



## [El 'sueño americano' de Santander: Botín apuesta por EE.UU. mientras el Gobierno español hostiga a la banca](#)

AEC

05/02/2026

La presidenta del Banco Santander, Ana Botín, ha desvelado una ambiciosa hoja de ruta para la entidad en Estados Unidos, un mercado que considera indispensable. En una reciente comparecencia, Botín afirmó que **«para ser un banco global es necesario tener presencia en Estados Unidos»**. Esta declaración de intenciones contrasta con el clima de creciente presión fiscal y regulatoria que el Gobierno de Pedro Sánchez impone al sector financiero en España.



Mientras el Ejecutivo español se enfoca en medidas como el impuesto extraordinario a la banca, las grandes corporaciones trazan su futuro en jurisdicciones que ofrecen mayor estabilidad y predictibilidad. La estrategia de Santander es un claro ejemplo de cómo el capital busca entornos más favorables para su crecimiento.

## **La estrategia de Botín: Crecimiento en un mercado libre**

Los planes de la entidad son claros y cuantificables. Según anunció Botín, el objetivo es que para 2028, Santander se convierta en **«el cuarto banco más rentable entre los 25 más grandes»** de Estados Unidos. Además, aspiran a posicionarse como el

segundo banco más eficiente en ese mismo grupo. La clave de esta expansión ha sido la adquisición de Webster Bank, una operación que, en palabras de la presidenta, les proporciona «la escala necesaria para ser competitivos».

Este enfoque en la eficiencia y la rentabilidad en un mercado competitivo como el estadounidense subraya una lógica empresarial que choca frontalmente con las políticas intervencionistas que se observan en España, donde a menudo se penaliza el éxito empresarial en lugar de incentivarlo.

**Apunte Jurídico:** El principio de seguridad jurídica, consagrado en el artículo 9.3 de la Constitución Española, exige que las normas sean claras, estables y predecibles. La creación de impuestos retroactivos o figuras tributarias específicas para un solo sector, como el gravamen a la banca, genera una notable incertidumbre. Esta falta de predictibilidad normativa puede desincentivar la inversión y provocar que las empresas reorienten sus estrategias de crecimiento hacia mercados con marcos legales más estables, como es el caso de Estados Unidos.

## Un modelo de éxito frente a la asfixia fiscal

Ana Botín también señaló que, tras las adquisiciones estratégicas en EE.UU. y Reino Unido, «el Santander ya tiene una presencia

adecuada en todos sus mercados clave». La meta final, según sus palabras, es convertirse en el banco más rentable en todos estos mercados para 2028.

Este plan de crecimiento global, basado en la competencia y la eficiencia, sirve como un espejo para las políticas económicas del Gobierno de Sánchez. Mientras una de las mayores empresas españolas demuestra su capacidad para competir y triunfar a nivel mundial, en su país de origen se enfrenta a un entorno regulatorio que parece más interesado en la recaudación a corto plazo que en fomentar un tejido empresarial sólido y competitivo a largo plazo. La historia de Santander en Estados Unidos es la crónica de lo que el sector privado español podría lograr con un marco de mayor libertad económica y seguridad jurídica.