



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Finanzas, Banca y Seguros

Rentabilidad y solvencia del Grupo Banco Santander: Un análisis internacional

Presentado por:

Sara Pereira Puerto

Tutelado por:

Alfredo Martínez Bobillo

Valladolid, 3 de julio de 2019

RESUMEN

El objetivo del presente Trabajo de Fin de Grado (TFG) es analizar la rentabilidad y solvencia del Grupo Banco Santander para un período comprendido entre 2007 y 2017. Para ello, hemos utilizado los ratios financieros de rentabilidad ROE y ROI, los ratios de solvencia, tanto financiera como regulatoria, y el ratio LTD, primero para el Grupo Banco Santander, contando con todas sus sucursales en el mundo, y luego para Banco Santander España, Banco Santander Europa y Banco Santander Latinoamérica. A partir de dicha información hemos realizado un análisis de varianza (ANOVA) para llegar a unas conclusiones sólidas. Los resultados alcanzados evidencian que la rentabilidad, la solvencia financiera y los mejores resultados de liquidez provienen de Latinoamérica, mientras que la solvencia regulatoria proviene de Europa.

PALABRAS CLAVE: Rentabilidad, solvencia, liquidez y entidad bancaria.

ABSTRACT

The aim of this Final Degree Project (FDP) is to analyze the profitability and solvency of the Santander Bank Group for a period between 2007 and 2017. To this end, we have used the ROE and ROI financial ratios, the financial and regulatory solvency ratios and the loan-to-deposit ratio (LTD ratio), first for the Santander Bank Group, including all its branches across the world, and then for Banco Santander Spain, Banco Santander Europe and Banco Santander Latin America. On the basis of this information, we have conducted an analysis of variance (ANOVA) to reach firm conclusions. The results achieved show that profitability, financial solvency and liquidity arise from Latin America, whilst regulatory solvency arises from Europe.

KEY WORDS: Profitability, solvency, liquidity and bank.

CÓDIGOS JEL: E58, G21, M41.

AGRADECIMIENTOS

Me gustaría expresar mi más sincero agradecimiento a las personas que me han ayudado a lo largo de la elaboración del presente trabajo.

En primer lugar, quiero agradecer profundamente a mi tutor Alfredo Martínez Bobillo su fehaciente disposición a ayudarme y recibirme en todo momento para contestar todas mis preguntas. Gracias por tu paciencia y por tu tiempo.

A continuación, me gustaría agradecer a mi profesor Juan Antonio Rodríguez Sanz los conocimientos que me ha aportado sobre valoración de empresas y ratios financieros, y por tomarse la molestia de utilizar una de sus clases para explicarnos bien cómo se utiliza la base de datos Orbis. Ambas cosas han sido de gran valor a la hora de realizar este trabajo.

También he tenido el placer de contar otros años con profesores que me han aportado el conocimiento estadístico e informático necesario, así como grandes conocimientos de derecho bancario.

Finalmente, muchas gracias también a mi familia y mi pareja por su apoyo incondicional.

Gracias a todos.

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	1
2. MARCO TEÓRICO Y ESTADO ACTUAL	4
2.1. La reestructuración bancaria en España	4
2.2. La Unión bancaria	6
2.2.1. El código normativo único.....	7
2.2.2. El Mecanismo Único de Supervisión.....	9
2.2.3. El Mecanismo Único de Resolución.....	10
2.3. Banco Santander como entidad sistémica	10
3. DATOS Y METODOLOGÍA	13
3.1. Muestra estudiada	13
3.2. Metodología aplicada	14
3.2.1. Ratio de rentabilidad financiera o ROE (Return on Equity).....	16
3.2.2. Ratio de rentabilidad económica o ROI (Return on Investment).....	16
3.2.3. Ratio de solvencia financiera.....	17
3.2.4. Ratio de solvencia regulatoria.....	17
3.2.5. Ratio LTD o inversión crediticia.....	20
3.2.6. Valor-P estadístico.....	20
4. RESULTADOS	22
4.1. Rentabilidad	22
4.1.1. Rentabilidad financiera.....	22
4.1.2. Rentabilidad económica.....	23
4.2. Solvencia	23
4.2.1. Solvencia financiera.....	23

4.2.2. Solvencia regulatoria.....	24
4.3. Liquidez.....	25
5. CONCLUSIONES.....	26
6. BIBLIOGRAFÍA.....	30
7. ANEXOS.....	34

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1:1 La concentración del sector bancario español en la última década....	5
---	----------

Tabla 2.3:1 G-SIBs asignadas a cestas correspondientes a los recargos de capital a noviembre de 2018.....	12
--	-----------

1. INTRODUCCIÓN

El análisis de la rentabilidad y solvencia del Banco Santander a nivel internacional pasa necesariamente por conocer los hechos que han llevado a un pequeño banco a convertirse en una de las principales entidades financieras del mundo.

Desde sus orígenes en 1857, Banco Santander ha sido una entidad “abierta al exterior, ligada en un primer momento al comercio entre Santander e Iberoamérica”. Sin embargo, es a partir de 1950, con la asunción de la presidencia por parte de Emilio Botín Sanz de Sautuola y López, cuando comienza su importante proceso de expansión. Dicho proceso de expansión continuó en 1986, cuando Emilio Botín Sanz de Sautuola y García de los Ríos sucedió a su padre como presidente del Banco Santander. La estrategia de la entidad para la citada expansión se centró en la apertura de sucursales y en la adquisición de numerosos bancos locales tanto en América como en Europa, así como en el lanzamiento de productos innovadores, lo que le permitió posicionarse con los años entre los bancos líderes. (Banco Santander S.A., s.f.)

En 2006, ya “alcanzó un beneficio récord de 7.596 millones de euros, el mayor de cualquier empresa española”, y, en 2007, se convirtió en el “duodécimo banco del mundo por capitalización bursátil, el séptimo por beneficios y la entidad con la mayor red de distribución minorista del mundo occidental con más de diez mil oficinas”. Sin embargo, en 2008 fue aún más allá y, “con 8.876 millones de euros de beneficio, se convirtió en el tercer banco del mundo por resultados”. (Banco Santander S.A., s.f.)

Finalmente, en 2015 y ya con Ana Botín presidiendo la entidad, Banco Santander “cerró con éxito una ampliación de capital de 7.500 millones de euros dirigida a inversores institucionales. El objetivo era reforzar el capital para aprovechar las oportunidades de crecimiento orgánico, aumentando el crédito y la cuota de mercado en los mercados clave del banco, cumpliendo además con holgura todos los nuevos requerimientos regulatorios internacionales”. Al mismo tiempo, “renovó su gobierno corporativo para incorporar las mejores prácticas internacionales” e instauró un “modelo de negocio centrado en el cliente”. (Banco Santander S.A., s.f.)

Actualmente, Banco Santander proporciona cobertura en 152 países a través de una extensa red que puede resumirse de la siguiente manera: (Banco Santander S.A., s.f.)

- 16 bancos comerciales en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Alemania, México, Perú, Polonia, Portugal, Puerto Rico, España, Uruguay, Estados Unidos, Reino Unido, China y Marruecos.
- 10 sucursales (servicio a Banca Mayorista) en Beijing, Frankfurt, Hong Kong, Londres, Milán, Nueva York, Houston, Paris, Shanghai y Singapur.
- 7 oficinas de representación (servicio a Banca Privada Internacional) en Bahamas, Ginebra, Houston, Miami, Nueva York, San Diego y Seattle.
- Más de 2.000 bancos corresponsales repartidos en todo el mundo.

Esta diversificación geográfica, junto con las grandes magnitudes que presenta el banco, es lo que justifica nuestro interés en el tema y nuestra elección de estudiarlo: Banco Santander es uno de los bancos de mayor presencia global, pero ¿de dónde vienen sus extraordinarias cifras?

Nuestro objetivo, por tanto, es responder a la siguiente cuestión: en términos de solvencia y rentabilidad, ¿existen diferencias significativas entre las distintas entidades consideradas de Banco Santander y con el Grupo Banco Santander como conjunto? Es decir, ¿influyen las regiones y el entorno geográfico en dichas variables?

Daremos respuesta a estas preguntas en los últimos apartados del trabajo.

En suma, el presente trabajo consta de cinco grandes apartados. En primer lugar, esta introducción, donde insertamos al lector en la importancia y presencia de Banco Santander en el mundo entero para comprender mejor por qué hemos elegido este estudio. En segundo lugar, haremos una recapitulación de las exigencias legales a las que está sometido Banco Santander por su naturaleza de banco y por su gran tamaño. El tercer apartado detallará el método

de estudio elegido, así como la muestra estudiada. Es decir, conoceremos con mayor profundidad los ratios mencionados en el Resumen y el proceso de análisis de varianza que hemos llevado a cabo en la investigación, aplicado todo ello a las distintas áreas geográficas ya mencionadas. A continuación, expondremos en el cuarto apartado todo resultado obtenido de lo anterior. Por último, el quinto apartado se consagrará íntegramente a derivar nuestras propias conclusiones y conoceremos finalmente la procedencia de la rentabilidad y solvencia del Grupo Banco Santander.

2. MARCO TEÓRICO Y ESTADO ACTUAL

Como bien sabemos, Banco Santander es una entidad de crédito, y como tal está sometida a una serie de requisitos y obligaciones para poder ejercer su actividad. Al ser España parte de la Unión Europea, una revisión interesante del tema se centraría en el marco normativo común al que sin duda está sujeta nuestra entidad de interés. Además, Banco Santander no es simplemente una entidad de crédito más, sino que ya vimos que posee unas magnitudes bastante considerables. Esto significa que el banco ha sido clasificado, ya desde hace unos años, como entidad sistémica y, por tanto, también deberemos abordar este tema. Sin embargo, antes de proceder a todo esto, es también de gran interés (pues es otro aspecto que afecta a nuestra entidad) conocer resumidamente cómo, a raíz de la reciente y tan conocida crisis económica, el sector financiero español se vio envuelto en un importante proceso de reestructuración.

En definitiva, empezaremos comentando de manera breve esta reestructuración bancaria española, seguiremos con un análisis normativo a nivel de la Unión Europea y finalizaremos entendiendo lo que es una entidad sistémica y lo que ello implica, tanto para la entidad como para su entorno.

2.1. La reestructuración bancaria en España

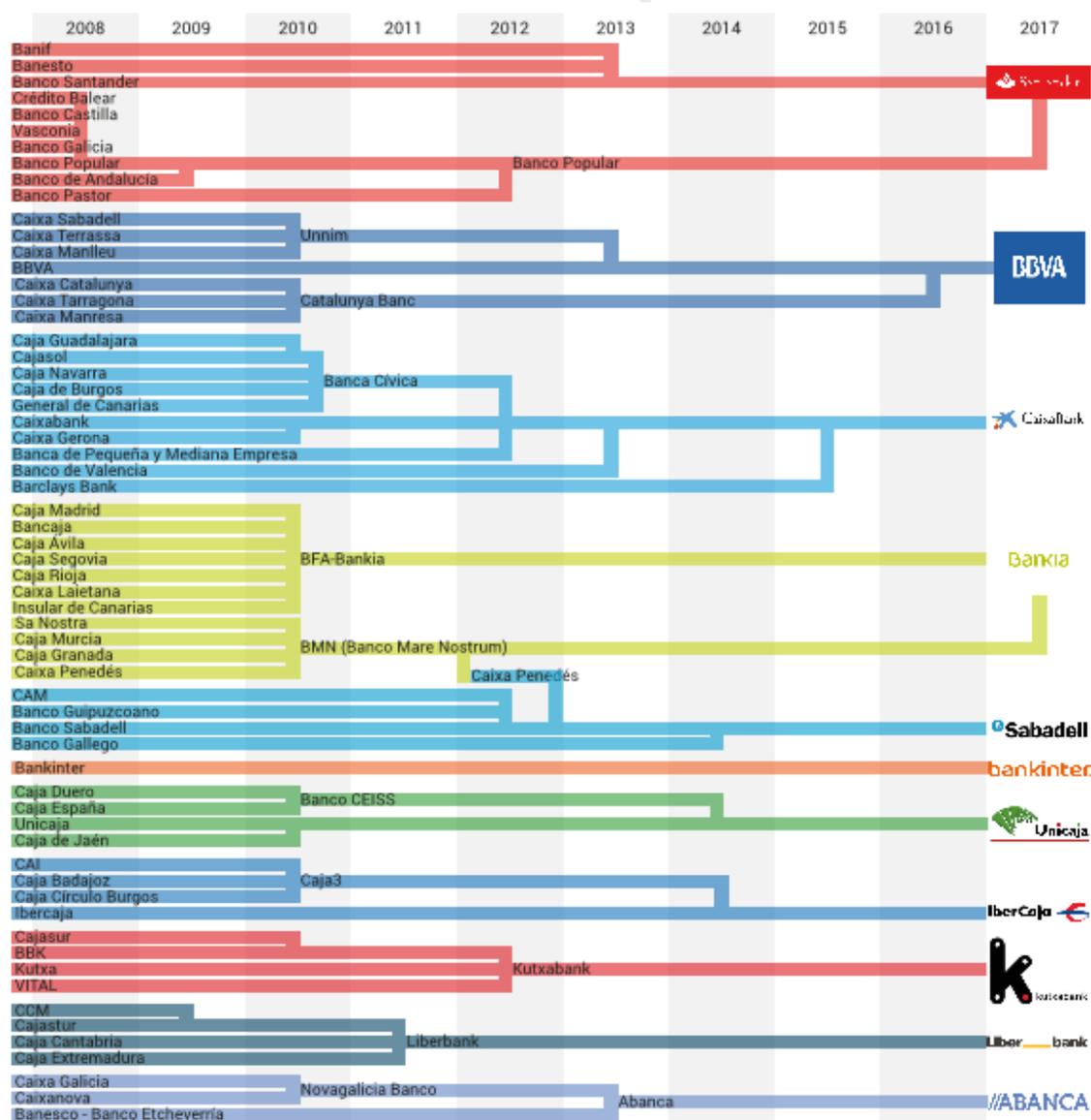
La crisis financiera mundial que se desencadenó en 2007 afectó al sistema financiero español a medida que se fue extendiendo, requiriendo la actuación de las autoridades. Comenzaron entonces una serie de actuaciones y medidas enfocadas a la recapitalización y reestructuración de las entidades de crédito españolas con vistas no solo a reparar las consecuencias tan desastrosas que tuvieron lugar, sino también a prevenirlas en caso de una crisis futura. (Fernández de Lis S., Manzano Romero D., Ontiveros Baeza E. y Valero López F.J., 2009, p.5-7)

Entre las medidas a las que ha contribuido el Banco de España (s.f.) en nuestro país se encuentran las siguientes: “aumento de las provisiones y de la transparencia, impulso de procesos de integración entre las cajas de ahorros y la puesta en marcha de Sareb, una sociedad a la que se transfirieron activos inmobiliarios problemáticos de los bancos”.

También es importante destacar la creación del Fondo para la Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) en 2009, con el objetivo de “impulsar los procesos de reestructuración de las entidades bancarias y reforzar la estabilidad del sistema financiero”. (Banco de España, s.f.)

Para entender los procesos de fusión y absorción que han tenido lugar en el sistema financiero español desde la crisis, El Confidencial (2017) nos proporciona la siguiente tabla ordenada cronológicamente desde 2008.

Tabla 2.1:1 La concentración del sector bancario español en la última década



* Antes de 2008, otras fusiones bancarias destacadas fueron las siguientes: Banco Santander absorbió al Hispanoamericano (1991) y al Central Hispano Americano (1999); el Banco Bilbao Vizcaya absorbió a Argentaria, Banca Catalana, Banco de Alicante y Banco de Comercio, todos en 2000; y Banco Sabadell absorbió a Solbank (2001), Banco Herrero (2002), Banco Atlántico (2004) y Banco Urquijo (2006)

Fuente: Anuario Estadístico 2015 de la Asociación Española de Banca (AEB) y elaboración propia

Fuente: El Confidencial (2017)

2.2. La Unión bancaria

Desde finales de 2014, la autorización para crear entidades de crédito en España corresponde al Banco Central Europeo, siendo el Banco de España “quien la eleva a dicho organismo”. Para el otorgamiento de esta autorización “se tienen en cuenta una serie de exigencias relacionadas con la solvencia de la entidad, la idoneidad de sus accionistas y ejecutivos, la profesionalidad de estos y la existencia de una buena organización administrativa y contable, así como procedimientos de control interno adecuados”. (Banco de España, s.f.)

Por otra parte, como Estado miembro de la Unión Europea, sabemos que España está sometida a la normativa comunitaria que regula el ejercicio de la actividad bancaria. Esta normativa “consagra el principio de licencia única y de supervisión por el país de origen, de modo que todas las entidades de crédito autorizadas en un Estado miembro de la Unión Europea disponen de lo que se denomina el “pasaporte comunitario””. (Banco de España, s.f.)

Además, de acuerdo con el Banco Central Europeo (2016), la política monetaria única obliga a todas las entidades de crédito de la zona euro a mantener unas reservas mínimas de liquidez en su banco central nacional correspondiente. En nuestro caso, en el Banco de España. Desde 2012, el coeficiente mínimo se ha reducido del 2% al 1% de determinados pasivos (principalmente depósitos de clientes).

No obstante, estos tres datos no son más que aspectos básicos de la actividad bancaria comunitaria. Donde debemos profundizar ahora, como hemos hecho para España, es en ver lo que ha sucedido en este ámbito a raíz de la crisis financiera. Debemos conocer cómo esta reciente crisis ha incidido de manera más que notable en el sector bancario y ha llevado consecuentemente a los líderes de la Unión Europea (en adelante UE) a crear lo que hoy conocemos como “Unión bancaria”.

Como hemos mencionado, la crisis financiera hizo evidente “la necesidad de mejorar la regulación y la supervisión del sector financiero de la UE” por la interdependencia que se manifestó durante este acontecimiento entre los bancos y gobiernos nacionales. Además, las distintas soluciones que

cada país llevó a cabo provocaron “la fragmentación del mercado único de los servicios financieros”. Por estas razones, los líderes de la UE acordaron la creación de un “marco financiero integrado” con el fin de “reforzar la unión económica y monetaria”. Este nuevo marco es la Unión bancaria. (Consilium, 2018)

Creando un entorno europeo seguro y fiable, este sistema de supervisión y resolución bancaria consta de tres componentes: (Consilium, 2018)

- El código normativo único.
- El Mecanismo Único de Supervisión.
- El Mecanismo Único de Resolución.

2.2.1. El código normativo único

Según el Consilium (2018), todas las entidades financieras de la UE están reguladas por las mismas normas con el objetivo de garantizar la estabilidad financiera en el entorno. Entre ellas, son de especial interés para este trabajo los requisitos de capital.

Estos requisitos de capital aplican el Acuerdo de Basilea III, unas “normas de adecuación del capital bancario acordadas a escala internacional” y que resultan de aplicación en toda la UE desde el 1 de enero de 2014. La normativa está constituida por un Reglamento y por una Directiva que vemos a continuación. (Consilium, 2019)

Por una parte, el Reglamento reúne una serie de requisitos prudenciales tanto de capital como de liquidez y riesgo de crédito para los bancos, exigiendo que “reserven capital suficiente para cubrir pérdidas inesperadas y mantener su solvencia en caso de crisis”. El importe de dicho capital varía directamente con el riesgo de los activos del banco en cuestión. (Consilium, 2019)

Existen distintos grados de capital, lo cual es de gran importancia en nuestro estudio, pues son utilizados para determinar los ratios de Tier 1 y de capital total que analizaremos. De una manera resumida, el capital de nivel 1 garantiza

que el banco pueda continuar con su actividad y el capital de nivel 2 absorbe pérdidas en caso de liquidación. El total del capital que están obligados a mantener los bancos no puede ser inferior al 8% de los activos ponderados por riesgo. En lo que respecta al capital de mayor calidad, es decir, el capital de nivel 1 ordinario que se encuentra dentro del capital de nivel 1, debe ser actualmente el 4,5% de los activos ponderados por riesgo. (Consilium, 2019)

Para terminar con el Reglamento, se establecen también unos requisitos de liquidez. El coeficiente de cobertura de liquidez (“activos de alta calidad libres de carga que permiten hacer frente a salidas netas de efectivo durante un periodo de tensión de treinta días”) se aplicó gradualmente, pasando de un 60% en 2015 a un 100% en 2018. (Consilium, 2019)

Por otro lado, la Directiva sobre requisitos de capital establece un punto muy importante para las entidades bancarias: los colchones de capital.

Todos los bancos sin excepciones deben mantener un colchón de conservación del capital y un colchón de capital anticíclico que garanticen capital suficiente para poder absorber pérdidas en caso de crisis. El colchón de conservación del capital se basa en un capital de nivel 1 igual al 2,5% del importe total de la exposición al riesgo del banco, con el fin de conservar el capital del banco, mientras que el colchón de capital anticíclico exige que los bancos tengan a mayores un capital ordinario de nivel 1 en épocas de bonanza, para que el banco pueda seguir prestando a la economía real cuando la actividad económica se ralentice. (Consilium, 2019)

Además de estos colchones, los Estados miembro pueden exigir a los bancos el mantenimiento de un colchón contra riesgos sistémicos “de entre el 1% y el 3% para todas las exposiciones, y de hasta el 5% para las exposiciones en el país y en terceros países”. “Los porcentajes de colchón superiores al 5% deben ser autorizados por la Comisión Europea”. (Consilium, 2019)

También existe un colchón obligatorio específico para entidades cuya quiebra pondría en importante peligro a todo el sistema financiero mundial. Estas entidades son las denominadas “entidades de importancia sistémica mundial” y

deben ser identificadas por la autoridad correspondiente siguiendo los criterios del G-20 (tamaño, interconexión del banco, etc.). Hablaremos de ellas más adelante en el trabajo. En definitiva, “el recargo obligatorio oscila entre el 1% y el 3,5% del capital de nivel 1 ordinario de los activos ponderados por riesgo, en función de la importancia sistémica de la entidad”. (Consilium, 2019)

Finalmente, hay otro colchón para entidades de importancia nacional y a nivel de la UE acotado superiormente por el 2% de los activos ponderados por riesgo. (Consilium, 2019) Los criterios de las entidades sujetas a este colchón están determinados en la Directiva.

Como bien sabemos, el tamaño y la importancia a nivel no solo nacional sino también mundial de Banco Santander hace que esté sometido a todos los colchones de capital anteriores.

También, en vistas a lograr una mayor transparencia, debe informar como banco europeo de importancia sistémica de todos “los beneficios obtenidos, los impuestos pagados y las subvenciones recibidas”. (Consilium, 2019)

2.2.2. El Mecanismo Único de Supervisión

El Mecanismo Único de Supervisión (MUS) es un sistema único y fundamental de la Unión bancaria que pretende mejorar la supervisión de la actividad bancaria en el marco de la Unión Europea, con el objetivo de hacer frente a “contagios transfronterizos en caso de crisis bancaria” y garantizar la estabilidad financiera. El responsable de este mecanismo es el Banco Central Europeo, quien, cooperando con las autoridades nacionales correspondientes, supervisa directamente a los bancos más importantes de la zona euro. Estos serán los que posean “activos superiores a 30.000 millones de euros o que supongan al menos el 20% del PIB de su país de origen”. Actualmente son aproximadamente 120 bancos, entre los que se encuentra sin duda Banco Santander. (Consilium, 2018)

A grandes rasgos, las actuaciones que se llevan a cabo comprenden una “evaluación global” para comprobar la solidez de los bancos, “revisando sus

balances y en especial la calidad de sus activos”, y una “prueba de resistencia” para comprobar si “los bancos están suficientemente capitalizados y preparados para resistir una crisis”. El Banco Central Europeo en respuesta puede conceder o retirar autorizaciones, así como sancionar cualquier incumplimiento. (Consilium, 2018)

2.2.3. El Mecanismo Único de Resolución

El Mecanismo Único de Resolución (MUR) pretende “garantizar la resolución ordenada de los bancos en quiebra con un coste mínimo para los contribuyentes y la economía real”. (Consilium, 2018)

Está compuesto, según Consilium (2018) por:

- Un organismo de resolución a escala de la UE: la Junta Única de Resolución.
- Un fondo común de resolución, financiado por el sector bancario.

Este Fondo Único de Resolución “se utilizará para la resolución de los bancos en quiebra tras haberse agotado otras opciones”. Se financiará con aportaciones de todo el sector bancario de la zona euro según los riesgos asumidos por cada entidad y se constituirá en ocho años desde 2015. Se estima que su importe alcanzará los 55.000 millones de euros. (Consilium, 2018)

Hasta aquí, hemos visto la reestructuración del sector bancario español y el marco normativo único de la UE en materia bancaria, habiendo adelantado ya algún requisito de las entidades sistémicas. Siguiendo los puntos que hemos afirmado que íbamos a explicar, solo nos falta profundizar un poco más, precisamente, en esto de las entidades sistémicas.

2.3. Banco Santander como entidad sistémica

Para que un banco se considere sistémico, su quiebra debe generar lo que se denomina riesgo sistémico, provocando importantes consecuencias en el conjunto del sistema financiero derivadas del tamaño o interconexiones de la entidad y dañando la economía real. (Iglesias-Sarria C. y Vargas F., 2012)

Con el fin de tratar el riesgo sistémico y por petición del G-20 en 2009, el Financial Stability Board (FSB) desarrolló, en colaboración con el Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), un conjunto de medidas complementarias agrupadas, según Iglesias-Sarria C. y Vargas F. (2012), en tres categorías:

- Requerimiento de que los G-SIB (Global Systemically Important Banks) tengan mayor capacidad de absorción de pérdidas que el resto de las entidades.
- Desarrollo de un marco de resolución que permita que todas las entidades financieras (incluyendo los SIB) puedan ser resueltas o liquidadas de forma ordenada.
- Aplicación de una supervisión más intensa y eficaz para todos los SIB.

Se completa con una metodología para identificar y ordenar los G-SIB según su grado de sistemicidad. (p.30)

Para medir el impacto que tendría la quiebra de una entidad, Iglesias-Sarria C. y Vargas F. (2012) detallan doce indicadores cuantitativos que se agrupan en cinco categorías, cada una con la misma ponderación (20%) y sobre una muestra de unas 75 entidades que superan un determinado tamaño. Estas categorías son: la actividad transnacional, el tamaño, la interconexión, la sustituibilidad y la complejidad. (p.30)

Tras el cálculo de los indicadores, existe un punto de corte por encima del cual las entidades estarán sometidas a medidas complementarias, pues serán consideradas G-SIB. Por encima de este punto de corte, las entidades son agrupadas en cinco cestas en función de su puntuación, es decir, en función de su riesgo sistémico, y sobre esta división se aplica un recargo de capital que varía desde el 1% hasta el 3,5%. (Iglesias-Sarria C. y Vargas F., 2012)

Podemos verlo en la tabla elaborada a partir de la información proporcionada por el Financial Stability Board (2018).

Tabla 2.3:1 G-SIBs asignadas a cestas correspondientes a los recargos de capital a noviembre de 2018

Cesta	G-SIBs
5 (3,5%)	<i>Vacío</i>
4 (2,5%)	JP Morgan Chase
3 (2%)	Citigroup Deutsche Bank HSBC
2 (1,5%)	Bank of America Bank of China Barclays BNP Paribas Goldman Sachs Industrial and Commercial Bank of China Limited Mitsubishi UFJ FG Wells Fargo
1 (1%)	Agricultural Bank of China Bank of New York Mellon China Construction Bank Credit Suisse Groupe BPCE Groupe Crédit Agricole ING Bank Mizuho FG Morgan Stanley Royal Bank of Canada Banco Santander Société Générale Standard Chartered State Street Sumitomo Mitsui FG UBS Unicredit Group

Fuente: Elaboración propia

El año pasado, el Banco de España (2018) llevó a cabo la revisión anual de entidades de importancia sistémica mundial para 2020, situando a Banco Santander como la única entidad española en esta categoría (en la que se encuentra desde 2016), y también llevó a cabo la revisión anual de otras entidades de importancia sistémica para 2019, categoría en la que se encuentran Banco Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell y Bankia. En vistas a lo anterior, se exige a Banco Santander un colchón del 1% (capital de nivel 1 ordinario sobre su exposición total al riesgo).

3. DATOS Y METODOLOGÍA

3.1. Muestra estudiada

Para poder dar respuesta a nuestras preguntas, utilizaremos los datos financieros de Banco Santander para un periodo comprendido entre 2007 y 2017.

El estudio comenzará desde una perspectiva general, analizando los datos del Grupo Banco Santander, y, a continuación, la muestra se dividirá por zonas geográficas. Es decir, se harán los cálculos correspondientes para Banco Santander España, Banco Santander Europa y Banco Santander Latinoamérica.

Los informes anuales de Banco Santander dividen sus negocios geográficos en cuatro áreas operativas más, obviamente, el Grupo Banco Santander. Las cuatro áreas incluyen todos los negocios llevados a cabo en la región correspondiente y son las siguientes (Banco Santander S.A., 2018):

- Europa Continental, incluyendo información detallada de España (hasta 2013 formada por Red Santander y Banesto), Portugal y Polonia (incorporada a partir del segundo trimestre de 2011).
- Reino Unido.
- Latinoamérica, denominado inicialmente “Iberoamérica”.
- Estados Unidos, el cual no consideraremos en este trabajo como un área diferenciada, pues representa una parte muy pequeña del negocio del Grupo Banco Santander en comparación con las demás áreas.

Como Banco Santander ha diferenciado entre Europa Continental y Reino Unido, hallaremos el conjunto de Europa a través de medias, pero detallaremos todo en el siguiente subapartado de metodología.

Es importante tener presente que en este trabajo estamos considerando los bloques geográficos de mayor peso en la actividad del Grupo Banco Santander, pero, aunque no sean relevantes, Banco Santander opera también en otras regiones, como hemos visto al estudiar su presencia mundial. Por esta

razón, no podemos pensar en los resultados del Grupo Banco Santander como una media entre Europa y Latinoamérica.

3.2. Metodología aplicada

Para todos los periodos obtendremos los datos de los resultados trimestrales que podemos encontrar en la Web Corporativa Santander. En algunos casos, se empleará la base de datos ORBIS que podemos encontrar en la Biblioteca de la Uva, únicamente con vistas a contrastar determinados resultados.

Todos los cálculos para los ratios se elaborarán en hojas de cálculo Excel que podemos encontrar en los anexos 1 a 8.

Para el caso del Grupo Banco Santander, la totalidad de los datos necesarios serán extraídos de los informes trimestrales de su página web, con determinadas matizaciones extensibles a las demás áreas con el fin de homogeneizar todos los datos. Las especificaremos en cada ratio correspondiente. Además, todos los datos serán ex Popular, es decir, sin considerar la incorporación de Banco Popular al negocio de Banco Santander en 2017. La única razón es la homogeneización de datos, pues en la mayoría de partidas los informes anuales lo excluyen. Para los casos residuales en que está incluido, nosotros mismos restaremos las partidas pertenecientes a Popular.

Para hallar Europa, como hemos dicho, juntaremos la información financiera de Europa Continental y Reino Unido que se encuentra en los informes trimestrales. De esta manera, el ROE, el Tier 1 y el ratio de capital total serán la media de los ratios correspondientes de las dos áreas.

Para el ROI, el ratio de solvencia financiera y el ratio LTD, como calcularemos nosotros el ratio, sumaremos las partidas correspondientes a numeradores y denominadores de Europa Continental y Reino Unido y con esas sumas calcularemos el ratio. Veremos más adelante de qué numeradores y denominadores estamos hablando.

Una matización importante es la obtención de los ratios de solvencia regulatoria. Al no encontrarse dicha información por áreas, para Reino Unido obtendremos el Tier 1 y el ratio de capital total de Santander UK plc, bien sea de

su página web o bien de la base de datos ORBIS para contrastar. En el caso de Europa Continental, haremos para dichos ratios la media de España (al ser la matriz, haremos que los requisitos de capital coincidan con los del Grupo Banco Santander), Portugal (obtenido de Santander Totta) y de Polonia (obtenido de Santander Bank Polska, para Grupo BZ WBK S.A.). De nuevo, veremos mayor detalle en la explicación de cada ratio.

Finalmente, para Latinoamérica obtendremos toda la información de los informes trimestrales de la Web Corporativa Santander, excepto para los ratios de capital cuya información tampoco tenemos aquí. Los únicos datos de capital que podemos encontrar para todos los años corresponden a Chile y, al no diferir demasiado de los ratios de capital observados en determinados años en el resto de áreas latinoamericanas, utilizaremos los datos de Chile como representativos del Tier 1 y del ratio de capital total de Latinoamérica.

Una vez hayamos obtenido los datos que necesitamos, utilizaremos el programa informático Statgraphics para el análisis de la varianza (ANOVA). La razón por la que elegimos operar con datos trimestrales se encuentra en este análisis. Cuantos más datos tenga el programa informático, más potente será el análisis que realice. Queríamos obtener resultados con la mayor precisión posible. Sabiendo esto, lo que haremos será comparar dos a dos y para cada ratio todas las regiones geográficas, de manera que todas se comparen con todas. Para analizar las desviaciones, consideraremos significativas aquellas cuyo Valor-P sea inferior al 5% y serán las que procederemos a explicar. Las que sean superiores a dicho valor se considerarán no significativas, y significará que el ratio correspondiente es muy parecido en las dos regiones tomadas.

Ahora ya procedemos a explicar los ratios financieros del estudio, así como el Valor-P del que hemos hablado.

Los ratios financieros son utilizados para multitud de propósitos, relacionados con el desempeño de una empresa, su situación financiera o éxito gerencial. Incluso los ratios medios de un sector se establecen como objetivos para las empresas y realmente buscan ajustar sus ratios financieros a tales objetivos. (Barnes P., 1987) En definitiva, aunque los ratios son comúnmente

utilizados de manera predictiva, tienen otro uso muy importante y es el que vamos a utilizar nosotros: el comparativo.

3.2.1. Ratio de rentabilidad financiera o ROE (Return On Equity)

El ratio de rentabilidad financiera o ROE es un indicador de la capacidad que tiene una empresa para crear riqueza a favor de sus propietarios o, lo que es lo mismo, sus accionistas. (Sánchez Segura A., 1994)

Es un concepto que, a diferencia de la rentabilidad económica que vamos a ver a continuación, contempla la estructura financiera de la empresa. (Sánchez Ballesta J.P., 2002)

Matemáticamente:

$$ROE = \frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Fondos propios}}$$

Hasta 2015, el ROE es calculado por Banco Santander. Para 2016 y 2017, por falta de datos lo calculamos nosotros de la misma forma que lo hace Banco Santander: beneficio atribuido al área correspondiente (acumulándose cada trimestre del año) entre patrimonio neto (sin intereses minoritarios).

El ROE es en todos los casos sin plusvalías.

3.2.2. Ratio de rentabilidad económica o ROI (Return On Investment)

El ratio de rentabilidad económica o ROI se define como “una medida del rendimiento de los activos de una empresa”, o lo que es lo mismo, su capacidad para generar valor, independientemente de cómo se han financiado. Permite determinar si una empresa es, económicamente hablando, rentable o no rentable. Permite “juzgar la eficiencia en la gestión empresarial”. (Sánchez Ballesta J.P., 2002, p.5)

Matemáticamente:

$$ROI = \frac{\textit{Beneficio antes de intereses e impuestos}}{\textit{Activo total}}$$

Debido a la falta de información de este ratio y con el objetivo de que todo sea homogéneo, lo calculamos nosotros para todos los casos mediante el cociente del resultado antes de impuestos correspondiente sin plusvalías y el activo total correspondiente.

3.2.3. Ratio de solvencia financiera

El presente ratio de solvencia financiera se define como la capacidad de la empresa para sobrevivir a largo plazo. Cuanto mayor sea el ratio mejor, pues la empresa poseería una “mejor defensa en épocas de crisis económica”, al poder absorber los recursos propios las pérdidas. Sin embargo, un exceso de capitales propios tampoco es bueno, pues se sufriría el coste de oportunidad de no utilizar otras vías de financiación de menor coste. (Rodríguez Domínguez L., Gallego Álvarez I. y García Sánchez I.M., 2009)

En todas las áreas que consideramos de Banco Santander, ninguna posee un exceso de capitales propios, pues en todos los casos esta proporción sobre el activo total es pequeña. Por eso, donde el ratio sea mayor será mejor.

El ratio de solvencia financiera se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de solvencia financiera} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Activo total}}$$

Este ratio no es proporcionado por todos los informes de Banco Santander, por lo que también lo hemos calculado nosotros. En este patrimonio neto se incluyen todas las partidas que corresponden y de las que nos informan, pero tampoco se incluyen los intereses minoritarios para mayor homogeneidad.

3.2.4. Ratio de solvencia regulatoria

Como ya sabemos, las medidas internacionales recogidas en el Acuerdo de Basilea III están diseñadas para fortalecer la calidad y cantidad del capital bancario con el objetivo de crear un sistema financiero más fuerte y más resistente a una crisis económica. Se establecen entonces tres componentes de capital regulatorio: el capital de nivel 1 ordinario, el capital de nivel 1 adicional y el capital Tier 2. El Tier 1 es la suma del capital de nivel 1 ordinario y capital de nivel 1 adicional, mientras que el capital total es la suma del Tier 1 y Tier 2. (Federal Deposit Insurance Corporation, 2015)

Para entender mejor la solvencia regulatoria, vamos a definir cada uno de los capitales mencionados, los cuales constituyen los numeradores de los ratios que explicaremos en este subapartado.

El capital de nivel 1 ordinario es el capital de máxima calidad, e incluye las acciones ordinarias, las ganancias retenidas, otros ingresos integrales acumulados, deducciones o ajustes reglamentarios, según corresponda, y los intereses minoritarios correspondientes. Las agencias bancarias federales esperan que la mayoría del capital ordinario de nivel 1 esté en forma de acciones ordinarias. (Federal Deposit Insurance Corporation, 2015)

Por su parte, el capital de nivel 1 adicional está formado básicamente por acciones preferentes perpetuas no acumulativas y los intereses minoritarios correspondientes. (Federal Deposit Insurance Corporation, 2015)

El Tier 2, menos seguro que el Tier 1, incluye a grandes rasgos las reservas de revalorización, provisiones generales, instrumentos de capital híbrido y financiación subordinada. (Federal Deposit Insurance Corporation, 2015)

Finalmente, los activos ponderados por riesgo (el denominador de los ratios que veremos a continuación) son, como su nombre indica y de una manera sencilla, la suma de todos los activos del banco multiplicados cada uno por un determinado porcentaje en función del riesgo que presenten. Estos porcentajes según el riesgo se encuentran, naturalmente, estandarizados. (Federal Deposit Insurance Corporation, 2015)

El ratio Tier 1 matemáticamente es:

$$\text{Ratio Tier 1} = \frac{\text{Capital Tier 1}}{\text{Activos ponderados por riesgo}}$$

El ratio de capital total matemáticamente:

$$\text{Ratio de capital total} = \frac{\text{Tier 1} + \text{Tier 2}}{\text{Activos ponderados por riesgo}}$$

En algunos casos en nuestro trabajo tenemos la información del ratio directamente y, en otros, tenemos la información del numerador y denominador y calculamos nosotros el ratio por el simple cociente. Sin embargo, es importante aclarar que no disponemos de datos trimestrales en ciertas ocasiones, ni en la

base de datos ORBIS, ni en los informes de la Web Corporativa Santander, ni en los informes de la página web específica de la zona correspondiente. Para solucionarlo seguimos dos vías.

La primera vía la empleamos cuando tenemos los datos de todos los trimestres del año menos uno. En ese caso, hacemos que la media ponderada de los tres primeros trimestres sea igual al dato del cuarto trimestre. Sea cual sea el dato que falta, despejamos la incógnita de esta ecuación.

La segunda vía la utilizamos cuando tenemos más de una incógnita para un determinado año. Lo que hacemos es calcular la variación relativa que existe entre los dos trimestres correspondientes del año anterior (si disponemos de datos del año anterior, si no del año posterior). Entonces, hacemos que la variación entre los trimestres del año que queremos calcular sea esa misma.

Estas operaciones no han sido necesarias para el Grupo Banco Santander, pues disponíamos de todos los datos, ni para España, pues hemos considerado los mismos ratios de capital que en el Grupo Banco Santander por una falta completa de datos y por el hecho de ser la matriz. Estas operaciones sí que han sido necesarias para Portugal, Polonia, Reino Unido y Chile. Recordamos que los ratios de capital de Europa Continental son la media de los ratios de Portugal, Polonia y España, y la media de los ratios de Europa Continental y Reino Unido forman los ratios de capital de Europa. Además, recordamos que Chile es representativo de los ratios de capital de Latinoamérica por falta de datos y por su similitud con los del resto de países de la zona.

Finalmente, en caso de poder elegir entre phase-in y fully-loaded para los ratios de capital, escogemos este último por razones de homogeneidad, pues a veces es el único dato aportado bien por el informe correspondiente, bien por la base de datos ORBIS.

La diferencia entre phase-in y fully-loaded radica en los requisitos de capital que se están cumpliendo. Es decir, phase-in indica el cumplimiento de los requisitos actuales de adecuación de capital, “teniendo en cuenta el calendario de transición para el cumplimiento de Basilea III”, mientras que fully-loaded denota el cumplimiento total de los requisitos de solvencia de Basilea III, obligatorio en 2019. (Banco Santander S.A., 2016)

3.2.5. Ratio LTD o inversión crediticia

La relación entre préstamos y depósitos (ratio LTD) se utiliza para evaluar la liquidez de un banco comparando sus créditos totales concedidos con sus depósitos totales captados durante un período determinado.

Si el ratio es muy alto, es decir, un banco presta demasiado de sus depósitos, podría estar gastando más de lo que puede permitirse, lo que sería especialmente perjudicial en el caso de una recesión económica. Sin embargo, si los bancos prestan muy poco de sus depósitos, podrían tener un coste de oportunidad, ya que los depósitos estarían en sus balances obteniendo cero ingresos. Por esta razón, la proporción ideal del ratio LTD normalmente es de un 80% a un 90%. Una relación del 100% significa que el banco presta todo lo que recibe, lo que resultaría en una ausencia de reservas significativas disponibles para contingencias. (Investopedia, 2019)

Matemáticamente:

$$\text{Ratio LTD} = \frac{\text{Créditos concedidos}}{\text{Depósitos captados}}$$

Este ratio es siempre calculado por nosotros para mayor homogeneización de datos, utilizando la partida de créditos a clientes, siempre neto, y la partida de depósitos de clientes.

3.2.6. Valor-P estadístico

Fisher introdujo el concepto de Valor-P como “la probabilidad que permite declarar la significación de una prueba”, es decir, si “la probabilidad es suficientemente pequeña como para rechazar la hipótesis planteada”. Para Fisher esa hipótesis es que no hay diferencia entre las muestras. Por su parte, Neyman y Pearson establecieron dos hipótesis posibles: la “nula” (la hipótesis a contrastar) y la “alternativa”. Ante estas situaciones existen dos tipos de errores: “rechazar la hipótesis nula cuando es verdadera y no rechazarla cuando es falsa”. Como no se pueden minimizar los dos errores a la vez se supone que es más probable que el primero sea más grave. Por esta razón, la probabilidad de cometer el primer error debe mantenerse a un nivel muy bajo, al 0.05, y a continuación minimizar el segundo error. La única forma de reducirlo sin aumentar el primero es aumentando el tamaño de la muestra. Esto justifica,

como ya dijimos, que hayamos elegido una muestra lo más grande posible y también la elección del 5% como valor clave del Valor-P. Por encima del 5% que nos devuelva Statgraphics aceptamos que no existen diferencias significativas, y, por debajo del 5%, aceptamos la existencia de diferencias significativas entre las dos muestras. (Romero Suárez N., 2012, pp.440 y 441)

4. RESULTADOS

Para exponer los resultados que hemos obtenido del ANOVA con el programa informático Statgraphics, dividiremos este apartado en las siguientes subcategorías: rentabilidad (a su vez dividida en financiera y económica), solvencia (a su vez dividida en financiera y regulatoria) y liquidez. En este apartado únicamente comentaremos las zonas en las que encontremos diferencias significativas, dando por supuesto que en las zonas que no comentemos no se han encontrado diferencias significativas. Recordemos que se considera diferencia significativa cuando el Valor-P es inferior al 5%.

Podemos encontrar las tablas de Statgraphics que justifican todo lo que vamos a comentar desde el anexo 9 hasta el anexo 14.

4.1. Rentabilidad

4.1.1. Rentabilidad financiera

En lo que respecta al ROE, podemos observar en el anexo 9 las diferencias significativas existentes entre las distintas zonas geográficas.

La primera la encontramos entre Europa y Latinoamérica, siendo la rentabilidad financiera mayor en Latinoamérica para el periodo comprendido entre 2007 y 2017.

La segunda diferencia significativa se halla entre Europa y el conjunto del Grupo Banco Santander, siendo el ROE mayor en Europa.

Otra diferencia significativa se encuentra en la comparación entre el Grupo Banco Santander y Latinoamérica, siendo esta última la que posee el mayor ROE.

Finalmente, la última diferencia significativa corresponde a España y Latinoamérica, siendo la rentabilidad financiera, una vez más, superior en Latinoamérica.

Como podemos ver, es relevante que Latinoamérica presenta diferencias significativas con las tres regiones con las que se compara y en las tres su rentabilidad financiera es la mayor. Podemos observarlo gráficamente en el anexo 15.

4.1.2. Rentabilidad económica

En términos del ROI y prestando atención al anexo 10, encontramos una diferencia estadísticamente significativa entre Europa y Latinoamérica, siendo mayor la rentabilidad económica que obtiene Latinoamérica.

También existe una diferencia significativa del conjunto de Grupo Banco Santander con Latinoamérica y también es mayor el ROI en Latinoamérica.

Por último, también es estadísticamente significativa la diferencia entre España y Latinoamérica, siendo en esta última mayor la rentabilidad económica.

Volvemos a tener que la región de Latinoamérica presenta diferencias significativas con el resto de regiones y volvemos a tener que el ratio es mayor en Latinoamérica. Lo vemos gráficamente en el anexo 16.

4.2. Solvencia

4.2.1. Solvencia financiera

Las diferencias significativas en solvencia financiera las encontramos, según el anexo 11, en las siguientes regiones:

- En Europa y Latinoamérica, siendo mayor en Latinoamérica.
- En el Grupo Banco Santander y España, siendo mayor en el Grupo Banco Santander.
- En el Grupo Banco Santander y Europa, siendo otra vez mayor en el Grupo Banco Santander.
- En el Grupo Banco Santander y Latinoamérica, siendo la de Latinoamérica mayor.
- En Latinoamérica y España, siendo mayor en Latinoamérica.

En concepto de solvencia financiera existen diferencias significativas entre todas las regiones, excepto entre España y Europa, las cuales son similares. Podemos decir que tanto España como Europa lastran la solvencia financiera del Grupo Banco Santander, mientras que Latinoamérica es la que

mejores resultados de solvencia financiera obtiene, como apreciamos en el gráfico del anexo 17.

Si vamos más allá en Europa, encontramos que la solvencia financiera de Europa Continental es similar a la del Grupo Banco Santander, sin embargo, es Reino Unido quien lastra la solvencia financiera de Europa (tanto en Europa Continental como en el Grupo Banco Santander la solvencia financiera ronda en promedio el 6% para la década que estamos evaluando, mientras que en Reino Unido ese promedio se sitúa en la mitad, cerca del 3%). Esto podemos verlo en el Excel correspondiente adjuntado en los anexos 1, 2, 5 y 6.

4.2.2. Solvencia regulatoria

En materia de solvencia regulatoria, tanto el Grupo Banco Santander como todas las áreas cumplen con los requisitos mínimos de capital establecidos en el Acuerdo de Basilea III, es decir, el Tier 1 en todos los casos supera el 6%, y el ratio de capital total supera en todo momento el 8%. Siempre se cumple la normativa holgadamente. De nuevo, podemos observarlo en el Excel correspondiente que podemos encontrar en los anexos 1 a 8.

Por lo que se refiere a las diferencias significativas, las encontramos de la siguiente manera, tanto para el ratio de capital total como para el ratio de Tier 1 (anexos 12 y 13):

- Entre Europa y España, siendo mayor en Europa.
- Entre Europa y Latinoamérica, siendo de nuevo mayor en Europa.
- Debemos recordar que entre España y el Grupo Banco Santander no existen diferencias, pues hemos supuesto que sus ratios de capital son iguales. Por esta razón, entre Europa y el Grupo Banco Santander también existe una diferencia significativa y también es mayor en Europa. Además, comparando el Grupo Banco Santander con Latinoamérica, los mayores ratios de capital se encuentran en Latinoamérica y, por tanto, al comparar Latinoamérica con España obtenemos este mismo resultado (esto último sólo se da en términos del capital total, en caso de Tier 1

España y el Grupo Banco Santander no presentan diferencias significativas con Latinoamérica).

En definitiva, de la comparación con todas las regiones, la mayor solvencia regulatoria la encontramos en Europa. Podemos comprobarlo en los gráficos de los anexos 18 y 19.

4.3. Liquidez

Atendiendo al anexo 14, la primera diferencia significativa del ratio LTD la encontramos entre Europa y Latinoamérica, siendo mayor en Europa.

A continuación, hay una diferencia significativa entre el Grupo Banco Santander y Latinoamérica, siendo el ratio mayor en el Grupo Banco Santander.

También es significativa la diferencia entre Latinoamérica y España, siendo mayor en España.

En resumen, el caso de Latinoamérica es menor en todos los casos para el ratio LTD. Sin embargo, no debemos precipitarnos en afirmar que la liquidez es la peor en Latinoamérica. En la conclusión veremos la explicación y la trampa a la que nos puede conducir este resultado. Gráficamente, podemos comparar la evolución de la liquidez de cada región en el anexo 20.

5. CONCLUSIONES

El primer resultado a comentar es el de la **rentabilidad**, tanto financiera como económica.

Basándonos en los resultados anteriores, podemos afirmar que la rentabilidad de Banco Santander proviene de Latinoamérica, pues obviamente, cuanto mayor sea cualquier ratio de rentabilidad, mejor.

Durante esta última década, Latinoamérica ha pasado de aportar una tercera parte del beneficio del Grupo Banco Santander a aportar aproximadamente la mitad del beneficio. Esta convergencia en los resultados aportados al Grupo Banco Santander por Europa y por Latinoamérica puede entenderse por el gran esfuerzo en transformación comercial que está realizando Banco Santander en una región en crecimiento, mientras que Europa está caracterizada por una elevada competencia en precios. Además, los ingresos bancarios en los países latinoamericanos se apoyan en unos intereses y en unas comisiones superiores a los de Europa, sin olvidar que la clase media latinoamericana está en expansión, abriéndose cada vez más cuentas bancarias y solicitándose cada vez más créditos al consumo. (Banco Santander S.A., s.f.)

Con esto justificamos los excelentes resultados que Latinoamérica ha conseguido para el Grupo Banco Santander, pero no que su beneficio sea superior al de Europa. Por tanto, debido a unos numeradores similares en los ratios de rentabilidad (tanto el beneficio neto como el resultado antes de impuestos), la razón de un ROE y ROI superiores en Latinoamérica radica en los correspondientes denominadores, los cuales son muy superiores en Europa.

A este respecto, en 2017, tanto los fondos propios europeos en el caso del ROE, como el activo total europeo en el caso del ROI superan en más del 80% y en más del 200%, respectivamente, los datos correspondientes de Latinoamérica. (Banco Santander S.A., 2017)

Con todo esto, entendemos que ambos ratios de rentabilidad sean superiores en Latinoamérica.

Por lo que se refiere a la **solventia financiera**, vuelve a ser mayor en Latinoamérica.

Para el caso de la rentabilidad hemos visto que existen grandes diferencias entre Europa y Latinoamérica en términos de patrimonio neto por un lado y en términos de activo total por otro, pero en términos brutos no es de extrañar esta diferencia, pues el tamaño y la presencia de Banco Santander en toda Europa es mucho mayor que en Latinoamérica. Simplemente, como hemos explicado, Latinoamérica obtiene beneficios envidiables por los altos intereses y comisiones que cobra, así como por su importante esfuerzo comercial en una región en crecimiento.

Sin embargo, la solvencia financiera compara estos dos datos en términos relativos, y podemos observar la proporción de activos totales de cada región financiada con recursos propios. En este caso, esta proporción es mayor en Latinoamérica, aunque sus magnitudes por separado sean menores. La razón la podemos encontrar en la estructura de los sistemas financieros de cada región.

En Latinoamérica, aunque es cierto que las grandes entidades como Banco Santander están sujetas a condiciones mucho más favorables que las pymes y aunque también es cierto que el sistema financiero latinoamericano cada vez está evolucionando más, el acceso a fuentes de financiación ajenas está más restringido que en Europa, donde en su mayoría rige una completa liberalización del sistema financiero desde hace años.

Además, los tipos de interés en Europa se encuentran en mínimos históricos (0% y similares), favoreciendo a las entidades que buscan financiación, mientras que en Latinoamérica los tipos de interés de referencia de los Bancos Centrales son altos (7% en Brasil, 7,25% en México o más del 20% en Argentina), perjudicando a aquellos que buscan financiarse. (Expansión, 2017)

Esto hace entendible que Latinoamérica utilice una mayor proporción de recursos propios para financiarse, mientras que las buenas y mejores condiciones de financiación en Europa (y por tanto en España) lastran la solvencia financiera del Grupo Banco Santander.

Sin embargo, el caso de **solvencia regulatoria** es distinto: la mayor proviene de Europa, tanto a nivel de Tier 1 como a nivel de capital total.

Este hecho puede resumirse en la presión que la Unión bancaria ejerce en la UE a través de un marco normativo común tan potente en materia de regulación y supervisión bancaria, mientras que Latinoamérica va más lenta que Europa en la implantación de un marco similar.

Existe una presión importante sobre las entidades europeas por parte de los mercados y de los supervisores para mejorar sus ratios de capital, bien aumentando el capital, bien limitando los activos ponderados por riesgo.

Sin embargo, los resultados evidencian que la solvencia regulatoria europea es lastrada por España y la explicación la encontramos en la generosa política de dividendos de la banca española. Si no fuera por las retribuciones tan altas, el capital español habría seguido la media del resto de entidades europeas. (El Confidencial, 2019)

Finalmente, el **ratio LTD** presenta resultados similares en España, en Europa y en el Grupo Banco Santander, siendo en los tres casos superior al ratio LTD presentado por Latinoamérica. Sin embargo, no podemos concluir que España, Europa y el Grupo Banco Santander en general obtienen mejores resultados de liquidez que Latinoamérica porque, como ya dijimos, el ratio LTD ideal debe rondar el 80-90%.

En Europa el ratio de liquidez se ha ido reduciendo con los años gracias a la fuerte política de captación de clientes de Banco Santander, la cual ha conseguido disminuir la proporción entre créditos concedidos y depósitos captados. Sin embargo, el ratio siempre se ha mantenido por encima del 100% por la estrategia de Banco Santander de ayudar a las pymes, al sector institucional, por su negocio de Santander Consumer Finance para la financiación al consumo en Europa y por su objetivo de ganar cuota de mercado. (Banco Santander, s.f.)

España por su parte, a partir de 2013 ha conseguido mejorar su posición de liquidez y situar su ratio entre el 80 y 90% ideal. Esto se debió a su política de retención de clientes, sumado a la débil demanda del mercado que situó los créditos por debajo de los depósitos. (Banco Santander, s.f.)

Por último, Latinoamérica comienza con un ratio LTD ideal, pero a partir de 2011 se acaba situando por encima del 100%. Desde 2007, la estrategia en Latinoamérica estuvo marcada por la máxima atención a la liquidez debido a la crisis económica. Se centró en aumentar los depósitos, mientras que el crecimiento del crédito fue más selectivo. Ya en 2011, las economías latinoamericanas se fueron recuperando y fueron registrando crecimientos moderados de la actividad, lo que aumentó su ratio de liquidez ligeramente por encima del 100%. (Banco Santander, s.f.)

Para concluir en el caso de la liquidez, aunque tanto España como Latinoamérica han conseguido alcanzar ratios LTD ideales, en promedio para la década de 2007 a 2017 Latinoamérica es quien mejores resultados de liquidez ha obtenido.

En suma, podemos afirmar que para el periodo de tiempo comprendido entre **2007 y 2017**, Latinoamérica es la zona geográfica que mejores resultados ha obtenido en materias de rentabilidad, solvencia financiera y liquidez del Grupo Banco Santander. En materia de solvencia regulatoria, es Europa quien mejores resultados ha obtenido.

6. BIBLIOGRAFÍA

Barnes, P. (1987): "The analysis and use of financial ratios: a review article", *Journal of Business Finance & Accounting*, 14(4), pp. 449-461.

Banco Central Europeo (2016): "¿Qué son las reservas mínimas obligatorias?". Disponible en https://www.ecb.europa.eu/explainers/tell-me/html/minimum_reserve_req.es.html [consulta: 18/06/2019].

Banco de España (s.f.): "La reestructuración del sistema financiero en España". Disponible en <https://www.bde.es/bde/es/secciones/prensa/foiinteres/reestructuracion/> [consulta: 18/06/2019].

Banco de España (s.f.): "Reestructuración y recapitalización". Disponible en https://www.bde.es/bde/es/secciones/prensa/foiinteres/reestructuracion/reestruct_recap/ [consulta: 18/06/2019].

Banco de España (s.f.): "Régimen de acceso a la actividad y condiciones de ejercicio". Disponible en <https://www.bde.es/bde/es/areas/supervision/normativa/regulacion/Regimen/> [consulta: 18/06/2019].

Banco de España (2018): "El Banco de España actualiza la lista de las entidades sistémicas y establece sus colchones de capital". Disponible en https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/NotasInformativas/18/presbe2018_63.pdf [consulta: 23/06/2019].

Banco Santander Chile (s.f.): "Informe anual". Disponible en <https://www.santander.cl/accionistas/informe-anual.asp> [consulta: 18/06/2019].

Banco Santander S.A. (s.f.): "Informe anual". Disponible en https://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/Corporativo/Accionistas-e-Inversores/Informacion-economico-financiera/Informe-Anual.html [consulta: 18/06/2019].

Banco Santander S.A. (s.f.): "Más de un siglo de historia". Disponible en https://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/Corporati

[vo/Acerca-del-Grupo/Mas-de-un-siglo-de-historia/2018.html](https://www.bancosantander.es/es/empresas/negocio-internacional/negocios-internacionales-conectado-al-mundo/presencia-internacional) [consulta: 18/06/2019].

Banco Santander S.A. (s.f.): “Presencia internacional”. Disponible en <https://www.bancosantander.es/es/empresas/negocio-internacional/negocios-internacionales-conectado-al-mundo/presencia-internacional> [consulta: 18/06/2019].

Banco Santander S.A. (s.f.): “Resultados”. Disponible en https://www.santander.com/cs/gs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/Corporativo/Accionistas-e-Inversores/Resultados-trimestrales/Resultados.html [consulta: 18/06/2019].

Banco Santander S.A. (2016): “Glosario”. Disponible en <https://www.santanderannualreport.com/2016/es/glosario.html> [consulta: 18/06/2019].

Banco Santander Totta (s.f.): “Informe de cuentas”. Disponible en https://www.santandertotta.pt/pt_PT/Investor-Relations/Santander-Totta.html [consulta: 18/06/2019].

Consilium (2018): “Mecanismo Único de Supervisión”. Disponible en <https://www.consilium.europa.eu/es/policias/banking-union/single-supervisory-mechanism/> [consulta: 18/06/2019].

Consilium (2018): “Unión bancaria”. Disponible en <https://www.consilium.europa.eu/es/policias/banking-union/> [consulta: 18/06/2019].

Consilium (2019): “Requisitos de capital para el sector bancario”. Disponible en <https://www.consilium.europa.eu/es/policias/banking-union/single-rulebook/capital-requirements/> [consulta: 23/06/2019].

El Confidencial (2017): “El gráfico que resume 10 años de fusiones de bancos y cajas en el sector financiero español”. Disponible en https://www.elconfidencial.com/empresas/2017-06-07/grafico-fusiones-sector-bancario-espana-banco-popular-santander_1395273/ [consulta: 21/06/2019].

El Confidencial (2019): “La banca española es la que menos mejora solvencia en el ciclo de recuperación”. Disponible en https://www.elconfidencial.com/empresas/2019-05-28/banca-capital-solvencia-europa-bde-crecimiento_2039970/ [consulta: 24/06/2019].

Expansión (2017): “Tipos de intereses de los Bancos Centrales”. Disponible en <https://datosmacro.expansion.com/tipo-interes?anio=2017> [consulta: 18/06/2019].

Federal Deposit Insurance Corporation (2015): “Risk Management Manual of Examination Policies”, sección 2.1. Disponible en https://www.fdic.gov/regulations/safety/manual/manual_examinations_full.pdf [consulta: 18/06/2019].

Fernández de Lis S., Manzano Romero D., Ontiveros Baeza E. y Valero López F.J. (2009): “Rescates y reestructuración bancaria: el caso español”, Laboratorio de Alternativas, 152/2009. Disponible en https://www.fundacionalternativas.org/public/storage/laboratorio_documentos_archivos/d27484f5be4fcedd37bbf539ebd24fe1.pdf [consulta: 18/06/2019].

Financial Stability Board (2018): “2018 list of global systemically important banks (G-SIBs)”. Disponible en <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/P161118-1.pdf> [consulta: 18/06/2019].

Iglesias-Sarria, C. y Vargas, F. (2012): “Las entidades financieras sistémicas: las medidas acordadas”, *Revista de estabilidad financiera*, 23, pp. 25-43.

Investopedia (2019): “Loan-to-Deposit Ratio (LDR)”. Disponible en <https://www.investopedia.com/terms/l/loan-to-deposit-ratio.asp> [consulta: 18/06/2019].

Rodríguez Domínguez L., Gallego Álvarez I. y García Sánchez I. (2009): *Contabilidad para no economistas*. Edición electrónica gratuita. Disponible en www.eumed.net/libros/2009c/581/ [consulta: 18/06/2019].

Romero Suárez, N. (2012): “La revolución en la toma de decisiones estadísticas: el p-valor”, *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, Vol. 14, Nº 3, pp. 439-446.

Sánchez Ballesta, J.P. (2002): “Análisis de rentabilidad de la empresa”. Disponible en <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf> [consulta: 18/06/2019].

Sánchez Segura, A. (1994): “La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes”, *Revista española de financiación y contabilidad*, Vol. 24, Nº 78, pp. 159-179.

Santander Bank Polska (s.f.): “Informe financiero”. Disponible en <https://bank.santander.pl/relacje-inwestorskie/sprawozdanie-finansowe/2019/sprawozdanie-finansowe-2019.html> [consulta: 18/06/2019].

Santander UK plc (s.f.): “Results and Presentations”. Disponible en <https://www.santander.co.uk/uk/about-santander-uk/investor-relations/santander-uk-plc> [consulta: 18/06/2019].

7. ANEXOS

Anexo 1: Ratios financieros trimestrales de Grupo Banco Santander desde 2007 a 2017.

Año	Trimestre	ROE	ROI	Ratio de solvencia financiera	TIER 1	Ratio de capital total	Inversión crediticia	Empresa
2007	1T	18,48%	0,30%	5,27%	7,64%	13,22%	162%	G.TOTAL
2007	2T	19,70%	0,61%	5,18%	7,90%	13,09%	165%	G.TOTAL
2007	3T	20,20%	0,93%	5,19%	7,78%	12,79%	158%	G.TOTAL
2007	4T	19,61%	1,20%	6,05%	7,71%	12,66%	159%	G.TOTAL
2008	1T	17,40%	0,33%	5,89%	7,54%	12,15%	164%	G.TOTAL
2008	2T	18,60%	0,66%	5,82%	7,88%	11,43%	165%	G.TOTAL
2008	3T	18,12%	0,93%	5,65%	7,89%	11,42%	153%	G.TOTAL
2008	4T	17,07%	1,08%	5,49%	8,78%	12,23%	148%	G.TOTAL
2009	1T	13,25%	0,25%	5,31%	8,90%	13,50%	144%	G.TOTAL
2009	2T	14,15%	0,51%	5,59%	9,40%	13,80%	143%	G.TOTAL
2009	3T	14,01%	0,81%	6,19%	9,20%	13,60%	142%	G.TOTAL
2009	4T	13,90%	1,06%	6,18%	10,10%	14,20%	135%	G.TOTAL
2010	1T	12,94%	0,28%	6,13%	10,30%	14,00%	127%	G.TOTAL
2010	2T	12,91%	0,52%	5,92%	10,10%	13,50%	122%	G.TOTAL
2010	3T	11,75%	0,72%	5,74%	9,70%	13,00%	119%	G.TOTAL
2010	4T	11,80%	0,99%	6,16%	10,00%	13,10%	117%	G.TOTAL
2011	1T	11,37%	0,27%	6,10%	10,93%	13,74%	115%	G.TOTAL
2011	2T	11,05%	0,52%	5,97%	10,43%	13,10%	116%	G.TOTAL
2011	3T	9,47%	0,66%	5,81%	10,74%	13,24%	118%	G.TOTAL
2011	4T	7,14%	0,86%	6,11%	11,01%	13,56%	119%	G.TOTAL
2012	1T	8,13%	0,20%	5,91%	11,05%	13,50%	116%	G.TOTAL
2012	2T	7,64%	0,37%	5,70%	11,01%	13,50%	119%	G.TOTAL
2012	3T	7,20%	0,53%	5,73%	11,23%	13,26%	120%	G.TOTAL
2012	4T	6,66%	0,67%	5,88%	11,17%	13,09%	115%	G.TOTAL
2013	1T	5,99%	0,16%	5,71%	11,50%	13,35%	111%	G.TOTAL
2013	2T	5,21%	0,14%	5,83%	12,00%	13,89%	109%	G.TOTAL
2013	3T	5,23%	0,14%	6,02%	12,44%	14,30%	108%	G.TOTAL
2013	4T	5,25%	0,16%	6,33%	12,60%	14,59%	110%	G.TOTAL
2014	1T	6,24%	0,18%	6,19%	10,84%	12,13%	112%	G.TOTAL
2014	2T	6,60%	0,20%	6,33%	10,92%	12,07%	114%	G.TOTAL
2014	3T	6,90%	0,21%	6,25%	11,44%	12,59%	112%	G.TOTAL
2014	4T	6,70%	0,20%	6,38%	10,50%	11,80%	113%	G.TOTAL
2015	1T	7,60%	0,22%	6,71%	10,50%	12,00%	116%	G.TOTAL
2015	2T	7,40%	0,22%	6,83%	10,80%	12,40%	116%	G.TOTAL
2015	3T	7,40%	0,21%	6,69%	10,82%	12,75%	116%	G.TOTAL
2015	4T	6,50%	0,16%	6,57%	11,00%	13,05%	116%	G.TOTAL
2016	1T	7,50%	0,21%	6,59%	11,23%	13,23%	115%	G.TOTAL
2016	2T	7,45%	0,22%	6,60%	11,32%	13,54%	117%	G.TOTAL
2016	3T	7,66%	0,22%	6,69%	11,44%	13,70%	116%	G.TOTAL
2016	4T	7,26%	0,20%	6,79%	11,53%	13,87%	114%	G.TOTAL
2017	1T	8,19%	0,24%	6,85%	11,63%	14,10%	113%	G.TOTAL
2017	2T	7,74%	0,25%	6,76%	11,84%	14,17%	111%	G.TOTAL
2017	3T	7,87%	0,25%	6,66%	12,04%	14,38%	110%	G.TOTAL
2017	4T	7,81%	0,25%	6,57%	12,11%	14,48%	109%	G.TOTAL

Anexo 2: Ratios financieros trimestrales de Europa desde 2007 a 2017.

Año	Trimestre	ROE	ROI	Ratio de solvencia financiera	TIER 1	Ratio de capital total	Inversión crediticia	Empresa
2007	1T	28,67%	0,32%	3,67%	8,77%	13,28%	187%	EUROPA
2007	2T	27,46%	0,60%	3,53%	8,40%	12,60%	192%	EUROPA
2007	3T	27,21%	0,86%	3,36%	8,48%	12,60%	180%	EUROPA
2007	4T	26,79%	1,10%	3,25%	7,95%	11,59%	182%	EUROPA
2008	1T	25,99%	0,31%	3,89%	7,72%	11,49%	188%	EUROPA
2008	2T	25,46%	0,58%	3,87%	7,63%	11,02%	191%	EUROPA
2008	3T	25,26%	0,84%	3,87%	7,44%	10,86%	172%	EUROPA
2008	4T	24,87%	1,04%	3,55%	8,97%	12,86%	171%	EUROPA
2009	1T	24,14%	0,28%	4,10%	9,27%	14,61%	168%	EUROPA
2009	2T	25,07%	0,57%	3,90%	10,01%	15,57%	164%	EUROPA
2009	3T	24,88%	0,90%	4,01%	9,62%	14,79%	162%	EUROPA
2009	4T	24,20%	1,13%	3,89%	10,03%	15,33%	151%	EUROPA
2010	1T	24,54%	0,30%	4,06%	9,65%	12,47%	143%	EUROPA
2010	2T	23,97%	0,55%	3,96%	9,97%	12,87%	135%	EUROPA
2010	3T	20,44%	0,71%	4,33%	12,92%	16,91%	131%	EUROPA
2010	4T	18,44%	0,95%	4,60%	12,71%	16,59%	129%	EUROPA
2011	1T	15,04%	0,26%	5,07%	12,47%	16,01%	125%	EUROPA
2011	2T	14,01%	0,47%	5,13%	12,70%	16,26%	125%	EUROPA
2011	3T	9,41%	0,52%	4,97%	12,99%	16,59%	127%	EUROPA
2011	4T	9,25%	0,65%	5,08%	13,06%	16,79%	128%	EUROPA
2012	1T	8,44%	0,14%	5,21%	13,32%	15,91%	127%	EUROPA
2012	2T	8,16%	0,27%	5,09%	13,59%	16,20%	126%	EUROPA
2012	3T	7,98%	0,40%	5,08%	13,76%	16,26%	124%	EUROPA
2012	4T	7,80%	0,52%	5,13%	13,45%	15,95%	118%	EUROPA
2013	1T	5,45%	0,08%	5,03%	13,69%	16,88%	114%	EUROPA
2013	2T	5,69%	0,08%	5,10%	13,71%	16,85%	111%	EUROPA
2013	3T	6,61%	0,10%	5,13%	14,05%	17,15%	111%	EUROPA
2013	4T	7,64%	0,12%	5,04%	13,72%	16,82%	112%	EUROPA
2014	1T	9,10%	0,14%	5,05%	13,22%	15,52%	110%	EUROPA
2014	2T	9,57%	0,15%	4,99%	13,26%	15,51%	113%	EUROPA
2014	3T	9,51%	0,15%	4,85%	13,71%	15,98%	111%	EUROPA
2014	4T	10,04%	0,18%	4,67%	13,43%	15,62%	113%	EUROPA
2015	1T	11,31%	0,17%	4,62%	13,10%	15,08%	114%	EUROPA
2015	2T	12,62%	0,21%	4,80%	13,65%	15,97%	115%	EUROPA
2015	3T	9,84%	0,17%	5,35%	13,45%	15,75%	115%	EUROPA
2015	4T	7,67%	0,14%	5,39%	13,83%	16,28%	115%	EUROPA
2016	1T	2,28%	0,19%	5,74%	14,99%	17,83%	115%	EUROPA
2016	2T	4,66%	0,19%	5,45%	14,04%	16,60%	116%	EUROPA
2016	3T	6,94%	0,18%	5,38%	14,01%	16,45%	115%	EUROPA
2016	4T	9,38%	0,17%	5,40%	14,33%	16,95%	114%	EUROPA
2017	1T	2,45%	0,20%	5,60%	14,83%	17,55%	113%	EUROPA
2017	2T	4,63%	0,19%	5,70%	14,99%	17,93%	110%	EUROPA
2017	3T	6,62%	0,19%	5,66%	14,89%	17,62%	108%	EUROPA
2017	4T	8,59%	0,17%	5,61%	14,63%	17,43%	106%	EUROPA

Anexo 3: Ratios financieros trimestrales de España desde 2007 a 2017.

Año	Trimestre	ROE	ROI	Ratio de solvencia financiera	TIER 1	Ratio de capital total	Inversión crediticia	Empresa
2007	1T	21,34%	0,42%	5,32%	7,64%	13,22%	183%	ESPAÑA
2007	2T	20,95%	0,82%	5,37%	7,90%	13,09%	190%	ESPAÑA
2007	3T	20,78%	1,21%	5,41%	7,78%	12,79%	182%	ESPAÑA
2007	4T	20,49%	1,56%	5,22%	7,71%	12,66%	187%	ESPAÑA
2008	1T	22,13%	0,44%	5,31%	7,54%	12,15%	190%	ESPAÑA
2008	2T	22,33%	0,84%	5,18%	7,88%	11,43%	184%	ESPAÑA
2008	3T	21,73%	1,25%	5,21%	7,89%	11,42%	175%	ESPAÑA
2008	4T	22,10%	1,67%	4,94%	8,78%	12,23%	174%	ESPAÑA
2009	1T	22,77%	0,43%	4,95%	8,90%	13,50%	170%	ESPAÑA
2009	2T	22,42%	0,84%	4,95%	9,40%	13,80%	167%	ESPAÑA
2009	3T	22,93%	1,29%	5,02%	9,20%	13,60%	159%	ESPAÑA
2009	4T	21,94%	1,29%	4,81%	10,10%	14,20%	149%	ESPAÑA
2010	1T	23,03%	0,42%	4,84%	10,30%	14,00%	137%	ESPAÑA
2010	2T	21,31%	0,75%	4,88%	10,10%	13,50%	130%	ESPAÑA
2010	3T	15,42%	0,82%	4,79%	9,70%	13,00%	128%	ESPAÑA
2010	4T	13,41%	1,02%	5,00%	10,00%	13,10%	129%	ESPAÑA
2011	1T	12,20%	0,24%	5,18%	10,93%	13,74%	127%	ESPAÑA
2011	2T	10,73%	0,43%	5,45%	10,43%	13,10%	134%	ESPAÑA
2011	3T	8,50%	0,53%	5,43%	10,74%	13,24%	131%	ESPAÑA
2011	4T	6,21%	0,52%	5,34%	11,01%	13,56%	132%	ESPAÑA
2012	1T	4,00%	0,07%	5,29%	11,05%	13,50%	125%	ESPAÑA
2012	2T	5,53%	0,23%	5,42%	11,01%	13,50%	124%	ESPAÑA
2012	3T	6,90%	0,42%	5,53%	11,23%	13,26%	120%	ESPAÑA
2012	4T	6,48%	0,52%	5,19%	11,17%	13,09%	109%	ESPAÑA
2013	1T	6,78%	0,09%	3,68%	11,50%	13,35%	89%	ESPAÑA
2013	2T	2,97%	0,04%	3,67%	12,00%	13,89%	88%	ESPAÑA
2013	3T	2,55%	0,04%	3,73%	12,44%	14,30%	87%	ESPAÑA
2013	4T	3,87%	0,06%	4,12%	12,60%	14,59%	88%	ESPAÑA
2014	1T	9,01%	0,12%	3,86%	10,84%	12,13%	86%	ESPAÑA
2014	2T	9,41%	0,13%	3,80%	10,92%	12,07%	88%	ESPAÑA
2014	3T	11,47%	0,15%	3,54%	11,44%	12,59%	86%	ESPAÑA
2014	4T	10,30%	0,14%	3,45%	10,50%	11,80%	88%	ESPAÑA
2015	1T	12,58%	0,15%	3,24%	10,50%	12,00%	83%	ESPAÑA
2015	2T	14,38%	0,18%	3,75%	10,80%	12,40%	86%	ESPAÑA
2015	3T	10,09%	0,13%	3,73%	10,82%	12,75%	86%	ESPAÑA
2015	4T	2,92%	0,04%	3,95%	11,00%	13,05%	89%	ESPAÑA
2016	1T	2,31%	0,13%	3,96%	11,23%	13,23%	88%	ESPAÑA
2016	2T	3,75%	0,14%	4,21%	11,32%	13,54%	90%	ESPAÑA
2016	3T	5,85%	0,11%	4,02%	11,44%	13,70%	87%	ESPAÑA
2016	4T	7,99%	0,06%	4,09%	11,53%	13,87%	86%	ESPAÑA
2017	1T	3,27%	0,16%	3,47%	11,63%	14,10%	86%	ESPAÑA
2017	2T	5,06%	0,10%	3,58%	11,84%	14,17%	84%	ESPAÑA
2017	3T	7,58%	0,13%	3,52%	12,04%	14,38%	82%	ESPAÑA
2017	4T	9,63%	0,11%	3,49%	12,11%	14,48%	79%	ESPAÑA

Anexo 4: Ratios financieros trimestrales de Latinoamérica desde 2007 a 2017.

Año	Trimestre	ROE	ROI	Ratio de solvencia financiera	TIER 1	Ratio de capital total	Inversión crediticia	Empresa
2007	1T	30,29%	0,71%	6,14%	10,57%	13,27%	79%	LATINOAMÉRICA
2007	2T	29,76%	1,34%	6,49%	9,41%	11,40%	81%	LATINOAMÉRICA
2007	3T	29,65%	2,10%	6,29%	9,51%	11,58%	84%	LATINOAMÉRICA
2007	4T	29,10%	2,66%	6,05%	9,90%	12,20%	84%	LATINOAMÉRICA
2008	1T	28,81%	0,76%	7,20%	10,78%	15,01%	86%	LATINOAMÉRICA
2008	2T	27,68%	1,42%	7,15%	9,60%	12,90%	84%	LATINOAMÉRICA
2008	3T	27,49%	2,04%	7,23%	9,70%	13,10%	87%	LATINOAMÉRICA
2008	4T	26,07%	2,10%	6,62%	10,10%	13,80%	86%	LATINOAMÉRICA
2009	1T	23,40%	0,65%	8,15%	11,00%	15,00%	89%	LATINOAMÉRICA
2009	2T	23,29%	1,18%	7,62%	11,10%	15,10%	90%	LATINOAMÉRICA
2009	3T	23,72%	1,93%	8,06%	11,20%	15,20%	89%	LATINOAMÉRICA
2009	4T	23,67%	2,54%	8,40%	11,70%	15,60%	91%	LATINOAMÉRICA
2010	1T	20,36%	0,66%	9,60%	10,70%	14,50%	88%	LATINOAMÉRICA
2010	2T	20,56%	1,26%	8,73%	10,30%	14,10%	91%	LATINOAMÉRICA
2010	3T	21,89%	2,04%	8,37%	10,10%	13,90%	92%	LATINOAMÉRICA
2010	4T	22,66%	2,70%	7,61%	10,62%	14,10%	92%	LATINOAMÉRICA
2011	1T	22,61%	0,72%	8,36%	11,05%	15,76%	92%	LATINOAMÉRICA
2011	2T	22,17%	1,27%	7,47%	10,64%	14,40%	95%	LATINOAMÉRICA
2011	3T	21,54%	1,91%	7,17%	10,43%	13,80%	101%	LATINOAMÉRICA
2011	4T	21,78%	2,57%	7,10%	10,97%	14,73%	104%	LATINOAMÉRICA
2012	1T	20,89%	0,68%	8,59%	10,79%	13,60%	99%	LATINOAMÉRICA
2012	2T	19,47%	1,27%	8,14%	10,39%	13,10%	104%	LATINOAMÉRICA
2012	3T	19,47%	1,85%	7,56%	10,19%	13,90%	105%	LATINOAMÉRICA
2012	4T	19,44%	2,48%	7,59%	10,71%	13,72%	104%	LATINOAMÉRICA
2013	1T	16,06%	0,54%	9,00%	10,68%	13,70%	103%	LATINOAMÉRICA
2013	2T	13,72%	0,51%	8,87%	10,28%	14,66%	102%	LATINOAMÉRICA
2013	3T	12,74%	0,47%	8,40%	10,08%	13,10%	103%	LATINOAMÉRICA
2013	4T	12,24%	0,45%	8,10%	10,60%	13,82%	105%	LATINOAMÉRICA
2014	1T	13,78%	0,49%	8,44%	10,98%	13,88%	103%	LATINOAMÉRICA
2014	2T	14,96%	0,50%	8,07%	10,57%	14,85%	107%	LATINOAMÉRICA
2014	3T	14,72%	0,46%	7,57%	10,37%	13,27%	102%	LATINOAMÉRICA
2014	4T	14,05%	0,43%	8,06%	10,90%	14,00%	105%	LATINOAMÉRICA
2015	1T	14,37%	0,50%	8,43%	10,42%	13,25%	106%	LATINOAMÉRICA
2015	2T	14,86%	0,51%	8,72%	10,03%	14,18%	107%	LATINOAMÉRICA
2015	3T	14,12%	0,44%	7,84%	9,83%	12,67%	110%	LATINOAMÉRICA
2015	4T	13,68%	0,39%	7,35%	10,34%	13,37%	109%	LATINOAMÉRICA
2016	1T	3,28%	0,41%	7,85%	10,62%	13,31%	105%	LATINOAMÉRICA
2016	2T	6,44%	0,44%	7,81%	10,22%	14,24%	105%	LATINOAMÉRICA
2016	3T	10,15%	0,51%	8,12%	10,02%	12,73%	107%	LATINOAMÉRICA
2016	4T	13,81%	0,46%	7,65%	10,54%	13,43%	106%	LATINOAMÉRICA
2017	1T	3,40%	0,56%	9,42%	11,07%	13,79%	102%	LATINOAMÉRICA
2017	2T	7,34%	0,60%	9,60%	10,66%	14,75%	101%	LATINOAMÉRICA
2017	3T	10,68%	0,63%	9,92%	10,45%	13,19%	102%	LATINOAMÉRICA
2017	4T	15,01%	0,67%	9,82%	10,99%	13,91%	103%	LATINOAMÉRICA

Anexo 5: Ratios financieros trimestrales de Europa Continental desde 2007 a 2017.

Año	Trimestre	ROE	ROI	Ratio de solvencia financiera	TIER 1	Ratio de capital total	Inversión crediticia	Empresa
2007	1T	25,99%	0,45%	5,25%	8,47%	12,41%	200%	E. CONTINENTAL
2007	2T	23,38%	0,84%	5,20%	8,45%	12,15%	209%	E. CONTINENTAL
2007	3T	22,40%	1,14%	4,68%	8,24%	11,60%	205%	E. CONTINENTAL
2007	4T	21,31%	1,40%	4,50%	8,61%	11,78%	208%	E. CONTINENTAL
2008	1T	22,39%	0,38%	4,95%	8,42%	11,43%	212%	E. CONTINENTAL
2008	2T	21,21%	0,69%	4,97%	8,59%	11,07%	211%	E. CONTINENTAL
2008	3T	20,60%	1,05%	5,14%	8,20%	10,71%	203%	E. CONTINENTAL
2008	4T	21,17%	1,37%	4,76%	9,44%	11,72%	196%	E. CONTINENTAL
2009	1T	19,52%	0,35%	5,57%	9,45%	12,40%	189%	E. CONTINENTAL
2009	2T	19,76%	0,72%	5,25%	10,15%	12,85%	187%	E. CONTINENTAL
2009	3T	19,79%	1,11%	5,41%	10,20%	12,85%	186%	E. CONTINENTAL
2009	4T	18,78%	1,39%	5,21%	10,55%	13,05%	163%	E. CONTINENTAL
2010	1T	20,07%	0,37%	5,29%	10,80%	13,10%	152%	E. CONTINENTAL
2010	2T	18,60%	0,66%	5,21%	10,65%	12,80%	138%	E. CONTINENTAL
2010	3T	15,39%	0,79%	4,97%	10,45%	12,40%	133%	E. CONTINENTAL
2010	4T	14,15%	1,08%	5,49%	10,62%	12,57%	131%	E. CONTINENTAL
2011	1T	14,33%	0,31%	6,19%	10,71%	12,06%	124%	E. CONTINENTAL
2011	2T	12,46%	0,53%	6,26%	11,46%	12,98%	128%	E. CONTINENTAL
2011	3T	10,71%	0,68%	6,09%	11,52%	12,92%	128%	E. CONTINENTAL
2011	4T	9,34%	0,80%	6,11%	11,43%	12,99%	127%	E. CONTINENTAL
2012	1T	7,43%	0,16%	6,46%	12,24%	13,86%	119%	E. CONTINENTAL
2012	2T	7,71%	0,34%	6,35%	12,28%	13,83%	122%	E. CONTINENTAL
2012	3T	7,71%	0,51%	6,38%	12,51%	13,80%	120%	E. CONTINENTAL
2012	4T	7,36%	0,61%	6,17%	12,29%	13,70%	110%	E. CONTINENTAL
2013	1T	4,06%	0,09%	5,94%	12,00%	13,45%	106%	E. CONTINENTAL
2013	2T	3,39%	0,07%	6,04%	12,20%	13,60%	104%	E. CONTINENTAL
2013	3T	3,78%	0,09%	6,17%	12,83%	14,14%	103%	E. CONTINENTAL
2013	4T	4,20%	0,10%	5,87%	12,73%	14,23%	104%	E. CONTINENTAL
2014	1T	7,26%	0,14%	5,70%	12,62%	13,52%	103%	E. CONTINENTAL
2014	2T	7,84%	0,16%	5,58%	12,67%	13,45%	105%	E. CONTINENTAL
2014	3T	7,57%	0,15%	5,38%	13,00%	13,66%	102%	E. CONTINENTAL
2014	4T	9,84%	0,20%	5,12%	12,77%	13,34%	104%	E. CONTINENTAL
2015	1T	10,23%	0,19%	5,06%	13,01%	13,38%	104%	E. CONTINENTAL
2015	2T	11,27%	0,22%	5,39%	14,14%	15,19%	106%	E. CONTINENTAL
2015	3T	7,91%	0,18%	6,10%	13,09%	13,92%	106%	E. CONTINENTAL
2015	4T	4,84%	0,12%	6,04%	13,37%	14,36%	109%	E. CONTINENTAL
2016	1T	2,08%	0,19%	6,24%	13,88%	14,69%	109%	E. CONTINENTAL
2016	2T	3,89%	0,21%	6,23%	14,38%	15,33%	111%	E. CONTINENTAL
2016	3T	6,00%	0,20%	6,06%	14,52%	15,32%	109%	E. CONTINENTAL
2016	4T	8,33%	0,15%	6,00%	14,46%	15,41%	110%	E. CONTINENTAL
2017	1T	2,34%	0,22%	6,25%	14,26%	15,40%	109%	E. CONTINENTAL
2017	2T	4,25%	0,19%	6,33%	14,45%	15,99%	108%	E. CONTINENTAL
2017	3T	6,04%	0,21%	6,30%	14,04%	15,10%	107%	E. CONTINENTAL
2017	4T	7,98%	0,20%	6,31%	13,86%	15,16%	106%	E. CONTINENTAL

Anexo 6: Ratios financieros trimestrales de Reino Unido desde 2007 a 2017.

Año	Trimestre	ROE	ROI	Ratio de solvencia financiera	TIER 1	Ratio de capital total	Inversión crediticia	Empresa
2007	1T	31,34%	0,14%	1,38%	9,07%	14,16%	172%	R. UNIDO
2007	2T	31,53%	0,27%	1,21%	8,36%	13,05%	171%	R. UNIDO
2007	3T	32,01%	0,43%	1,33%	8,72%	13,61%	152%	R. UNIDO
2007	4T	32,26%	0,60%	1,17%	7,30%	11,40%	150%	R. UNIDO
2008	1T	29,59%	0,18%	1,85%	7,01%	11,55%	155%	R. UNIDO
2008	2T	29,70%	0,34%	1,71%	6,67%	10,98%	162%	R. UNIDO
2008	3T	29,91%	0,48%	1,60%	6,68%	11,00%	135%	R. UNIDO
2008	4T	28,56%	0,52%	1,67%	8,50%	14,00%	141%	R. UNIDO
2009	1T	28,76%	0,17%	1,77%	9,08%	16,82%	143%	R. UNIDO
2009	2T	30,37%	0,36%	1,84%	9,87%	18,29%	140%	R. UNIDO
2009	3T	29,97%	0,57%	1,79%	9,03%	16,74%	135%	R. UNIDO
2009	4T	29,62%	0,73%	1,83%	9,50%	17,60%	137%	R. UNIDO
2010	1T	29,01%	0,20%	2,08%	8,50%	11,83%	131%	R. UNIDO
2010	2T	29,33%	0,38%	2,07%	9,29%	12,93%	130%	R. UNIDO
2010	3T	25,48%	0,58%	3,35%	15,38%	21,41%	128%	R. UNIDO
2010	4T	22,72%	0,77%	3,33%	14,80%	20,60%	127%	R. UNIDO
2011	1T	15,74%	0,19%	3,53%	14,24%	19,95%	127%	R. UNIDO
2011	2T	15,55%	0,38%	3,51%	13,95%	19,55%	122%	R. UNIDO
2011	3T	8,11%	0,29%	3,43%	14,46%	20,26%	126%	R. UNIDO
2011	4T	9,15%	0,44%	3,62%	14,70%	20,60%	130%	R. UNIDO
2012	1T	9,45%	0,11%	3,54%	14,40%	17,96%	136%	R. UNIDO
2012	2T	8,61%	0,20%	3,47%	14,90%	18,58%	131%	R. UNIDO
2012	3T	8,25%	0,28%	3,46%	15,01%	18,71%	127%	R. UNIDO
2012	4T	8,23%	0,40%	3,66%	14,60%	18,20%	129%	R. UNIDO
2013	1T	6,84%	0,08%	3,73%	15,38%	20,30%	125%	R. UNIDO
2013	2T	7,99%	0,10%	3,78%	15,23%	20,10%	122%	R. UNIDO
2013	3T	9,44%	0,11%	3,73%	15,28%	20,16%	120%	R. UNIDO
2013	4T	11,07%	0,14%	3,90%	14,70%	19,40%	123%	R. UNIDO
2014	1T	10,94%	0,14%	4,17%	13,81%	17,53%	120%	R. UNIDO
2014	2T	11,30%	0,15%	4,20%	13,84%	17,57%	124%	R. UNIDO
2014	3T	11,44%	0,15%	4,16%	14,42%	18,31%	122%	R. UNIDO
2014	4T	10,23%	0,14%	4,07%	14,10%	17,90%	124%	R. UNIDO
2015	1T	12,39%	0,15%	4,03%	13,19%	16,79%	127%	R. UNIDO
2015	2T	13,97%	0,19%	4,06%	13,15%	16,74%	125%	R. UNIDO
2015	3T	11,76%	0,17%	4,33%	13,81%	17,58%	125%	R. UNIDO
2015	4T	10,49%	0,16%	4,48%	14,30%	18,20%	122%	R. UNIDO
2016	1T	2,48%	0,18%	5,01%	16,10%	20,98%	123%	R. UNIDO
2016	2T	5,42%	0,16%	4,30%	13,71%	17,86%	122%	R. UNIDO
2016	3T	7,88%	0,15%	4,33%	13,50%	17,58%	123%	R. UNIDO
2016	4T	10,43%	0,19%	4,54%	14,20%	18,50%	118%	R. UNIDO
2017	1T	2,55%	0,17%	4,62%	15,40%	19,70%	117%	R. UNIDO
2017	2T	5,01%	0,17%	4,72%	15,53%	19,86%	114%	R. UNIDO
2017	3T	7,20%	0,15%	4,65%	15,74%	20,14%	109%	R. UNIDO
2017	4T	9,19%	0,12%	4,51%	15,40%	19,70%	106%	R. UNIDO

Anexo 7: Ratios de capital de Portugal desde 2007 a 2017.

Año	Trimestre	TIER 1	Ratio de capital total	Empresa
2007	1T	9,30%	11,60%	PORTUGAL
2007	2T	9,00%	11,20%	PORTUGAL
2007	3T	8,70%	10,40%	PORTUGAL
2007	4T	9,50%	10,90%	PORTUGAL
2008	1T	9,30%	10,70%	PORTUGAL
2008	2T	9,30%	10,70%	PORTUGAL
2008	3T	8,50%	10,00%	PORTUGAL
2008	4T	10,10%	11,20%	PORTUGAL
2009	1T	10,00%	11,30%	PORTUGAL
2009	2T	10,90%	11,90%	PORTUGAL
2009	3T	11,20%	12,10%	PORTUGAL
2009	4T	11,00%	11,90%	PORTUGAL
2010	1T	11,30%	12,20%	PORTUGAL
2010	2T	11,20%	12,10%	PORTUGAL
2010	3T	11,20%	11,80%	PORTUGAL
2010	4T	11,24%	12,05%	PORTUGAL
2011	1T	10,49%	10,39%	PORTUGAL
2011	2T	10,40%	10,30%	PORTUGAL
2011	3T	10,27%	10,09%	PORTUGAL
2011	4T	10,30%	10,30%	PORTUGAL
2012	1T	11,00%	10,99%	PORTUGAL
2012	2T	10,90%	10,90%	PORTUGAL
2012	3T	11,36%	11,17%	PORTUGAL
2012	4T	11,40%	11,40%	PORTUGAL
2013	1T	12,81%	12,70%	PORTUGAL
2013	2T	12,70%	12,60%	PORTUGAL
2013	3T	14,15%	13,91%	PORTUGAL
2013	4T	14,20%	14,20%	PORTUGAL
2014	1T	14,93%	14,92%	PORTUGAL
2014	2T	14,80%	14,80%	PORTUGAL
2014	3T	15,25%	14,99%	PORTUGAL
2014	4T	15,30%	15,30%	PORTUGAL
2015	1T	15,74%	15,73%	PORTUGAL
2015	2T	15,60%	15,60%	PORTUGAL
2015	3T	14,95%	15,09%	PORTUGAL
2015	4T	15,00%	15,40%	PORTUGAL
2016	1T	16,75%	16,74%	PORTUGAL
2016	2T	16,60%	16,60%	PORTUGAL
2016	3T	17,24%	16,95%	PORTUGAL
2016	4T	17,30%	17,30%	PORTUGAL
2017	1T	16,45%	16,43%	PORTUGAL
2017	2T	16,30%	16,30%	PORTUGAL
2017	3T	14,15%	14,01%	PORTUGAL
2017	4T	14,20%	14,30%	PORTUGAL

Anexo 8: Ratios de capital de Polonia desde 2007 a 2017.

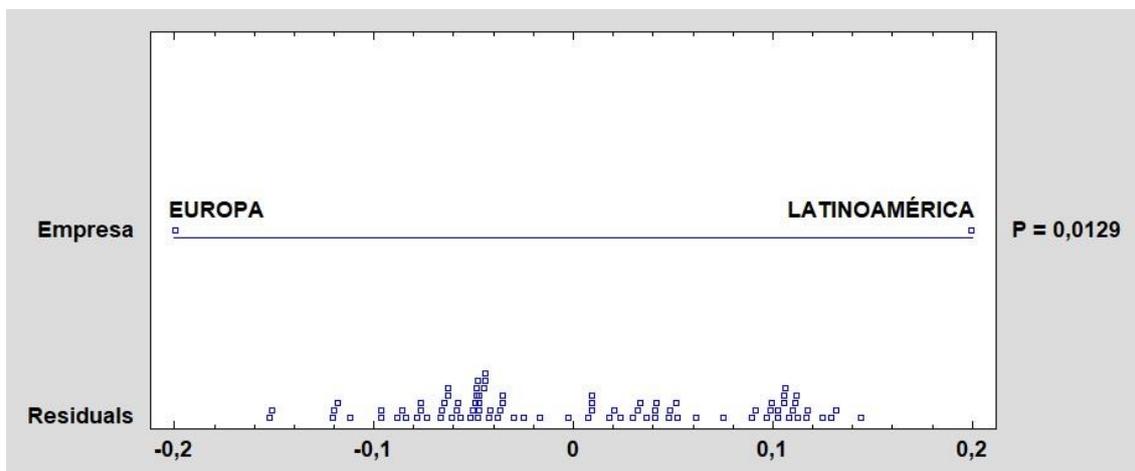
Año	Trimestre	TIER 1	Ratio de capital total	Empresa
2007	1T	-	-	POLONIA
2007	2T	-	-	POLONIA
2007	3T	-	-	POLONIA
2007	4T	-	-	POLONIA
2008	1T	-	-	POLONIA
2008	2T	-	-	POLONIA
2008	3T	-	-	POLONIA
2008	4T	-	-	POLONIA
2009	1T	-	-	POLONIA
2009	2T	-	-	POLONIA
2009	3T	-	-	POLONIA
2009	4T	-	-	POLONIA
2010	1T	-	-	POLONIA
2010	2T	-	-	POLONIA
2010	3T	-	-	POLONIA
2010	4T	-	-	POLONIA
2011	1T	-	-	POLONIA
2011	2T	13,55%	15,53%	POLONIA
2011	3T	13,55%	15,43%	POLONIA
2011	4T	12,98%	15,10%	POLONIA
2012	1T	14,68%	17,08%	POLONIA
2012	2T	14,93%	17,08%	POLONIA
2012	3T	14,93%	16,96%	POLONIA
2012	4T	14,30%	16,60%	POLONIA
2013	1T	11,70%	14,30%	POLONIA
2013	2T	11,90%	14,30%	POLONIA
2013	3T	11,90%	14,20%	POLONIA
2013	4T	11,40%	13,90%	POLONIA
2014	1T	12,09%	13,49%	POLONIA
2014	2T	12,30%	13,49%	POLONIA
2014	3T	12,30%	13,40%	POLONIA
2014	4T	12,50%	12,91%	POLONIA
2015	1T	12,80%	12,40%	POLONIA
2015	2T	16,02%	17,57%	POLONIA
2015	3T	13,50%	13,93%	POLONIA
2015	4T	14,10%	14,62%	POLONIA
2016	1T	13,67%	14,10%	POLONIA
2016	2T	15,22%	15,85%	POLONIA
2016	3T	14,88%	15,30%	POLONIA
2016	4T	14,56%	15,05%	POLONIA
2017	1T	14,70%	15,67%	POLONIA
2017	2T	15,21%	17,49%	POLONIA
2017	3T	15,92%	16,90%	POLONIA
2017	4T	15,28%	16,69%	POLONIA

Anexo 9: Diferencias significativas en el ANOVA de Statgraphics para el ROE.

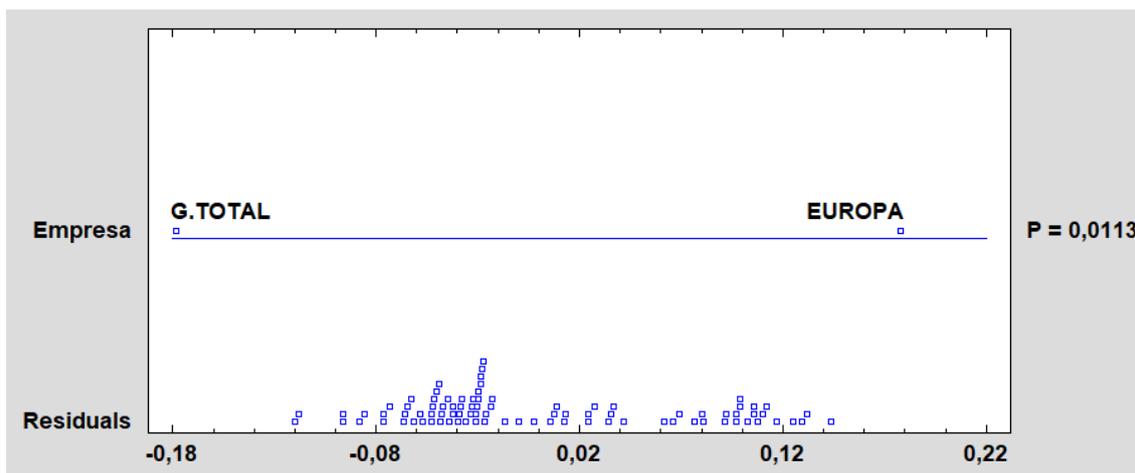
Tabla ANOVA para ROE por Empresa

Grupos	Valor-P
Europa - Latinoamérica	0,0129
Europa - Grupo Banco Santander	0,0113
Grupo Banco Santander - Latinoamérica	0,0000
España - Latinoamérica	0,0001

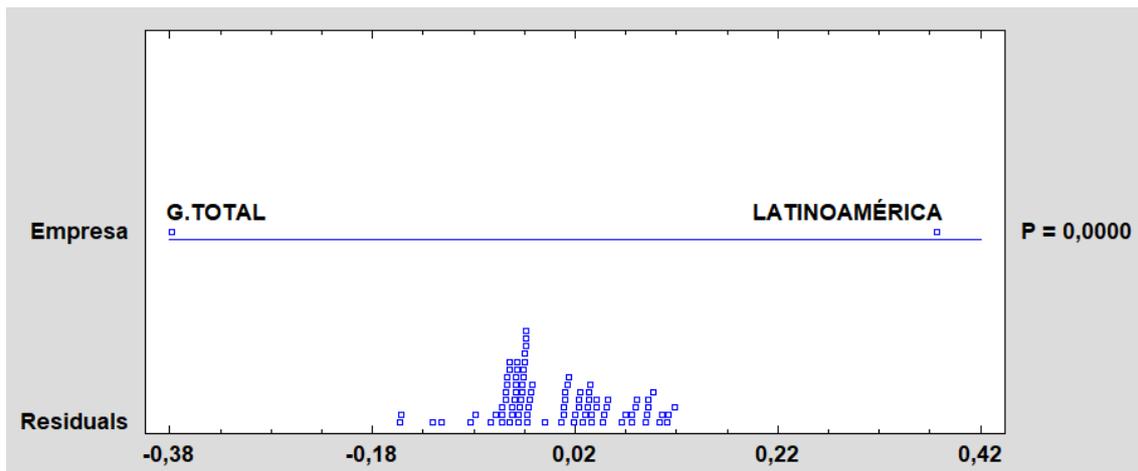
ANOVA gráfico para ROE Europa – Latinoamérica:



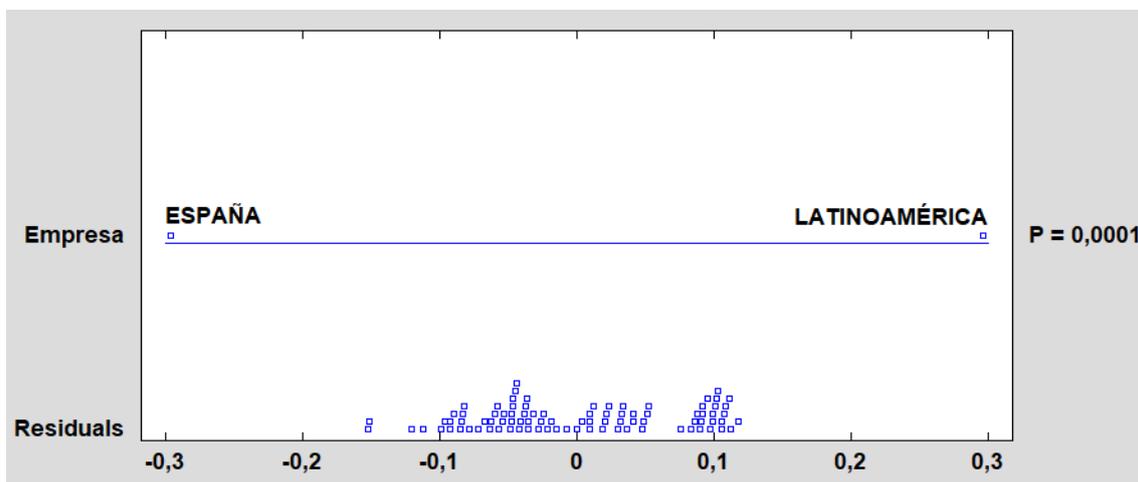
ANOVA gráfico para ROE Europa – Grupo Banco Santander:



ANOVA gráfico para ROE Grupo Banco Santander – Latinoamérica:



ANOVA gráfico para ROE España – Latinoamérica:

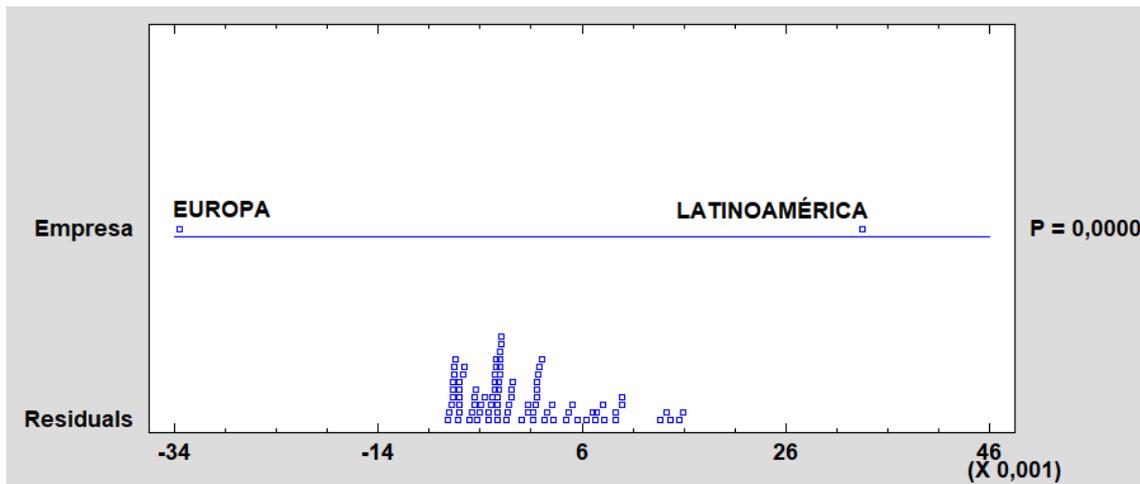


Anexo 10: Diferencias significativas en el ANOVA de Statgraphics para el ROI.

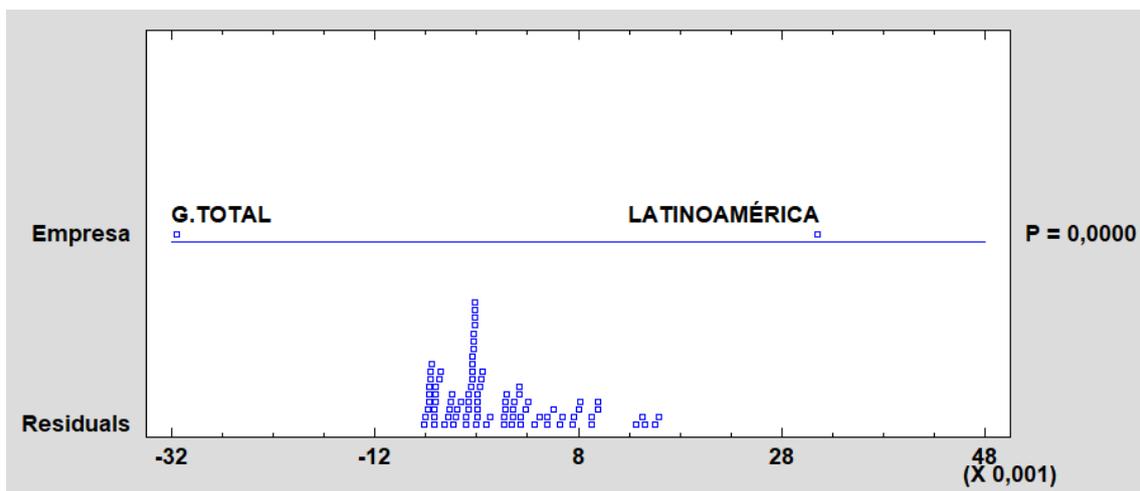
Tabla ANOVA para ROI por Empresa

Grupos	Valor-P
Europa - Latinoamérica	0,0000
Grupo Banco Santander - Latinoamérica	0,0000
España - Latinoamérica	0,0000

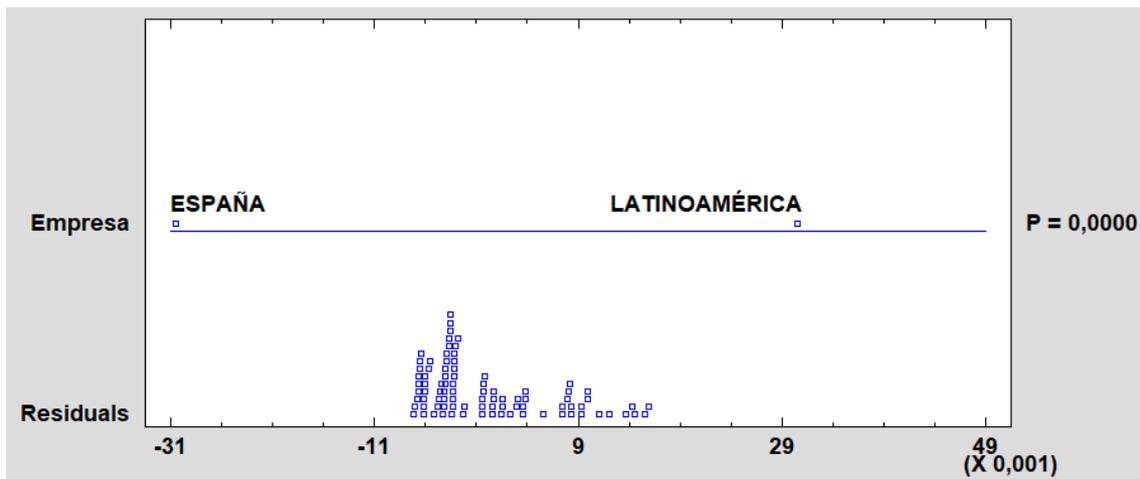
ANOVA gráfico para ROI Europa – Latinoamérica:



ANOVA gráfico para ROI Grupo Banco Santander – Latinoamérica:



ANOVA gráfico para ROI España – Latinoamérica:

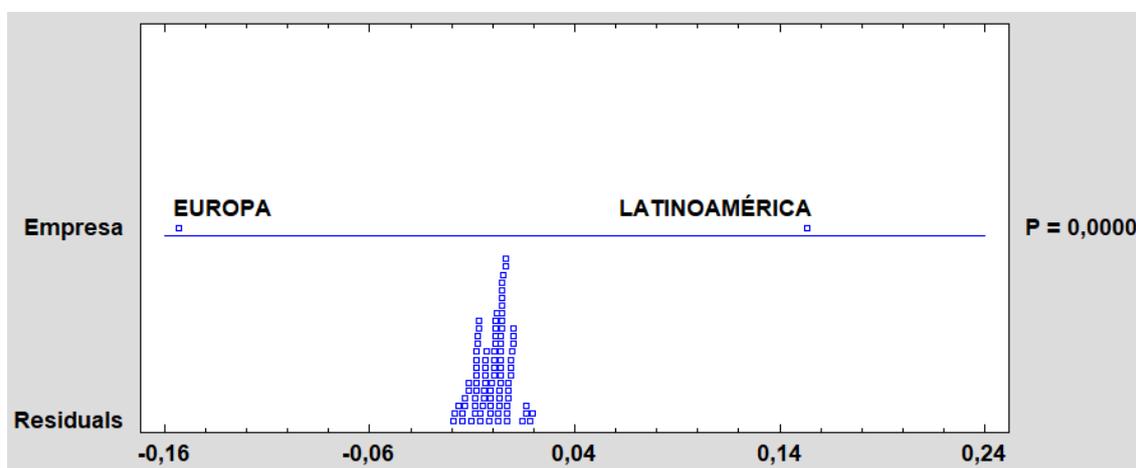


Anexo 11: Diferencias significativas en el ANOVA de Statgraphics para el ratio de solvencia financiera.

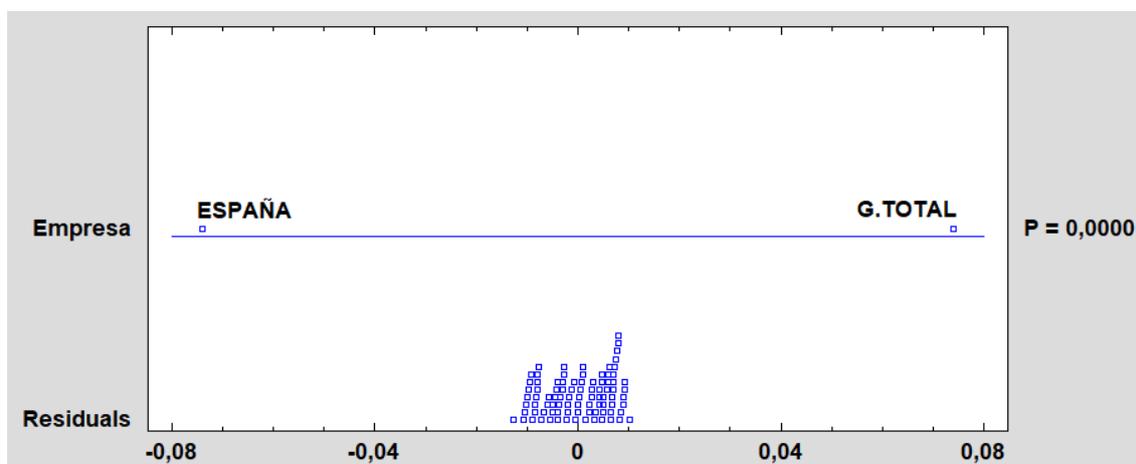
Tabla ANOVA para ratio de solvencia financiera por Empresa

Grupos	Valor-P
Europa - Latinoamérica	0,0000
Grupo Banco Santander - España	0,0000
Grupo Banco Santander - Europa	0,0000
Grupo Banco Santander - Latinoamérica	0,0000
España - Latinoamérica	0,0000

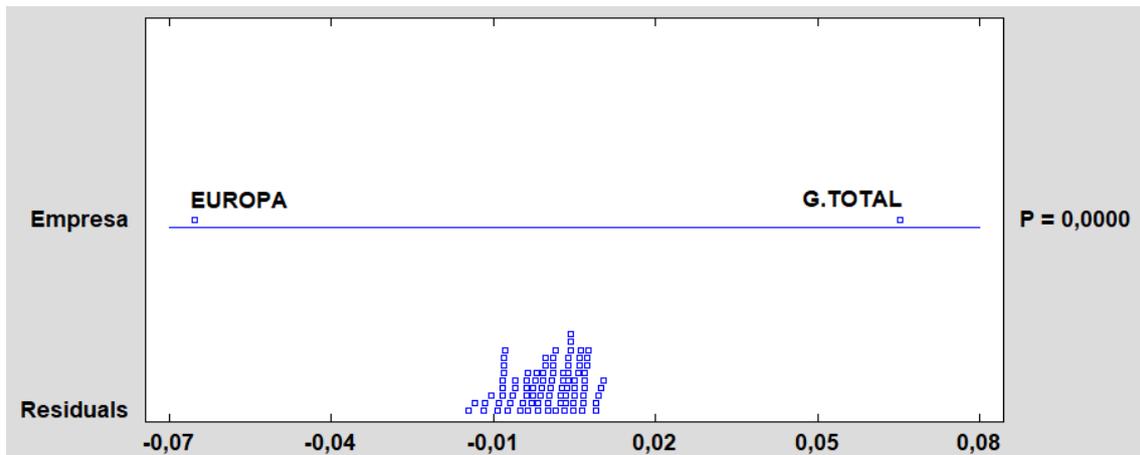
ANOVA gráfico para ratio de solvencia financiera Europa – Latinoamérica:



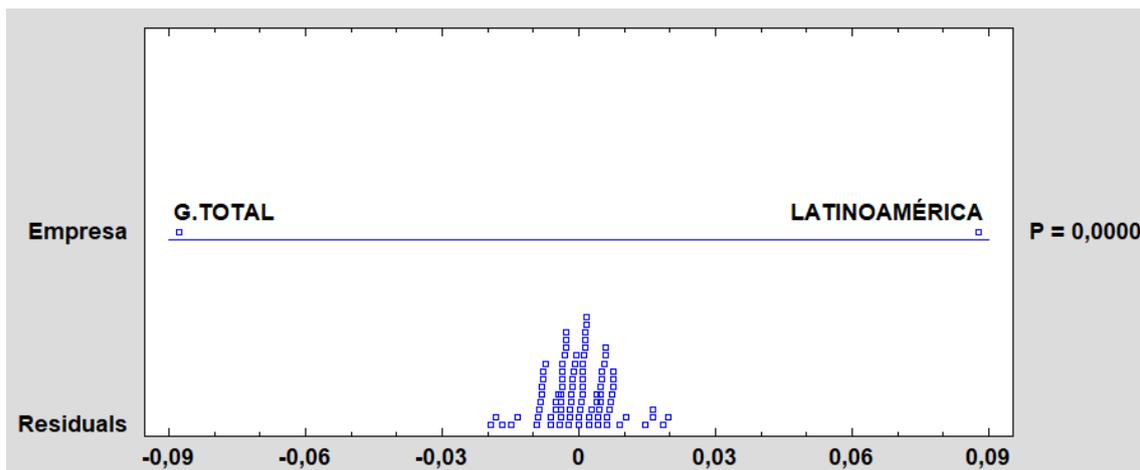
ANOVA gráfico para ratio de solvencia financiera Grupo Banco Santander – España:



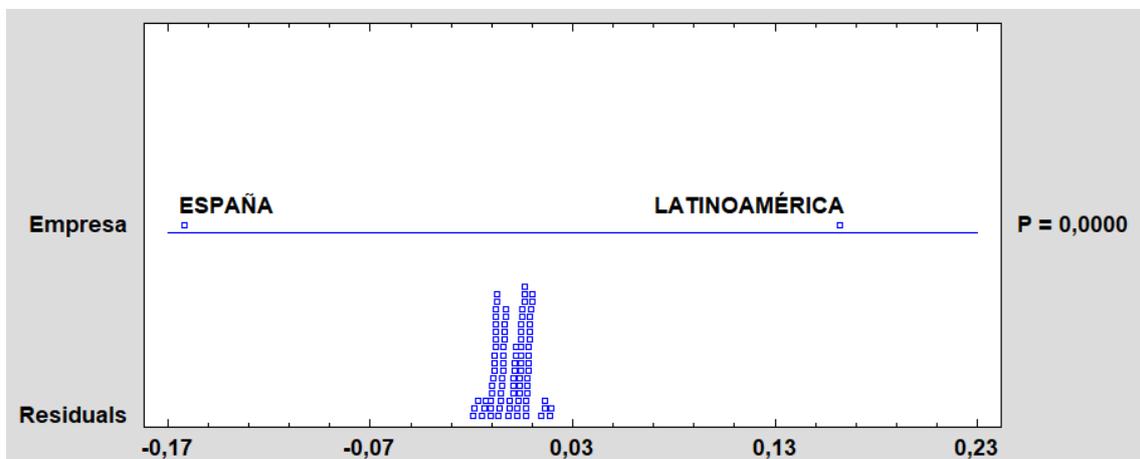
ANOVA gráfico para ratio de solvencia financiera Grupo Banco Santander – Europa:



ANOVA gráfico para ratio de solvencia financiera Grupo Banco Santander – Latinoamérica:



ANOVA gráfico para ratio de solvencia financiera España – Latinoamérica:

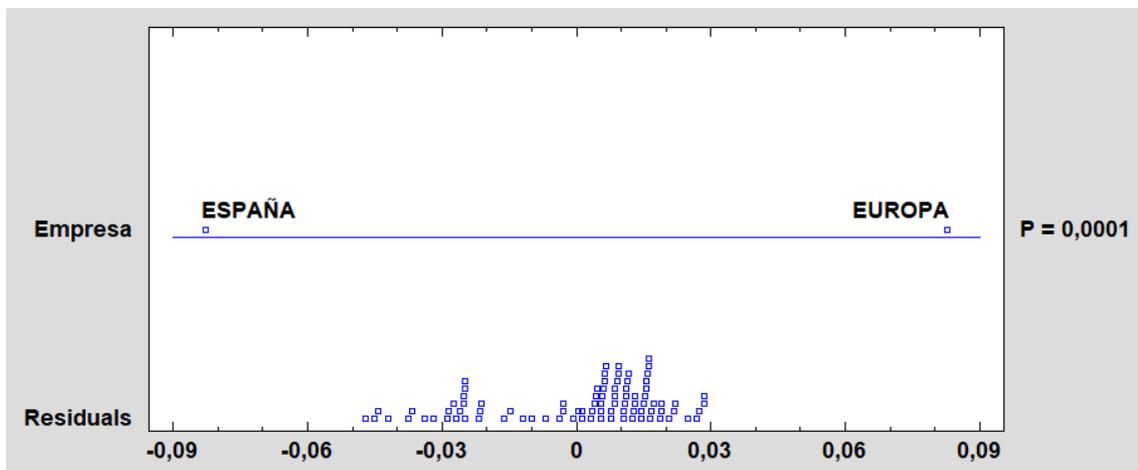


Anexo 12: Diferencias significativas en el ANOVA de Statgraphics para el ratio Tier 1.

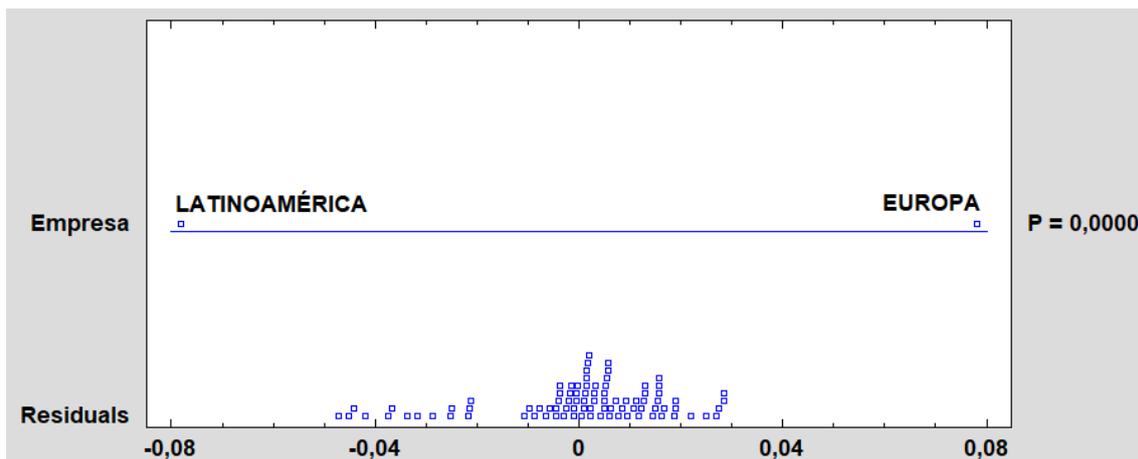
Tabla ANOVA para ratio Tier 1 por Empresa

Grupos	Valor-P
Europa - España	0,0001
Europa - Latinoamérica	0,0000
Grupo Banco Santander - Europa	0,0001

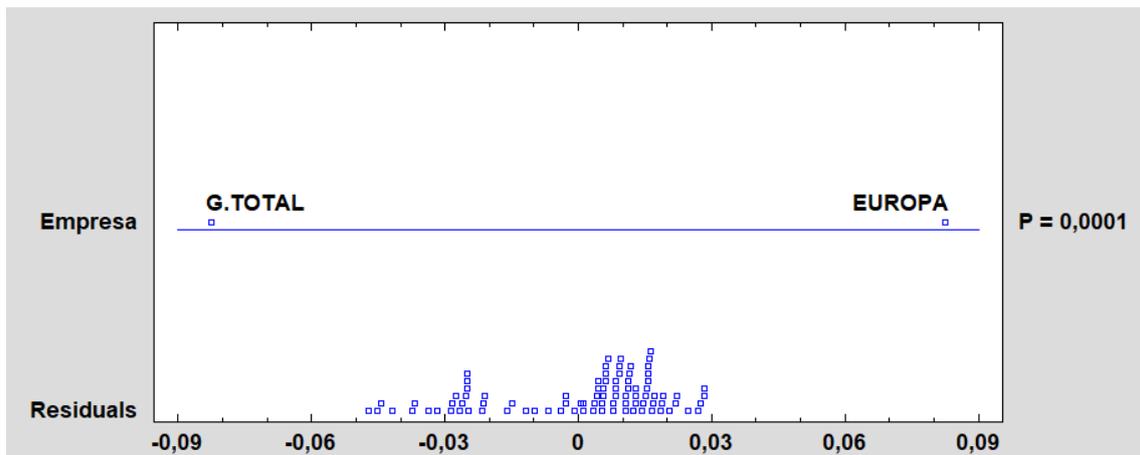
ANOVA gráfico para ratio Tier 1 Europa – España:



ANOVA gráfico para ratio Tier 1 Europa – Latinoamérica:



ANOVA gráfico para ratio Tier 1 Europa – Grupo Banco Santander:

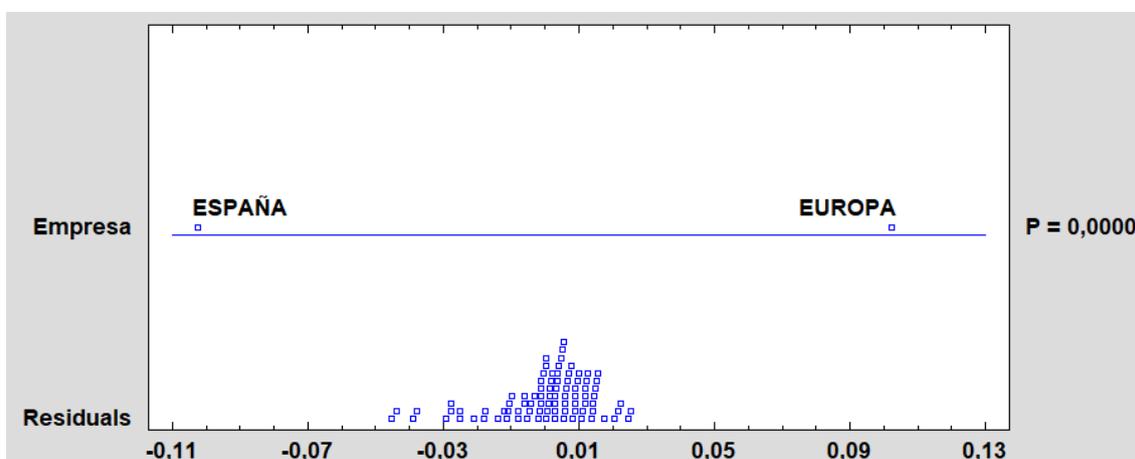


Anexo 13: Diferencias significativas en el ANOVA de Statgraphics para el ratio de capital total.

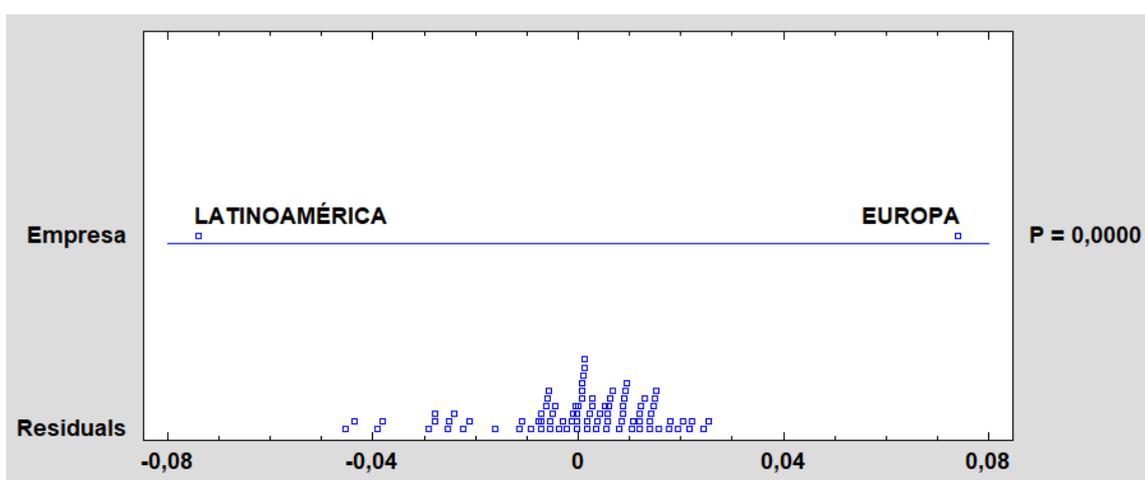
Tabla ANOVA para ratio de capital total por Empresa

Grupos	Valor-P
Europa - España	0,0000
Europa - Latinoamérica	0,0000
Grupo Banco Santander - Europa	0,0000
Grupo Banco Santander - Latinoamérica	0,0017
España - Latinoamérica	0,0017

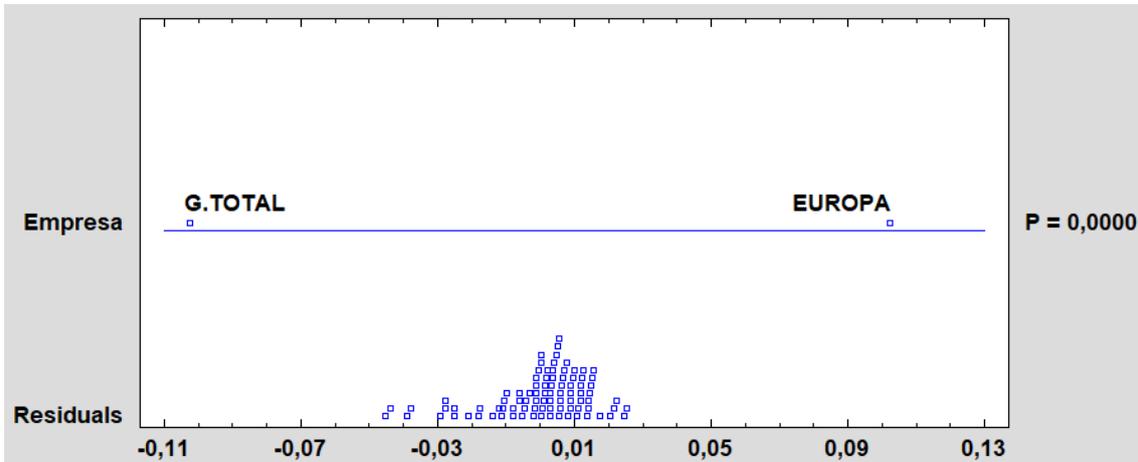
ANOVA gráfico para ratio de capital total Europa – España:



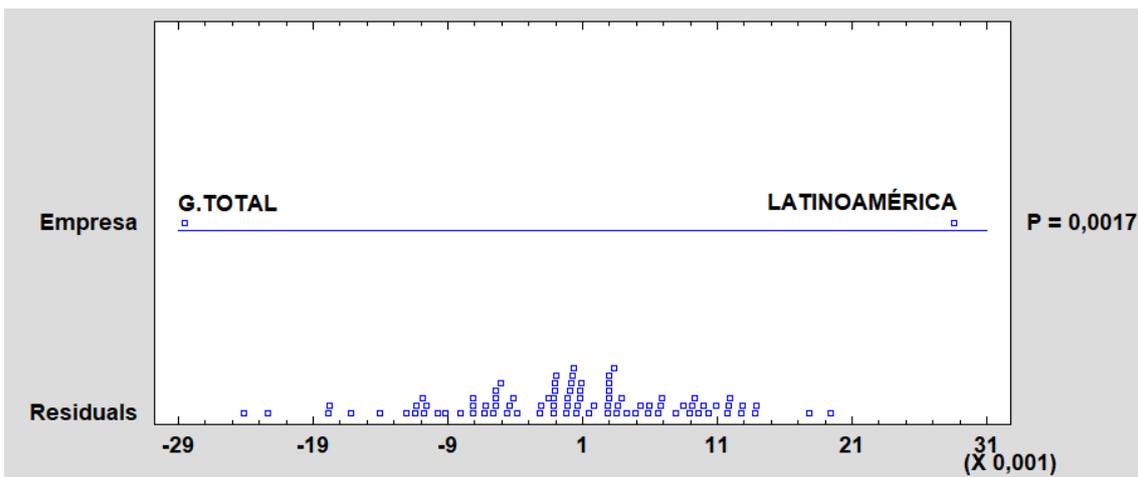
ANOVA gráfico para ratio de capital total Europa – Latinoamérica:



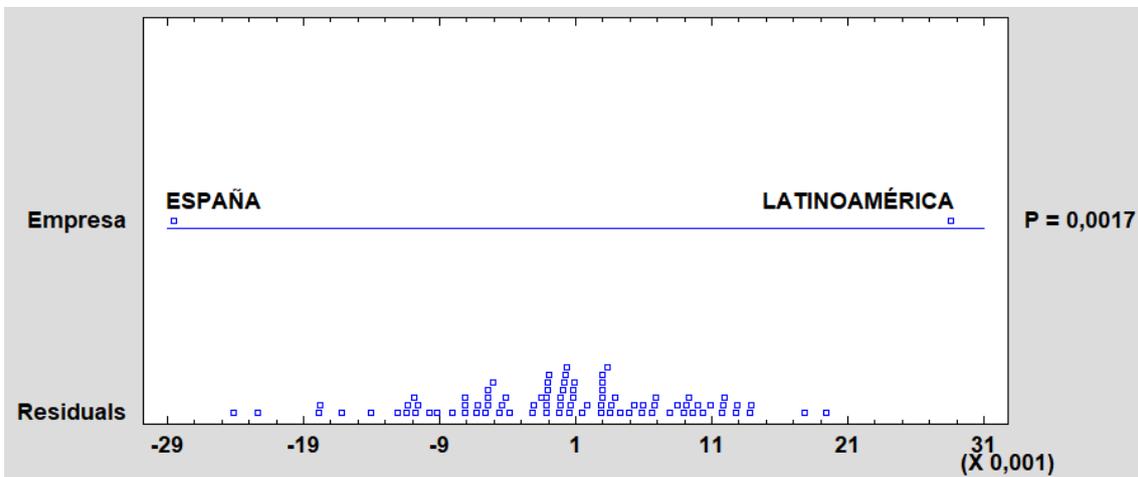
ANOVA gráfico para ratio de capital total Grupo Banco Santander – Europa:



ANOVA gráfico para ratio de capital total Grupo Banco Santander – Latinoamérica:



ANOVA gráfico para ratio de capital total España – Latinoamérica:

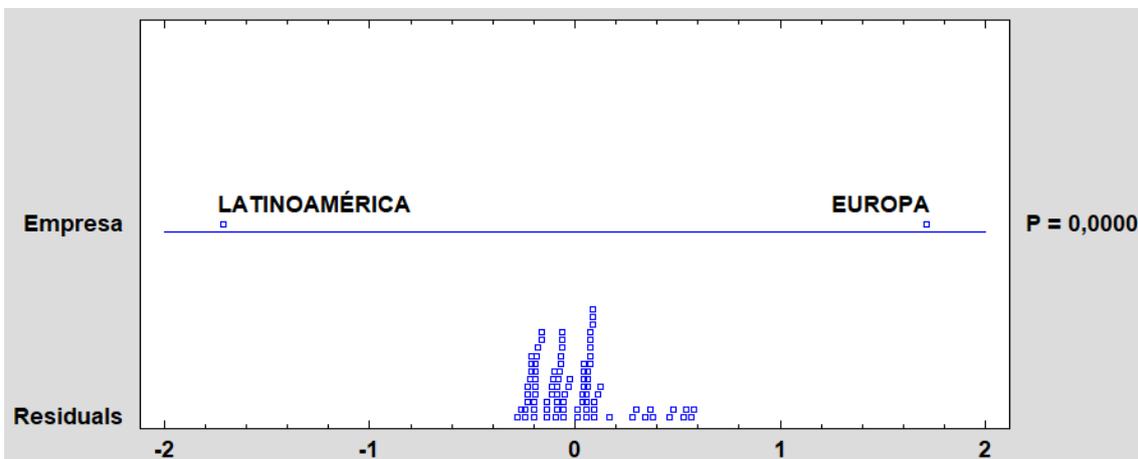


Anexo 14: Diferencias significativas en el ANOVA de Statgraphics para el ratio LTD.

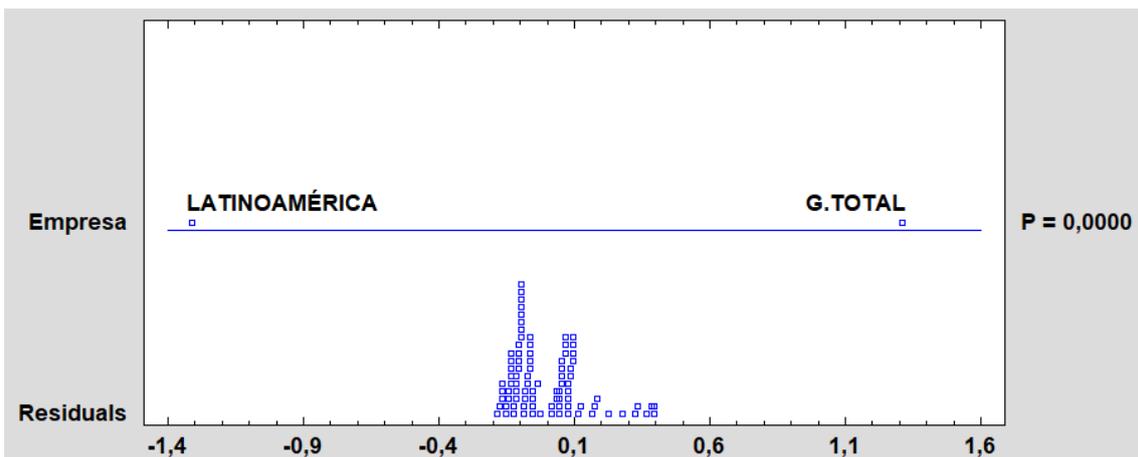
Tabla ANOVA para ratio LTD por Empresa

Grupos	Valor-P
Europa - Latinoamérica	0,0000
Grupo Banco Santander - Latinoamérica	0,0000
España - Latinoamérica	0,0001

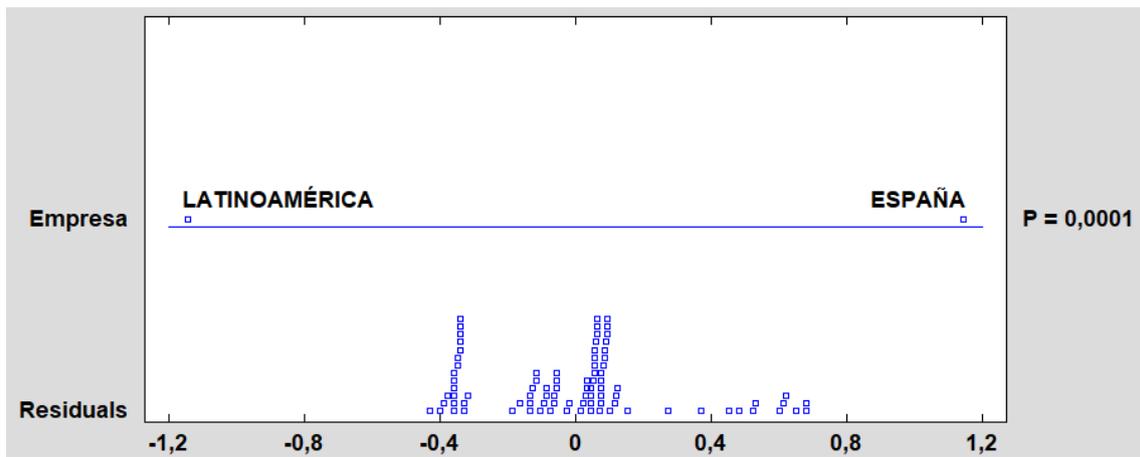
ANOVA gráfico para ratio LTD Europa – Latinoamérica:



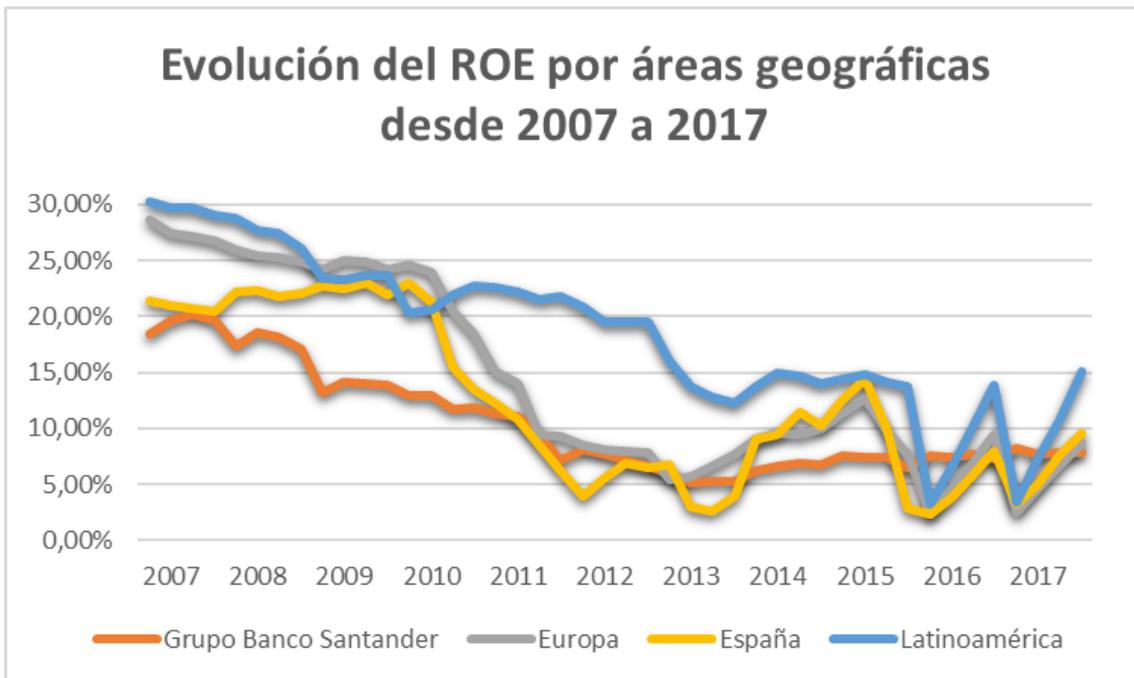
ANOVA gráfico para ratio LTD Grupo Banco Santander – Latinoamérica:



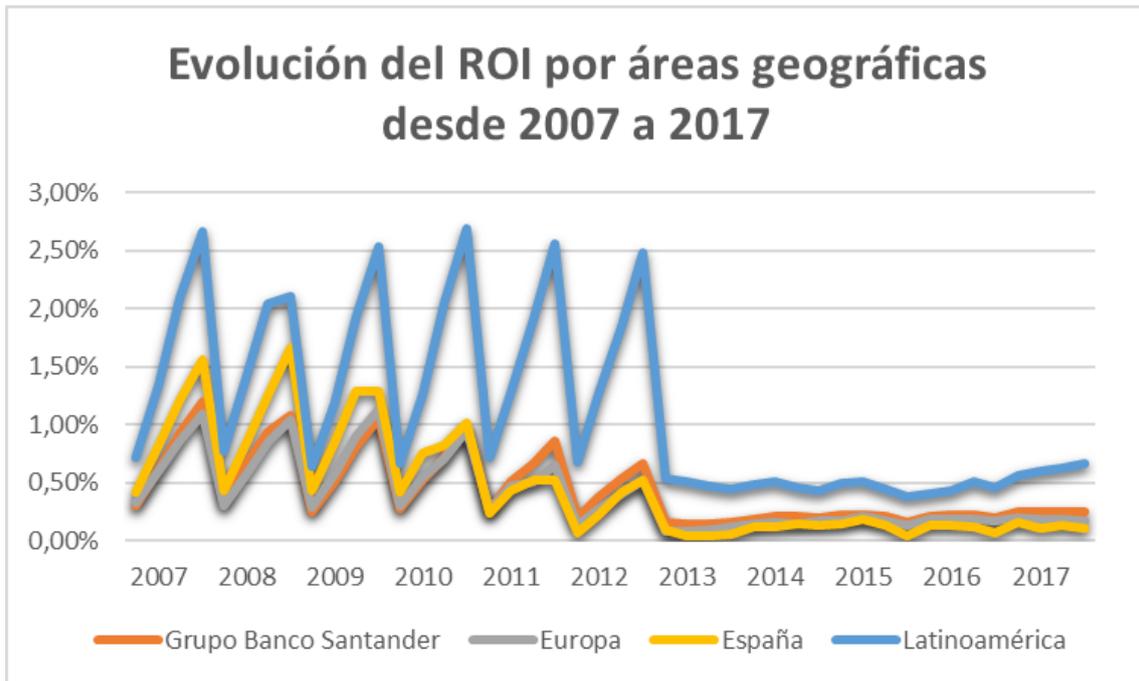
ANOVA gráfico para ratio LTD España Latinoamérica:



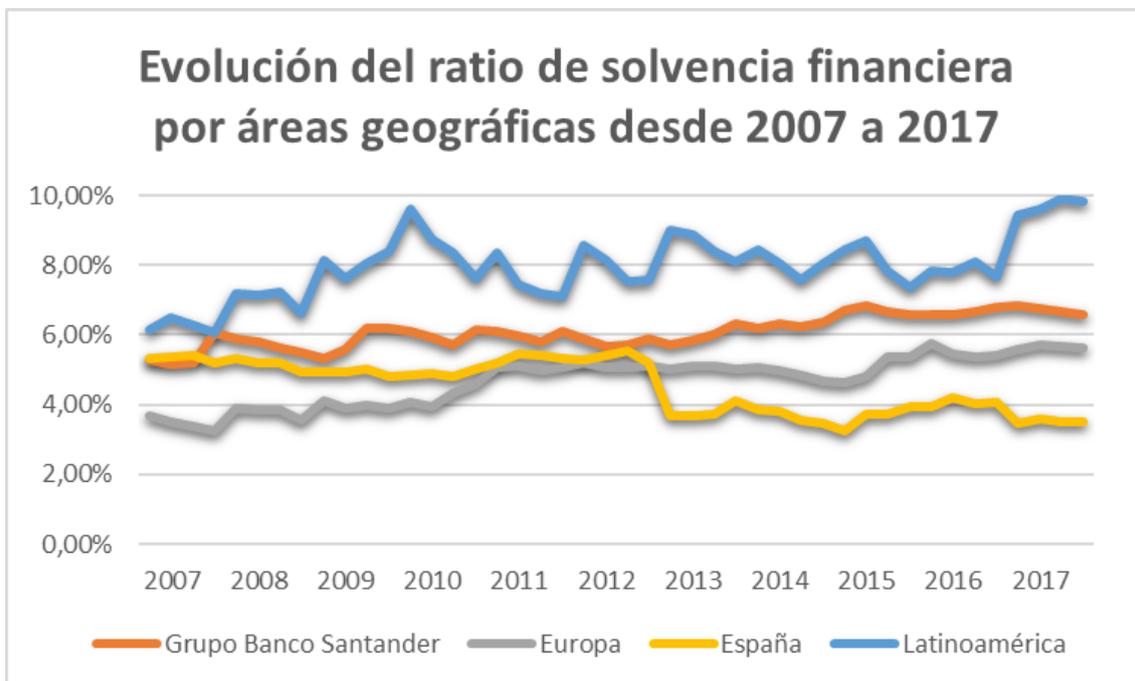
Anexo 15: Evolución del ROE por áreas geográficas desde 2007 a 2017.



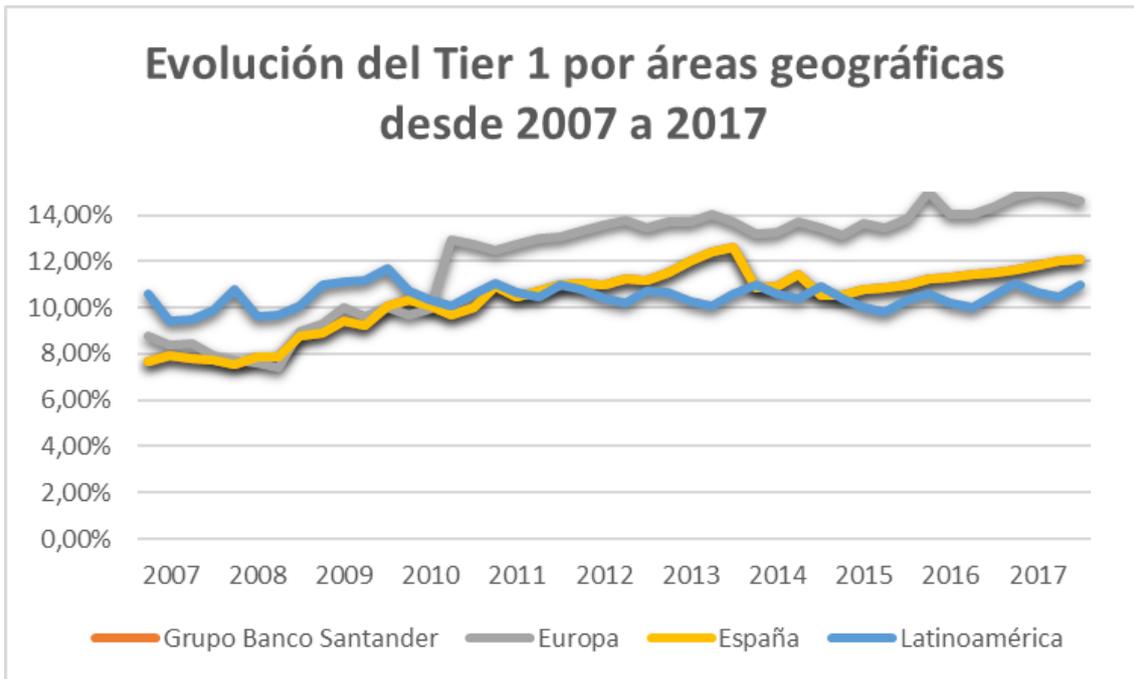
Anexo 16: Evolución del ROI por áreas geográficas desde 2007 a 2017.



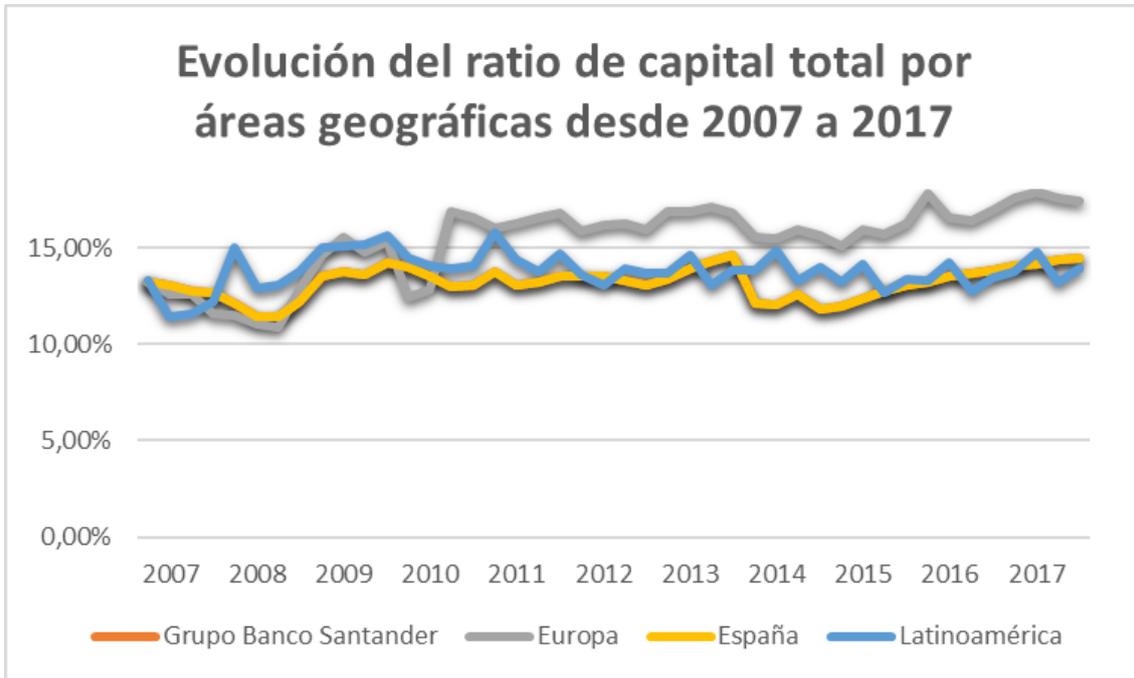
Anexo 17: Evolución del ratio de solvencia financiera por áreas geográficas desde 2007 a 2017.



Anexo 18: Evolución del Tier 1 por áreas geográficas desde 2007 a 2017.



Anexo 19: Evolución del ratio de capital total por áreas geográficas desde 2007 a 2017.



Anexo 20: Evolución del ratio de liquidez por áreas geográficas desde 2007 a 2017.

