

Alcanzar un ROE de 20% y 210 millones de clientes: **los planes de Ana Botín para Santander hacia 2028**

■ En esta fase, la firma trabajará en la asignación de capital y rentabilidad, en disciplina de costos y en convertirse en “un solo Santander”.

POR SOFÍA PUMPIN

Este miércoles, el Grupo Santander realizó nuevamente su *Investor Day* en Londres, donde no solo se analizó el crecimiento del banco en los últimos años, sino que también, la presidenta del *holding*, Ana Botín, delineó la hoja de ruta de la entidad hacia adelante.

En su cuarto evento de este tipo desde que asumió el liderazgo en 2014, Botín aseguró que el banco aspira a “ser la mejor plataforma global abierta de servicios financieros para ayudar a personas y empleados a prosperar”.

Actualmente, la cartera de clientes alcanzó los 180 millones de usuarios, con un alza de 13% en los últimos tres años.

Además, Botín comentó que, a pesar de la incertidumbre global, Santander se posicionó como una de las entidades con menor volatilidad en ganancias por acción y es uno de los bancos con mayor crecimiento en utilidades.

En el área de pagos, el consejero delegado del grupo, Héctor Grisi, aseguró que se han gestionado 108 millones de tarjetas, procesando 45.000 millones de transacciones al año.

De esta manera, recalcó que la firma está lista para la “siguiente fase”, que considera la ejecución con precisión de asignación de capital y rentabilidad, disciplina de costos y ejecución. La idea es convertirse “en un solo Santander”, dijo.



ANA BOTÍN
PRESIDENTA DEL GRUPO
SANTANDER

La entidad aspira a “ser la mejor plataforma global abierta de servicios financieros para ayudar a personas y empleados a prosperar”.

Bajar los costos

Botín aseguró que en el corto plazo, es decir, entre 2026 y 2028, Santander obtenga utilidades que superen los US\$ 23.500 millones, con una ganancia por acción de doble dígito.

Asimismo, recalcó en diferentes ocasiones la meta de alcanzar una rentabilidad (ROE) superior a 20% hacia 2028 y la ambición de convertirse en líderes en rentabilidad en cada mercado.

Desde el punto de vista operacional, “aspiramos a superar los 210 millones de clientes y elevar los clientes activos a 125 millones en 2028”, comentó la presidenta.

Para lograr este objetivo, el banco busca “crear la mejor experiencia de usuario con plataformas globales que atraerán más clientes y aumentará la primacía a menor costo”, aseguró la timonel.

Por otro lado, Santander proyecta bajar la base de costos del banco. Al cierre de 2025, con la adquisición de Webster Bank en EEUU, alcanzó gastos sobre los US\$ 33.570 millones. Su meta hacia 2028 es estar por debajo de los US\$ 31.810 millones.

Botín explicó que el plan es “aumentar el valor por acción, retomar capital y acelerar la creación de valor para los accionistas entre 2026 y 2028”.