

Junta General de Accionistas del Santander

Emilio Botín: “Nuestro objetivo es alcanzar este año 7.000 millones de euros de beneficio”

- El beneficio ordinario, sin contar plusvalías, sería de 6.500 millones de euros, un 25% por encima de los 5.200 millones obtenidos en 2005.
- El primer dividendo a cuenta de 2006, ya aprobado por el Consejo de Administración, crecerá un 15%.
- “Nuestro objetivo no es crecer por crecer. Sólo realizaremos adquisiciones si crean valor para nuestros accionistas”.

Madrid, 17 de junio de 2006. El Presidente del Santander, Emilio Botín, ha presidido hoy la Junta General de Accionistas del Santander en la que se han aprobado las cuentas correspondientes a 2005. Botín anunció a los accionistas que “2006 va a ser otro año excelente para el Santander”. “Nuestro objetivo es alcanzar este año los 7.000 millones de euros de beneficio, lo que supondría duplicar el que alcanzamos hace dos años. De esta cifra, el beneficio ordinario, sin contar con plusvalías, sería de 6.500 millones de euros, frente a los 5.200 millones obtenidos en 2005”. Recordó que el crecimiento del 26% en el beneficio atribuible del primer trimestre representa “un beneficio récord en todas y cada una de las áreas de negocio del Banco” y apuntó que “los meses transcurridos desde entonces muestran también una tendencia muy positiva”.

Sobre la base de estas previsiones, el Presidente adelantó a los accionistas que el primer dividendo a cuenta de los resultados de 2006, ya aprobado por el Consejo de Administración, crecerá un 15%. Este dividendo se pagará el próximo 1 de agosto.

Botín inició su intervención con una valoración de la evolución de la acción Santander, que se revalorizó en 2005 un 22,1% y, desde el anuncio de la compra de Abbey en julio de 2004 hasta el final de 2005, ganó un 43%. Destacó también que la rentabilidad de la acción Santander, incluido el crecimiento anual acumulativo del dividendo, ha sido del 399% en los últimos diez años frente al 267% del Ibex 35, “lo que sitúa a nuestra acción en el puesto doce entre las 100 mayores empresas del mundo en este periodo. La media del crecimiento anual acumulativo de los dividendos del Santander ha sido del 12% en los diez últimos años”.

Tras repasar las cuentas de 2005, ejercicio en el que el Santander alcanzó el beneficio más alto de su historia (6.220 millones de euros, un 72,5% más), el Presidente del Grupo hizo hincapié en “el fuerte crecimiento de las redes Santander y Banesto en España; el aumento de beneficios del 36% en Portugal, a pesar de la débil coyuntura económica del país; el negocio de banca al consumo, que sigue creciendo a tasas superiores al 30%; los buenos resultados de Abbey, en línea con nuestra aspiración de convertirnos en un Banco líder en Reino Unido; y el gran dinamismo comercial de nuestros bancos en Latinoamérica, con tasas del crecimiento del crédito y de los depósitos del 20%”.

También recordó que estos resultados han permitido al Consejo de Administración proponer a la Junta General el reparto de un dividendo total con cargo a 2005 de 0,4165 euros, lo que supone un crecimiento del 25% sobre el ejercicio anterior. “Este aumento del dividendo es una muestra clara de la gran confianza que tiene el Consejo en el futuro del Santander”.

“Hemos crecido combinando crecimiento orgánico con no orgánico, pero siempre prestando máxima atención al control de riesgos; la disciplina de capital; la reestructuración continua en búsqueda de la mayor eficiencia y la diversificación geográfica. Y todo ello, con el objetivo de dar siempre el mejor servicio a nuestros clientes”. “La calidad de servicio al cliente es la base de nuestra política comercial. En esto cada día seremos más exigentes”, añadió.

“El éxito de nuestro modelo de negocio ha permitido convertirnos en un banco líder en muchos de los mercados en los que operamos: desde España, Portugal o Reino Unido, hasta Brasil, México o Chile. En todos estos países tenemos una elevada cuota de mercado, competimos con los mejores bancos comerciales domésticos y tenemos mucho potencial de crecimiento orgánico”, indicó. Sobre España, señaló que “tenemos aun gran capacidad para crecer y, por eso, decidimos a principios de este años avanzar en nuestra carrera por la calidad a través de la eliminación de comisiones de servicio a los clientes vinculados. **De nuevo el Santander está abriendo camino, marcando pautas. Porque tenemos la fortaleza para liderar estos cambios y los equipos y la tecnología para ejecutarlos**”.

De Abbey, resaltó que “los resultados obtenidos demuestran que vamos por delante de los planes previstos: se han superado claramente los objetivos de costes, los ingresos aumentan y se avanza rápidamente en la implantación de nuestra cultura de ventas y de la plataforma tecnológica Partenón”. Respecto a Latinoamérica, se mostró convencido de que es “uno de los más claros soportes para el crecimiento futuro del Grupo, algo que no está suficientemente reconocido hoy en el precio de nuestra acción”. En cuanto a la Banca de Consumo, donde se han realizado algunas adquisiciones selectivas en los últimos meses, como en el caso de Noruega y Portugal, señaló que “los casi 8 millones de clientes que tiene Santander Consumer, su presencia en 12 países de Europa y su beneficio neto cercano a los 500 millones de euros, es la mejor prueba de lo acertado de nuestra estrategia”.

También destacó la importancia de desarrollar un modelo global. “Ser un banco global supone valer claramente más que la suma de las partes. Es más que hacer banca en distintos países: es hacer banca aprovechando economías de escala, mejores prácticas, ventajas competitivas y el mejor talento a nivel global”. Y puso algunos ejemplos, como la integración del negocio de fondos de inversión, de pensiones y seguros en Santander Asset Management, la gestión integrada de banca mayorista y el establecimiento de políticas comunes en recursos humanos y la imagen de marca. Sin embargo, advirtió que “en este proceso de globalización es importante ser selectivo. No todos los negocios, productos o servicios crearán más valor o serán más eficientes al globalizarse”.

“Estamos avanzando en el desarrollo de una visión global en la gestión de los negocios, porque sabemos que así podremos reforzar nuestra posición competitiva y aumentar nuestros resultados. Pero es igualmente necesario estar atentos a las oportunidades que puedan surgir para seguir creciendo con rentabilidad a medio y largo plazo”. No obstante, insistió, **“nuestro objetivo no es crecer por crecer. Sólo realizaremos adquisiciones que creen valor para nuestros accionistas”**. Y señaló los criterios que aplica el Banco a la hora de hacer una adquisición:

- que sean negocios de banca minorista o de financiación al consumo,
- y en mercados en los que nuestra gestión añada valor.

En esta línea subrayó la adquisición de una participación del 19,8% en el Banco norteamericano Sovereign “que actúa en los segmentos y áreas geográficas de mayor potencial dentro de Estados Unidos”. Emilio Botín y Juan Rodríguez Inciarte se incorporarán próximamente al Consejo de Sovereign. También recordó que “Santander ha realizado adquisiciones en los últimos años que se está comprobando añaden valor significativo para el accionista: Banesto, Totta, Santander Consumer, Abbey y los bancos en Latinoamérica son ejemplos clarísimos”.

Botín se refirió al contexto económico. Calificó como “buenas” las perspectivas de crecimiento para 2006 y apuntó que España seguirá creciendo por encima del 3%. “La economía española está siendo capaz de absorber adecuadamente el alza de los precios del petróleo, si bien es preocupante la pérdida de competitividad”. Sobre el sector inmobiliario, señaló que “hace tiempo que venimos diciendo que se iba a producir una suave corrección en el crecimiento de los precios. Es lógico, pues, que las autoridades pidan prudencia. Y éstas cautelas refuerzan la conveniencia de analizar nuestras carteras”.

Respecto a Europa, insistió en la necesidad de que la Unión Europea avance por la senda de las reformas económicas. “No se puede aceptar que seis años después de la llamada *Agenda de Lisboa* la Unión Europea, lejos de mejorar su posición competitiva en relación con los Estados Unidos haya retrocedido. **Es el momento de que todos –gobiernos y empresas- hagamos el máximo esfuerzo para abrir los mercados a la competencia e introducir las reformas necesarias para que esta situación negativa cambie, y recuperar así un mayor crecimiento económico.** Hay mucho potencial de crecimiento que Europa no puede permitirse el lujo de desaprovechar. Ahora es el momento de hacer las reformas que permitan que Europa vaya a más, fomentando el libre mercado y la libre competencia.

Sobre Latinoamérica, se mostró optimista sobre las perspectivas de la región. Subrayó el comportamiento muy positivo de la economía de los principales países. Destacó Brasil, México y Chile, “que suman el 75% del PIB latinoamericano y han sentado las bases para un crecimiento sostenido, ajeno a los ciclo políticos, y apoyado en instituciones sólidas y en reglas del juego claras, que fomentan la inversión y el progreso económico y social”. “La aportación de la inversión extranjera directa en la región y en especial la de empresas españolas ha sido importantísima. Ha quedado claro que la seguridad jurídica es fundamental para la estabilidad económica. Hechos aislados y, en mi opinión, muy negativos que han ocurrido en algunos países no deben ser motivo para pensar que Latinoamérica ha dejado de ser atractiva para la inversión extranjera”.

Botín hizo referencia al Gobierno Corporativo. “El Santander siempre ha estado en vanguardia. **Nuestro modelo se basa en la igualdad de trato a los accionistas y en la transparencia informativa**”, señaló. Además, se mostró partidario de la autorregulación como hilo conductor en esta materia, “de acuerdo con la libertad de organización que debe presidir la actuación de las empresas”. “Cada empresa es un caso distinto. El sector en que actúa, el tamaño de la empresa, la diversificación de sus negocios y su modelo organizativo puede aconsejar distintas fórmulas de desarrollar el Gobierno Corporativo. Lo esencial es que se informe con detalle y transparencia sobre el modelo elegido. Después serán ustedes, los accionistas, y en general los mercados, los que juzguen sobre su bondad y eficacia”.

El Presidente del Santander dijo estar “muy satisfecho” con los avances en Gobierno Corporativo del Santander y también “muy orgulloso” del Consejo del Banco, “que cuenta con un excelente equilibrio entre Consejeros externos y ejecutivos, todos ellos con importante experiencia internacional, prestigio y éxito profesional”.

Respecto al Código Unificado de Buen Gobierno, calificó de “positiva” la iniciativa de refundir el Código Olivencia y el Informe Aldama en un único documento de recomendaciones. **“Nuestro Grupo hace ya años que cumple prácticamente con todas las recomendaciones contenidas en el Código unificado.** Pero para otras sociedades, sobre todo para las que están considerando su salida a bolsa, su cumplimiento va a suponer retos y costes considerables. Por ello, pienso que su aplicación debe hacerse con cautela. Y, en todo caso, que **deben ser los accionistas y el mercado en general los que valoren las explicaciones que las sociedades den sobre el grado de cumplimiento de las recomendaciones, reduciéndose al mínimo la intervención administrativa**”.

Sobre la política de Responsabilidad Social Corporativa, Botín afirmó que “todas nuestras inversiones, que en el ejercicio 2005 alcanzaron la cifra de 92 millones de euros, se realizan con los mismos y exigentes criterios de eficiencia que se requieren de cualquier otra inversión del Grupo”. Destacó la importancia de la educación superior -núcleo de la actuación del Grupo en este ámbito- “para el desarrollo y el progreso social y económico de los países en los que estamos presentes” y recordó los convenios integrales de apoyo a la educación y la investigación suscritos con 507 universidades en 11 países. También se refirió al Portal Universia, la mayor red de cooperación universitaria a nivel internacional y en la que participan ya 985 universidades.

El Presidente del Santander centró la última parte de su intervención en el futuro e indicó que “aunque el sector bancario se haya visto favorecido por la evolución de la economía mundial, no debe haber lugar para la complacencia. **Tenemos que estar preparados para que, cualquiera que sean las circunstancias, nuestro Grupo prosiga la trayectoria que le ha situado en la posición de liderazgo que hoy ocupa**”. Botín señaló cuatro fortalezas diferenciales con las que cuenta el Santander para mirar con confianza el futuro:

- El carácter recurrente del negocio: el 83% de los ingresos del Grupo procede de la banca comercial.
- La diversificación geográfica de los negocios, Europa Continental, Reino Unido y Latinoamérica.
- Una amplia base de clientes: más de 66 millones en los países en los que operamos, que nos da una masa crítica importante y una cuota de mercado elevada
- La capacidad demostrada para optimizar productos, servicios y plataformas tecnológicas con visión y gestión global.

“Contar con la mejor base de negocio y con el mejor equipo directivo nos permite presentarnos ante ustedes, señoras y señores accionistas, con un modelo único a nivel mundial y que está claramente orientado a crear valor para ustedes, nuestros inversores a corto, medio y largo plazo. Por eso, **estoy convencido de que el precio actual de la acción Santander no refleja en absoluto el valor de nuestro Grupo**”.

Alfredo Sáenz: “Nuestra estrategia no sólo nos permite crecer más que nuestros competidores. Nos permite crecer mejor”

El Consejero Delegado del Santander, Alfredo Sáenz, repasó las claves que han permitido “el magnífico crecimiento” de los resultados en 2005. “Hemos expandido el negocio, aumentando fuertemente el beneficio, avanzando en la integración de Abbey, desarrollando proyectos globales y abordando iniciativas que refuerzan la posición del Grupo para afrontar retos futuros”. Además, aseguró que “los datos del primer trimestre de 2006 muestran que el negocio y los resultados siguen creciendo con fuerza”. “Todas las divisiones están mostrando fuertes ritmos de crecimiento y, lo que es muy importante, la calidad del crecimiento es muy buena: tiene su raíz en el negocio de clientes”.

Sáenz perfiló también los objetivos de la dirección a medio plazo. “Nuestro objetivo como gestores de su banco no son sólo los beneficios de un año o dos, sino también construir una maquinaria que produzca crecimientos de beneficio por acción por encima de los de nuestra competencia internacional a medio plazo. De esta forma, la acción Santander tendrá una rentabilidad superior”. “El mercado valora mejor a las compañías que tienen mayor crecimiento de beneficio por acción, pero no sólo eso, el crecimiento debe ser rentable, recurrente y sostenible en el medio plazo. Nuestra estrategia de crecimiento no sólo nos permite crecer más que nuestros competidores. Sobre todo nos permite crecer mejor”.

Y concluyó que “crecemos mejor porque mantenemos unos estrictos estándares de calidad”:

- Calidad de balance. “No estamos dispuestos a relajar nuestro criterio de riesgo a favor de los resultados”
- Calidad de la cuenta de resultados. “Los fuertes crecimientos de beneficio que estamos presentando tienen su raíz en los negocios más recurrentes, es decir, en negocio de clientes”.
- Calidad de servicio. “No estamos dispuestos a exprimir nuestros negocios a corto plazo sacrificando las perspectivas futuras”.