendo 2006 (01.02.07)	0,106904	15,0
Cuarto dividendo 2006 (01.05.07)	0,199913	45,3
Primer dividendo 2007 (01.08.07)	0,122940	15,0
Segundo dividendo 2007 (01.11.07)	0,122940	15,0

#### Cotización durante 2007

Inicio (29.12.06)	14,14
Máxima	14,75
Mínima	12,37
Cierre (28.09.07)	13,63
Capitalización bursatil (millones) (28.09.07)	85.246

#### Ratios bursátiles

Precio / Valor contable por acción (veces)	1,89
Precio / BPA sin plusvalías anualizado (veces)	10,62
Rentabilidad por dividendo (Yield)*** (en %)	4,02

(\*).- Número de acciones contratadas en el año / número de acciones

(\*\*).- Variación sobre su equivalente del año anterior

(\*\*\*).- Últimos tres dividendos pagados + uno anunciado / cotización media

## DESCRIPCIÓN DE SEGMENTOS

En el ejercicio 2007 Grupo Santander ha mantenido los criterios generales aplicados en 2006, con dos excepciones:

- Se ha ampliado el Modelo de Relación Global con Clientes, incluyendo 121 nuevos clientes, fundamentalmente de Iberoamérica. Ello no supone ningún cambio en los segmentos geográficos, pero sí en las cifras correspondientes a Banca Comercial (de donde salen) y Banca Mayorista Global (donde se incorporan).
- Se han realizado algunos ajustes entre los resultados de Banca Comercial y Gestión de Activos y Seguros, por dos motivos:
  - En Abbey se ha modificado el reparto de ingresos entre Banca Comercial y Gestión de Activos y Seguros para adaptarlo a los criterios corporativos del Grupo. Ello supone un aumento en Banca Comercial y una disminución en Gestión de Activos y Seguros, pero no modifica el total de Abbey.
  - El negocio generado por las corredurías de seguros del Grupo deja de reflejarse en Banca Comercial para hacerlo dentro de Seguros. Este cambio en la gestión obedece a los recientes cambios normativos y la búsqueda de la eficiencia en la distribución.

Ninguno de los cambios anteriores es significativo para el Grupo, y no modifican ni las cifras de éste ni las de los segmentos principales (geográficos). Los datos de 2006 se han reelaborado incluyendo las modificaciones en las áreas afectadas.

Adicionalmente, y siguiendo los criterios establecidos en la normativa contable (NIIFs), los resultados obtenidos en los negocios que se han discontinuado en 2006 y que consolidaban por integración global (seguros de vida de Abbey, Urbis, pensiones de Perú y Bolivia) figuran por neto en la línea de operaciones interrumpidas. Ello permite un mejor seguimiento de la gestión de los negocios recurrentes 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 del Grupo por áreas geográficas. Esta visión coincide con el primer nivel de gestión del Grupo y refleja nuestro posicionamiento en las tres áreas de influencia monetaria en el mundo. Los segmentos reportados son los siguientes:

- **Europa Continental.** Incorpora la totalidad de los negocios de banca comercial (incluyendo la entidad especializada de banca privada, Banif), banca mayorista y gestión de activos y seguros, realizados en Europa con la excepción de Abbey. Dada la singularidad de algunas de las unidades aquí incluidas, se ha mantenido la

información financiera de las mismas: Red Santander, Banesto, Santander Consumer Finance (incluye Drive) y Portugal.

- **Reino Unido (Abbey).** Incluye únicamente el 100% del negocio de Abbey, enfocado principalmente en el negocio bancario minorista en el Reino Unido.
- **Iberoamérica.** Recoge la totalidad de actividades financieras que el Grupo desarrolla a través de sus bancos y sociedades filiales. 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.

**Nivel secundario (o de negocios).** Segmenta la actividad de las unidades operativas por tipo de negocio desarrollado. Los segmentos reportados son los siguientes:

- **Banca Comercial.** Contiene todos los negocios de banca de clientes (excepto los de Banca Corporativa, gestionados a través del Modelo de Relación Global). Por su peso relativo se desglosan las principales áreas geográficas (Europa Continental, Reino Unido-Abbey e Iberoamérica) 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.** 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. Así, y excepto en el caso de las sociedades gestoras de pensiones en Iberoamérica que cuentan con distribución propia, 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, cuya suma tanto por áreas geográficas como por negocios reflejaría el 100% de los mismos, el Grupo sigue manteniendo el área de Gestión Financiera y Participaciones. Esta área incorpora los negocios de gestión centralizada relativos a participaciones financieras e industriales, la gestión financiera de la posición estructural de cambio y del riesgo de interés estructural de la matriz, así como la gestión de la liquidez y de los recursos propios a través de emisiones y titulizaciones.

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, con la excepción de los gastos corporativos e institucionales relativos al funcionamiento del Grupo.

**DATOS POR SEGMENTOS PRINCIPALES**

	Margen de explotación				Beneficio atribuido al Grupo			
	9M' 07	9M' 06	Variación		9M' 07	9M' 06	Variación	
			Absoluta	(%)			Absoluta	(%)
<b>Resultados (Millones de euros)</b>								
<b>Europa Continental</b>	<b>6.032</b>	<b>4.665</b>	<b>1.367</b>	<b>29,3</b>	<b>3.533</b>	<b>2.609</b>	<b>923</b>	<b>35,4</b>
de la que: Red Santander	2.132	1.760	372	21,1	1.357	1.050	307	29,2
Banesto	959	776	183	23,6	507	448	58	13,0
Santander Consumer Finance	1.404	877	527	60,1	551	423	128	30,1
Portugal	593	437	155	35,5	406	327	79	24,3
<b>Reino Unido (Abbey)</b>	<b>1.440</b>	<b>1.197</b>	<b>243</b>	<b>20,3</b>	<b>906</b>	<b>743</b>	<b>163</b>	<b>22,0</b>
<b>Iberoamérica</b>	<b>4.393</b>	<b>3.266</b>	<b>1.128</b>	<b>34,5</b>	<b>2.044</b>	<b>1.799</b>	<b>245</b>	<b>13,6</b>
de la que: Brasil	1.845	1.266	579	45,8	699	599	100	16,7
Mexico	1.146	760	386	50,9	508	392	116	29,6
Chile	698	639	59	9,3	429	360	69	19,0
<b>Áreas operativas</b>	<b>11.865</b>	<b>9.127</b>	<b>2.738</b>	<b>30,0</b>	<b>6.483</b>	<b>5.151</b>	<b>1.332</b>	<b>25,9</b>
Gestión financiera y participaciones*	(762)	(674)	(88)	13,1	(477)	(204)	(273)	133,9
<b>Total Grupo*</b>	<b>11.103</b>	<b>8.454</b>	<b>2.649</b>	<b>31,3</b>	<b>6.006</b>	<b>4.947</b>	<b>1.058</b>	<b>21,4</b>
Plusvalías extraordinarias					566	—	566	—
<b>Total Grupo</b>					<b>6.572</b>	<b>4.947</b>	<b>1.624</b>	<b>32,8</b>

(\*) Sin incluir plusvalías extraordinarias.

	Eficiencia		ROE*		Morosidad		Cobertura	
	9M' 07	9M' 06	9M' 07	9M' 06	30.09.07	30.09.06	30.09.07	30.09.06
<b>Ratios (%)</b>								
<b>Europa Continental</b>	<b>37,55</b>	<b>40,45</b>	<b>22,40</b>	<b>20,74</b>	<b>0,84</b>	<b>0,73</b>	<b>196,09</b>	<b>247,45</b>
de la que: Red Santander	38,97	41,54	23,05	20,25	0,66	0,57	254,09	298,84
Banesto	41,69	45,82	18,51	20,79	0,43	0,43	369,08	399,94
Santander Consumer Finance	28,87	34,90	34,15	35,21	2,81	2,57	103,72	113,83
Portugal	39,82	45,71	28,29	24,19	1,30	0,61	118,53	289,69
<b>Reino Unido (Abbey)</b>	<b>50,12</b>	<b>55,41</b>	<b>32,01</b>	<b>33,08</b>	<b>0,58</b>	<b>0,64</b>	<b>74,08</b>	<b>84,18</b>
<b>Iberoamérica</b>	<b>41,35</b>	<b>46,35</b>	<b>29,65</b>	<b>27,41</b>	<b>1,77</b>	<b>1,65</b>	<b>139,16</b>	<b>166,55</b>
de la que: Brasil	39,06	46,41	29,28	29,63	2,79	2,82	102,15	106,61
Mexico	36,78	45,18	27,78	22,81	1,09	0,90	210,43	240,83
Chile	38,86	39,55	44,84	30,84	2,08	1,78	121,04	168,01
<b>Áreas operativas</b>	<b>40,77</b>	<b>45,02</b>	<b>25,43</b>	<b>23,91</b>	<b>0,87</b>	<b>0,80</b>	<b>156,53</b>	<b>183,77</b>
<b>Total Grupo*</b>	<b>44,04</b>	<b>48,27</b>	<b>20,20</b>	<b>18,61</b>	<b>0,89</b>	<b>0,83</b>	<b>158,12</b>	<b>185,70</b>

(\*).- Sin incluir plusvalías extraordinarias. Incluyéndolas, ROE 9M'07: 22,10%; ROE 9M'06: 18,61%.

	Empleados		Oficinas	
	30.09.07	30.09.06	30.09.07	30.09.06
<b>Medios operativos</b>				
<b>Europa Continental</b>	<b>47.603</b>	<b>44.374</b>	<b>5.939</b>	<b>5.629</b>
<b>de la que: Red Santander</b>	<b>19.539</b>	<b>19.011</b>	<b>2.868</b>	<b>2.748</b>
Banesto	10.954	10.836	1.952	1.788
Santander Consumer Finance	6.707	5.349	283	279
Portugal	6.413	6.138	744	721
<b>Reino Unido (Abbey)</b>	<b>16.855</b>	<b>17.439</b>	<b>705</b>	<b>712</b>
<b>Iberoamérica</b>	<b>71.592</b>	<b>65.363</b>	<b>4.573</b>	<b>4.242</b>
de la que: Brasil	22.033	21.727	2.096	1.909
Mexico	16.520	14.934	1.059	1.016
Chile	13.826	12.066	483	415
<b>Áreas operativas</b>	<b>136.050</b>	<b>127.176</b>	<b>11.217</b>	<b>10.583</b>
Gestión financiera y participaciones	1.614	1.543		
<b>Total Grupo</b>	<b>137.664</b>	<b>128.719</b>	<b>11.217</b>	<b>10.583</b>

## RESULTADOS Y BALANCES DE SEGMENTOS PRINCIPALES

Millones de euros	Áreas operativas			Europa Continental		
	9M' 07	9M' 06	Var. (%)	9M' 07	9M' 06	Var. (%)
<b>Resultados</b>						
<b>Margen de intermediación</b>	<b>12.429</b>	<b>10.032</b>	<b>23,9</b>	<b>5.838</b>	<b>4.584</b>	<b>27,4</b>
Resultados por puesta en equivalencia	9	12	(25,0)	6	4	59,0
Comisiones netas	6.151	5.348	15,0	3.152	2.707	16,4
Actividades de seguros	308	216	42,2	114	102	12,6
<b>Margen comercial</b>	<b>18.897</b>	<b>15.608</b>	<b>21,1</b>	<b>9.110</b>	<b>7.396</b>	<b>23,2</b>
Resultados netos por operaciones financieras	1.522	1.317	15,5	643	536	20,1
<b>Margen ordinario</b>	<b>20.419</b>	<b>16.926</b>	<b>20,6</b>	<b>9.753</b>	<b>7.932</b>	<b>23,0</b>
Servicios no financieros (neto) y otros resultados de explotación	(59)	(9)	558,8	21	22	(2,6)
Costes de explotación	(8.495)	(7.789)	9,1	(3.742)	(3.289)	13,8
Gastos generales de administración	(7.733)	(7.107)	8,8	(3.322)	(2.907)	14,3
<i>De personal</i>	(4.659)	(4.288)	8,7	(2.223)	(1.979)	12,4
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(3.074)	(2.819)	9,1	(1.099)	(928)	18,4
Amortizaciones	(762)	(683)	11,6	(420)	(382)	10,0
<b>Margen de explotación</b>	<b>11.865</b>	<b>9.127</b>	<b>30,0</b>	<b>6.032</b>	<b>4.665</b>	<b>29,3</b>
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(2.422)	(1.886)	28,4	(1.030)	(1.019)	1,2
Otros resultados	(261)	(144)	81,6	(19)	54	—
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>9.182</b>	<b>7.098</b>	<b>29,4</b>	<b>4.982</b>	<b>3.701</b>	<b>34,6</b>
Impuesto sobre sociedades	(2.299)	(1.832)	25,5	(1.368)	(1.069)	28,0
<b>Resultado de la actividad ordinaria</b>	<b>6.882</b>	<b>5.266</b>	<b>30,7</b>	<b>3.615</b>	<b>2.632</b>	<b>37,3</b>
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	238	(100,0)	—	116	(100,0)
<b>Resultado consolidado del ejercicio</b>	<b>6.882</b>	<b>5.504</b>	<b>25,0</b>	<b>3.615</b>	<b>2.748</b>	<b>31,5</b>
Resultado atribuido a minoritarios	399	352	13,3	82	139	(41,0)
<b>Beneficio atribuido al Grupo</b>	<b>6.483</b>	<b>5.151</b>	<b>25,9</b>	<b>3.533</b>	<b>2.609</b>	<b>35,4</b>
<b>Balance</b>						
Créditos a clientes*	549.685	496.404	10,7	296.587	256.188	15,8
Cartera de negociación (sin créditos)	124.891	114.841	8,8	36.759	30.300	21,3
Activos financieros disponibles para la venta	21.532	30.990	(30,5)	9.930	13.904	(28,6)
Entidades de crédito*	105.779	106.322	(0,5)	71.758	66.128	8,5
Inmovilizado	12.174	11.797	3,2	5.239	5.241	(0,0)
Otras cuentas de activo	51.150	44.993	13,7	18.307	18.613	(1,6)
<b>Total activo / pasivo y patrimonio neto</b>	<b>865.213</b>	<b>805.348</b>	<b>7,4</b>	<b>438.580</b>	<b>390.375</b>	<b>12,3</b>
Depósitos de clientes*	345.825	324.555	6,6	144.971	137.056	5,8
Débitos representados por valores negociables*	149.077	117.162	27,2	66.384	42.092	57,7
Pasivos subordinados	12.805	14.985	(14,5)	2.360	2.621	(10,0)
Pasivos por contratos de seguros	13.255	9.743	36,0	10.821	7.739	39,8
Entidades de crédito*	132.717	157.929	(16,0)	65.564	82.310	(20,3)
Otras cuentas de pasivo	178.269	151.927	17,3	127.959	101.102	26,6
Recursos propios	33.265	29.047	14,5	20.521	17.453	17,6
<b>Otros recursos de clientes gestionados</b>	<b>188.297</b>	<b>166.717</b>	<b>12,9</b>	<b>109.613</b>	<b>107.453</b>	<b>2,0</b>
Fondos de inversión	128.190	117.102	9,5	81.164	84.259	(3,7)
Fondos de pensiones	30.707	27.442	11,9	11.566	10.581	9,3
Patrimonios administrados	20.489	16.795	22,0	8.440	7.235	16,7
Seguros de ahorro	8.910	5.378	65,7	8.442	5.378	57,0
<b>Recursos de clientes gestionados</b>	<b>696.004</b>	<b>623.420</b>	<b>11,6</b>	<b>323.328</b>	<b>289.222</b>	<b>11,8</b>

(\*).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

**RESULTADOS Y BALANCES DE SEGMENTOS PRINCIPALES**

Reino Unido (Abbey)			Iberoamérica			Millones de euros
9M' 07	9M' 06	Var. (%)	9M' 07	9M' 06	Var. (%)	
<b>1.746</b>	<b>1.567</b>	<b>11,4</b>	<b>4.846</b>	<b>3.881</b>	<b>24,8</b>	<b>Resultados</b>
1	2	(79,9)	2	5	(60,4)	<b>Margen de intermediación</b>
760	768	(0,9)	2.239	1.873	19,5	Resultados por puesta en equivalencia
0	0	—	193	115	68,2	Comisiones netas
<b>2.507</b>	<b>2.337</b>	<b>7,3</b>	<b>7.279</b>	<b>5.875</b>	<b>23,9</b>	Actividades de seguros
336	300	11,9	543	481	12,8	<b>Margen comercial</b>
<b>2.843</b>	<b>2.638</b>	<b>7,8</b>	<b>7.822</b>	<b>6.356</b>	<b>23,1</b>	Resultados netos por operaciones financieras
						<b>Margen ordinario</b>
42	41	3,9	(123)	(72)	71,4	Servicios no financieros (neto) y otros resultados de explotación
(1.446)	(1.482)	(2,4)	(3.306)	(3.019)	9,5	Costes de explotación
(1.371)	(1.405)	(2,4)	(3.040)	(2.795)	8,7	Gastos generales de administración
(782)	(799)	(2,1)	(1.653)	(1.510)	9,5	De personal
(589)	(606)	(2,8)	(1.387)	(1.285)	7,9	Otros gastos generales de administración
(75)	(77)	(2,5)	(267)	(224)	19,1	Amortizaciones
<b>1.440</b>	<b>1.197</b>	<b>20,3</b>	<b>4.393</b>	<b>3.266</b>	<b>34,5</b>	<b>Margen de explotación</b>
(241)	(307)	(21,5)	(1.151)	(560)	105,4	Pérdidas netas por deterioro de créditos
15	(0)	—	(256)	(198)	29,5	Otros resultados
<b>1.213</b>	<b>889</b>	<b>36,4</b>	<b>2.986</b>	<b>2.507</b>	<b>19,1</b>	<b>Resultado antes de impuestos</b>
(307)	(260)	18,1	(625)	(503)	24,1	Impuesto sobre sociedades
<b>906</b>	<b>630</b>	<b>43,9</b>	<b>2.361</b>	<b>2.004</b>	<b>17,8</b>	<b>Resultado de la actividad ordinaria</b>
—	113	(100,0)	—	9	(100,0)	Resultado de operaciones interrumpidas (neto)
<b>906</b>	<b>743</b>	<b>22,0</b>	<b>2.361</b>	<b>2.013</b>	<b>17,3</b>	<b>Resultado consolidado del ejercicio</b>
—	—	—	317	213	48,7	Resultado atribuido a minoritarios
<b>906</b>	<b>743</b>	<b>22,0</b>	<b>2.044</b>	<b>1.799</b>	<b>13,6</b>	<b>Beneficio atribuido al Grupo</b>
						<b>Balance</b>
188.752	183.818	2,7	64.346	56.398	14,1	Créditos a clientes*
61.313	59.899	2,4	26.819	24.641	8,8	Cartera de negociación (sin créditos)
48	22	124,0	11.554	17.064	(32,3)	Activos financieros disponibles para la venta
20.283	17.987	12,8	13.738	22.207	(38,1)	Entidades de crédito*
4.893	5.039	(2,9)	2.042	1.517	34,6	Inmovilizado
9.046	9.839	(8,1)	23.798	16.541	43,9	Otras cuentas de activo
<b>284.335</b>	<b>276.604</b>	<b>2,8</b>	<b>142.297</b>	<b>138.368</b>	<b>2,8</b>	<b>Total activo / pasivo y patrimonio neto</b>
124.028	114.948	7,9	76.825	72.550	5,9	Depósitos de clientes*
78.477	69.176	13,4	4.216	5.895	(28,5)	Débitos representados por valores negociables*
7.995	10.458	(23,6)	2.451	1.906	28,6	Pasivos subordinados
11	71	(84,8)	2.423	1.932	25,4	Pasivos por contratos de seguros
44.037	45.513	(3,2)	23.116	30.106	(23,2)	Entidades de crédito*
25.994	33.198	(21,7)	24.316	17.626	38,0	Otras cuentas de pasivo
3.794	3.241	17,1	8.950	8.353	7,1	Recursos propios
<b>10.923</b>	<b>6.276</b>	<b>74,0</b>	<b>67.760</b>	<b>52.989</b>	<b>27,9</b>	<b>Otros recursos de clientes gestionados</b>
10.923	6.276	74,0	36.103	26.567	35,9	Fondos de inversión
—	—	—	19.141	16.861	13,5	Fondos de pensiones
—	—	—	12.049	9.560	26,0	Patrimonios administrados
—	—	—	468	—	—	Seguros de ahorro
<b>221.423</b>	<b>200.857</b>	<b>10,2</b>	<b>151.252</b>	<b>133.340</b>	<b>13,4</b>	<b>Recursos de clientes gestionados</b>

(\*).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

### EUROPA CONTINENTAL

Europa Continental incluye todas las actividades realizadas en esta zona geográfica correspondientes a banca comercial, banca mayorista global y gestión de activos y seguros. Adicionalmente, los datos de 2007 incorporan a Drive dentro de Santander Consumer Finance.

Este segmento ha obtenido en el periodo 3.533 millones de euros de beneficio atribuido (54% de las áreas operativas del Grupo), tras ofrecer un incremento del 35,4% sobre el mismo periodo del pasado año. Sin Drive, aumento del 32,4%.

Notas a destacar en la evolución de los resultados son:

- El crecimiento se apoya en el fuerte aumento de los ingresos comerciales (margen de intermediación, comisiones y ROF con clientes) y en el control selectivo de costes. Ello hace que las "mandíbulas" (diferencia en el crecimiento entre ingresos y costes) se sitúen en 9,2 p.p., y el ratio de eficiencia quede en un 37,6%, 2,9 p.p. por debajo del obtenido en los nueve primeros meses de 2006. Todas las grandes unidades mejoran.
- Diversificado crecimiento del beneficio: las cuatro grandes unidades comerciales aquí incluidas ofrecen aumentos de dos dígitos y las áreas globales presentan también notables tasas de incremento, destacando la Banca Mayorista Global.
- Tendencia favorable: tras un impacto muy limitado de las incertidumbres de los mercados, el tercer trimestre ofrece cifras ligeramente inferiores a las del trimestre anterior, y claramente por encima de las obtenidas en cualquier trimestre de 2006.

En un análisis más detallado, el margen de intermediación, 5.838 millones, sube el 27,4% sobre los nueve primeros meses de 2006, por el aumento de volúmenes en todas las unidades y la mejora en el margen con clientes en la Red Santander y Banesto. Ello supone crecer por décimo trimestre consecutivo (+1,8% sobre el trimestre anterior). Destacan la Red Santander, que vuelve a incrementar su margen en el trimestre (+5,3%) y sitúa el crecimiento interanual en el 21,3%, y Banesto, que aumenta en el trimestre el 4,1%, para crecer el 18,3% sobre el periodo enero-septiembre de 2006.

Los ingresos por comisiones y seguros ascienden a 3.266 millones de euros, con aumento del 16,3%. Destacan los incrementos de la Red Santander, Santander Consumer Finance, Banif y el área de Banca Mayorista Global. Por productos, los mayores crecimientos se registran en seguros, valores y custodia y avales.

Los mayores resultados por operaciones financieras reflejan la mayor demanda de productos de tesorería por los clientes y la incorporación de las plusvalías obtenidas en Portugal en la venta de la participación en BPI.

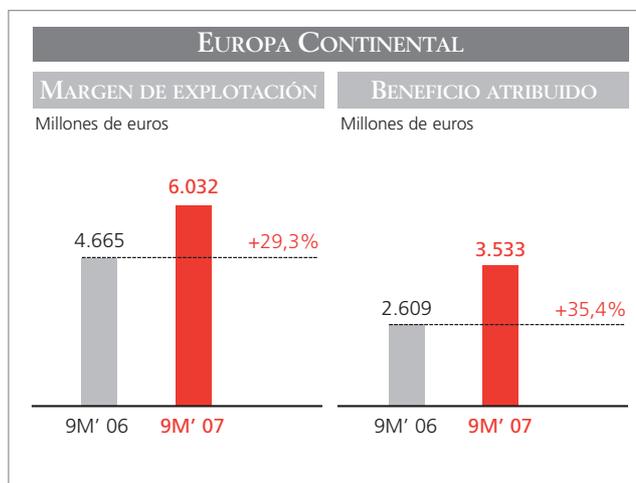
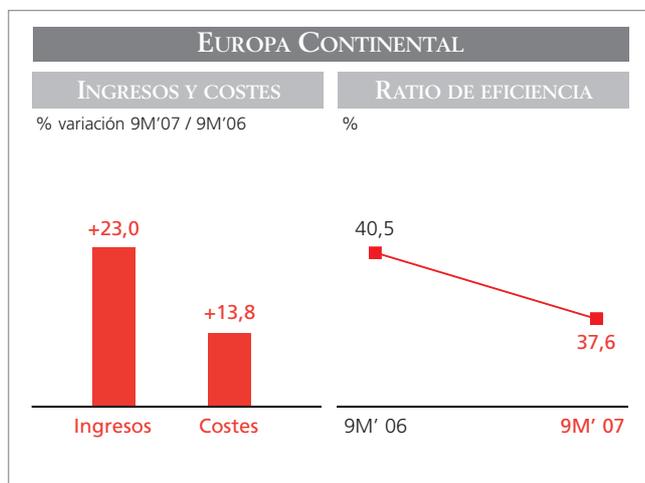
Todos estos aumentos llevan a un avance del 23,0% en el margen ordinario, que compara favorablemente con el 13,8% de los costes de explotación, evolución que recoge un pequeño efecto perímetro, gastos de proyectos de desarrollo de las áreas globales y los derivados del aumento de oficinas (+310 oficinas en los últimos doce meses).

El margen de explotación, 6.032 millones, aumenta el 29,3% (+20,0% ex-Drive). Las cuatro grandes unidades aquí incluidas, que representan el 84% del margen de explotación, crecen por encima del 20%. Banif aumenta en torno al 40% y Banca Mayorista Global lo hace en el 24%.

Las dotaciones netas para créditos prácticamente repiten al anularse, casi en su totalidad, el incremento que supone la incorporación de Drive con las menores necesidades para genérica del área mayorista. Como se indicó en anteriores informes financieros, los resultados de la segunda mitad de 2006 de Banca Mayorista Global contabilizaban fuertes dotaciones a genérica por operaciones que no habían alcanzado su estructura definitiva al cierre de ejercicio. A lo largo de 2007, en concreto, en los dos primeros trimestres, se ha producido una liberación parcial de estas dotaciones. La calidad del crédito sigue siendo buena (morosidad: 0,84%).

El resultado antes de impuestos aumenta el 34,6%. Tras deducir impuestos, operaciones interrumpidas y minoritarios, el beneficio atribuido aumenta el ya citado 35,4%.

En actividad, crecimiento del 16% en créditos, con buena evolución de las bancas comerciales. Por lo que se refiere a la captación, el conjunto de recursos de clientes aumenta el 12%.



## EUROPA CONTINENTAL. PRINCIPALES UNIDADES

Millones de euros	Red		Banesto		Santander		Portugal	
	Santander	(%)	Banesto	(%)	Consumer Finance	(%)	9M' 07	(%)
	9M' 07	(%)	9M' 07	(%)	9M' 07	(%)	9M' 07	(%)
<b>Resultados</b>								
<b>Margen de intermediación</b>	<b>2.096</b>	<b>21,3</b>	<b>1.073</b>	<b>18,3</b>	<b>1.549</b>	<b>53,3</b>	<b>539</b>	<b>7,3</b>
Resultados por puesta en equivalencia	—	—	1	—	5	33,4	—	—
Comisiones netas	1.277	9,7	466	7,0	403	37,7	275	(2,1)
Actividades de seguros	—	—	40	35,6	—	—	20	35,4
<b>Margen comercial</b>	<b>3.374</b>	<b>16,6</b>	<b>1.580</b>	<b>15,2</b>	<b>1.957</b>	<b>49,7</b>	<b>834</b>	<b>4,5</b>
Resultados netos por operaciones financieras	166	(3,6)	112	13,3	10	(70,8)	161	572,2
<b>Margen ordinario</b>	<b>3.540</b>	<b>15,5</b>	<b>1.691</b>	<b>15,0</b>	<b>1.966</b>	<b>46,8</b>	<b>994</b>	<b>21,0</b>
Servicios no financieros (neto) y otros resultados de explotación	9	78,7	(1)	—	21	(3,7)	(6)	(32,4)
Costes de explotación	(1.417)	8,1	(731)	4,6	(583)	20,4	(396)	5,4
Gastos generales de administración	(1.243)	9,3	(644)	5,5	(534)	21,0	(344)	4,7
De personal	(930)	7,8	(490)	5,5	(250)	23,5	(223)	3,9
Otros gastos generales de administración	(313)	14,2	(154)	5,6	(284)	18,8	(121)	6,3
Amortizaciones	(174)	0,1	(87)	(1,5)	(49)	14,4	(52)	10,3
<b>Margen de explotación</b>	<b>2.132</b>	<b>21,1</b>	<b>959</b>	<b>23,6</b>	<b>1.404</b>	<b>60,1</b>	<b>593</b>	<b>35,5</b>
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(237)	(17,8)	(169)	24,5	(626)	119,1	(24)	(35,6)
Otros resultados	(10)	(25,3)	10	(60,2)	12	(38,9)	(69)	—
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>1.886</b>	<b>29,2</b>	<b>801</b>	<b>20,2</b>	<b>790</b>	<b>29,4</b>	<b>499</b>	<b>23,8</b>
Impuesto sobre sociedades	(528)	29,2	(230)	9,9	(223)	23,4	(92)	21,9
<b>Resultado de la actividad ordinaria</b>	<b>1.358</b>	<b>29,2</b>	<b>571</b>	<b>24,9</b>	<b>566</b>	<b>31,9</b>	<b>407</b>	<b>24,2</b>
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	—	—	(100,0)	—	—	—	—
<b>Resultado consolidado del ejercicio</b>	<b>1.358</b>	<b>29,2</b>	<b>571</b>	<b>(1,5)</b>	<b>566</b>	<b>31,9</b>	<b>407</b>	<b>24,2</b>
Resultado atribuido a minoritarios	1	87,0	64	(51,0)	16	154,5	1	8,7
<b>Beneficio atribuido al Grupo</b>	<b>1.357</b>	<b>29,2</b>	<b>507</b>	<b>13,0</b>	<b>551</b>	<b>30,1</b>	<b>406</b>	<b>24,3</b>
<b>Balance</b>								
Créditos a clientes*	113.358	11,3	71.081	25,7	44.179	23,6	29.341	6,8
Cartera de negociación (sin créditos)	—	—	4.871	14,7	35	138,8	930	(14,1)
Activos financieros disponibles para la venta	3	(16,4)	5.040	(56,5)	67	58,3	965	18,5
Entidades de crédito*	123	21,3	19.079	(4,3)	2.007	(67,3)	5.711	(48,4)
Inmovilizado	2.194	0,1	1.284	(25,6)	805	29,6	457	3,4
Otras cuentas de activo	803	(1,7)	3.452	(43,6)	1.476	13,3	5.141	14,4
<b>Total activo / pasivo y patrimonio neto</b>	<b>116.480</b>	<b>11,0</b>	<b>104.808</b>	<b>4,6</b>	<b>48.570</b>	<b>10,8</b>	<b>42.546</b>	<b>(6,2)</b>
Depósitos de clientes*	52.530	5,8	48.589	17,2	13.359	(4,8)	12.239	5,8
Débitos representados por valores negociables*	—	—	29.225	22,9	15.810	121,9	10.576	13,5
Pasivos subordinados	—	—	1.445	(9,1)	560	(2,9)	353	(15,8)
Pasivos por contratos de seguros	—	—	—	(100,0)	—	—	4.237	15,5
Entidades de crédito*	239	148,0	12.619	(33,4)	14.869	(22,2)	11.599	(29,0)
Otras cuentas de pasivo	55.469	16,1	9.206	(7,8)	1.971	34,6	1.841	(23,4)
Recursos propios	8.242	11,1	3.723	33,2	2.001	30,7	1.701	2,7
<b>Otros recursos de clientes gestionados</b>	<b>55.122</b>	<b>0,5</b>	<b>15.193</b>	<b>(8,7)</b>	<b>425</b>	<b>18,7</b>	<b>11.614</b>	<b>4,1</b>
Fondos de inversión	45.145	(6,2)	11.614	(11,0)	353	15,5	6.039	0,6
Fondos de pensiones	6.547	10,1	1.608	5,6	71	37,8	1.450	5,1
Patrimonios administrados	—	—	786	(8,6)	—	—	297	(19,7)
Seguros de ahorro	3.430	348,6	1.185	(2,4)	—	—	3.827	12,6
<b>Recursos de clientes gestionados</b>	<b>107.652</b>	<b>3,0</b>	<b>94.453</b>	<b>13,2</b>	<b>30.154</b>	<b>36,5</b>	<b>34.782</b>	<b>7,2</b>

(\*).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

RED SANTANDER

La Red Santander confirma al cierre del tercer trimestre la fortaleza de los resultados con que comenzó el ejercicio 2007, al alcanzar un beneficio atribuido de 1.357 millones de euros, que suponen un crecimiento del 29,2% respecto al mismo periodo de 2006.

Es importante resaltar que son unos resultados de alta calidad por su recurrencia, ya que en su mayor parte responden al crecimiento del margen de intermediación. Este incremento se debe a que alcanza un nuevo récord trimestral, situándose en 2.096 millones hasta septiembre de 2007, un 21,3% superior al del mismo periodo de 2006. El crecimiento del balance en su doble vertiente de saldos medios mensuales de la inversión crediticia (+12%) y de los depósitos de clientes (+7%), junto a mejora del diferencial con clientes en 53 puntos básicos, motivan la positiva marcha del margen de intermediación.

El conjunto de comisiones y ROF de clientes ha alcanzado los 1.444 millones de euros, con aumento del 8,0% sobre 2006. Las comisiones (+9,7%) reflejan una evolución consistente con la estrategia seguida en "Queremos ser tu Banco". Así, las de ahorro-inversión (fondos, valores, planes de pensiones y seguros de ahorro), que suman 669 millones, aumentan el 12% sobre 2006; las de riesgo (efectos, avales, disposiciones de créditos e impagados), que ascienden a 227 millones suben el 5%, y las de seguros (vida, hogar y desempleo) por 145 millones crecen el 41%. Por el contrario, las de tarjetas (120 millones) disminuyen el 4% y las de servicios (116 millones) bajan el 5%, ambas por efecto de la inversión realizada en el presente ejercicio en el plan estratégico "Queremos ser tu Banco".

La suma del margen de intermediación, las comisiones y los ROF de clientes totaliza unos ingresos de 3.540 millones de euros en el epígrafe de margen ordinario, que aumenta un 15,5% respecto al mismo periodo de 2006.

Los costes mantienen la evolución con que iniciaron el año, creciendo el 8%. Este aumento responde a la ejecución de los distintos proyectos integrantes del plan estratégico I09, como son: la apertura de oficinas, con 310 en los tres últimos años, 44 de ellas en 2007; el desarrollo de medios de pago y consumo; la potenciación de los segmentos de comercios, autónomos y profesionales; y la penetración en los de particulares, inmigrantes y jóvenes.

El margen de explotación se eleva a 2.132 millones de euros, con un incremento del 21,1% respecto al de los nueve primeros meses de 2006. El ratio de eficiencia mejora hasta el 39,0%, 2,5 p.p. menos que el de septiembre de 2006.

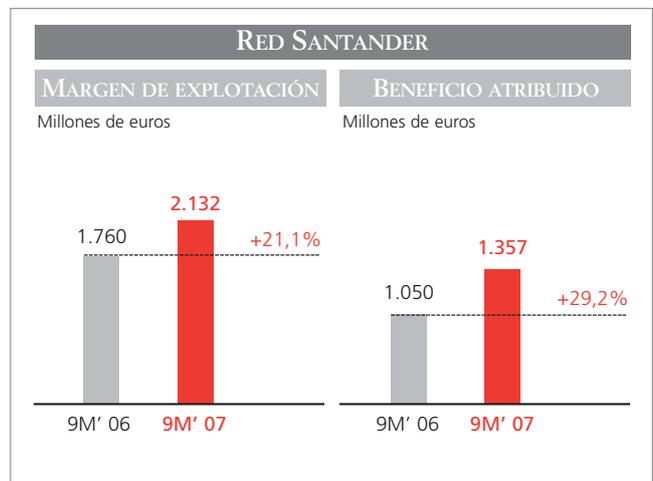
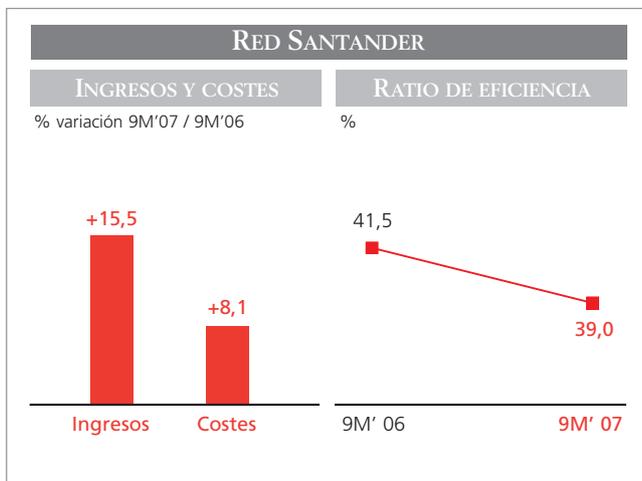
Por otra parte, se mantiene una elevada calidad del riesgo crediticio, reflejada en el bajo índice de morosidad (0,66%) y en unas dotaciones inferiores en un 17,8% a las de 2006. Además se mantiene un alto ratio de cobertura de la cartera crediticia del 254%.

Finalmente, en lo que a resultados se refiere, el resultado antes de impuestos alcanza los 1.886 millones de euros y el atribuido los 1.357 millones de euros, creciendo en ambos casos el 29,2%.

En relación a la actividad comercial, tiene su principal palanca en el plan "Queremos ser tu Banco" y su máximo exponente en la captación y vinculación de clientes. En 2007 ambos conceptos superan los crecimientos de 2006, año del lanzamiento del citado plan. Como referencia, cabe citar que el número de clientes beneficiados se acerca a los 4 millones, prácticamente la mitad de los más de ocho millones con que cuenta la Red Santander.

Esta actividad con clientes se refleja a su vez en la evolución de las principales líneas de balance tanto en los productos como en los segmentos de clientela. En cuanto a la inversión, desaceleración de los préstamos hipotecarios (+12%) y aumento del 13% en el resto. En recursos de clientes, crecimiento de los saldos a la vista (+6%) y a plazo, principalmente estructurados (+40%), en línea con la tendencia del mercado. Por su parte, los fondos de inversión siguen la misma tónica de desaceleración del resto del mercado, supliéndose en el caso de la Red Santander con depósitos, fondos de pensiones (+10%) y seguros de ahorro-inversión, actividad esta última en la que prácticamente no se tenía presencia hace doce meses, y que ya cuenta con un saldo de 3.400 millones de euros.

Pero, sin duda, el hito comercial más destacado en este tercer trimestre y que demuestra nuevamente la alta capacidad comercial que tiene la Red Santander, es la colocación de la emisión de Valores Santander llevada a cabo en las últimas semanas, de la que se han comercializado 7.000 millones de euros entre cerca de 129.000 inversores.



**BANESTO**

En 2007 se ha obtenido un crecimiento rentable, eficiente y diversificado, y se ha incrementado, en línea con los objetivos del año, el peso en pymes y empresas, que compensa la desaceleración iniciada en el mercado inmobiliario. Todo ello, unido al control en los costes y en la calidad del riesgo, permite mantener el crecimiento de resultados del primer semestre. El beneficio atribuido, 507 millones de euros, ha sido un 13,0% mejor al del mismo periodo de 2006, porcentaje en el que impacta la venta del negocio de Urbis. En términos homogéneos, es decir, sin considerar en 2006 los resultados de Urbis (contabilizados en la línea de resultados de operaciones interrumpidas), el resultado de la actividad ordinaria aumenta el 24,9%.

Como en el resto de segmentos, los datos de Banesto han sido reelaborados de acuerdo con los criterios indicados en la página 24 de este Informe, por lo que los que figuran a continuación no coinciden con los publicados por la entidad.

El margen de intermediación hasta septiembre de 2007 ha alcanzado los 1.073 millones de euros, un 18,3% superior al obtenido en igual periodo de 2006. El crecimiento del negocio, especialmente en pymes y empresas, cuya aceleración ha permitido compensar el menor aumento de hipotecas, junto con la gestión de diferenciales, han sido las palancas de esta evolución.

Las comisiones netas y la actividad de seguros han supuesto 506 millones de euros, un 8,9% más que hasta septiembre de 2006. En su detalle, las comisiones por servicios (379 millones de euros) han subido un 6,3%, en tanto que las comisiones de fondos de inversión y pensiones (146 millones de euros), aumentan el 2,5%. Por su parte, la actividad de seguros continúa con su notable evolución generando 40 millones de euros, con mejora interanual del 35,6%.

Los resultados por operaciones financieras han ascendido a 112 millones de euros, apoyados una vez más por la distribución de productos de tesorería a clientes, que han tenido un crecimiento del 11,1% respecto del mismo periodo de 2006.

Fruto de todo ello, el margen ordinario ha alcanzado los 1.691 millones de euros, con un aumento del 15,0% frente al registrado en los primeros nueve meses de 2006.

Los costes de explotación crecen el 4,6%, cumpliendo los objetivos de eficiencia en que se enmarca el plan de expansión de red, iniciado el pasado ejercicio. Este aumento, sensiblemente inferior al registrado en la obtención de ingresos, ha supuesto una nueva mejora del ratio de eficiencia, que al finalizar septiembre de 2007 es del 41,7%, frente al 45,8% registrado un año antes.

Resultante de esta evolución, el margen de explotación generado ha sido de 959 millones de euros, con un avance del 23,6% respecto al obtenido hasta septiembre de 2006.

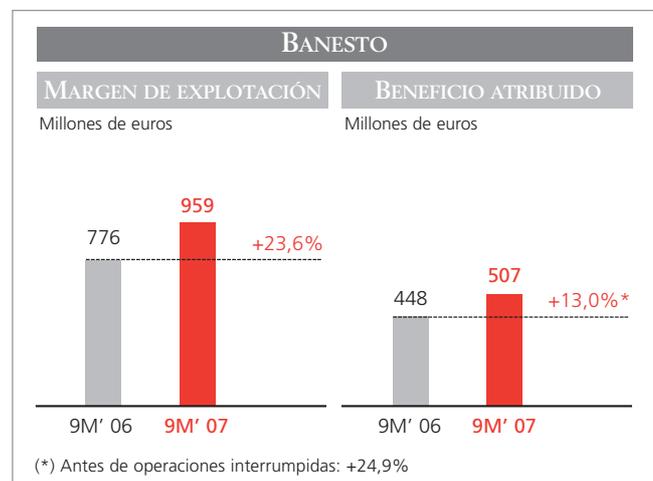
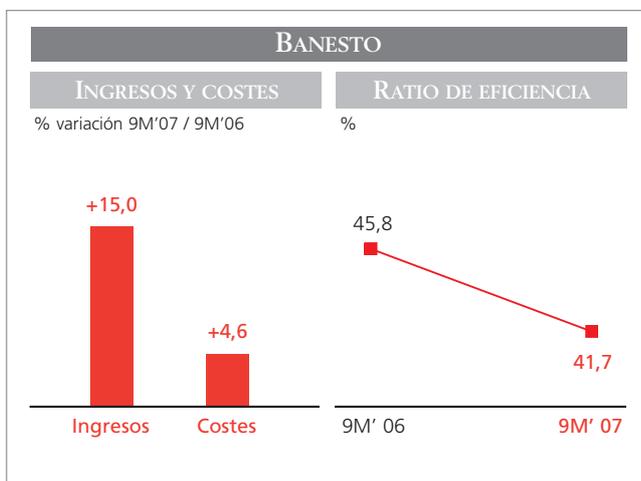
Las dotaciones netas para créditos en los nueve primeros meses de 2007 han sido de 169 millones de euros, un 24,5% más que las realizadas en igual periodo de 2006. Las provisiones genéricas, dotadas como consecuencia del aumento del negocio, han sido el principal componente de esta línea y suponen el 79% de la misma. Por el contrario, las dotaciones específicas, netas de recuperaciones, han sido de únicamente 36 millones de euros, que solo representan el 0,06%, en términos anuales, del importe total de los riesgos.

Consecuencia de esta evolución de ingresos, costes y provisiones, el resultado antes de impuestos ha ascendido a 801 millones de euros, un 20,2% más que el registrado en igual periodo de 2006.

Por lo que respecta al balance, la inversión crediticia, considerando el efecto de las titulaciones de préstamos realizadas por el Grupo, asciende a 72.492 millones de euros, con un avance del 25% en doce meses. El crédito al sector privado ha subido un 25%, con mejoras relevantes en todas las modalidades: cartera comercial (+22%); crédito con garantía real (+21%); resto de créditos (+34%).

Este crecimiento ha estado acompañado de un riguroso control de la calidad del riesgo, lo que ha permitido finalizar septiembre con un ratio de morosidad del 0,43%, idéntico al de septiembre 2006 y una cobertura del 369% (400% en septiembre de 2006).

Los recursos de clientes registrados en balance se sitúan al acabar septiembre en 79.260 millones de euros, con un aumento interanual del 19%. Los de fuera de balance, afectados por la evolución de los mercados, son un 9% inferiores a los mantenidos a finales de septiembre de 2006, con lo que el total de recursos gestionados es de 94.453 millones de euros, con un avance interanual del 13%.



SANTANDER CONSUMER FINANCE

En los primeros nueve meses el negocio de financiación al consumo presenta de nuevo cifras récord de volúmenes de negocio y resultados, como consecuencia de la buena evolución relativa de sus plataformas tradicionales europeas, y de la incorporación de la financiera de automóviles Drive en EE.UU. (Santander Consumer Finance USA).

En el conjunto del área la producción de nuevos créditos alcanza los 20.148 millones de euros (+19% interanual) para situar la cartera de activos en gestión en 46.500 millones (+23%) y aumentar los ingresos totales del área un 46,8%, crecimientos positivamente impulsados por la integración de Drive. El crecimiento de costes (+20,4%) es muy inferior al de los ingresos mientras que las dotaciones se duplican, básicamente por Drive. Todo ello sitúa el beneficio atribuido del periodo en 551 millones de euros (+30,1% interanual).

Santander Consumer Finance Europa

En Europa, con un contexto de mercado poco favorable (estancamiento de las ventas de automóviles, con caídas del 8% de matriculaciones en Alemania por subida del IVA y creciente presión sobre los márgenes por las subidas de tipos de interés y por la mayor intensidad competitiva), Santander Consumer Finance ha incrementado su beneficio atribuido un 11,7% hasta los 473 millones de euros, apoyado en un buen comportamiento relativo de la actividad y en una adecuada gestión de ingresos-costes-provisiones.

La nueva producción aumenta el 7%, resultado de una tendencia mixta: de un lado, crecimiento plano en automóvil (-0,7%), en línea con la evolución de las ventas del mercado europeo; de otro, mayores crecimientos en los productos más rentables, consecuencia del esfuerzo en diversificación del negocio. Destacan los incrementos del 21% en tarjetas "revolving" y del 23% en crédito directo.

En el negocio de captación, buena evolución de Openbank, que mejora sus "spreads" de pasivo en 41 puntos básicos, lo que le permite multiplicar por cuatro su aportación al área.

En consecuencia, el margen ordinario aumenta un 9,6% interanual con mayor impulso de las comisiones ligadas a la venta cruzada (+35,0%) que del margen de intermediación (+4,8%). Este último refleja el efecto neto del crecimiento de la cartera gestionada (+14%), la reducción del "spread" comercial por la subida de los tipos de interés y, en sentido contrario, la mejora de mix de producto hacia las líneas de mayor rentabilidad.

Los costes suben el 7,6% por la expansión en nuevos productos y mercados, dado que sin ella las plataformas maduras elevan sus costes a niveles próximos a la inflación. La apertura de "mandíbulas" mejora el ratio de eficiencia en 50 puntos básicos hasta el 34,4% y sitúa el margen de explotación en 968 millones de euros (+10,4%).

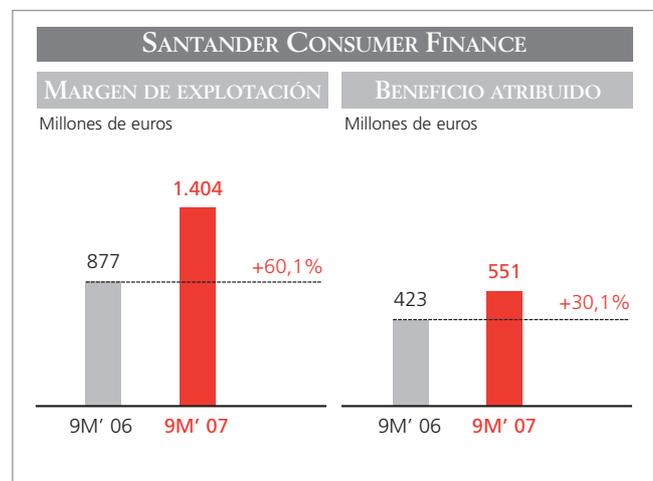
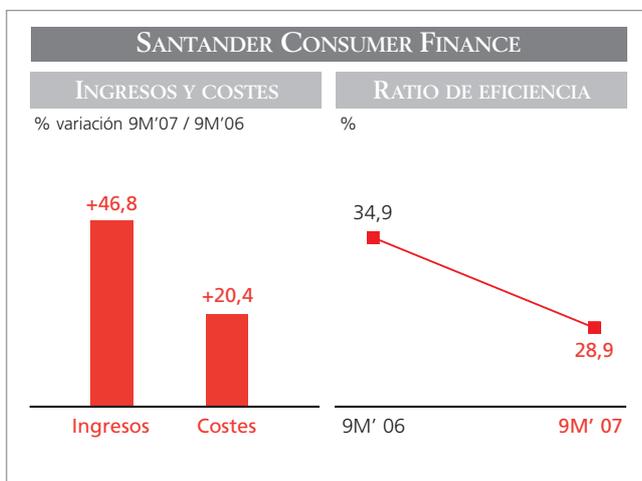
Las dotaciones netas para créditos, estables en los últimos trimestres, suben el 15,7% interanual en línea con el aumento de la cartera media gestionada y el peso creciente de productos de mayor riesgo y rentabilidad. Con todo, se mantienen buenos ratios de calidad crediticia dentro de los estándares del negocio (morosidad del 2,7% y cobertura del 101%).

Santander Consumer Finance USA (Drive)

En el tercer trimestre la unidad ha mantenido su tendencia de elevados crecimientos de actividad y resultados, que superan las expectativas iniciales. Sobre la media del primer semestre, los ingresos del último trimestre aumentan el 13,7%, muy por encima de los costes (+7,1%, que sitúa la eficiencia en el 12,4%) y con unas provisiones en línea con el negocio, permiten que el beneficio antes de impuestos del trimestre aumente un 16,3% sobre los anteriores.

En un entorno complejo, la unidad ha mantenido en el trimestre su normal acceso a los mercados financieros apoyado en unos buenos ratios de calidad crediticia dentro de su segmento de negocio (morosidad: 3,8% y cobertura: 129%).

En los nueve primeros meses de 2007 Santander Consumer Finance USA ha aportado un beneficio atribuido de 78 millones de euros, con una cartera gestionada de 3.300 millones de euros.



PORTUGAL

Santander Totta ha obtenido hasta septiembre un beneficio atribuido de 406 millones de euros, un 24,3% más que en igual periodo de 2006. El incremento del beneficio procede del aumento de los ingresos comerciales, del crecimiento moderado de costes y de la venta de la participación en el banco BPI en el segundo trimestre. Una parte de estas plusvalías se ha destinado a costes de reestructuración interna, planes de incentivos a largo plazo y a la constitución de un fondo para posibles contingencias, que reduce a 16 millones de euros el impacto en el beneficio.

En una visión más detallada de la cuenta de resultados, el margen de intermediación obtenido hasta septiembre se sitúa en 539 millones de euros, con un crecimiento del 7,3%. En un entorno de fuerte competencia la actividad comercial de Santander Totta sigue dinámica, a la vez que prosigue la política de defensa de márgenes.

El conjunto de las comisiones netas y actividad de seguros apenas varían, consecuencia del menor dinamismo en banca de inversión y del lanzamiento de la estrategia "Comissões Zero", cuyo objetivo es aumentar la captación y vinculación de clientes.

Los resultados por operaciones financieras registran un notable aumento consecuencia, en parte, de la citada venta de BPI, y en parte por la evolución de los ROF's con clientes, que triplican los ingresos generados en 2006 por la buena acogida de los productos de tesorería, y operaciones de banca mayorista.

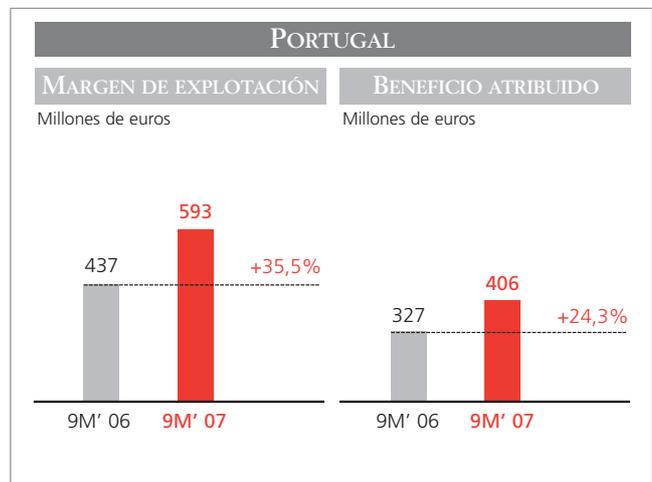
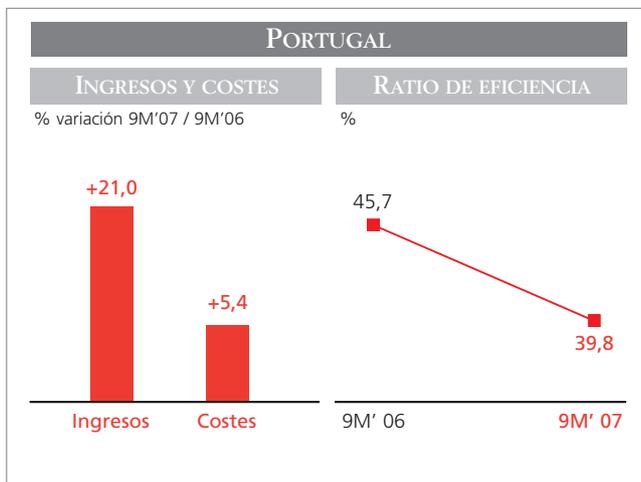
El margen ordinario asciende a 994 millones de euros, con avance del 21,0% sobre el mismo periodo del ejercicio anterior.

Por su parte, los costes de explotación aumentan un 5,4%. Considerando sólo ingresos recurrentes, el ratio de eficiencia se sitúa en 42,8%, con mejora de 2,9 p.p. sobre los nueve primeros meses de 2006. Como consecuencia de lo anterior, el margen de explotación es de 593 millones de euros, con un aumento del 35,5%.

La dotación neta para créditos se sitúa en 24 millones de euros, con disminución del 35,6%. Al inicio de 2007 se han modificado los criterios para el registro de morosos, aplicando otros más estrictos, comunes con el resto del Grupo. Homogeneizando estos criterios el ratio de morosidad disminuye 8 p.b. en los últimos doce meses, hasta el 1,30% y la cobertura queda en el 119%. Por su parte, los otros resultados recogen la dotación a fondos mencionada anteriormente.

Por volúmenes, el crédito aumenta un 7% destacando particulares (+11%), Empresas (+9%) y Pymes/negocios (+20%), mientras que disminuyen los saldos de corporativa. Por productos, incremento de producción en hipotecas (+23%), consumo (+11%) y leasing (+19%).

Los recursos de clientes se sitúan en 34.782 millones de euros, con un avance interanual del 7%. Los productos más dinámicos siguen siendo los seguros de capitalización (+13%), mientras que la situación de los mercados ha supuesto un traspaso desde fondos de inversión a depósitos, con lo que estos últimos mejoran su crecimiento hasta el 6%.



OTROS

El resto de negocios incluidos (banca mayorista, gestión de activos, seguros y Banif) aumenta sus ingresos un 26,5% con respecto a los nueve primeros meses del pasado ejercicio. Destaca el aumento de los negocios mayoristas, que incrementan las comisiones el 57% por los ingresos procedentes de banca de inversión y valores.

El margen de explotación es de 944 millones de euros, con aumento del 15,9%, que se sitúa en el 79,4% en el resultado

antes de impuestos, debido a la liberación de fondos genéricos en la parte de negocio de banca mayorista.

Finalmente, el beneficio atribuido es de 712 millones de euros, con un aumento del 97,6% sobre el obtenido hasta septiembre de 2006.

Banif, como resultado de su estrategia en banca privada, ha aumentado el 35,0% los ingresos, con muy buen comportamiento del margen de intermediación y las comisiones, que llevan al margen de explotación a aumentar el 42,3%.

REINO UNIDO (ABBEY)

Abbey ha obtenido hasta septiembre un beneficio atribuido de 906 millones de euros, un 22,0% más que en el mismo periodo de 2006 (613 millones de libras; +20,5%). En el resto de esta sección todas las variaciones se expresan en libras esterlinas.

Excluyendo el negocio de seguros de vida vendido en 2006, cuyos resultados están recogidos en operaciones interrumpidas, el beneficio aumenta el 43,9% en euros, consecuencia de la combinación del crecimiento de los ingresos con la reducción de costes y provisiones.

Como en otros segmentos, los datos de Abbey han sido ajustados de acuerdo con los criterios de la página 24 de este Informe, por lo que las cifras mostradas no coinciden con las públicas de Abbey a nivel local.

El margen ordinario sube el 6,5% en libras esterlinas, tasa de crecimiento superior a la ofrecida en ejercicios anteriores. Ello se debe al incremento en el margen de intermediación (+10,1%), basado en el aumento de la actividad y la gestión de "spreads" en retail. Las comisiones disminuyeron el 2,1% debido a los menores ingresos por comisiones de cuentas corrientes (afectados por aspectos regulatorios), parcialmente compensados por los procedentes de productos de inversión y seguros. Los resultados por operaciones financieras aumentaron el 10,6%, ligeramente impactados por la volatilidad del mercado.

Este crecimiento de los ingresos unido a una disminución del 3,6% en los costes de explotación permiten un aumento del 18,8% en el margen de explotación. Además, esta evolución supone unas "mandíbulas" de 10 p.p. que mejoran el ratio de eficiencia hasta el 50,1% (-5,3 p.p sobre enero-septiembre de 2006), y bajar ya en el tercer trimestre estanco del 50%.

Las dotaciones para créditos se reducen un 22,4% en comparación con el mismo periodo de 2006. Esto refleja la buena calidad de la cartera de hipotecas y un menor crecimiento en préstamos no asegurados, particularmente a través de Internet, para reducir el riesgo de este portafolio. El ratio de morosidad es del 0,58% (0,55% en junio) y el ratio de cobertura se sitúa en el 74% (78% en junio).

Los préstamos a clientes totalizan 188.752 millones de euros (un 6% más que el año anterior en libras), y el total de depósitos fue de

124.028 millones (+11% en libras). El nuevo negocio combina el crecimiento con un enfoque prudente en riesgos y gestión del margen, con el total de los "spreads" en retail manteniéndose estables en comparación con el tercer trimestre de 2006.

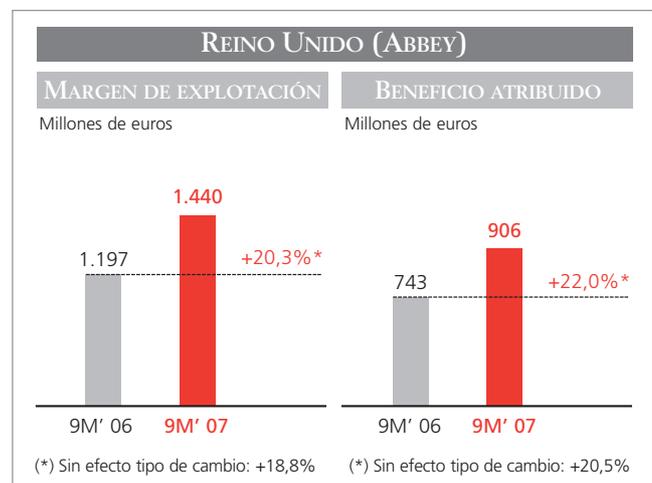
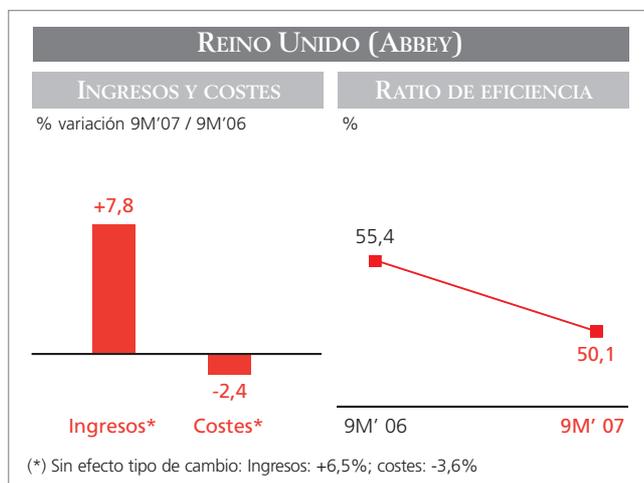
La producción neta de hipotecas aumentó un 15% sustentada por una oferta competitiva y continua evolución tanto en el canal directo como en intermediarios. También ha sido importante la mejora alcanzada en nuestra retención de clientes con hipotecas vencidas que se sitúan al cierre del trimestre en los niveles más altos desde mediados de 2006.

La producción de préstamos personales disminuyó un 55% interanual, reflejando la reducción de los préstamos personales sin garantía a través del canal Internet. Continuamos enfocados en la venta a clientes existentes y hemos conseguido incrementar el porcentaje de préstamos vendidos a través de la red de oficinas.

Buenos resultados tanto en ahorro como en inversión, sustentado en una mayor captación en las oficinas. En depósitos, los flujos netos de ahorro más que duplican los obtenidos en 2006 (+1.600 millones de libras hasta septiembre), apoyados en la adecuada oferta de productos realizada a comienzos de año (8,1% "Super ISA", "Direct ISA" y "50+" Saver") y en nuevos lanzamientos. En el tercer trimestre destaca el buen resultado en oficinas de la nueva campaña "Super Squirrel", que se suma a los nuevos planes "50% crecimiento" y "Super", este último en septiembre. La venta de productos de inversión y de pensiones fue un 45% superior, apoyada en el enfoque en retención y mejora de procesos.

También, y dentro de la política de reforzar la gama de productos ofrecida por Abbey, en el tercer trimestre se ha realizado la nueva oferta de tarjetas de crédito. Todas estas medidas permiten continuar atrayendo clientes a Abbey, lo que se refleja en la apertura de 328.000 cuentas corrientes en los nueve primeros meses de 2007, con un mes de julio que se estima récord en captación de clientes de otras entidades.

La implementación de la nueva plataforma tecnológica (Partenón) incluyó durante el tercer trimestre la migración de todos los contratos de "banking" y ahorro a la nueva plataforma de cuentas personales. La migración a Partenón continuará en el cuarto trimestre con nuevas aplicaciones de préstamos y pagos.



**IBEROAMÉRICA**

Grupo Santander ha obtenido en Iberoamérica un beneficio atribuido de 2.044 millones de euros en 2007, con aumento del 13,6% (+19,1% sin efecto tipo de cambio). Este porcentaje está afectado por los cambios de perímetro (venta en 2006 de la gestora de pensiones de Perú y del banco en Bolivia, y la colocación en el mercado del 7,23% de Banco Santander Chile). Sin ellos, el resultado de la actividad ordinaria sube un 17,8% (+23,9% sin tipo de cambio).

Banca Comercial sigue siendo el motor del crecimiento en la región al aumentar su resultado antes de impuestos un 27,5% (+34,4% sin tipo de cambio), reflejo del enfoque en el desarrollo de las bancas de clientes, especialmente en individuos, pymes y empresas.

La crisis en el mercado hipotecario de alto riesgo en EE.UU. ocasionó a finales de julio un significativo incremento en la volatilidad de los mercados a nivel global y una corrección en el precio de los activos de alto riesgo, que condujo inicialmente a descensos en los precios de los activos de los mercados emergentes. Posteriormente empezaron a corregirse ayudados por la pronta respuesta de las autoridades económicas de EE.UU. y Europa. En la actualidad, los mercados iberoamericanos se han recuperado significativamente, en algunos casos hasta los niveles previos al inicio de las turbulencias financieras. Esta recuperación es reflejo de los sólidos fundamentos macroeconómicos de los principales países de la región.

La región en su conjunto ofrece un crecimiento promedio en torno al 5%, apoyado en la fortaleza de sus demandas internas, tanto de consumo como de inversión. Brasil mantiene inalteradas sus proyecciones de crecimiento del PIB en cifras cercanas al 5% en 2007 y 2008. En México se han revisado ligeramente a la baja, hasta el 3,0%. Para Chile y Colombia se siguen proyectando crecimientos muy fuertes, tanto para 2007 (6,0% y 6,8%, respectivamente) como para 2008 (5,4% y 5,3%, respectivamente).

La saneada posición de sus cuentas fiscales, con superávit primarios del orden del 3,5% del PIB, ha permitido a los gobiernos continuar emitiendo deuda durante este periodo sin sobresaltos. En Brasil, por ejemplo, desde principios de agosto, el Tesoro ha subastado títulos en 7 ocasiones colocando, en promedio, más del 80% del monto objetivo máximo, llegando este porcentaje de colocación al 96% en las dos últimas subastas de septiembre. En México, en las 8 subastas desde finales de julio, los inversores han continuado

mostrando un elevado interés. Por su parte, la inflación se mantiene en tasas moderadas, cercanas al 5% en promedio regional.

El crédito otorgado por los sistemas bancarios sube el 27%, sin efecto del tipo de cambio, mientras que el ahorro bancario aumenta el 20%. En términos generales, el crédito a particulares ha tendido a desacelerarse en los últimos trimestres, mientras que el crédito a empresas e instituciones se ha acelerado. En todo caso, continúa el proceso de bancarización que está permitiendo que sectores cada vez más amplios de la población accedan al crédito y ahorro bancario.

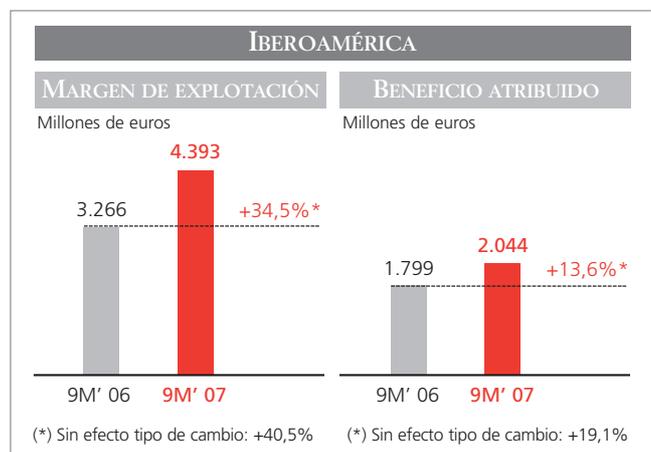
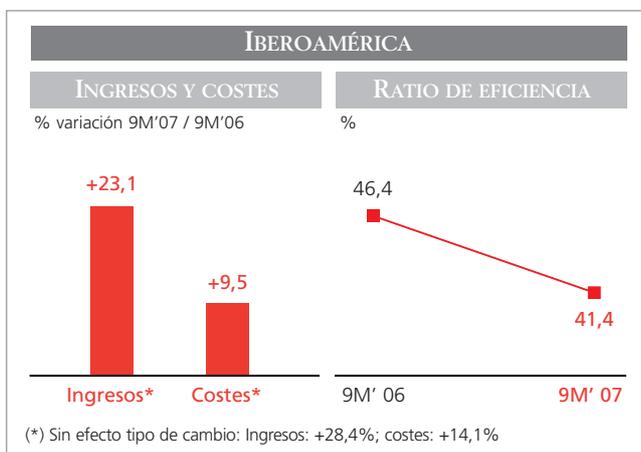
Para capturar las ventajas de este proceso, el Grupo ha seguido invirtiendo en canales de distribución. La red aumenta en 2007 en 205 puntos de venta, con lo que ya cuenta con 4.573 oficinas y 15.640 cajeros automáticos. Al mismo tiempo, la base de clientes se ha expandido en 1,6 millones en el año, hasta los 24,8 millones.

Los productos-ancla, claves en la captación y vinculación de clientes, continúan creciendo a fuerte ritmo. El número de nóminas domiciliadas, un producto altamente vinculante en Iberoamérica, se sitúa en 5,2 millones, y las tarjetas de crédito han aumentado en 1,6 millones desde inicio del año hasta alcanzar los 12,6 millones, mientras que el número de créditos al consumo alcanza los 7,8 millones (+951.000 desde diciembre). Por su parte, las pólizas de seguros se incrementan en 2,4 millones, hasta 11,1 millones.

Los crecimientos del negocio "retail", en línea con la estrategia del Grupo, siguen superando a los del mercado, como muestra un aumento de 73 p.b. en doce meses en la cuota de créditos al consumo y a través de tarjeta. Asimismo, la cartera de créditos a individuos y pymes representa ya un 51% del total del volumen de la inversión crediticia en Iberoamérica. Sin embargo, el mayor peso del segmento minorista (individuos y pymes) ha supuesto un incremento en la prima de riesgo, compensado por los mayores ingresos generados. A septiembre de 2007, la prima de riesgo es de un 1,93%, frente al 1,35% de un año antes.

A continuación, se destacan los aspectos más relevantes de la actividad del Grupo en los primeros nueve meses de 2007. Todos los porcentajes de variación interanual son sin efecto tipo de cambio:

- Fuerte expansión del crédito (+19%), especialmente en individuos y pymes (+30% en ambos). Por productos, consumo crece al 28%, tarjetas al 48%, hipotecas al 22%; y el resto de crédito



tos, al 18%. La cuota del total del crédito en los países donde opera el Grupo es del 9,9% (sin pagarés IPAB en México). El ahorro bancario crece un 20% (depósitos: +12%; fondos de inversión: +38%). La cuota en ahorro bancario es del 8,0%.

- La cuota del negocio (créditos, depósitos y fondos de inversión) es del 8,6%. En coherencia con la estrategia del Grupo, se han incrementado las cuotas en los productos de "retail" en el activo (consumo, tarjeta, hipotecario), mientras que, en los negocios mayoristas, el énfasis se ha orientado más a la prestación de servicios y generación de comisiones que al aumento del crédito. Por el lado del ahorro se ha ganado cuota en fondos de inversión.
- En resultados, el margen de intermediación sube un 30,7% por el aumento del negocio y, sobre todo, su mayor enfoque hacia segmentos "retail", mientras que los "spreads" (con diferencias entre países) se han mantenido básicamente planos. En todo caso, en los países en los que las fuertes bajadas de tipos de interés han comprimido los márgenes comerciales (caso de Brasil), el impacto se ha contrarrestado por la disminución del coste de financiación de las carteras de títulos.
- El enfoque en la generación de ingresos recurrentes y, en concreto, el énfasis en el desarrollo de los productos y servicios bancarios comisionables (tarjetas de crédito, "cash-management", comercio exterior, fondos de inversión y seguros), se refleja en el avance del 24,7% en comisiones. Destacan tarjetas (+37,3%) y seguros (+31,0%).
- Los resultados por operaciones financieras aumentan sobre 2006 el 14,5% por la actividad con clientes y la realización de plusvalías en carteras (principalmente en el segundo trimestre), favorecidas por el incremento de valor que ha traído consigo la bajada de tipos de interés, en especial en Brasil. En el tercer trimestre, sin embargo, los ROF han sido de 99 millones de euros, frente a un promedio de 222 millones en los dos trimestres previos. Estos menores resultados están afectados por las turbulencias de los mercados en julio y agosto, si bien los resultados del mes de septiembre ya han mostrado una clara recuperación.
- El margen ordinario sube un 28,4% frente al 14,1% de los costes (inflación promedio de 5,2%). Estos últimos recogen las inversiones y gastos (incremento de capacidad instalada, tecnología, promoción,...) incurridos en los programas específicos de expansión comercial.

- La evolución de ingresos y costes permite una mejora del ratio de eficiencia de 5,0 puntos porcentuales (hasta el 41,4%), así como incrementar el margen de explotación el 40,5%.
- Las dotaciones netas para créditos suben un 111,6% debido al aumento del volumen de inversiones crediticias y, sobre todo, a la mayor orientación del mismo hacia segmentos de mayor rentabilidad, pero de mayor prima de riesgo. El ratio de morosidad se sitúa en septiembre en el 1,77% (1,65% un año antes), mientras que la cobertura es del 139% (167% en septiembre de 2006).
- Por negocios, Banca Comercial (en coherencia con el foco específico que el Grupo está poniendo en su desarrollo) aumenta su margen de explotación el 50,2% y el resultado antes de impuestos el 34,4%. Banca Mayorista Global y Gestión de Activos y Seguros ofrecen incrementos en este último del 4,9% y 25,6%, respectivamente.

Un hecho relevante en el tercer trimestre ha sido el anuncio de la venta de las gestoras de pensiones en Chile, México, Colombia y Uruguay por 950 millones de euros (plusvalías estimadas de 600 millones). Además existen avanzadas negociaciones para la venta de la gestora en Argentina.

Por su efecto en el negocio y en la conversión a las cuentas en euros, a continuación figura la evolución de los tipos de interés y de cambio:

- Los tipos de interés medios a corto plazo muestran una moderada reducción en el conjunto de la región entre los nueve primeros meses de 2006 e igual periodo de 2007, con diferente evolución por países: reducción en Brasil (-3,6 p.p.) y Puerto Rico (-0,1 p.p.), México con comportamiento plano y aumento en Chile (+0,2 p.p.), Argentina (+0,5 p.p.); Venezuela (+1,5 p.p.) y Colombia (+2,2 p.p.).
- La evolución de los resultados en euros está negativamente afectada por los tipos de cambio. El dólar, moneda de referencia en Iberoamérica, se deprecia a cambio medio un 8% frente al euro entre enero-septiembre de 2006 e igual periodo de 2007. Las divisas iberoamericanas tienen un comportamiento dispar frente al dólar, al apreciarse el real brasileño y mantenerse prácticamente estables el peso mexicano y el chileno. Con ello, y sobre tipo de cambio medio frente al euro, el real brasileño se aprecia desde 2,71 a 2,69 y se deprecian el peso chileno (de 660 a 711) y el peso mexicano (de 13,5 a 14,7).

### IBEROAMÉRICA. RESULTADOS

Millones de euros	Margen ordinario		Margen de explotación		Beneficio atribuido al Grupo	
	9M' 07	Var. (%)	9M' 07	Var. (%)	9M' 07	Var. (%)
Brasil	3.162	28,7	1.845	45,8	699	16,7
México	1.906	27,8	1.146	50,9	508	29,6
Chile	1.168	9,1	698	9,3	429	19,0
Puerto Rico	235	2,5	86	16,6	6	(72,5)
Venezuela	505	45,9	251	47,8	131	10,5
Colombia	109	42,5	37	127,7	17	(23,1)
Argentina	431	16,3	210	14,9	129	15,5
Resto	70	(38,2)	(20)	—	3	(95,7)
<b>Subtotal</b>	<b>7.585</b>	<b>23,2</b>	<b>4.253</b>	<b>35,3</b>	<b>1.921</b>	<b>13,6</b>
Santander Private Banking	237	17,8	140	15,6	123	14,2
<b>Total</b>	<b>7.822</b>	<b>23,1</b>	<b>4.393</b>	<b>34,5</b>	<b>2.044</b>	<b>13,6</b>

**IBEROAMÉRICA. PRINCIPALES UNIDADES**

Millones de euros	Brasil		México		Chile	
	9M' 07	Var. (%)	9M' 07	Var. (%)	9M' 07	Var. (%)
<b>Resultados</b>						
<b>Margen de intermediación</b>	<b>1.756</b>	<b>28,1</b>	<b>1.418</b>	<b>28,5</b>	<b>800</b>	<b>11,7</b>
Resultados por puesta en equivalencia	1	(21,8)	—	—	(3)	—
Comisiones netas	904	27,4	462	17,9	276	9,2
Actividades de seguros	65	70,8	27	46,7	35	23,2
<b>Margen comercial</b>	<b>2.726</b>	<b>28,6</b>	<b>1.907</b>	<b>26,0</b>	<b>1.107</b>	<b>11,0</b>
Resultados netos por operaciones financieras	436	28,9	(1)	(95,1)	60	(17,4)
<b>Margen ordinario</b>	<b>3.162</b>	<b>28,7</b>	<b>1.906</b>	<b>27,8</b>	<b>1.168</b>	<b>9,1</b>
Servicios no financieros (neto) y otros resultados de explotación	(18)	—	(53)	(4,2)	(16)	91,5
Costes de explotación	(1.298)	7,6	(707)	4,5	(454)	7,2
Gastos generales de administración	(1.196)	6,3	(649)	3,6	(408)	6,5
<i>De personal</i>	(609)	4,0	(348)	11,1	(249)	6,3
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(587)	8,9	(301)	(3,8)	(159)	6,9
Amortizaciones	(103)	24,2	(58)	15,4	(46)	13,3
<b>Margen de explotación</b>	<b>1.845</b>	<b>45,8</b>	<b>1.146</b>	<b>50,9</b>	<b>698</b>	<b>9,3</b>
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(563)	89,2	(309)	182,8	(117)	31,9
Otros resultados	(223)	81,5	(20)	14,4	43	—
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>1.059</b>	<b>25,3</b>	<b>817</b>	<b>29,1</b>	<b>623</b>	<b>24,0</b>
Impuesto sobre sociedades	(349)	47,0	(138)	19,7	(87)	4,1
<b>Resultado de la actividad ordinaria</b>	<b>710</b>	<b>16,8</b>	<b>679</b>	<b>31,2</b>	<b>537</b>	<b>27,9</b>
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	—	—	—	—	—
<b>Resultado consolidado del ejercicio</b>	<b>710</b>	<b>16,8</b>	<b>679</b>	<b>31,2</b>	<b>537</b>	<b>27,9</b>
Resultado atribuido a minoritarios	11	25,3	172	36,3	108	81,5
<b>Beneficio atribuido al Grupo</b>	<b>699</b>	<b>16,7</b>	<b>508</b>	<b>29,6</b>	<b>429</b>	<b>19,0</b>
<b>Balance</b>						
Créditos a clientes*	16.219	35,8	14.500	3,0	16.109	5,8
Cartera de negociación (sin créditos)	8.281	38,0	12.630	(16,3)	1.833	28,6
Activos financieros disponibles para la venta	3.005	(41,4)	4.477	(35,5)	936	(21,7)
Entidades de crédito*	2.843	(32,7)	6.720	(28,7)	1.501	(53,9)
Inmovilizado	913	61,5	416	29,7	332	9,7
Otras cuentas de activo	14.029	92,8	4.290	(13,9)	1.978	13,1
<b>Total activo / pasivo y patrimonio neto</b>	<b>45.290</b>	<b>28,9</b>	<b>43.034</b>	<b>(15,3)</b>	<b>22.689</b>	<b>(2,0)</b>
Depósitos de clientes*	20.070	26,5	20.807	(13,1)	13.346	1,5
Débitos representados por valores negociables*	837	(2,9)	838	(66,4)	1.958	21,6
Pasivos subordinados	1.594	42,6	54	(10,6)	612	(16,0)
Pasivos por contratos de seguros	1.739	36,4	89	10,5	68	26,5
Entidades de crédito*	6.559	3,9	12.676	(22,4)	3.357	(23,3)
Otras cuentas de pasivo	11.128	55,3	5.977	6,8	2.192	23,8
Recursos propios	3.363	32,3	2.592	12,4	1.156	(20,8)
<b>Otros recursos de clientes gestionados</b>	<b>21.673</b>	<b>53,8</b>	<b>13.051</b>	<b>12,7</b>	<b>13.014</b>	<b>22,8</b>
Fondos de inversión	20.762	54,3	9.440	12,7	3.948	32,0
Fondos de pensiones	0	—	3.611	12,6	9.063	19,1
Patrimonios administrados	858	35,2	—	—	—	—
Seguros de ahorro	53	—	—	—	3	—
<b>Recursos de clientes gestionados</b>	<b>44.174</b>	<b>38,4</b>	<b>34.751</b>	<b>(8,8)</b>	<b>28.930</b>	<b>10,9</b>

(\*).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

BRASIL

Santander Banespa es una de las principales franquicias comerciales del país, con una cuota de mercado entre el 4% y el 6%, que se duplica en el sur-sureste (y especialmente en el Estado de São Paulo). El Grupo cuenta con 2.096 oficinas (incremento neto de 187 oficinas durante los últimos doce meses) y 8,0 millones de clientes.

Las expectativas económicas para 2007 siguen siendo muy positivas, con un crecimiento esperado por encima del 4,5% y un fuerte dinamismo de la inversión, beneficiados por el mejor clima empresarial y el descenso de los tipos de interés nominales, que presentan una disminución de 0,82 puntos en el tercer trimestre, hasta el 11,2%. Además, la balanza de pagos se mantiene sólida. La convergencia del país hacia el "Investment Grade" y el proceso de reducción de tipos conforman un escenario favorable para el crecimiento del negocio bancario, que debería completarse con nuevas medidas liberalizadoras de la actividad bancaria.

En este escenario, Santander Banespa se encuentra muy bien posicionado, tras conseguir en 2006 la unificación de marca, la integración tecnológica y la fusión societaria. En 2007 continúa enfocado en la expansión de los negocios comerciales: captación, vinculación y retención de clientes particulares; crecimiento en los negocios de distribución (financiación de vehículos, crédito nómina o Consignado, tarjetas de crédito); desarrollo del negocio con pymes y empresas, y, apalancado en las capacidades globales del Grupo, consolidación de una posición dominante en la banca mayorista global.

En los últimos doce meses el Grupo ha aumentado su base de clientes en 812.000 y los vinculados en un 24% por efecto neto entre la pérdida de la nómina del Estado de São Paulo y la incorporación de 165.000 clientes por el acuerdo alcanzado con el municipio de Río de Janeiro (septiembre de 2006) para la gestión de las nóminas de sus empleados. También ha sido relevante la comercialización de la tarjeta de crédito Santander Light (859.000 tarjetas emitidas desde agosto de 2006) y, más recientemente, de la Santander Free.

El crédito aumenta el 27%. El crédito a individuos continúa incrementándose (+29%) a mayor ritmo que en el conjunto del mercado, destacando el crédito a través de tarjeta (+65%), el asociado a domiciliación de nómina (+57%) y la financiación de vehículos

(+25%). Por su parte, los créditos a pymes y empresas se incrementan un 29%. Con estos crecimientos se alcanza una cuota del 5,5% en el crédito total y en particulares, con mejora en este último de 0,4 puntos en los últimos doce meses.

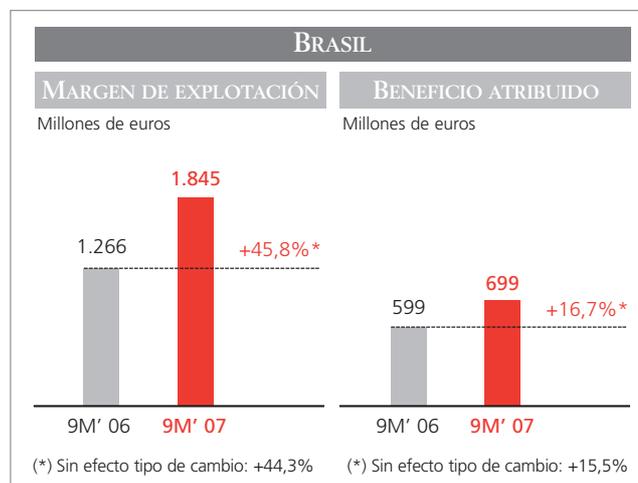
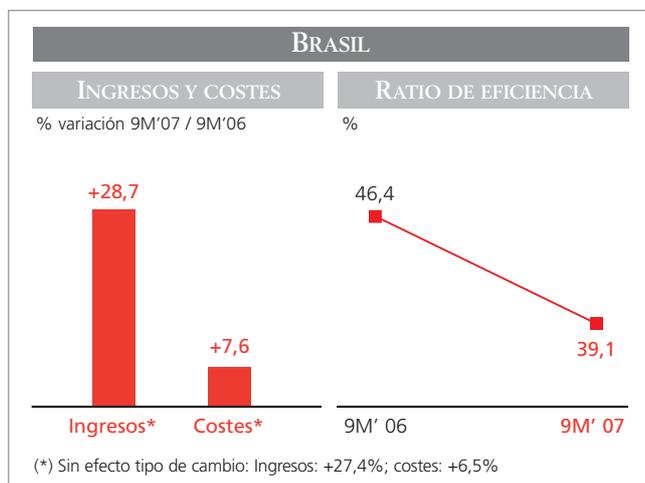
El ahorro bancario se incrementa un 33%. Como en el resto del mercado, el mayor crecimiento corresponde a los fondos de inversión (+46%), en un contexto de reducción de tipos de interés que favorecen el desplazamiento desde depósitos a plazo a fondos de inversión. Destaca la cuota en los segmentos "retail" (8,2%, frente a una cuota total en fondos de inversión del 4,7%).

En resultados, y siempre en moneda local, el margen comercial se incrementa el 27,3% favorecido por la expansión de los volúmenes (y, sobre todo, de las modalidades de crédito más rentables) y el avance en comisiones (+26,1%). En sentido contrario afecta la disminución de diferenciales, en un contexto de reducción de tipos de interés. Los resultados por operaciones financieras muestran un crecimiento del 27,6%, a pesar de la disminución de ingresos netos en el tercer trimestre con respecto a los dos anteriores. En todo caso, los mercados se han recuperado con claridad en septiembre. Los costes muestran un crecimiento controlado (+6,5%), que supera la inflación (4,2%) por los costes en los programas de desarrollo comercial. La evolución de ingresos y costes conduce a un aumento del 44,3% en el margen de explotación.

Las dotaciones netas para créditos aumentan un 87,3%, debido al incremento de los volúmenes de crédito y, especialmente, a la orientación hacia productos y segmentos de mayor riesgo, pero de mayor rentabilidad. No obstante, las primas de riesgo de los segmentos de particulares y pymes ya llevan tres trimestres estabilizadas.

El beneficio atribuido sube el 15,5% (+16,7% en euros), hasta los 699 millones de euros. Por segmentos, Banca Comercial aumenta el 26,3% el resultado antes de impuestos, mientras que Banca Mayorista Global lo hace el 18,4% y Gestión de Activos y Seguros el 45,1%.

La eficiencia mejora 7,3 puntos durante el último año, situándose en un 39,1%, mientras que la recurrencia se sitúa en el 75,6% (mejora de 12,5 p.p.) y el ROE en el 29,3%. El ratio de morosidad es del 2,79% y la cobertura del 102%.



MÉXICO

Santander es el tercer grupo financiero del país por volumen de negocio, con cuotas del 15,0% en créditos, y del 16,3% en ahorro bancario. Después de las 43 oficinas abiertas durante los últimos doce meses, el Grupo cuenta con 1.059 oficinas, y con 8,3 millones de clientes bancarios (+960.000 en los últimos doce meses).

Las perspectivas de la economía mexicana son muy positivas para 2007, si bien la proyección sobre el crecimiento económico se ha recortado hasta un 3,0%, en tanto que la expectativa de inflación se ha revisado hasta el 3,8%. La aprobación de las reformas del sistema de pensiones y fiscal representa un importante avance en materia de reformas estructurales y ofrece una señal muy positiva para las finanzas públicas y la economía.

En 2007, el foco estratégico del Grupo sigue situado en el desarrollo y vinculación de su base de clientes y el crecimiento rentable de los negocios comerciales, con un modelo multicanal y altamente segmentado. La tarjeta de crédito y la nómina continúan siendo los dos productos fundamentales para el incremento de la base de clientes, mientras que para mejorar su vinculación, además de la propia tarjeta de crédito, se utiliza el crédito al consumo (Crédito Efectivo, Crédito Nómina, Crédito Restitución...). En cuanto al crédito hipotecario, muy enfocado en segmentos de rentas medias-altas, se dispone de un producto muy competitivo, una fábrica eficiente y una distribución con tiempos de respuesta muy ajustados. Por último, se están desarrollando los negocios con pymes y potenciándose los transaccionales, tanto en Empresas como en Banca Mayorista Global.

En los últimos doce meses se han emitido 697.000 nuevas tarjetas, alcanzándose 5,0 millones a septiembre de 2007, se han concedido 104.000 nuevos créditos al consumo en el año, y se ha llegado a 2,0 millones de nóminas domiciliadas (1,7 millones un año antes).

En volúmenes, el crédito gestionable (excluido el pagaré IPAB, la antigua cartera hipotecaria y créditos reestructurados), se incrementa un 30% en moneda local, destacando los productos de particulares. Así, la cartera de créditos al consumo más tarjetas aumenta a una tasa interanual del 39%, claramente por encima del mercado, lo que permite mejorar la cuota en 126 p.b. en los últimos doce meses. La cuota en la concesión de nuevos créditos hipotecarios se sitúa en un 20%.

El crédito a pymes sube un 75%, rebasando el crecimiento del mercado, destacando el avance de los productos Crédito Agil y e-Pyme.

Por su parte, el ahorro bancario aumenta un 6%, con un avance del 10% en los productos a la vista. Los fondos de inversión suben un 25%. En conjunto, la cuota en ahorro bancario se sitúa en el 15,8%.

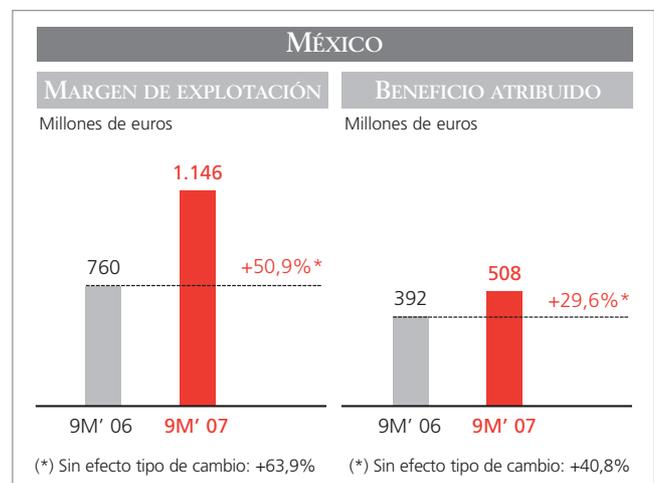
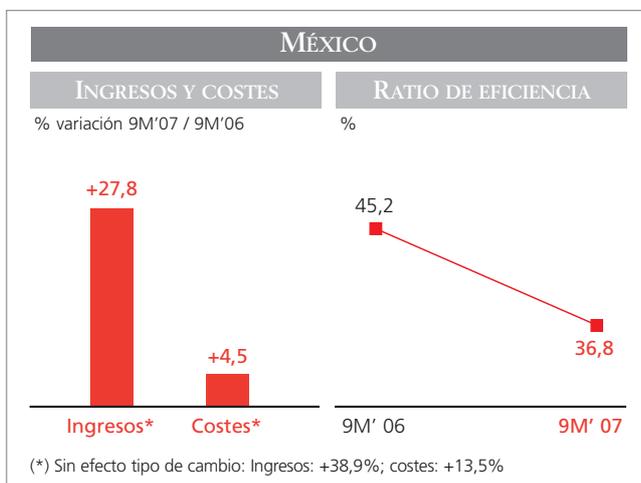
Dentro de los resultados (y siempre sobre variaciones en moneda local), el margen comercial sube un 36,9%, con avance del 39,6% en el margen de intermediación, positivamente afectado por la fuerte expansión del negocio (especialmente del crédito a particulares) y por el incremento del diferencial de la cartera crediticia (consecuencia de una adecuada gestión de precios y del cambio en la estructura del crédito, donde el peso de los créditos más rentables es cada vez mayor).

Por su parte, los ingresos por comisiones y actividad de seguros aumentan el 29,6%, mientras que los resultados por operaciones financieras se mantienen en resultados negativos, como ya ocurrió en los primeros nueve meses de 2006. Los costes se incrementan un 13,5% por la expansión de capacidad instalada y los programas de desarrollo de negocios comerciales. El margen de explotación, como consecuencia del mayor incremento de los ingresos que de los costes, avanza un 63,9%.

Las dotaciones netas para créditos se triplican, consecuencia del fuerte crecimiento del crédito, del cambio en su orientación hacia productos de mayor diferencial pero también de mayor riesgo, y del deterioro de la prima de riesgo de tarjetas de crédito que, a pesar de ello, continúa mostrando una tasa de morosidad inferior a la de sus competidores. Este hecho hace que el aumento del beneficio atribuido quede en el 40,8% (+29,6% en euros), alcanzándose una cifra de 508 millones de euros.

Por segmentos, la Banca Comercial incrementa su resultado antes de impuestos un 59,5%. Por su parte, Banca Mayorista Global y Gestión de Activos y Seguros muestran variaciones en su resultado antes de impuestos del +2,1% y del -17,8%, respectivamente.

El ratio de eficiencia mejora 8,4 puntos, hasta un 36,8% en los primeros nueve meses de 2007. La recurrencia es del 71,1% y el ROE del 27,8%. Los ratios de morosidad (1,09%) y cobertura (210%) continúan mostrando una elevada calidad.



CHILE

Santander Chile es el primer grupo financiero del país (en clientes, en red de distribución y en beneficio neto). Sus cuotas se sitúan en el 21,3% en créditos y en el 21,4% en ahorro bancario. Cuenta con 483 oficinas y con 2,7 millones de clientes bancarios.

La economía chilena continúa creciendo a tasas muy positivas, con un aumento previsto del PIB para 2007 de alrededor del 6%, gracias al buen desempeño de la inversión, el consumo y las exportaciones. El empleo continúa aumentando, pero la inflación ha experimentado un fuerte repunte en los últimos meses, lo que ha conducido a una revisión de la expectativa para 2007 hasta niveles por encima del 5%. Este escenario macroeconómico ha llevado al Banco Central de Chile a incrementar los tipos de interés en 75 pb. durante el último trimestre.

Santander Chile continúa enfocando su estrategia en el aumento de clientes y su vinculación, así como en el crecimiento de los negocios de particulares y pymes, junto al desarrollo de los negocios globales (banca mayorista, gestión de activos, medios de pago y seguros).

La mayor capilaridad de la red de distribución (incremento neto de 68 oficinas en los últimos doce meses) y las mejoras en la calidad de servicio han contribuido a aumentar el 13% la base de clientes durante los últimos doce meses, y el 19% el número de vinculados.

El desarrollo de la franquicia también se percibe en el incremento hasta 1,3 millones del número de tarjetas de crédito (+11% en el último año), en la concesión de créditos al consumo (87.000 desde diciembre 2006) y en el crecimiento del número de nóminas (+32% en el último año), mientras que se han captado más del 36% de las nuevas cuentas corrientes abiertas en el país en el ejercicio de 2007.

El crédito a individuos se incrementa un 15% y, dentro de éste, el crédito al consumo y a través de tarjeta se incrementa un 15%, lo que permite situar la cuota en el crédito a particulares en un 25,6%. Por su parte, la cartera de créditos a pymes aumenta el 18%. En cuanto al ahorro bancario, se incrementa el 15%.

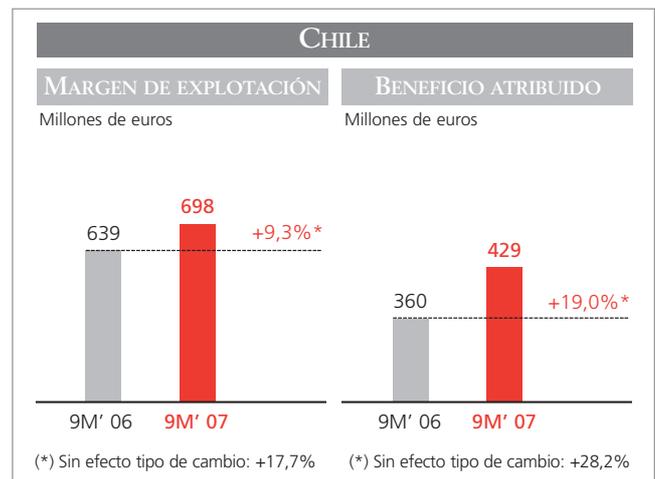
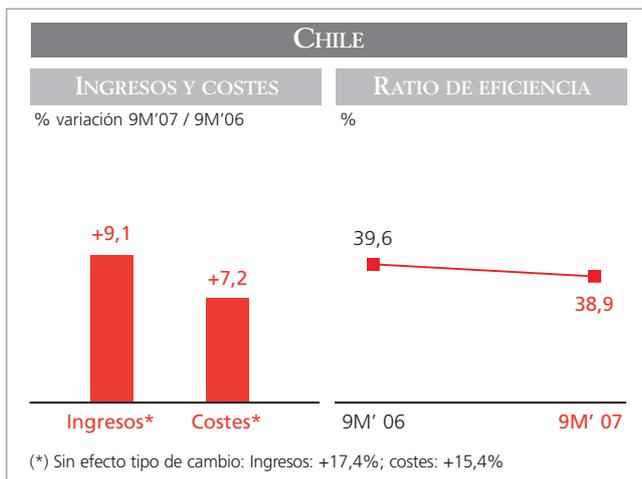
En resultados (y siempre sobre variaciones en moneda local), el margen ordinario se incrementa un 17,4% muy apoyado en el margen de intermediación (+20,3%) y las comisiones (+19,1%, incluyendo la actividad de seguros). La expansión del negocio hacia los segmentos de mayor rentabilidad (individuos y pymes), la recuperación paulatina de los diferenciales de negocio y el foco en el desarrollo de negocios comisionables impulsan el crecimiento del margen ordinario.

Los costes aumentan el 15,4% (inflación del 5,8%), reflejando el crecimiento de la infraestructura comercial. Con ello, el margen de explotación se incrementa un 17,7%. Por su parte, las dotaciones netas para créditos se incrementan un 42,0%.

El beneficio atribuido aumenta el 28,2% (+19,0% en euros), hasta los 429 millones de euros. El beneficio neto (antes de minoritarios, que crecen por la colocación del 7,23% de Banco Santander Chile realizado en el último trimestre de 2006) se incrementa el 37,7%.

Por segmentos, el resultado antes de impuestos de la Banca Comercial sube el 49,0%, el de Gestión de Activos y Seguros el 38,5% y el de Banca Mayorista Global se reduce el 7,6%.

El ratio de eficiencia se sitúa en el 38,9%, con una mejora de 0,7 p.p. La recurrencia y el ROE se sitúan en el 67,5% y 44,8%, respectivamente. El ratio de morosidad es del 2,08% y la cobertura del 121%.



OTROS PAÍSES

Argentina

Santander Río es una de las principales entidades financieras del país, con cuotas del 9,9% y 9,5% en, respectivamente, el crédito y el ahorro bancario. El Grupo cuenta con 382 oficinas

(25 más que un año antes) y 2,0 millones de clientes bancarios (aumento de 260.000 en los últimos doce meses y del 32% en los vinculados).

La economía presenta unos fundamentos macro sólidos, con superávit previsto para 2007 por cuenta corriente y en el saldo fiscal. Se estima que el PIB continuará creciendo de forma sólida.

El enfoque estratégico del Grupo en 2007 se sitúa en el desarrollo del negocio comercial, una vez completado en años anteriores el saneamiento de la cartera de títulos públicos. No obstante, todavía en 2007 se han vendido carteras por 420 millones de dólares, reduciendo la exposición con el sector público al 8,9% de los activos.

El crédito sube un 36% interanual, por los segmentos de individuos (+59%) y pymes (+77%). El banco está comercializando con especial énfasis productos de consumo y tarjetas de crédito (desde diciembre de 2006 se han concedido más de 150.000 préstamos, destacando el Super Préstamo 1000/30, y 246.000 tarjetas), ganando durante el último año 27 p.b. de cuota en el conjunto de ambos productos. Por su parte, el ahorro bancario crece el 23%.

El beneficio atribuido es de 129 millones de euros (+26,7% sin efecto tipo de cambio; +15,5% en euros). El margen comercial aumenta un 37,9%, y queda en el 26,0% en el margen de explotación, por la evolución de los resultados por operaciones financieras (-73,0%), a consecuencia de las turbulencias financieras de julio y agosto, que impactaron a Argentina en mayor medida que a otros países latinoamericanos. La eficiencia se sitúa en el 50,9%, mientras que la recurrencia es del 94,4%. Las tasas de morosidad y cobertura se sitúan en 1,21% y 238%, respectivamente.

#### **Puerto Rico**

Santander Puerto Rico es uno de los primeros grupos financieros del país, con 137 oficinas, 532.000 clientes, y cuotas del 10,4% en créditos, 10,9% en depósitos y 23,5% en fondos de inversión. Desde el 28 de febrero de 2006, las cifras de Puerto Rico incorporan la adquisición de los activos y estructura de Island Finance.

El entorno continúa caracterizado por la recesión económica, que ha afectado tanto a los ritmos de crecimiento del negocio del sistema financiero, en desaceleración, como a su rentabilidad, presionada por la menor actividad y el crecimiento de las primas de riesgo. En este contexto, el Grupo continúa su estrategia de desarrollo de los negocios de particulares y empresas, con variaciones del crédito y el ahorro bancario del +5% y -5%, respectivamente.

El beneficio atribuido es de 6 millones de euros, con un descenso del 70,2% sin efecto tipo de cambio (-72,5% en euros), por el aumento de las dotaciones para insolvencias, ya que el margen de explotación aumenta el 26,0%. La eficiencia es del 64,4%, la recurrencia del 37,4%, y el ROE del 2,0%. El ratio de morosidad es de un 2,92% y la cobertura de un 105%.

#### **Venezuela**

Banco de Venezuela es una de las principales entidades financieras del país, con cuotas de mercado del 12,8% en créditos y 11,2% en depósitos. Cuenta con 281 oficinas y una base de 2,8 millones de clientes bancarios, con aumento de 534.000 durante los últimos doce meses.

La economía venezolana en 2007 combina un fuerte dinamismo del PIB (previsión de casi un 9% para 2007, apoyado en los elevados precios del petróleo) y una aceleración de la tasa de inflación.

La gestión en 2007 se enfoca hacia el incremento de los ingresos recurrentes, impulsando para ello el crecimiento del crédito a individuos, los depósitos transaccionales y los servicios comisionables. Como consecuencia de esta estrategia se logran crecimientos del 197% en el crédito a través de tarjeta y del 127% en los créditos al consumo (Crediauto, Credinómina...). También ha sido destacable el crédito a pymes (+98%). Por su parte, el ahorro bancario aumenta un 33%, con los depósitos a la vista haciéndolo al mismo ritmo.

El Grupo ha obtenido un beneficio atribuido de 131 millones de euros, con aumento en los últimos doce meses del 19,5% sin tipo de cambio (+10,5% en euros), fuertemente condicionado por las dotaciones netas para créditos (fueron mínimas en los primeros nueve meses de 2006), ya que el margen de explotación crece el 59,7%.

La eficiencia y la recurrencia se sitúan en 42,7% y 61,9%, respectivamente. En cuanto al ROE, se sitúa en el 42,1%, mientras que la morosidad es del 0,89% y la cobertura del 436%.

#### **Colombia**

Las cuotas en Colombia se sitúan en un 2,9% en créditos, y un 2,6% en ahorro bancario. El banco cuenta con 92 oficinas.

En un entorno positivo en términos de estabilidad económica y financiera, el Grupo se orienta al desarrollo de su franquicia y al crecimiento selectivo del negocio, en especial en los segmentos minoristas. Así, el crédito se incrementa un 53% en el conjunto de particulares y pymes (con ganancias de cuota de 95 puntos básicos en el crédito hipotecario, y de 39 p.b. en consumo), mientras que el crecimiento del ahorro bancario se sitúa en un 5%.

El beneficio atribuido se sitúa en 17 millones de euros, con un descenso interanual del 26,8% sin efecto tipo de cambio. El margen de explotación muestra un incremento interanual del 116,8%, que no se traslada al beneficio por los extraordinarios generados en 2006 y el aumento en 2007 de las dotaciones netas para créditos. El ratio de morosidad es del 0,93% y la cobertura del 290%.

#### **Uruguay**

En Uruguay el beneficio atribuido es de 19 millones de euros.

#### **SANTANDER PRIVATE BANKING**

La unidad ha obtenido un beneficio atribuido de 165 millones de dólares, un 23,5% más que en el mismo periodo de 2006. Esta evolución se apoya en el aumento de ingresos (+27,3%) que absorbe las elevadas inversiones realizadas, manteniendo la eficiencia en torno al 40% e incrementando un 25,0% el margen de explotación.

Los activos bajo gestión alcanzan los 35.000 millones de dólares, un 28% más que en septiembre de 2006, en buena parte por la integración de la cartera de clientes adquirida a Bank of America. También dentro de las prioridades de gestión, se ha reforzado el modelo comercial para adaptarlo a las necesidades de nuestros clientes con una alta y consistente calidad de servicio. En esta línea, en el año 2007 se han abierto 5 nuevas oficinas en Estados Unidos.

## GESTIÓN FINANCIERA Y PARTICIPACIONES

Millones de euros	9M' 07	9M' 06	Variación	
			Absoluta	(%)
<b>Resultados</b>				
Margen de intermediación (sin dividendos)	(1.216)	(955)	(261)	27,4
Rendimiento de instrumentos de capital	165	141	23	16,6
<b>Margen de intermediación</b>	<b>(1.052)</b>	<b>(814)</b>	<b>(238)</b>	<b>29,3</b>
Resultados por puesta en equivalencia	240	374	(134)	(35,9)
Comisiones netas	22	(6)	27	—
Actividades de seguros	0	3	(3)	(100,0)
<b>Margen comercial</b>	<b>(791)</b>	<b>(443)</b>	<b>(348)</b>	<b>78,6</b>
Resultados netos por operaciones financieras	625	225	400	177,6
<b>Margen ordinario</b>	<b>(166)</b>	<b>(217)</b>	<b>52</b>	<b>(23,8)</b>
Servicios no financieros (neto) y otros resultados de explotación	1	(11)	12	—
Costes de explotación	(597)	(445)	(152)	34,1
Gastos generales de administración	(399)	(287)	(112)	39,1
<i>De personal</i>	(164)	(149)	(14)	9,6
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(235)	(138)	(98)	71,1
Amortizaciones	(198)	(159)	(40)	25,0
<b>Margen de explotación</b>	<b>(762)</b>	<b>(674)</b>	<b>(88)</b>	<b>13,1</b>
Pérdidas netas por deterioro de créditos	22	94	(73)	(77,2)
Otros resultados	(194)	78	(271)	—
<b>Resultado antes de impuestos (sin plusvalías)</b>	<b>(934)</b>	<b>(502)</b>	<b>(432)</b>	<b>86,1</b>
Impuesto sobre sociedades	469	293	176	60,0
<b>Resultado de la actividad ordinaria</b>	<b>(465)</b>	<b>(209)</b>	<b>(256)</b>	<b>122,9</b>
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	—	91	(91)	(100,0)
<b>Resultado consolidado del ejercicio (sin plusvalías)</b>	<b>(465)</b>	<b>(118)</b>	<b>(347)</b>	<b>295,6</b>
Resultado atribuido a minoritarios	12	86	(74)	(85,7)
<b>Beneficio atribuido al Grupo (sin plusvalías)</b>	<b>(477)</b>	<b>(204)</b>	<b>(273)</b>	<b>133,9</b>
Plusvalías extraordinarias	566	—	566	—
<b>Beneficio atribuido al Grupo</b>	<b>89</b>	<b>(204)</b>	<b>293</b>	<b>—</b>
<b>Balance</b>				
Cartera de negociación (sin créditos)	2.060	991	1.069	107,9
Activos financieros disponibles para la venta	19.098	9.787	9.311	95,1
Participaciones	4.818	5.231	(413)	(7,9)
Fondo de comercio	14.257	14.176	81	0,6
Liquidez prestada al Grupo	86.224	68.680	17.544	25,5
Dotación de capital a otras unidades	33.265	29.047	4.218	14,5
Otras cuentas de activo	39.263	34.499	4.764	13,8
<b>Total activo / pasivo y patrimonio neto</b>	<b>198.986</b>	<b>162.412</b>	<b>36.574</b>	<b>22,5</b>
Depósitos de clientes*	2.484	969	1.515	156,4
Débitos representados por valores negociables*	88.886	73.493	15.393	20,9
Pasivos subordinados	19.113	16.169	2.944	18,2
Capital con naturaleza de pasivo financiero	—	—	—	—
Otras cuentas de pasivo	48.524	35.951	12.573	35,0
Capital y reservas del Grupo	39.979	35.831	4.148	11,6
<b>Otros recursos de clientes gestionados</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
Fondos de inversión	—	—	—	—
Fondos de pensiones	—	—	—	—
Patrimonios administrados	—	—	—	—
Seguros de ahorro	—	—	—	—
<b>Recursos de clientes gestionados</b>	<b>110.483</b>	<b>90.631</b>	<b>19.852</b>	<b>21,9</b>

(\*).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

## GESTIÓN FINANCIERA Y PARTICIPACIONES

Gestión Financiera y Participaciones recoge un conjunto de actividades centralizadas y actúa como holding del Grupo, gestionando el total de capital y reservas, las asignaciones de capital y la liquidez con el resto de los negocios en base a los criterios señalados en la página 24 de este Informe. El coste de la liquidez en la cesión de fondos a los distintos negocios se realiza a tipo de mercado a corto plazo: 3,96% en enero-septiembre de 2007 (2,74% en igual periodo de 2006).

En 2007 el conjunto del área tiene una pérdida de 477 millones de euros (sin considerar las plusvalías extraordinarias de 566 millones de euros obtenidas en el segundo trimestre del presente ejercicio) frente a 204 millones de pérdidas en igual periodo de 2006.

El segmento ha obtenido en 2007 un margen ordinario de 166 millones de euros negativos, que compara con 217 millones de pérdida del mismo periodo de 2006. Esta reducida variación se debe al efecto neto de distintos impactos positivos y negativos.

El principal impacto positivo se recoge en los ROFs, que aumentan en 400 millones de euros al pasar de 225 millones de euros en 2006 a 625 millones en 2007. Este incremento se debe, principalmente, al mayor efecto positivo de la posición de cambio euro/dólar (que cubre el efecto negativo que la depreciación del dólar tiene en los resultados de Iberoamérica), y la mayor aportación de las carteras de cobertura de riesgo de interés, que en 2006 registraron pérdidas por el saneamiento realizado, y en 2007 tienen una aportación ligeramente positiva.

Los impactos negativos son: el efecto en el margen de intermediación que la subida de tipos de interés ha tenido en el coste de financiación, el mayor coste por aumento de volumen de titulaciones y los menores resultados por puesta en equivalencia derivados de la inferior cifra contabilizada en esta línea por Cepsa (parte de este descenso se compensa en la línea de minoritarios).

Los costes aumentan en 152 millones de euros (+34,1%) sobre 2006. Este crecimiento se debe a dos motivos fundamentales. Por una parte, los mayores gastos incurridos en el desarrollo de la marca única y los gastos asociados a patrocinio y conmemoración del 150 aniversario del Banco. Por otra, por el aumento de amortizaciones (+40 millones de euros) por los intangibles.

En la parte baja de la cuenta de resultados, la línea de dotaciones netas para créditos es de 22 millones positivos en 2007 frente a una cifra, también positiva, de 94 millones de euros en 2006, originada básicamente en la liberación de riesgo-país por operaciones intragrupo.

La línea de "Otros resultados" recoge distintas dotaciones y saneamientos aquí contabilizados. En 2007 esta línea ha sido negativa por 194 millones de euros frente a 78 millones positivos en 2006.

En un mayor análisis por los subsegmentos que componen el área:

- **Participaciones:** centraliza la gestión de las participaciones financieras e industriales.

Dentro de las participaciones financieras las notas más destacadas entre los dos periodos analizados (septiembre 2006/2007) han sido: la venta del 4,8% de San Paolo IMI a finales de 2006 y del 1,79% de Intesa Sanpaolo en el segundo trimestre de 2007 (esta última operación ha generado una plusvalía de 566 millones de euros).

Al cierre del trimestre las plusvalías latentes en participaciones financieras e industriales cotizadas se sitúan en una cifra superior a los 3.000 millones de euros.

- **Gestión financiera:** desarrolla las funciones globales de gestión de la posición estructural de cambio, del riesgo de interés estructural de la Entidad matriz y del riesgo de liquidez. Este último, a través de la realización de emisiones y titulaciones. Asimismo gestiona los recursos propios.

En este subsegmento figura el coste de la cobertura del capital de las inversiones del Grupo no denominadas en euros. La política actual de coberturas está dirigida hacia la protección del capital invertido y los resultados del ejercicio mediante los instrumentos que se estimen más adecuados para su gestión. En 2006 y en los meses transcurridos de 2007 se han mantenido coberturas de las principales unidades con riesgo de cambio.

En este subsegmento se gestionan, igualmente, los recursos propios, la dotación de capital que se hace a cada unidad y el coste de financiación de las inversiones realizadas. Todo ello hace que, habitualmente, tenga aportación negativa a los resultados.

RESULTADOS Y ACTIVIDAD SEGMENTOS SECUNDARIOS

Millones de euros	Áreas operativas		Banca Comercial		Banca Mayorista Global		Gestión de Activos y Seguros	
	9M' 07	(%)	9M' 07	(%)	9M' 07	(%)	9M' 07	(%)
<b>Resultados</b>								
<b>Margen de intermediación</b>	<b>12.429</b>	<b>23,9</b>	<b>11.321</b>	<b>25,2</b>	<b>1.065</b>	<b>10,7</b>	<b>43</b>	<b>40,4</b>
Resultados por puesta en equivalencia	9	(25,0)	9	(25,0)	—	—	—	—
Comisiones netas	6.151	15,0	4.994	13,6	696	40,8	460	0,7
Actividades de seguros	308	42,2	0	—	—	—	307	42,1
<b>Margen comercial</b>	<b>18.897</b>	<b>21,1</b>	<b>16.324</b>	<b>21,4</b>	<b>1.761</b>	<b>20,9</b>	<b>811</b>	<b>15,1</b>
Resultados netos por operaciones financieras	1.522	15,5	960	20,1	526	5,6	36	81,0
<b>Margen ordinario</b>	<b>20.419</b>	<b>20,6</b>	<b>17.284</b>	<b>21,3</b>	<b>2.288</b>	<b>17,0</b>	<b>847</b>	<b>16,9</b>
Servicios no financieros (neto) y otros resultados de explotación	(59)	558,8	(35)	—	(21)	(15,3)	(4)	—
Costes de explotación	(8.495)	9,1	(7.573)	8,4	(652)	18,3	(270)	6,8
Gastos generales de administración	(7.733)	8,8	(6.897)	8,4	(584)	16,3	(252)	4,3
De personal	(4.659)	8,7	(4.152)	8,2	(362)	14,8	(145)	7,6
Otros gastos generales de administración	(3.074)	9,1	(2.745)	8,7	(222)	18,9	(107)	0,1
Amortización del inmovilizado	(762)	11,6	(676)	8,6	(68)	38,2	(18)	61,2
<b>Margen de explotación</b>	<b>11.865</b>	<b>30,0</b>	<b>9.677</b>	<b>33,0</b>	<b>1.615</b>	<b>17,1</b>	<b>573</b>	<b>21,6</b>
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(2.422)	28,4	(2.471)	50,9	48	—	(0)	—
Otros resultados	(261)	81,6	(203)	39,5	(31)	—	(27)	284,1
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>9.182</b>	<b>29,4</b>	<b>7.003</b>	<b>27,5</b>	<b>1.632</b>	<b>43,3</b>	<b>546</b>	<b>17,5</b>
<b>Magnitudes de negocio</b>								
Activo total	865.213	7,4	672.861	4,0	173.315	18,2	19.036	65,9
Créditos a clientes	549.685	10,7	501.890	11,1	47.540	6,8	255	55,4
Depósitos de clientes	345.825	6,6	303.900	9,6	41.914	(11,2)	10	—

BANCA COMERCIAL

Hasta septiembre de 2007, el conjunto de la Banca Comercial de Grupo Santander representa el 85% del total de los ingresos obtenidos por las áreas operativas del Grupo y el 76% del resultado antes de impuestos, ascendiendo este último a 7.003 millones de euros, con un crecimiento del 27,5% sobre el mismo periodo del pasado ejercicio. Esta favorable evolución se produce tanto en Europa Continental como en Abbey e Iberoamérica.

El total de ingresos obtenidos en los nueve primeros meses asciende a 17.284 millones de euros, con aumento del 21,3% sobre el mismo periodo del pasado ejercicio. El margen de intermediación sube el 25,2%, impulsado por la expansión del negocio y la mejora de los márgenes con clientes, mientras que las comisiones netas se incrementan un 13,6%.

Por su parte, los costes ofrecen un crecimiento del 8,4%, muy inferior al de los ingresos, lo que motiva que el ratio de eficiencia del conjunto de la Banca Comercial vuelva a mejorar en el trimestre, quedando en el 42,8%, 5,0 puntos porcentuales menos que en el periodo enero-septiembre de 2006.

Esta evolución hace que el margen de explotación ofrezca un incremento del 33,0%, y se sitúe en 9.677 millones de euros.

Las dotaciones netas para créditos aumentan el 50,9% en relación a los nueve primeros meses de 2006 por el crecimiento del crédito junto con la entrada en segmentos y productos más rentables, pero con mayor prima de riesgo, así como por la incorporación de Drive, que dada su estructura de negocio, tiene mayor impacto relativo en esta línea de la cuenta que en otras.

En cuanto a la actividad con clientes, los créditos ofrecen un crecimiento conjunto del 11%, mientras que los depósitos de clientes aumentan el 10% en los últimos doce meses.

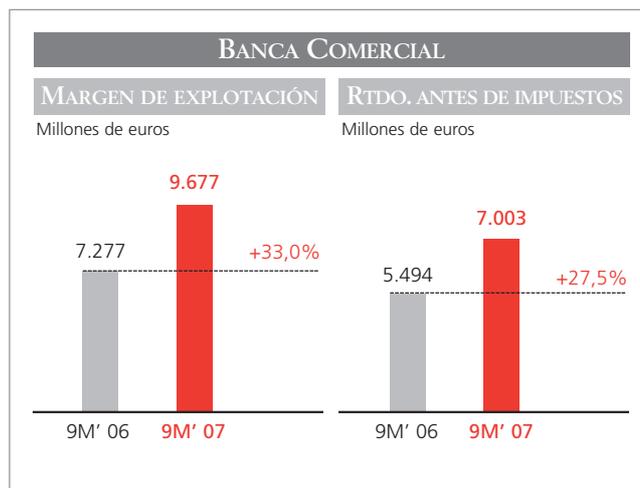
- La **Banca Comercial en Europa Continental** sigue manteniendo buena evolución en volúmenes y resultados, tendencia que se refleja en los dos últimos años. En resultados, el margen de intermediación aumenta el 27,3%, el margen de explotación lo hace en un 30,7% y el resultado antes de impuestos en el 24,9%, con todas las unidades aquí incluidas (Red Santander, Comercial Banesto, Santander Consumer Finance, Comercial Portugal y Banif) creciendo a buenos ritmos.

Eliminando los resultados de la financiera norteamericana de automóviles Drive, incorporados al Grupo en 2007, el resultado antes de impuestos aumenta el 20,3%.

Al igual que en 2006 y en los seis primeros meses de 2007, las notas destacadas que, con carácter general, permiten estos aumentos de resultados son: la buena evolución de la actividad (+17% en créditos y +10% en depósitos de clientes), una buena gestión de precios en un entorno de tipos al alza y, por último, el control selectivo de los costes, que hacen que el ratio de eficiencia pase del 42,5% en los nueve primeros meses de 2006 al 38,7% en el mismo periodo de 2007.

- En cuanto a la **Banca Comercial de Abbey**, el margen de explotación aumenta el 20,3%, gracias de una parte al crecimiento del 9,1% de los ingresos y a la contención de los costes, que no ofrecen variación significativa (-0,3%). El efecto conjunto de ambos hace que el ratio de eficiencia se sitúe en el 50,1%, con mejora de 4,8 puntos porcentuales sobre los nueve primeros meses de 2006. Unas dotaciones netas para créditos que se reducen un 21,5% motiva que el resultado antes de impuestos ofrezca un incremento interanual del 36,4% (+34,8% en libras).
- Por su parte, la **Banca Comercial en Iberoamérica** sigue ofreciendo un comportamiento de los resultados muy favorable, basado en crecimientos de la actividad con clientes, la buena evolución de márgenes de intermediación y comisiones, y el control de los costes, compatible con su desarrollo comercial. Ello se refleja en incrementos en euros del 26,6% en el margen comercial, del 43,6% en el margen de explotación y del 27,5% en el resultado antes de impuestos. Si deducimos el efecto de los tipos de cambio, los crecimientos son del 32,7%, 50,2% y 34,4%, respectivamente.

La estrategia basada en el aumento del número de clientes particulares y pymes, el desarrollo de productos ancla como nómi-



nas y tarjetas de crédito y el foco en los productos más rentables seguida en todos los países motiva, con carácter general, estos crecimientos.

La evolución de los tres países principales (Brasil, México y Chile) es muy favorable. En conjunto, aumentan su margen comercial (en euros) en un 27,3%, crecimiento que se eleva al 45,6% en el margen de explotación y se sitúa en el 37,7% en el resultado antes de impuestos. Si descontamos el efecto de los tipos de cambio, los crecimientos son del 32,1%, 51,1% y 44,2%, respectivamente.

En cuanto a la evolución de la **banca privada**, el resultado antes de impuestos es de 207 millones de euros en los nueve primeros meses de 2007, ofreciendo un crecimiento interanual del 21,3%, apoyado en el fuerte incremento (+24,5%) del margen comercial.

## BANCA COMERCIAL. RESULTADOS

Millones de euros	Margen ordinario		Margen de explotación		Resultado antes de impuestos	
	9M' 07	Var. (%)	9M' 07	Var. (%)	9M' 07	Var. (%)
<b>Europa Continental</b>	<b>8.212</b>	<b>22,2</b>	<b>4.978</b>	<b>30,7</b>	<b>3.842</b>	<b>24,9</b>
de la que: España	5.775	15,6	3.397	21,9	2.896	25,7
Portugal	875	21,7	502	38,7	409	25,3
<b>Reino Unido (Abbey)</b>	<b>2.843</b>	<b>9,1</b>	<b>1.440</b>	<b>20,3</b>	<b>1.213</b>	<b>36,4</b>
<b>Iberoamérica</b>	<b>6.229</b>	<b>26,6</b>	<b>3.259</b>	<b>43,6</b>	<b>1.948</b>	<b>27,5</b>
de la que: Brasil	2.417	27,0	1.230	45,0	535	27,5
México	1.631	36,2	977	72,0	647	46,8
Chile	919	12,1	512	13,3	436	38,4
<b>Total Banca Comercial</b>	<b>17.284</b>	<b>21,3</b>	<b>9.677</b>	<b>33,0</b>	<b>7.003</b>	<b>27,5</b>

## BANCA MAYORISTA GLOBAL

En los nueve primeros meses de 2007, el segmento de Banca Mayorista Global, gestionado por Santander Global Banking & Markets, aporta el 11% de los ingresos y el 18% del resultado antes de impuestos de las áreas operativas. Este último se eleva a 1.632 millones de euros, un 43,3% superior al del mismo periodo de 2006.

Esta evolución del beneficio es resultado de un triple efecto:

- En primer lugar, el sólido incremento de los ingresos de clientes (+23% interanual), por la creciente aportación de las actividades de mayor valor añadido (mercados, banca de inversión y cash management). Destaca el aumento del 40,8% de las comisiones por el impulso registrado en las actividades de asesoramiento, financiación estructurada y negociación de valores.

Esta evolución del negocio con clientes es el resultado de las inversiones realizadas para reforzar las capacidades de gestión global de las áreas de producto y de negocio, aplicadas a unos mercados muy activos en operaciones corporativas, en especial en la primera mitad del ejercicio, así como a la extensión de Santander Global Connect.

- En segundo lugar, la escasa aportación de los resultados de la actividad de trading en el tercer trimestre, afectados por la inestabilidad de los mercados, que contrarresta los excelentes resultados de trimestres anteriores. Así, esta actividad prácticamente repite los ingresos obtenidos en los nueve meses de 2006, de modo que los resultados por operaciones financieras aumentan el 5,6% en el acumulado del año, apoyados únicamente en actividades con clientes.
- En tercer lugar, la liberación de provisiones genéricas en 2007 frente a las fuertes dotaciones de 2006, en especial en su tercer trimestre donde se concentraron varias operaciones singulares.

Estos efectos tienen su reflejo en la cuenta de resultados del periodo. El total de ingresos aumenta el 17,0% interanual, en línea con los costes (+18,3%) que siguen recogiendo el esfuerzo de desarrollo en las áreas de mercados y de banca transaccional global. Con ello se mantiene la eficiencia del negocio en niveles inferiores al 30% (en concreto, en el 28,5%).

El margen de explotación alcanza 1.615 millones de euros, un 17,1% más que en el mismo periodo de 2006, crecimiento que más que se duplica en el resultado antes de impuestos (+43,3%) por la liberación de provisiones genéricas antes apuntada.

En 2007 Santander Global Banking & Markets compagina esta sólida aportación al Grupo con una mayor profundidad en su enfoque global de negocio, estructurado en un doble vector cliente-producto.

En el vector clientes continúa el desarrollo del Modelo de Relación Global, que concentra la gestión global de los principales clientes corporativos e institucionales. La incorporación desde el inicio de 2007 de nuevos clientes (121, en su mayor parte en Iberoamérica), la remodelación del área de cobertura y el desarrollo de unidades especializadas, así como una mayor compenetración con las áreas de producto, especialmente con la banca de inversión global en un periodo de intensa actividad corporativa, han posibilitado que los

ingresos del Modelo asciendan a 978 millones de euros en el ejercicio, un 35% más que en el mismo periodo de 2006 a perímetro constante, con crecimientos en todas nuestras geografías.

También es destacable la mejor composición en los ingresos, con mayor peso en el Modelo de las actividades de mayor valor añadido y, en consecuencia, reducción del componente de financiación básica, que pasa del 18% en 2006 al 14% actual.

El vector producto está formado por 3 grandes áreas:

### 1. Banca Transaccional Global

El área de Global Transaction Banking presenta en los nueve meses de 2007 un crecimiento de sus ingresos del 15% interanual, con aceleración sobre trimestres anteriores (+9% en primer semestre). Por negocios, destaca la buena evolución del Cash Management. Sus ingresos, que representan más de un tercio del total, alcanzan tasas de crecimiento del 18% interanual, muy apoyados en la evolución de Brasil y Argentina (+41% y +32%, respectivamente).

### 2. Banca de Inversión Global

En 2007 el área de Investment Banking ha mostrado un excelente comportamiento en los mercados donde opera y en todas sus áreas de negocio, lo que ha supuesto aumentar un 66% los ingresos obtenidos hasta septiembre de 2006. Como continuación de un buen primer semestre muy apoyado en el negocio de corporate finance, el tercer trimestre presenta una buena evolución de la actividad con mayor foco en las soluciones de financiación. La reciente situación de los mercados de deuda no ha repercutido de forma significativa en su desarrollo.

En Corporate Finance, Santander ha participado en la intermediación y asesoramiento de 193 operaciones, un 33% de las mismas cross-border ante la creciente internacionalización de esta actividad. Igualmente durante el trimestre se ha mantenido una intensa actividad en los mercados primarios bursátiles. En Europa destaca la participación en la OPA formulada en España por Nefinsa sobre Uralita (asesorada, financiada y avalada ante la CNMV por Santander), en la colocación pública de Criteria Caixa Corp y REN en Portugal, así como en diversas OPV's en Brasil.

Asset & Capital Structuring, enfocada a la innovación y diseño de estructuras para la financiación de activos y la optimización del capital, ha continuado reforzando su actividad y posicionamiento internacional. Destacan la estructuración de dos operaciones de arrendamiento de buques LNG para Gas Natural y Repsol por un importe de 500 millones de euros, y, dentro de su actividad relacionada con el cambio climático, la conclusión de las primeras operaciones de compras de derechos de emisión de carbono en Iberoamérica.

También el negocio de Structured Finance ha mostrado buena evolución en todos sus productos y geografías. En el tercer trimestre se han cerrado un total de 50 operaciones. En España, destaca la financiación para la compra del Grupo Caprabo por parte del Grupo Eroski en la que Santander consiguió el mandato para estructurar y asegurar el 100% de la transacción. También se han liderado distintas financiaciones como las de FCC y Abengoa, ésta última como Bookrunner.

- En Europa, destaca la financiación de la OPA de Imperial Tobacco sobre Altadis en la que Santander es MLA, además de participar en la emisión y aseguramiento de dicho aval ante la CNMV. Otros papeles destacados de Santander son los de sub-asegurador en la financiación a Río Tinto de la compra de la canadiense Alcan, y el de MLA en la financiación de Porsche para la consecución de un paquete accionarial de Volkswagen.
- En Latinoamérica, destaca la participación de Santander México como asesor financiero y asegurador del proyecto FARAC, el mayor proyecto de privatización de carreteras en Iberoamérica de los últimos años (600 km. por más de 4.000 millones de dólares).

En el último trimestre, Reuters sitúa a Santander Global Banking and Markets en el tercer puesto en el ranking de financiación de adquisiciones para Europa correspondiente a la mitad del ejercicio 2007.

### 3. Mercados

El área de mercados comprende las actividades de las tesorerías del Grupo y de distribución de renta variable. En conjunto el área ha aumentado sus ingresos un 6% interanual apoyada en la sólida actividad con clientes, dado que la débil evolución de la actividad de trading del último trimestre hace que estos ingresos casi repitan los de 2006.

Dentro de la Tesorería Global, el foco del negocio en la actividad con clientes (+8% interanual) como primer generador de los ingresos del segmento ha permitido un buen desempeño relativo, limitando el impacto de la inestabilidad de los mercados financieros en el trimestre, en especial sobre la operativa propietaria, y permitiendo aprovechar las oportunidades del negocio con clientes derivadas de dicha inestabilidad.

Por geografías, Iberia presenta un crecimiento del margen ordinario de clientes del 7% interanual, tras absorber el impacto que tuvieron en el tercer trimestre de 2006 los elevados ingresos generados en las operaciones corporativas singulares.

Los ingresos del último trimestre, en línea con la media del primer semestre, recogen la destacada contribución de Santander Global Markets (con clientes corporativos e institucionales) que se encuen-

tra en fase de aceleración. La mayor participación en operaciones con clientes corporativos, las soluciones de valor añadido que potencian una mayor actividad comercial y una productiva gestión de los flujos y libros asociados a esta actividad explican esta evolución. A ello se suman las sinergias derivadas de la integración de las tesorerías de Iberia y Reino Unido que comienzan a dar sus frutos en el negocio de clientes. También, Santander Global Connect (con clientes minoristas) mantiene una destacada contribución.

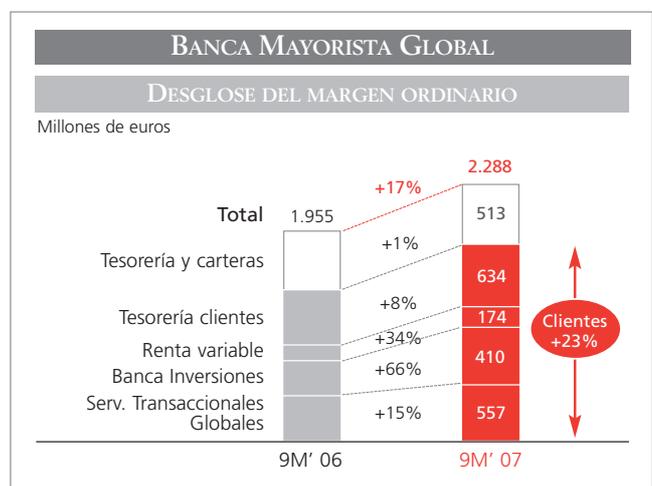
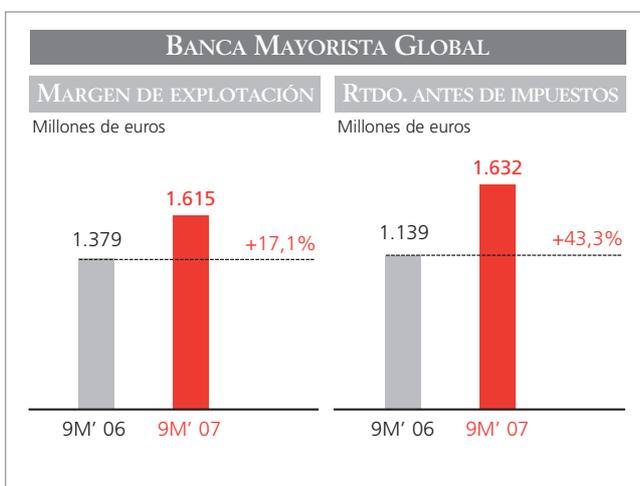
En Iberoamérica, donde Santander se mantiene como la tesorería de referencia en la región, el conjunto de las tesorerías han visto ralentizado el buen ritmo de crecimiento del primer semestre por la traslación a los mercados regionales de las tensiones registradas a nivel internacional. Ante la nueva situación de mercado, las tesorerías han reducido sus exposiciones con impacto en la actividad de trading. Por su parte, los ingresos procedentes de clientes han aumentado su crecimiento interanual, con un tercer trimestre que supera la media de los anteriores.

Brasil registra en el trimestre una destacada aceleración de sus ingresos con clientes corporativos e institucionales aprovechando las oportunidades del nuevo entorno, lo que unido a los excelentes resultados propietarios del primer semestre le permite cumplir sus objetivos.

México sigue impulsando la venta de estructurados a clientes minoristas (Santander Global Connect) con el desarrollo de nuevos productos para pymes, empresas y banca privada, que le permiten alcanzar una sólida generación de ingresos de clientes.

En Chile se ha reforzado el negocio de Santander Global Connect dirigiendo el foco hacia productos de mayor valor agregado y aumentando la fuerza comercial para atender las necesidades crecientes de los clientes.

Por último el negocio de distribución de renta variable mantiene el fuerte crecimiento de ingresos de trimestres anteriores (+34% sobre los nueve meses de 2006), apoyado en su liderazgo en intermediación en España (12,5% de cuota con Banesto Bolsa) que se suma a la participación en importantes operaciones a lo largo del presente ejercicio.



## GESTIÓN DE ACTIVOS Y SEGUROS

En los nueve primeros meses de 2007 los negocios globales integrados en este segmento representan el 4% del total de ingresos de las áreas operativas y el 6% del resultado antes de impuestos, que asciende a 546 millones de euros (+17,5% interanual).

El margen ordinario aumenta el 16,9% interanual impulsado por la solidez de los ingresos de actividades de seguros (+42,1%) y la estabilidad de las comisiones. La menor aportación de las pensiones obligatorias de México y el fuerte impacto de los tipos de cambio sobre los ingresos de Iberoamérica (en Chile y México se restan más de 8 p.p. de crecimiento al pasar a euros) explican dicha estabilidad. Los costes, que reflejan el esfuerzo de construcción de estos negocios globales, se incrementan el 6,8%, por debajo de los ingresos, lo que sitúa el crecimiento del margen de explotación en el 21,6%.

En una visión más amplia, considerando la totalidad de ingresos generados para el Grupo por fondos y seguros, incluidos los contabilizados por las redes de distribución, estos alcanzan los 3.001 millones de euros, un 17,0% más que en 2006.

### Gestión de Activos

El negocio global de Santander Asset Management ha generado en los tres primeros trimestres de 2007 un volumen total de comisiones de 1.585 millones de euros (+6,1% interanual). El resultado antes de impuestos asciende a 305 millones, un 10,2% más que en igual periodo de 2006, una vez deducidos costes de explotación y comisiones cedidas a redes comerciales. El total de activos gestionados se sitúa en 159.000 millones de euros (+10% interanual).

A nivel global, la estrategia de Santander Asset Management continúa enfocada en el desarrollo de plataformas de inversión transnacionales, en la mejora del mix de productos, en el desarrollo de productos innovadores y en la optimización de la eficiencia para mejorar sus márgenes operativos.

En **España**, y dentro de la **gestión tradicional de activos**, el Grupo gestiona 64.000 millones de euros en fondos y sociedades de inversión, un 6% menos que en igual fecha de 2006, tras la disminución del atractivo fiscal de los fondos frente a productos alternativos, la mayor remuneración de los depósitos a plazo y el lanzamiento de obligaciones convertibles en el último trimestre por parte de la Red Santander.

Con todo, el Grupo mantiene su liderazgo en el sector con una cuota del 22,4% en fondos mobiliarios (según Inverco), con un peso creciente en los segmentos más rentables. En un entorno de fuerte volatilidad en los mercados financieros internacionales, nuestros fondos han mantenido una buena evolución, con un comportamiento superior al de sus comparables en los fondos VAR y Dividendo, los más vendidos por las redes comerciales del Grupo. En el año, los productos de gestión más activa donde el área sitúa su foco (renta variable, mixtos y globales) mantienen flujos positivos frente al conjunto del mercado que registra reembolsos netos.

Por su parte, los planes de pensiones en España superan los 10.000 millones de euros bajo gestión, un 10% más que en septiembre de 2006, impulsados por los planes individuales.

En **Portugal**, la gestión de fondos de inversión y pensiones continúa con su política de mejora del mix de productos, lo que permite seguir aumentando la comisión media. Los activos bajo gestión se sitúan en 7.500 millones de euros.

Con unos activos bajo gestión de 11.000 millones de euros, **Reino Unido** evoluciona de acuerdo a los planes establecidos dentro del modelo global. Muy buena evolución de los productos estructurados, en especial en la red comercial, donde más que se duplican los flujos netos sobre 2006.

En **Iberoamérica** continúa la buena evolución de los fondos de inversión con un crecimiento interanual en el conjunto de la región del 37,7%, sin considerar el impacto del tipo de cambio, situando el volumen gestionado en 36.000 millones de euros. En **Brasil**, con 21.000 millones de euros bajo gestión (+46% interanual en moneda local), destaca la favorable acogida de nuevos productos multimercados dirigidos a los segmentos minorista y de renta alta. También buena evolución en **México** (+25% en moneda local) y **Chile** (+41% en moneda local), destacando en este último una mejora sensible de la comisión media por mejor mix de productos.

Paralelamente, Santander Asset Management mantiene su fuerte presencia en **gestión alternativa**, donde el Grupo gestiona más de 11.000 millones de euros. Aquí, destaca:

- La evolución de **Optimal** en el negocio internacional tanto por volumen gestionado (+16% interanual sin tipo de cambio) como por "performance".

### GESTIÓN DE ACTIVOS Y SEGUROS. RESULTADOS

Millones de euros	Margen ordinario		Margen de explotación		Resultado antes de impuestos	
	9M' 07	Var. (%)	9M' 07	Var. (%)	9M' 07	Var. (%)
Fondos de inversión	282	5,1	175	11,9	174	11,7
Fondos de pensiones	247	12,8	136	12,4	131	8,2
Seguros	318	34,1	263	34,9	242	28,3
<b>Total Gestión de Activos y Seguros</b>	<b>847</b>	<b>16,9</b>	<b>573</b>	<b>21,6</b>	<b>546</b>	<b>17,5</b>

- En **inversión inmobiliaria**, donde seguimos siendo líderes en cuota de mercado nacional (47% en fondos según Inverco), se han desarrollado nuevas iniciativas que amplían la gama de productos (básicamente dirigidos a mercados inmobiliarios europeos) así como la capacidad de gestión de sociedades de inversión inmobiliaria para clientes de banca privada española.
- El impulso a la gestión de **fondos de capital riesgo** con un nuevo fondo de infraestructuras que se suma a los existentes. Santander Private Equity gestiona un patrimonio superior a 300 millones de euros.

En lo referente al negocio de **pensiones en Iberoamérica**, el Grupo ha cerrado un acuerdo para la venta de sus administradoras de fondos de pensiones obligatorias (AFPs) en México, Chile, Colombia y Uruguay, manteniendo al cierre del trimestre negociaciones avanzadas para la venta de estos negocios en Argentina. Se estima que dichas ventas queden completadas en el último trimestre del año.

**Seguros**

El negocio global de seguros ha generado en los nueve meses de 2007 un total de ingresos, como suma de comisiones y actividad de seguros, de 1.416 millones de euros (+32,2% sobre igual periodo de 2006), lo que representa el 6,9% del margen ordinario total de las áreas operativas. Su contribución total a los resultados del Grupo, que suma el resultado antes de impuestos de aseguradoras y corredoras (242 millones) y las comisiones percibidas por las redes, asciende a 1.312 millones de euros, con un incremento del 31,2% interanual.

En este periodo Santander Insurance ha continuado los desarrollos encaminados a establecer las bases para implantar el modelo de negocio global en todas las unidades de seguros del Grupo. Paralelamente, todas estas unidades agrupadas en sus áreas geográficas de referencia han ofrecido un buen desempeño respecto al ejercicio 2006.

**Europa Continental** que aporta el 57% de la contribución total, ofrece un fuerte crecimiento en todas sus unidades.

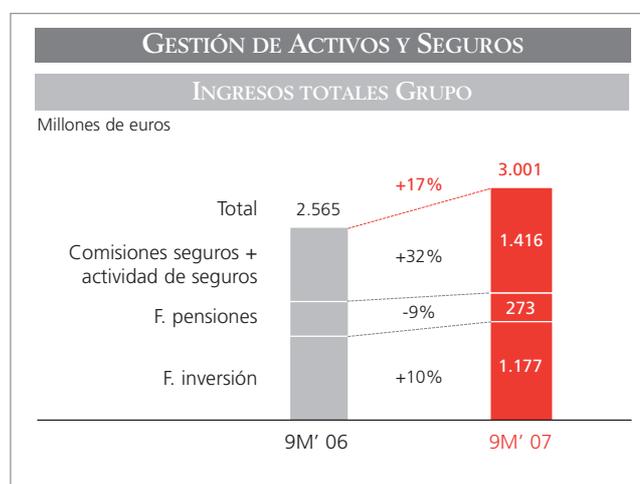
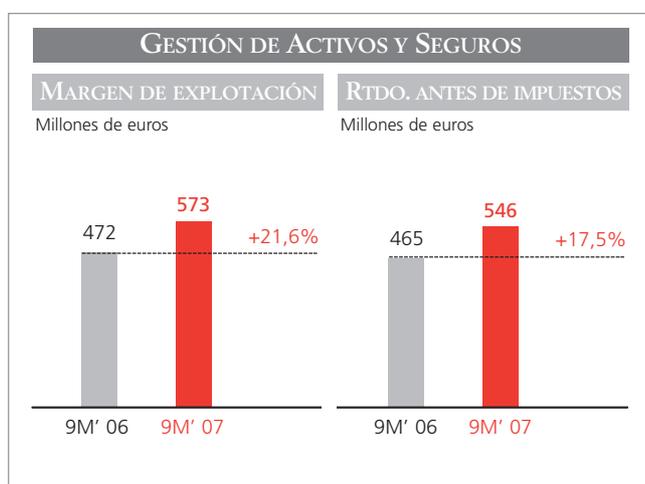
**España** ha elevado su contribución a los 384 millones de euros (+47,6% interanual), debido a la ampliación y mejora de la gama de productos unidas a una intensiva comercialización. Destaca el buen comportamiento de los nuevos productos, en especial de los seguros de ahorro en la Red Santander, y de la extensión de coberturas de fallecimiento, invalidez y desempleo a productos que no la incluían como las domiciliaciones de nóminas y recibos. Todo ello ha permitido elevar fuertemente el volumen de primas hasta situarnos en el entorno de los 2.500 millones de euros.

En **Portugal**, la actividad aseguradora ha ofrecido también elevados crecimientos en los seguros de riesgo vinculados a créditos y en los productos de capitalización-ahorro, lo que se ha traducido en un aumento del 34,3% interanual de su contribución total hasta los 77 millones de euros.

Por su parte, **Santander Consumer Finance** ha mantenido un buen ritmo de actividad en la comercialización de seguros ligados a operaciones de crédito, situando su aportación en 289 millones de euros, un 21,5% más que en igual periodo de 2006.

La contribución total de **Reino Unido** se ha elevado a 230 millones de euros, un 5,7% más que en 2006 en libras y a perímetro constante. Esta evolución se ha apoyado en un mejor mix de producto y una mayor aportación vía distribución de seguros generales y vida-protección. En estos últimos, los acuerdos de distribución alcanzados tras la venta de las antiguas compañías de vida están permitiendo a Abbey relanzar la capacidad de venta de este tipo de productos ahora elaborados por Resolution.

**Iberoamérica**, con 328 millones de euros (+43,6% interanual sin impacto de tipo de cambio), ha generado el 25% de la contribución total al Grupo en el año. La mayor comercialización a través de las redes bancarias y otros canales como el telemarketing, junto con el desarrollo de productos de vida-riesgo sencillos y transparentes han permitido elevar el resultado de los principales países de la región a tasas de dos dígitos altos. Destaca Brasil, con un crecimiento interanual del 45,6% en moneda local basado en la mayor penetración de productos en su base de clientes y en el desarrollo del canal telefónico.



## Santander Universidades

El Banco cuenta en la actualidad con 575 Convenios integrales de Colaboración con Universidades de España, Portugal y 9 países de Iberoamérica. Además, en el último trimestre ha firmado convenios con 3 Universidades del Reino Unido: University College of London, Cass Business School y London School of Economics. Asimismo, el Presidente de Banco Santander ha firmado en Moscú, junto a los Rectores de las Universidades de Alcalá de Henares y Complutense de Madrid, convenios de colaboración con la Academia Financiera adscrita al Gobierno Ruso y con la Universidad Estatal de Relaciones Internacionales.

Banco Santander sigue apostando por la movilidad de estudiantes y profesores como un elemento fundamental del desarrollo de una educación superior de calidad. Además de las 10.160 becas que financió el Grupo el año pasado, este año, con motivo del 150 aniversario del Banco, ha creado un programa especial de 1.500 nuevas becas de movilidad internacional, de las que 500 están destinadas a Universidades españolas. Dentro de este programa especial, en Chile se ha lanzado la convocatoria de 150 becas de movilidad con el objetivo de promover el intercambio estudiantil, la realización de estudios de postgrado y el perfeccionamiento del idioma inglés en universidades extranjeras. Asimismo, en Colombia, con motivo del 150 aniversario, el Banco asignó becas estudiantiles a 50 niños de Cali cubriendo el coste total de sus matrículas.

Igualmente, Santander y la Fundación Carolina celebraron en Cartagena de Indias, Colombia, el Primer Encuentro Internacional Becas Líder. Más de 200 becarios de las 4 últimas convocatorias, procedentes de veintidós países de la Comunidad Iberoamericana, dialogaron con los conferenciantes sobre la gestión del cambio social en sus países, el desarrollo humano y el futuro de esta región en el siglo XXI.

A continuación figuran otras actuaciones realizadas en el tercer trimestre.

- Se ha renovado la colaboración de Banco Santander con las Universidades de Deusto, A Coruña, Murcia y Castilla-La Mancha, desarrollando proyectos de movilidad de estudiantes y profesores, cátedras conjuntas, de fomento empresarial e investigador y de desarrollo sostenible, incluyendo la instalación de una central fotovoltaica en la Universidad de Murcia.
- La Universidad Camilo José Cela y Banco Santander han puesto en marcha la Cátedra Federico Mayor Zaragoza de Cultura de Paz, cuyo consejo asesor será presidido por el anterior Director General de la UNESCO y actual Presidente de la Fundación Cultura de Paz.
- En Puerto Rico se organizó un taller para presentar los servicios y las distintas ventajas de la Tarjeta Universitaria Inteligente (TUI) a representantes de cinco universidades. Se destacó que el Banco tiene emitidas en la actualidad 2.872.670 tarjetas inteli-

gentes universitarias en 179 universidades, ofreciendo todo tipo de servicios, incluyendo firma electrónica, descuentos en comercios, gestiones administrativas, consulta de notas, accesos a instalaciones, etc.

## Universia

Universia es la mayor red de cooperación universitaria que existe en el mundo en la que participan ya 1.059 universidades de 11 países. Cuenta en la actualidad con 5 millones de usuarios únicos al mes. Su portal Universia empleo, contiene un total de 260.309 currículas vigentes de estudiantes y 18.320 empresas ofertantes de puestos de trabajo. En lo que va de año, estas empresas han ofrecido en los distintos portales de Universia un total de 104.712 puestos de trabajo vacantes.

## Acción Social y Voluntariado

En el tercer trimestre las distintas unidades del Grupo Santander han seguido desarrollando actividades en el marco de la Acción Social. A continuación figuran algunas de ellas:

- Coincidiendo con el Gran Premio de Fórmula 1 del Reino Unido patrocinado por Santander, pilotos de diferentes escuderías participaron en un proyecto desarrollado por Abbey en el "Great Ormond Street Hospital". Los deportistas visitaron y animaron a los niños que se encuentran hospitalizados en este centro médico.
- Dentro del Mes del Voluntariado de Abbey, los empleados participaron en diferentes proyectos junto con organizaciones benéficas.
- Por segundo año consecutivo, la División de Riesgos en España entregó los fondos recaudados durante su Convención Anual a la ONG "Save the Children" para financiar proyectos de ayuda a la escolarización de niños víctimas de guerras en África.
- En colaboración con la Fundación Junior Achievement, un total de 24 empleados de la Ciudad Grupo Santander impartieron cursos para fomentar el espíritu emprendedor a alumnos de dos centros educativos de Boadilla del Monte.

## Medioambiente

En Puerto Rico, y por quinto año consecutivo, se inició una campaña de reciclaje de libros usados. Con el lema "Comparte la llama del saber" el Banco puso a disposición de sus clientes y del público en general su red de 61 sucursales para recibir las donaciones.

El programa "La Aventura del Papel", llevado a cabo entre el Banco en Venezuela y el diario "El Tiempo", promovió la recuperación y reciclaje de papel entre más de 17.000 estudiantes del país a través de varias jornadas lúdico-educativas inculcando valores ambientales y promoviendo la preservación de los ecosistemas.

El 27 de julio de 2007 se celebró la Junta General extraordinaria de Banco Santander en la que concurrieron, entre presentes y representados, un total de 149.900 accionistas, con 2.924.654.294 acciones, ascendiendo por tanto el quórum al 46,762% del capital social del Banco. Los miembros del Consejo de Administración presentes concurrieron con 23.393.047 acciones propias y 1.854.859.293 acciones representadas, lo que supone un 30,031% del capital social del Banco.

Dicha Junta, que fue convocada con ocasión de la operación de adquisición de ABN AMRO, aprobó con un respaldo promedio del 96,427% de votos a favor las medidas que el Consejo había propuesto para la financiación parcial de la operación: una autorización para aumentar el capital social, con cargo a la cual se realizará una ampliación con derecho de suscripción preferente; y una emisión de obligaciones necesariamente convertibles en acciones del Banco.

También durante el trimestre quedaron inscritas -con fechas 3 de julio y 13 de agosto, respectivamente- en el Registro Mercantil las modificaciones acordadas por la Junta General ordinaria de 23 de junio en el Reglamento de la Junta y en los Estatutos sociales, incluyendo el cambio de denominación social de la Entidad, que ha pasado a ser Banco Santander, S.A.

El 2 de julio de 2007 se registró ante la SEC el documento denominado "Informe 20-F", para el que se ha evaluado, por primera vez, la efectividad del control interno para la elaboración de la información financiera del Grupo al 31 de diciembre de 2006, conforme a lo que establece la Sección 404 de la Ley Sarbanes-Oxley. El control interno de los informes financieros del Grupo es un proceso que ha sido diseñado a efectos de tener la garantía necesaria en la preparación de los estados financieros consolidados para uso externo, conforme a lo estipulado en los principios contables generalmente aceptados que son de aplicación al Grupo.

Por otro lado, se han seguido realizando trabajos preparatorios ante la próxima entrada en vigor de la normativa MiFID que afecta a las personas y entidades que actúan en los mercados financieros. MiFID pretende no sólo construir un mercado único para la prestación homogénea de servicios financieros en la Unión Europea, sino también incrementar la protección de los clientes a los que se prestan dichos servicios mediante unas normas de conducta que las entidades han de observar.

El trimestre finalizó con la concesión al Banco del premio al Buen Gobierno Corporativo por la Asociación Española de Accionistas Minoritarios de Empresas Cotizadas (AEMEC).

## Relaciones con Inversores y Analistas

Ciudad Grupo Santander

Edificio Pereda, 1ª planta

Avda de Cantabria, s/n

28660 Boadilla del Monte

Madrid (España)

Teléfonos: 91 259 65 14 / 91 259 65 20

Fax: 91 257 02 45

e-mail: [investor@gruposantander.com](mailto:investor@gruposantander.com)

Sede social:

Paseo Pereda, 9-12. Santander (España)

Teléfono: 942 20 61 00

Sede operativa:

Ciudad Grupo Santander.

Avda de Cantabria, s/n 28660 Boadilla del Monte. Madrid (España)



Santander

150  
AÑOS

[www.santander.com](http://www.santander.com)