

Santander, 18 de junio de 2005

Adjunto se envía certificación acreditativa de los acuerdos aprobados por la Junta General ordinaria de accionistas de esta Entidad celebrada hoy y de que se ha informado a la misma de las modificaciones del Reglamento del Consejo de Administración efectuadas desde la celebración de la última Junta, así como informe del Presidente a dicha Junta General ordinaria.

BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO, S.A.

Secretario General y del Consejo

IGNACIO BENJUMEA CABEZA DE VACA, SECRETARIO GENERAL Y SECRETARIO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL "BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO, S.A.",

CERTIFICO: Que según resulta del acta correspondiente a la reunión válidamente celebrada el día 18 de junio de 2005 por la Junta General ordinaria de accionistas de esta Entidad, se aprobaron los acuerdos que literalmente dicen así:

PRIMERO: Aprobar las Cuentas anuales (Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Memoria) y la gestión social de Banco Santander Central Hispano, S.A. y de su Grupo Consolidado, todo ello referido al Ejercicio cerrado al 31 de diciembre de 2004.

SEGUNDO: Aprobar la aplicación del resultado obtenido por el Banco durante el Ejercicio 2004, que asciende a 1.837.424.333,27 euros, distribuyéndolo de la siguiente forma:

Euros	151.056,72	a incrementar la Reserva Voluntaria.
Euros	1.837.273.276,55	al pago de dividendos, ya satisfechos con anterioridad a la fecha de celebración de la Junta General ordinaria.
Euros	<u>1.837.424.333,27</u>	en total.

TERCERO:

Con relación a los Consejeros nombrados por cooptación desde la celebración de la última Junta General:

TERCERO A.- Ratificar el nombramiento de Consejero de Lord Burns, acordado por el Consejo de Administración en su reunión de 20 de diciembre de 2004.

TERCERO B.- Ratificar el nombramiento de Consejero de D. Luis Ángel Rojo Duque, acordado por el Consejo de Administración en su reunión de 25 de abril de 2005.

Con referencia a la renovación anual, y por terceras partes, de los cargos de Consejeros que prevé el artículo 30 de los vigentes Estatutos sociales:

TERCERO C.- Reelegir como Consejero a D. Emilio Botin-Sanz de Sautuola y García de los Ríos.

~~TERCERO D.- Reelegir como Consejero a D. Matías Rodríguez Inciarte.~~

~~TERCERO E.- Reelegir como Consejero a D. Manuel Soto Serrano.~~

TERCERO F.- Reelegir como Consejero a D. Guillermo de la Dehesa Romero.

TERCERO G.- Reelegir como Consejero a D. Abel Matutes Juan.

TERCERO H.- Reelegir como Consejero a D. Francisco Javier Botin-Sanz de Sautuola y O'Shea.

CUARTO: Para la verificación de las cuentas anuales y del informe de gestión, del Banco y del Grupo consolidado, correspondientes al Ejercicio de 2005, reelegir como Auditor de

Cuentas a Deloitte, S.L. (antes denominada Deloitte & Touche España, S.L.), con domicilio social en Madrid, Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1, Torre Picasso, y C.I.F. B-79104469.

QUINTO: I) Dejar sin efecto y en la parte no utilizada la autorización concedida por la Junta General Ordinaria de accionistas de 19 de junio de 2004 para la adquisición derivativa de acciones propias por el Banco y las Sociedades filiales que integran el Grupo.

II) Conceder autorización expresa para que el Banco y las Sociedades filiales que integran el Grupo puedan adquirir acciones representativas del capital social del Banco mediante cualquier título oneroso admitido en Derecho, dentro de los límites y con los requisitos legales, hasta alcanzar un máximo –sumadas a las que ya se posean– de 312.714.828 acciones o, en su caso, del número de acciones equivalente al 5 por ciento del capital social existente en cada momento, totalmente desembolsadas, a un precio por acción mínimo del nominal y máximo de hasta un 3% superior al de cotización en el Mercado Continuo de las Bolsas españolas (incluido el mercado de bloques) en la fecha de adquisición. Esta autorización sólo podrá ejercitarse dentro del plazo de 18 meses contados desde la fecha de celebración de la Junta. La autorización incluye la adquisición de acciones que, en su caso, hayan de ser entregadas directamente a los trabajadores y administradores de la Sociedad, o como consecuencia del ejercicio de derechos de opción de que aquéllos sean titulares.

SEXTO: I) Dejar sin valor ni efecto alguno el acuerdo OCTAVO. II) de la Junta General Ordinaria de accionistas de 19 de junio de 2004.

II) Delegar en el Consejo de Administración, al amparo de lo previsto en el artículo 153.1.a) de la Ley de Sociedades Anónimas, las más amplias facultades para que, en el plazo de un año contado desde la fecha de celebración de esta Junta, pueda señalar la fecha y fijar las condiciones, en todo lo no previsto por la propia Junta, de un aumento de capital que, por un importe de TRESCIENTOS SETENTA Y CINCO MILLONES DE EUROS, se acuerda por la misma Junta General de accionistas.

En el ejercicio de estas facultades delegadas y a título meramente enunciativo, no limitativo, corresponderá al Consejo de Administración determinar si el aumento de capital se realiza con emisión de nuevas acciones –con o sin prima y con o sin voto– o elevando el valor nominal de las existentes, mediante nuevas aportaciones dinerarias o con cargo a reservas de libre disposición, o combinando las dos modalidades, fijar el plazo para ejercitar el derecho de suscripción preferente (o negociar el derecho de asignación gratuita) en caso de emisión de nuevas acciones, ofrecer libremente las acciones no suscritas en dicho plazo, establecer que, en caso de suscripción incompleta, el capital quedará aumentado sólo en la cuantía de las suscripciones efectuadas y dar nueva redacción al artículo de los Estatutos sociales relativo al capital.

Si dentro del plazo señalado por la Junta para la ejecución de este acuerdo el Consejo de Administración no ejercita las facultades que se le delegan, quedarán las mismas sin valor ni efecto alguno una vez vencido el plazo.

El Consejo de Administración está igualmente autorizado para delegar a favor de la Comisión Ejecutiva las facultades conferidas en virtud de este acuerdo que sean delegables.

SÉPTIMO: I) Dejar sin valor ni efecto alguno el acuerdo NOVENO. II) de la Junta General Ordinaria de accionistas de 21 de junio de 2003.

II) Facultar nuevamente al Consejo de Administración, tan ampliamente como en Derecho sea necesario, para que de acuerdo con lo previsto en el artículo 153.1.b) de la Ley de Sociedades Anónimas, pueda aumentar el capital social en una o varias veces y en cualquier momento, en el plazo de tres años contado desde la fecha de celebración de esta Junta, en la cantidad máxima de 1.563.574.144,5 euros, mediante la emisión de nuevas acciones –con o sin prima y con o sin voto–, consistiendo el contravalor de las nuevas acciones a emitir en aportaciones dinerarias, pudiendo fijar los términos y condiciones del aumento de capital y las características de las acciones, así como ofrecer libremente las nuevas acciones no suscritas en el plazo o plazos de suscripción preferente, establecer que, en caso de suscripción incompleta, el capital quedará aumentado sólo en la cuantía de las suscripciones efectuadas y dar nueva redacción al artículo de los Estatutos sociales relativo al capital. Se considerará incluido dentro del límite disponible en cada momento de la cantidad máxima antes referida el importe de los aumentos de capital que, en su caso y con la finalidad de atender la conversión de obligaciones, se realicen al amparo de lo previsto en el acuerdo Décimo de la Junta General Ordinaria de accionistas de 21 de junio de 2003. Asimismo, se faculta al Consejo para excluir, total o parcialmente, el derecho de suscripción preferente en los términos del artículo 159.2 de la Ley de Sociedades Anónimas. El Consejo de Administración está igualmente autorizado para delegar a favor de la Comisión Ejecutiva las facultades conferidas en virtud de este acuerdo que sean delegables.

OCTAVO: I) Facultar al Consejo de Administración para que, con arreglo al régimen general sobre emisión de obligaciones y al amparo de lo dispuesto en el artículo 319 del Reglamento del Registro Mercantil, pueda emitir, en una o varias veces, hasta un importe de VEINTICINCO MIL MILLONES DE EUROS o su equivalente en otra divisa, en valores de renta fija, en cualesquiera de las formas admitidas en Derecho y entre ellas las de bonos, cédulas, pagarés y obligaciones, incluso de las subordinadas previstas en el apartado 1 del artículo 7 de la Ley 13/1985, de 25 de mayo, y en el artículo 20.1 del Real Decreto 1343/1992, de 6 de noviembre, simples o con garantías de cualquier clase, incluso hipotecaria, representados por títulos o por anotaciones en cuenta. Los valores que se emitan en uso de esta autorización estarán numerados correlativamente en cada emisión del 1 (UNO) en adelante, constituyendo cada emisión una sola serie y podrán ser o no canjeables total o parcialmente por acciones preexistentes de la propia Sociedad emisora o de otras Entidades –y de ser canjeables, podrán serlo necesaria o voluntariamente, y en este último caso, a opción del titular de los mismos o del emisor– o incorporar un derecho de opción de compra sobre las aludidas acciones y estar emitidos en territorio nacional o en el exterior, conforme a la legislación nacional o extranjera, y expresados en moneda nacional o extranjera, sin perjuicio en este caso de hacer constar su equivalencia en euros, quedando facultado el Consejo de Administración para fijar libremente las restantes condiciones de la emisión o emisiones, así como el carácter de perpetua o amortizable de cada emisión, y en este último caso el plazo de amortización, todo ello dentro siempre de los límites legales; y, en general, realizar sin limitación alguna cuantos actos públicos o privados resulten precisos o el Consejo estime convenientes para la ejecución del presente acuerdo, así como, en su caso, designar al Comisario y aprobar las reglas fundamentales que hayan de regir las relaciones jurídicas entre el Banco y el Sindicato de tenedores de los valores que se emitan.

Respecto al límite de la delegación, la expresada cuantía de VEINTICINCO MIL MILLONES DE EUROS constituye el límite global máximo que puede alcanzar en cada momento la suma del saldo vivo nominal en circulación de los pagarés o títulos análogos que se emitan más el importe nominal emitido de los demás valores que igualmente se emitan al amparo de esta autorización que se confiere al Consejo de Administración.

Esta facultad podrá ser ejercitada por el Consejo de Administración dentro del plazo de cinco años contados desde la fecha de adopción del acuerdo por la Junta, al término de los cuales quedará cancelada por caducidad en la parte que no haya sido ejercitada.

Se hace constar que, según establecen el artículo 111 bis de la Ley 24/1988, de 28 de julio, y la Disposición Adicional Cuarta de la Ley 26/1988, de 29 de julio, no es de aplicación al Banco la limitación que, en materia de emisión de obligaciones, prevé el apartado 1 del artículo 282 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

II) Facultar también al Consejo para que, en cada caso, pueda decidir respecto a las condiciones de amortización de los valores de renta fija emitidos en uso de esta autorización, pudiendo utilizar los medios de recogida a que se refieren los apartados a), b) y c) del artículo 306 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

III) Facultar igualmente al Consejo de Administración para que cuando lo estime conveniente, y condicionado a la obtención de las necesarias autorizaciones oficiales y, en su caso, a la conformidad de las Asambleas de los correspondientes Sindicatos de Tenedores de los valores, modifique las condiciones de las amortizaciones de los valores de renta fija emitidos y su respectivo plazo y el tipo de interés que, en su caso, devenguen los comprendidos en cada una de las emisiones que se efectúen al amparo de la precedente autorización.

IV) El Consejo de Administración está autorizado para delegar a favor de la Comisión Ejecutiva las facultades conferidas en virtud de los apartados I), II) y III) precedentes.

NOVENO: Aprobar, para su ejecución por el Banco y por sus Sociedades filiales previo cumplimiento de los requisitos necesarios, el plan de incentivos a medio/largo plazo vinculado al Plan I06, estructurado a través de un sistema de opciones sobre acciones u otros mecanismos referenciados a su valor, que supone la concesión a hasta 2.750 partícipes, administradores y empleados del Banco y de otras sociedades del Grupo, de hasta 103.500.000 opciones sobre acciones del Banco o instrumentos equivalentes referenciados a su valor –de manera que el número de acciones a entregar sea, como máximo, igual al citado número de opciones, lo que representaría el 1,65% de las 6.254.296.579 que actualmente integran el capital social–. El precio de ejercicio se fija en 9,07 euros, habiéndose tomado como valor de referencia para determinarlo la cotización media ponderada de las acciones del Banco en los primeros quince días hábiles bursátiles de enero de 2005. El plazo de ejercicio será el que transcurra entre el 15 de enero de 2008 y el 15 de enero de 2009.

En la medida en que el régimen jurídico o fiscal aplicable a algunos de los partícipes o a las sociedades filiales de las que sean empleados así lo aconseje, las condiciones básicas indicadas podrán adaptarse (incluyendo la posibilidad de que las opciones no se ejecuten en especie, la utilización de instrumentos equivalentes y la fijación de un plazo de ejercicio más corto que el indicado o más largo, siempre que transcurra entre 15 de enero de 2008 y 1 de julio de 2009) sin introducir modificaciones sustanciales y, en todo caso, sin incrementar el número máximo de partícipes o de opciones o instrumentos equivalentes ni el precio de referencia para el ejercicio.

Las condiciones a las que se vinculan el ejercicio de las opciones o instrumentos equivalentes son las siguientes:

- a) Que la revalorización de la acción del Banco sea superior a las correspondientes a al menos 20 de los 29 bancos relacionados más abajo, comparando la media

ponderada de las cotizaciones de los 15 primeros días hábiles bursátiles de enero de 2005 y la media ponderada de las de igual periodo de 2007;

- b) Que el beneficio por acción del Banco en el periodo de 3 años entre 2004-2006 (por lo tanto, se computan 2004, 2005 y 2006) crezca más que el que experimente el beneficio por acción de 20 de los mismos 29 bancos que más abajo se relacionan.

Para lograr el incentivo han de cumplirse ambas condiciones.

Los bancos de referencia son los siguientes:

Citigroup, HSBC, Bank of America, JP Morgan Chase, Wells Fargo, Royal Bank of Scotland, UBS, Wachovia, Barclays, BNP Paribas, US Bancorp, HBOS, BBVA, Lloyds TSB, Credit Agricole, Deutsche Bank, Société Générale, ABN Amro, Credit Suisse First Boston, Unicredito, Royal Bank of Canada, National Australia Bank, Bank of Nova Scotia, Commonwealth Bank of Australia, Fifth Third Bancorp, Banca Intesa, Nordea Bank AB, Dexia y San Paolo IMI.

En el caso de Banesto las opciones o instrumentos equivalentes podrán estar, en un máximo del 50%, vinculados a la evolución de su cotización o sus resultados.

Entre los beneficiarios de este plan están los siguientes Consejeros ejecutivos, con el número de opciones sobre acciones del Banco que respectivamente se indican:

D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos	541.400
D. Alfredo Sáenz Abad	1.209.100
D. Matías Rodríguez Inciarte	665.200
D. Francisco Luzón López	639.400

Los derechos que corresponden a D.^a Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea como beneficiaria del Plan 106 serán los que a propuesta del Consejo de Administración de Banesto apruebe su Junta General, con un máximo de 293.692 opciones sobre acciones del Banco.

Sin que ello obste a lo previsto con carácter general en el acuerdo Décimo, se faculta al Consejo de Administración para la puesta en práctica del plan de incentivos, pudiendo precisar, en todo lo necesario, las reglas aquí previstas y el contenido de los contratos a suscribir con los participantes en el plan, ratificándose igualmente, en lo necesario, las actuaciones realizadas hasta el momento a dicho fin. El Consejo de Administración podrá delegar estas facultades en la Comisión Ejecutiva. Todo ello se entiende sin perjuicio del ejercicio por los órganos de las sociedades filiales del Banco que en cada caso proceda de las facultades que les competen para la puesta en práctica del plan en lo que a sus empleados se refiere.

DÉCIMO: Sin perjuicio de las delegaciones incluidas en los anteriores acuerdos, se acuerda:

A) Facultar al Consejo de Administración para la interpretación, subsanación, complemento, ejecución y desarrollo de los anteriores acuerdos, incluida la adaptación de los mismos a la calificación verbal o escrita del Registro Mercantil, o de cualesquiera otras autoridades, funcionarios e instituciones competentes para ello, así como para el cumplimiento de cuantos requisitos puedan resultar legalmente exigibles para su eficacia, y, en particular, para delegar en la Comisión Ejecutiva todas o parte de las facultades recibidas

de esta Junta General en virtud tanto de los precedentes acuerdos, como de este mismo acuerdo DÉCIMO.

B) Facultar a D. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos, a D. Alfredo Sáenz Abad, a D. Matías Rodríguez Inciarte, a D. Ignacio Benjumea Cabeza de Vaca y a D. Juan Guitard Marín para que cualquiera de ellos, solidariamente y sin perjuicio de cualquier otro apoderamiento ya existente para elevar a público los acuerdos sociales, pueda comparecer ante Notario y otorgar en nombre del Banco las escrituras públicas que sean necesarias o resulten convenientes en relación con los acuerdos adoptados por esta Junta General de accionistas. Asimismo, se faculta a los expresados señores, con el mismo carácter solidario, para hacer el preceptivo depósito de las Cuentas anuales y demás documentación en el Registro Mercantil.”

CERTIFICO asimismo que el Secretario informó a la referida Junta General ordinaria de accionistas de las modificaciones del Reglamento del Consejo de Administración efectuadas desde la celebración de la última Junta, comunicadas a la Comisión Nacional del Mercado de Valores el 1 de abril de 2005 y que figuran en la escritura pública inscrita en el Registro Mercantil de Cantabria el 12 de abril de 2005.

CERTIFICO también que el Secretario informó a la citada Junta General que, tras la aprobación de las propuestas de ratificación y reelección de Consejeros a que se referían los puntos Tercero A a Tercero H del Orden del Día, aprobándose los acuerdos TERCERO A a TERCERO H, ambos inclusive, que figuran en esta certificación, y teniendo en cuenta que la vacante dejada por el fallecimiento del Consejero D. Elías Masaveu y Alonso del Campo no ha resultado cubierta, el número de Consejeros del Banco queda fijado, dentro de los límites máximo y mínimo previstos en los Estatutos, en 19.

CERTIFICO finalmente que, conforme al acuerdo del Consejo de Administración de requerir la presencia de Notario, asistió a la expresada Junta General ordinaria de accionistas y levantó acta de la reunión el Notario del Ilustre Colegio de Burgos, con residencia en Santander, D. José María de Prada Díez. Este acta notarial tiene la consideración de acta de la Junta.

Y, para que conste, expido la presente certificación, visada por D. Matías Rodríguez Inciarte, Vicepresidente 3.º, en Santander, a dieciocho de junio de dos mil cinco.

V.º B.º
El Vicepresidente 3.º

Discurso Presidente Botín - Junta 2005

Buenos días a todos.

Les agradezco su presencia, un año más, en esta Junta General.

En mi intervención les hablaré:

- Del Santander hoy: de nuestro modelo de negocio y resultados.
- De Gobierno corporativo y responsabilidad social
- Y del futuro del Grupo y las perspectivas para 2005.

Tras mi intervención daré la palabra a los Presidentes de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones y de la Comisión de Auditoría.

(1. El Santander hoy)

El Santander está en el mejor momento de su historia. Les diré por qué:

- Tenemos un modelo de negocio imbatible y exportable. Un modelo que nos permite generar ingresos recurrentes con costes prácticamente planos en mercados muy diversos.

Esto no es tarea fácil en un mundo tan competitivo y con tipos de interés tan bajos como tenemos en Europa. Pero lo estamos logrando y así lo demuestran nuestros resultados trimestre a trimestre.

- Somos el primer banco de la Eurozona por valor en Bolsa y también de Iberoamérica. No hay ningún otro banco con nuestra franquicia comercial y nuestra capacidad de crecimiento en Europa. En Iberoamérica estamos en los países más dinámicos, contribuyendo al desarrollo financiero de la región, con fuertes crecimientos del negocio con clientes.
- Con la compra de Abbey hemos ganado diversificación y un gran filón de creación de valor para nuestros accionistas. Nuestra capacidad de ejecución y los buenos resultados que obtendremos en Abbey se reflejarán pronto en la evolución de nuestra acción.
- Tenemos una marca que vale mucho y que simboliza 150 años de historia de crecimiento y rentabilidad. Continuamos aumentando su valor, avanzando en la convergencia hacia una imagen única en todos los mercados. Nuestra marca refleja nuestros valores corporativos: liderazgo, innovación, dinamismo, fortaleza financiera, eficiencia operativa, agresividad comercial y todo ello en un marco de ética profesional.

- También tenemos un excelente Gobierno Corporativo, basado en la transparencia y rigor contable, y con un Consejo de Administración excepcional que es garantía de buena gestión y de capacidad de decisión y de liderazgo.
- Hemos desarrollado una alianza única en el mundo con las universidades y la educación superior de los países donde operamos. Es este el eje fundamental de nuestra política de responsabilidad social corporativa.
- Finalmente, contamos con los mejores equipos de gestión y la mejor base de clientes, dos pilares básicos para asegurar la continuidad de nuestra historia de éxito.

Todos estos son factores que nos permiten ser un banco ganador. Ganador en eficiencia, en dinamismo comercial y, sobre todo, ganador en rentabilidad.

En los últimos 10 años hemos dado a nuestros accionistas una rentabilidad media total del 370%, por encima del 280% del Ibex 35.

Los excelentes resultados que hemos alcanzado han llevado al Consejo de Administración a proponer a esta Junta General un dividendo total, con cargo al Ejercicio 2004, de 0,3332 euros por acción, superior en un 10% al del año anterior.

A continuación pasaré a hablarles de nuestro **modelo de negocio y resultados**.

Tenemos un **modelo de negocio** enfocado a lo que sabemos hacer mejor, banca comercial. En el Santander la banca comercial supone el 80% del negocio.

Este es un factor clave en la estabilidad y recurrencia de los resultados. Nos obliga a tener un profundo conocimiento de los mercados locales, y ese conocimiento nos da una gran ventaja competitiva en los mercados en los que operamos.

Son mercados internacionales que están continuamente, y cada vez más, sometidos a una creciente competencia y a diversos factores de cambio, tales como:

- La globalización,
- la sociedad de la información,
- los cambios sociodemográficos,
- la sofisticación de los clientes,
- los cambios regulatorios
- y el crecimiento y diversidad de los productos financieros

Estos cambios exigen a las entidades desarrollar estrategias que permitan un crecimiento sostenido de los resultados.

Pero también se necesita **flexibilidad** para adaptarse a los retos y las oportunidades que van surgiendo.

Y esta es precisamente una de nuestras claves: **combinar un tamaño grande de Banco con una gestión flexible y que se adapte a las características locales.**

Buscamos dar respuestas rápidas y eficientes a las necesidades que nos plantean nuestros 63 millones de clientes, 2,6 millones de accionistas y 126.000 empleados en 10.000 oficinas en los principales países de Europa y Latinoamérica.; y creo que lo conseguimos.

(Estamos obteniendo resultados excepcionales).

En 2004 hemos alcanzado un resultado récord, 3.136 millones de euros de beneficio atribuido, un 20,1% más que en 2003.

En la Junta General de 2004 les anuncié que superaríamos los 3.000 millones de beneficio atribuido, y así ha sido.

Es, además, un resultado de alta calidad, apoyado en un fuerte dinamismo del negocio con clientes. Los créditos han crecido un 18% y los recursos de clientes un 13%, reflejando la solidez del negocio más recurrente tanto en Europa como en Iberoamérica.

El ratio de eficiencia ha seguido bajando hasta el 47 %. Lo hemos conseguido gracias a que tenemos el modelo de gestión que queremos: costes controlados y fuerte aumento de ingresos.

Los datos del primer trimestre siguen apuntando elevados crecimientos de la actividad en todos nuestros mercados. El beneficio atribuido sin Abbey ha crecido al 21%, y con Abbey un 38,5%, 1.185 millones de euros, record absoluto en un trimestre.

De nuevo son resultados de calidad, basados en crecimientos de la actividad comercial en todas nuestras áreas de negocio.

Los resultados extraordinarios, de 717 millones de euros obtenidos por la venta del resto de nuestra participación en Royal Bank of Scotland el pasado mes de Enero, no tienen impacto en las cifras de beneficio, pues se destinan a un fondo especial para saneamientos futuros.

El Consejero Delegado ya les ha dado los detalles por actividades, por lo que yo sólo me detendré brevemente en tres áreas que reflejan muy bien el éxito de nuestro modelo de negocio y nuestro potencial de crecimiento.

Empezaré por **Banca Comercial España**, la unidad que más aporta a los resultados del Grupo y donde desarrollamos muchas de nuestras mejores prácticas.

Es un área que trimestre a trimestre presenta resultados "de libro", con fuertes aumentos de los ingresos y con costes planos. Por ello se ha convertido en una

referencia a seguir no sólo por los demás bancos del Grupo sino también por los grandes bancos internacionales.

En 2004, a pesar de los tipos de interés en mínimos históricos, y de la presión que éstos ejercen sobre los márgenes, nuestros ingresos en España han crecido a tasas del 7,4 %.

Tanto la red Santander como Banesto han sabido enfocarse en los negocios de mayor crecimiento –hipotecas, crédito a pymes, tarjetas, seguros...– con productos innovadores, adelantándose a la competencia y utilizando la tecnología más avanzada para mejorar continuamente la eficiencia comercial.

Ya me han oído hablar muchas veces de **Partenón**, una plataforma tecnológica que nació en Banesto, que ya hemos implantado en gran parte de la red Santander y que también lo haremos en Santander Totta y en Abbey.

Partenón nos permite tener una visión integral del cliente, mejorando nuestras capacidades comerciales y nuestra eficiencia operativa. Supone una ventaja competitiva diferencial de nuestros bancos.

No hay duda de que el Santander en España es la referencia en cuanto a innovación, tecnología y dinamismo comercial.

Quisiera hacer aquí unos breves comentarios sobre el **sector bancario español para poner** nuestros resultados en perspectiva.

La banca en España está entre las más eficientes, rentables y solventes del mundo. Según datos comparados del ratio de eficiencia bancario por países, España aparece como líder en eficiencia, superando incluso a Estados Unidos y Reino Unido. También en ratios de rentabilidad y solvencia estamos a la cabeza de los grandes países.

Esto se debe a tres factores:

- la fuerte competencia,
- la buena regulación
- y el entorno de estabilidad económica.

En España competimos no sólo con bancos, sino también con cajas de ahorro, un competidor muy fuerte tanto a nivel local y regional como a nivel nacional.

Asimismo contamos con el apoyo y la vigilancia del Banco de España que ha impulsado siempre la apertura, la liberalización y la competencia en el sector, al tiempo que ha obligado a las entidades a ser prudentes en la gestión de los riesgos.

La banca española es, por tanto, fuertemente competitiva y dinámica. Esto ha llevado a que los márgenes en productos clave como las hipotecas estén entre los más bajos de Europa.

Además, la economía española ha mantenido tasas de crecimiento muy altas con creación de empleo, como consecuencia de los bajos tipos de interés, el equilibrio fiscal, la inmigración y otros cambios socio-demográficos importantes.

El resultado ha sido un fuerte aumento de la demanda de viviendas que ha tenido su reflejo en un crecimiento importante del crédito hipotecario. En nuestro caso, el esfuerzo medio de las familias para pagar su vivienda es del 25,6% de su renta y el peso medio del crédito hipotecario sobre el valor actualizado de sus viviendas (el "loan to value") es del 44,6 %.

En nuestra opinión, el crecimiento del mercado inmobiliario se irá moderando gradualmente en los próximos años. Nos estamos preparando para este escenario, diversificando nuestra cartera de productos y potenciando, en particular, el crédito al consumo y el crédito a pymes.

En definitiva, el Santander es líder en uno de los mercados más dinámicos y competitivos de Europa y posiblemente del mundo, y esto nos da una sólida posición para hacer frente a oportunidades en otros mercados.

Me referiré ahora a nuestra actividad en el **mercado británico**. En la Junta de Octubre analizamos con detalle lo que supone la compra de Abbey para el Santander.

Abbey es una compra que transforma el Banco, que nos posiciona en el mercado más grande de Europa, diversifica nuestro riesgo y abre nuevas oportunidades de crecimiento. Es un salto de gigante para el Grupo.

Hoy corre sangre inglesa por las venas del Santander. Y no cabe duda de que esto se va a notar tanto dentro como fuera del Grupo. Podemos aprender mucho en el mercado británico y reforzar nuestra posición en determinados negocios.

Abbey es una magnífica oportunidad para demostrar nuestra capacidad de ejecución y de creación de valor.

Abbey tiene una gran marca, una gran franquicia, con 718 oficinas y 18 millones de clientes en los mejores sitios del país. Uno de cada 5 británicos es cliente de Abbey.

Es el segundo banco británico en cuota de hipotecas. Un banco centrado en el negocio de particulares --lo que nosotros sabemos hacer mejor-, con una excelente base de clientes con mucho potencial.

Para que se hagan una idea, de los 18 millones de clientes que tiene Abbey 12 millones tienen un solo producto. Esto supone una gran oportunidad comercial para el Santander.

Llevamos ya 6 meses gestionando Abbey y hemos dado pasos muy importantes: mejorando la organización interna, iniciando la implantación de nuestra cultura comercial y cambiando el logotipo de Abbey para alinearlo con la imagen corporativa del Grupo.

Hemos avanzado más de lo previsto en el recorte de costes y también hemos tomado medidas para estabilizar los ingresos.

Una vez más estamos batiendo nuestras propias previsiones. Ya hay signos claros de mejora en Abbey.

- Hemos aumentado la cuota de producción de hipotecas por encima del 9%, más que los últimos trimestres del 2004.
- Hay muy buenas señales en el resto de productos.
- Además, Abbey ha contribuido con 153 millones de euros de beneficio en el primer trimestre del año.

Abbey tiene una excelente calidad de riesgos, mayoritariamente compuestos por hipotecas residenciales en el segmento de mayor renta. No esperamos, por tanto, un repunte de la morosidad como el que se está produciendo en el crédito consumo y tarjetas en algunos bancos del Reino Unido.

Tenemos una capacidad demostrada para transformar los bancos que compramos: lo hemos hecho en Iberoamérica, en Portugal y en banca al consumo en países como Alemania o Italia.

Lo volveremos a hacer en el Reino Unido. Aportaremos valor con nuestro modelo de negocio, mejorando la cultura de ventas y modernizando la tecnología con la instalación de la plataforma Partenón.

En definitiva, han transcurrido 215 días desde que tomamos el control de Abbey el pasado 15 de noviembre. El Consejero Delegado D. Francisco Gómez Roldán y su equipo están haciendo una extraordinaria labor.

Contamos con un equipo de primera. Hemos encontrado dentro de Abbey muy buenos profesionales, a los que hemos promocionado, y hemos incorporado a otros profesionales de la City para reforzar puestos concretos.

Con rotundidad puedo decir hoy que cumpliremos holgadamente los objetivos que nos marcamos para Abbey. Nuestro plan a 3 años es convertirnos en el mejor banco inglés en atención al cliente y en eficiencia.

En tercer lugar quisiera hacer unos comentarios sobre **Iberoamérica** y, en particular, sobre los 3 grandes países que sustentan nuestra presencia en la región: **Brasil, México y Chile**.

Iberoamérica creció el 6% en 2004, su tasa más alta en los últimos 30 años. Las principales economías registraron fuertes crecimientos tanto de la demanda externa como de la demanda interna, con un gran dinamismo del consumo y de la inversión.

En este contexto, Brasil se encuentra ante el escenario económico más favorable de las últimas décadas, lo que le está permitiendo adoptar un papel de locomotora, especialmente en el sur de la región.

Brasil es una importantísima baza de crecimiento para nuestro Banco. Es la mayor economía de Iberoamérica, con 184 millones de habitantes y con una muy baja tasa de bancarización: 29% frente al 110% en España. El país creció el 5,2% en 2004 y somos optimistas sobre sus perspectivas económicas para el inmediato futuro.

Comparto la visión de los que proyectan que la economía brasileña será más grande que la de países como Francia o Italia en 2030. Por ello es una de nuestras principales apuestas de futuro.

Santander Banespa está aportando al Grupo resultados recurrentes y de muy buena calidad, basados en el negocio con clientes. En 2004 el crédito creció el 37 % y los depósitos el 17%. Es una buena muestra de las capacidades de gestión y del éxito del modelo de negocio del Santander.

El fuerte crecimiento del negocio comercial también se ha producido en Chile, México y otros países de la región.

En México nos estamos aproximando a nuestra cuota objetivo del 20%, mientras que en Chile estamos liderando el proceso de bancarización del país.

En los últimos años hemos invertido en fortalecer y modernizar nuestra franquicia iberoamericana, desarrollando también proyectos regionales en tarjetas, seguros y comercio exterior para aprovechar sinergias. **Todo ello está dando sus frutos.**

Aunque me he centrado en solo tres áreas de negocio relevantes, no quiero dejar de mencionar **otros negocios** de fuerte crecimiento y elevada contribución a los resultados del Grupo.

Por ejemplo, está **Santander Consumer Finance**, que aumentó su aportación al Grupo un 45% en 2004, y durante el año 2005 su beneficio está creciendo a tasas todavía superiores.

Actualmente es líder a nivel europeo en banca al consumo y financiación al automóvil gracias a su presencia en 11 países europeos tras las compras que realizamos el año pasado en Polonia, Noruega y Holanda.

Y por otro lado, **en Banif**, además de crecer el negocio un 22% y el beneficio un 24%, recibimos por segundo año consecutivo el premio al mejor banco privado de España.

En definitiva, el Santander está obteniendo unos magníficos resultados gracias a nuestro modelo de negocio único:

- Somos un gran banco comercial a nivel mundial,
- Adaptados a nuestros mercados locales
- Con un objetivo de rentabilidad muy exigente,
- Y con una gestión flexible que afronta con eficacia los crecientes dinamismos del mercado internacional.

Sin duda es una excelente base para el crecimiento futuro del Santander.

(2. Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social)

Pasaré ahora a hablarles de otros aspectos que considero fundamentales en nuestra estrategia.

En primer lugar, nuestro gobierno corporativo. En el Informe Anual que presentamos en abril están reflejadas las ideas del Consejo sobre esta importante cuestión. Este año, además, hemos publicado por primera vez el informe de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

Estamos en la vanguardia en este tema. Ninguna otra empresa de nuestro país ha incorporado un paquete tan completo de medidas de buen gobierno:

- la eliminación total de las medidas de blindaje,
- la máxima transparencia en la información sobre retribuciones,
- la eliminación del requisito de 100 acciones para asistir a la Junta General,
- la auto-evaluación del Consejo dirigida por consultores especializados.
- el programa de formación para los Consejeros
- o la asistencia remota y el voto telemático en las Juntas de Accionistas, entre otras.

Nuestro modelo de buen gobierno se resume en cuatro conceptos clave:

- Autorregulación
- Transparencia
- Rigor contable
- Consejo excepcional

Mucho se ha hablado del concepto de autorregulación. En el Santander lo tenemos muy claro. Cada empresa es diferente y tiene necesidades y prioridades distintas.

Debe evitarse un exceso de regulación en buen gobierno. Y, sobre todo, debe evitarse el “comportamiento rebaño”, es decir, el regular determinados aspectos del gobierno corporativo sólo porque los regulan otros.

La transparencia es fundamental en la autorregulación. Por eso en nuestro Informe Anual se describen con detalle aspectos tan relevantes como el funcionamiento del Consejo y de sus Comisiones, las retribuciones de los Consejeros por todos los conceptos y, por primera vez este año, los contratos de los Consejeros Ejecutivos.

Asimismo, se analiza el modo de actuar ante cualquier conflicto de intereses que pueda afectar a los Consejeros en su relación con la Sociedad y se publica la auto-evaluación realizada por el Consejo con la ayuda de consultores especializados.

Otro pilar fundamental del gobierno corporativo es el rigor contable. Éste es un tema que cuidamos muy especialmente en el Santander. No puede haber confianza, ni interna ni externa, si no hay cuentas claras.

Este año hemos publicado junto con el Informe Anual y por segundo año consecutivo el Informe de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, cuyo Presidente, D. Manuel Soto, intervendrá a continuación.

Por último, y me lo han oído decir muchas veces, el Santander cuenta con un Consejo excepcional. Esta es una de nuestras más claras ventajas competitivas.

Tenemos consejeros de gran prestigio y capacidad profesional, que conforman:

- un consejo unitario, sin divisiones ni bloques;
- que toma las decisiones de forma colegiada,
- con independencia de criterio
- con un gran sentido y visión empresarial
- y que representan una parte importante del capital social.

La solidez de nuestro gobierno corporativo ha sido reconocida una vez más por la agencia independiente Deminor, que ha confirmado la calificación otorgada el año pasado, la más alta entre las empresas europeas.

Quiero aprovechar esta oportunidad para dar la bienvenida al Consejo del Banco a D. Luis Ángel Rojo Duque, cuyo nombramiento se somete a la ratificación de esta Junta General.

Las extraordinarias cualidades profesionales y personales del nuevo Consejero van a significar una contribución muy valiosa para nuestro Consejo.

Desde la última Junta de Accionistas también se ha incorporado a nuestro Consejo Lord Burns, Presidente de Abbey, cuyo nombramiento también se somete a la ratificación de esta Junta.

En los últimos días de mayo hemos tenido que lamentar el fallecimiento de D. Elías Masaveu, que durante años realizó una valiosa aportación como Consejero.

Quiero también agradecer la labor de D. Juan Abelló y de Sir George Matthewson, Presidente del Royal Bank of Scotland, que abandonaron el Consejo en el último año. Sobre este último diré que fue, durante muchos años, un gran amigo del Santander y un pilar fundamental de nuestra alianza con el Royal Bank.

Me referiré ahora a nuestra política de Responsabilidad Social Corporativa.

Sé que el concepto de responsabilidad social ha sido objeto de críticas que subrayan que las empresas deberían limitarse a desarrollar bien su gestión olvidándose de otras consideraciones. **Pues bien, yo no estoy de acuerdo con esta interpretación.**

Una acción social corporativa bien planteada va mucho más allá de la creación de un concepto de marca amigable para el mercado.

En el Santander no nos olvidamos de que la mejor política de Responsabilidad Social Corporativa es obtener una rentabilidad satisfactoria para nuestros accionistas en el largo plazo.

Pero ello es perfectamente compatible con nuestra apuesta por inversiones con un importante contenido de responsabilidad social.

Sobre la base de estas premisas, nuestra política de Responsabilidad Social cuenta con los mismos requisitos de eficiencia y eficacia que se le exige a cualquier inversión, maximizando, de esta manera,

- la inversión económica de nuestros accionistas,
- la inversión de trabajo de nuestros empleados
- y la satisfacción de nuestros clientes en su apuesta y confianza por el Grupo Santander.

La inversión total del Grupo en Responsabilidad Social ha sido en 2004 de 84,4 millones de euros, cifra que representa un 2,7% del beneficio atribuido. **Nuestra prioridad es la educación superior.**

Creemos que **invertir en educación es la mejor manera de contribuir al desarrollo económico y social de los países en los que estamos presentes.**

Es clave que los proyectos de responsabilidad social de las empresas se centren en un campo de actividad concreto para que dejen huella y tengan un impacto real en la sociedad.

El proyecto "Santander Universidades" reúne estas características y representa un ejemplo sin precedentes en el ámbito internacional de colaboración entre la empresa y la Universidad.

Durante 2004 se ampliaron, hasta llegar a 409, el número de Convenios de colaboración académica y financiera con Universidades en España, Portugal e Iberoamérica.

En cuanto al Portal Universia, se ha convertido en la mayor red de cooperación universitaria en el mundo, e integra ya a 812 instituciones.

Estas actuaciones están recibiendo un importantísimo respaldo institucional. Prueba de ello fue el éxito del Encuentro de Rectores de Universia que celebramos en Sevilla apenas hace un mes al que asistieron 400 rectores, y que fue inaugurado por el Presidente del Gobierno español y clausurado por SSMM los Reyes de España.

He recibido en estas semanas muchas muestras de agradecimiento por nuestro apoyo a la educación superior, la investigación y la colaboración Universidad-Empresa, cuestiones que se consideran estratégicas en el desarrollo de economías más avanzadas y competitivas.

(3. El futuro)

Por último, quisiera hacer unas reflexiones sobre el futuro.

En primer lugar, una breve referencia al contexto económico. La economía internacional está atravesando un momento favorable, con tasas de crecimiento elevadas en la mayoría de los países salvo en Europa continental.

España sigue siendo una excepción dentro del contexto europeo. Nuestra economía crece con firmeza, apoyada en la demanda interna. La política económica del Gobierno se ha orientado en una dirección prudente, respetando el equilibrio presupuestario, lo que facilitará, a mi juicio, el mantenimiento de una evolución económica favorable.

Europa, por su parte, debe encarar, sin demora, las reformas necesarias para que su economía sea más competitiva. El euro, cuya implantación ha sido un gran éxito, deberá jugar un papel fundamental en el futuro.

No creo que el voto negativo, en algunos países, contrario a la Constitución Europea tenga que ver con el euro sino con la falta de confianza en la evolución económica.

La globalización, la deslocalización, los rápidos cambios tecnológicos y las modificaciones observadas en la estructura mundial son causas de incertidumbre económica para los países europeos.

Creo, sin embargo, que estos temas deben ser un estímulo para la integración europea y no factores de desaliento para la unidad de nuestros países.

En cuanto a Iberoamérica, seguimos siendo muy optimistas sobre su futuro.

Hoy, el Santander, gracias a una prudente gestión de los riesgos y de la liquidez, puede contemplar con tranquilidad cualquier cambio en el panorama económico. Ni siquiera una desaceleración brusca en el sector inmobiliario español tendría consecuencias significativas sobre nuestros niveles de solvencia y rentabilidad.

La banca internacional también está haciendo frente a importantes cambios regulatorios para los que el Santander está perfectamente preparado:

- las nuevas normas contables financieras que se aplican desde comienzos de 2005,
- los nuevos requerimientos de capital (Basilea 2) que entrarán en vigor en 2007,
- y, para los bancos que operamos en los mercados norteamericanos, el cumplimiento de normas de gobierno corporativo contempladas en la ley Sarbanes-Oxley.

Quiero destacar el excelente trabajo que está haciendo el Banco de España en la adaptación de estos cambios a la normativa española, y personalmente el Gobernador Caruana en su papel como Presidente del Comité de Basilea.

En general, en el Santander hoy estamos mejor preparados que nunca para convertir las amenazas del entorno en oportunidades reales de negocio. Contamos con cinco potentes motores de crecimiento:

- Nuestro posicionamiento estratégico en mercados muy dinámicos.
- La calidad de nuestras redes comerciales.
- Nuestra plataforma tecnológica de última generación.
- La franquicia iberoamericana.
- Nuestra presencia multilocal en Europa.

Todo ello nos da un elevado potencial de crecimiento orgánico.

Lo he dicho más de una vez: **no necesitamos compras para tener garantizado el crecimiento de nuestros beneficios en los próximos años.**

(Unas palabras sobre la acción Santander).

Nuestra acción ha demostrado este año su solidez. La utilizamos como moneda de pago en la operación transfronteriza más importante hasta hoy en la banca europea, la compra de Abbey. Hemos ampliado nuestra base de accionistas hasta los 2,6 millones, e inversores en todo el mundo han comprado acciones del Santander.

Desde el anuncio de la compra de Abbey el pasado mes de Julio, la acción Santander ha subido el 20%. Al precio de cierre de ayer del mercado, nuestra acción tiene una rentabilidad por dividendo del 3,51% y nuestro valor en bolsa es de 59.666 millones de euros. Esto nos sitúa como el 9º banco del mundo.

Sin embargo, creo que el precio de la acción todavía no refleja nuestro potencial de creación de valor.

Quizás a corto plazo la principal prueba que tenemos que superar ante el mercado es la transformación de Abbey. Les puedo asegurar que volveremos a sorprender: transformaremos Abbey mejor y antes de lo previsto.

El valor de la acción Santander se beneficiará de nuestras sólidas perspectivas de futuro, no sólo en el mercado británico, sino también en el resto de Europa y Latinoamérica.

En cuanto al año 2005, estimamos que nuestro beneficio atribuido, sin extraordinarios, superará los 5.000 millones de euros, 830.000 millones de las antiguas pesetas.

Esto es un nuevo récord para nuestro Grupo, y un nuevo récord para una empresa española.

Además, seguiremos aumentando nuestro dividendo. En esta línea, el Consejo de Administración ha acordado pagar, a partir del 1 de Agosto, un primer dividendo a cuenta de los resultados de 2005, con un incremento del 12% respecto del primero a cuenta de 2004.

Pero esto no nos hace ser complacientes. Todo lo contrario. El Santander está a punto de cumplir 150 años pero se siente más joven y lleno de energía que nunca.

Como saben estrenamos nueva sede, la Ciudad Santander en Boadilla del Monte. Una sede moderna, con la mejor tecnología y con los servicios más avanzados a disposición de las 6500 personas que trabajamos allí. Es un símbolo de una nueva etapa en nuestro banco: la etapa de nuestra consolidación como líder internacional.

Está claro que el Santander no es un banco más. Somos únicos y marcamos tendencia. Muchos se sorprenden cuando oyen hablar que el Santander, un banco español con su origen en esta ciudad, está hoy entre los primeros del mundo.

Pues bien, que se vayan acostumbrando pues **seguiremos dando mucho de que hablar.**

Nuestra trayectoria se asienta sobre bases muy sólidas y nuestro potencial de futuro es enorme. Como dije al principio somos, y seguiremos siendo, un banco ganador.

Y lo somos gracias al apoyo y a la confianza que depositan en nosotros todos Uds., Sres. y Sras. Accionistas y gracias al esfuerzo diario de las 126.000 personas que trabajan en el Santander, entre los que contamos con los mejores Directivos de la banca mundial. A todos les agradezco personalmente y en nombre del Consejo su extraordinaria labor.

Muchas gracias.