

4.5 Negocios globales

Banca Comercial



Beneficio ordinario atribuido
7.793 Mill. €

Aspectos destacados 2018

- El Grupo ha mantenido el foco en la vinculación de los clientes y en la transformación digital, con nuevos productos y servicios para responder a las necesidades actuales de nuestros clientes.
- A cierre de 2018, el Grupo cuenta con cerca de 20 millones de clientes vinculados y 32 millones de clientes digitales.
- El beneficio ordinario atribuido alcanza 7.793 millones de euros, impulsado por el crecimiento de los ingresos comerciales y la mejora de la eficiencia.

Actividad comercial

El Grupo está inmerso en un proceso de transformación digital, que se apoya en dos prioridades para seguir ofreciendo el mejor servicio a nuestros clientes.

La primera prioridad es que cada producto o servicio que ofrecemos tiene que poder contratarse digitalmente. Esto nos ayudará a seguir reforzando la relación con nuestros clientes. La segunda prioridad es que dicha contratación se haga de la forma más rápida y eficiente.

Para ello, **nuestros bancos** están centrados en 5 áreas clave:

- Transformar el *front*: ser capaces de proveer cualquier producto y servicio digitalmente *end-to-end* y adaptarnos a los cambios rápidamente.
- Transformar el *back*: reestructurar, digitalizar y robotizar todos los procesos con el fin último de conseguir una mayor velocidad y eficiencia.
- Cambiar la arquitectura de tecnología y sistemas: basándonos en nuestra tecnología actual, evolucionando y modernizándonos progresivamente para dar una mayor flexibilidad a los clientes.
- Introducir nuevas herramientas tecnológicas: de análisis y aprendizaje automático en nuestras operaciones del día a día para entender las necesidades del cliente a través de nuestro *front*.
- Y finalmente, convertirnos en una organización orientada a datos y con una gestión ágil. Para ello, hemos creado *Santander Agile Way* para poder ofrecer productos y servicios que respondan

mejor a las necesidades de los clientes, que se desarrollen en un menor tiempo hasta la comercialización y que generen una mayor productividad. Este año ya han usado metodología *agile* el 35% de los proyectos.

Respecto a las plataformas digitales y apps cabe destacar, entre otras:

- En Polonia, lanzamiento de *Dziatalnosc.pl*, diseñada para el apoyo a los empresarios y de *mSignature*, una nueva app de autorización como alternativa al código SMS.
- En Brasil, la app *Santander Way* es considerada la mejor aplicación del mercado financiero en Brasil.
- En Reino Unido, se implementó un sistema de compensación digital que ofrece a los clientes una liquidación de cheques más rápida.
- En México, hemos incorporado para *Super Wallet* el pago de compras realizadas con puntos recompensa.

En paralelo, estamos desarrollando **nuevos negocios digitales**, para apoyar a los *core banks* y ofrecer productos y servicios disruptivos:

- *Openbank* (el banco 100% digital del Grupo), que nace en España y que estamos exportando a otros países.



- *OnePay Fx*, solución de pagos basada en *blockchain* y que permite a los clientes minoristas de Reino Unido, España, Brasil y Polonia realizar transferencias internacionales en el mismo día o al día siguiente.



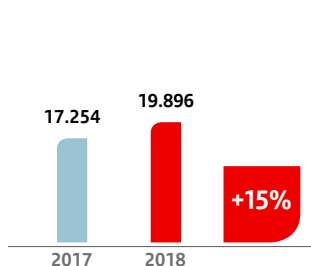
- *Superdigital*, solución financiera de bajo coste, alternativa a la banca comercial, y dirigida principalmente a la población no bancarizada de Latinoamérica.



Como consecuencia de todo ello, tenemos un 26% más de clientes digitales, que ya casi representan la mitad de nuestros clientes activos. Y también tenemos un 15% más de clientes vinculados, con una mejor experiencia.

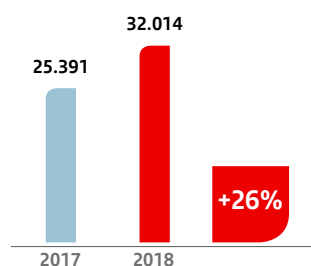
Cientes vinculados

Miles



Cientes digitales

Miles





Oficina Smart Red, España

En cuanto a la **red de sucursales**, el Grupo cuenta con 13.217 oficinas, siendo el banco internacional con mayor red comercial.

El Grupo está avanzando en la digitalización, pero sin perder la esencia de banco. Las oficinas siguen siendo un canal relevante para los clientes y estarán cada vez más dedicadas a la venta de productos de mayor valor y al asesoramiento de los clientes.

Dentro de ellas, contamos con oficinas universales y con oficinas que ofrecen una atención especializada a determinados segmentos de clientes.

Debido a nuestra escala, tenemos un conocimiento único sobre lo que nuestros clientes quieren, y estamos posicionados para crear relaciones personales con ellos gracias a nuestro experimentado equipo compuesto por cien mil personas que hablan con nuestros 144 millones de clientes.

También estamos innovando en el modo en el que interactuamos con nuestros clientes incluyendo, por ejemplo, la conversión de nuestras oficinas tradicionales en nuevos espacios colaborativos, centrados en la experiencia de cliente y con mayores capacidades digitales. Ejemplos, son las oficinas *Work Café* (Chile, Brasil, España, Portugal y Argentina), oficinas *SMART* (España, Reino Unido) o *Santander Ágil* en México.

Durante el año 2018 la red ha registrado una disminución de 480 sucursales, debida en su mayor parte a la reducción en Europa continental, por los procesos de integración que se están llevando a cabo en España, Santander Consumer Finance y Portugal.

Actividad

Los préstamos y anticipos a la clientela aumentan respecto a 2017 el 3% en euros. En términos brutos y sin considerar la incidencia ni de las ATAs ni de la evolución de los tipos de cambio, registran también un incremento del 3%.

Los depósitos de la clientela aumentan ligeramente (+0,3%) en euros en comparativa interanual. Sin considerar la incidencia ni de las CTAs ni de la evolución de los tipos de cambio, registran un crecimiento del 3%.

Resultados

El beneficio ordinario atribuido acumulado en 2018 fue de 7.793 millones de euros y representa el 78% del total de las áreas operativas del Grupo.

Respecto de 2017, aumento del 5% en euros. Esta evolución está muy condicionada por el efecto de la variación de los tipos de cambio. Sin su incidencia el beneficio ordinario atribuido ofrece un incremento del 12%, con el siguiente detalle:

- Los ingresos aumentan un 8%, principalmente por el incremento del margen de intereses y de las comisiones. Por su parte, los resultados por operaciones financieras, con un peso sobre el total de ingresos de únicamente un 2%, aumentan un 11%.
- Los gastos de administración y amortizaciones registran un aumento del 6%, derivados de la transformación comercial y mayor digitalización en las que Banca Comercial está inmersa.
- Las dotaciones por insolvencias aumentan un 13%, por el aumento de volúmenes, ya que la calidad crediticia mejora, con una tasa de mora con evolución positiva en prácticamente todas las unidades comerciales.
- El conjunto de otros resultados y dotaciones mejora un 21%, principalmente por las menores provisiones para contingencias legales y laborales en Brasil.
- Por último, mayores impuestos sobre el beneficio, principalmente por el incremento de Brasil.

Banca Comercial

Millones de euros

Resultados ordinarios	2018	2017	%	% sin TC
Margen de intereses	32.522	32.339	0,6	8,8
Comisiones netas	8.946	9.306	(3,9)	6,0
Resultado por operaciones financieras ^A	720	680	6,0	11,0
Otros resultados de explotación	644	580	11,0	15,7
Margen bruto	42.832	42.904	(0,2)	8,3
Gastos de administración y amortizaciones	(19.255)	(19.677)	(2,1)	5,8
Margen neto	23.577	23.228	1,5	10,5
Dotaciones por insolvencias	(8.461)	(8.278)	2,2	13,0
Otros resultados y dotaciones	(1.707)	(2.394)	(28,7)	(20,7)
Resultado antes de impuestos	13.408	12.555	6,8	14,6
Impuesto sobre beneficios	(4.329)	(3.843)	12,6	22,2
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	9.080	8.712	4,2	11,3
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	9.080	8.712	4,2	11,3
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	1.287	1.256	2,4	8,4
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	7.793	7.456	4,5	11,7

A. Incluye diferencias de cambio.

Santander Corporate & Investment Banking



Beneficio ordinario atribuido
1.705 Mill. €

Aspectos destacados 2018

- Estrategia dirigida a aumentar nuestra propuesta de productos, desarrollar nuestras franquicias en Reino Unido y EE.UU., consolidar Europa continental como una única unidad de negocio e implementar del modelo de cobertura de Multinationales (MNCs).
- Sólido avance del Programa de Infraestructura Global (GIP) y finalización del proyecto de Reforma Estructural Bancaria en Reino Unido.
- Fortalecimiento de la integración con las redes de la banca comercial y de la oferta de productos de valor añadido a sus clientes, con un crecimiento de negocio del 21%.
- Beneficio ordinario atribuido de 1.705 millones de euros, con caída del 4% en euros. Sin tener en cuenta el impacto de los tipos de cambio, aumento del 8% en el año, por los mayores ingresos comerciales y la mejora en dotaciones.

Estrategia

Las principales líneas de actuación a lo largo del año han sido:

- Foco en capturar los flujos internacionales de negocio, aumentando la conectividad entre los países en los que el Grupo tiene presencia y ampliando la oferta de producto de alto valor añadido (*Nexus, Mercados Americas, Private Debt Mobilisation, titulizaciones...*).
- También se ha continuado con el desarrollo y la integración de la factoría de productos de SCIB para clientes de la red de banca comercial, dando lugar a un crecimiento del negocio de *collaboration revenue* del 21% en el año.
- A su vez, hemos avanzado en la construcción de los pilares para fortalecer las franquicias de Reino Unido y EE.UU. con el objetivo de acelerar su crecimiento. Hemos completado la reforma estructural bancaria en Reino Unido, simplificado la estructura societaria en EE.UU. y reestructurado las unidades de riesgos y crédito de la división.
- Seguimos inmersos en la transformación de la infraestructura tecnológica y de riesgos (GIP) en una plataforma simplificada, escalable y digital.

- SCIB ha mantenido su modelo de negocio de bajo consumo de capital, con una rotación del balance que ha permitido reducir el volumen de activos ponderados por riesgo, a la vez que se han implementado medidas como la gestión activa de la cartera de crédito (*dynamic credit portfolio management*), que ha supuesto una reducción en las dotaciones por insolvencias.

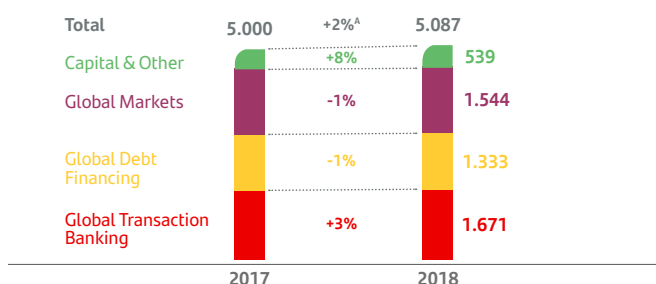
Actividad

A continuación figuran las principales actuaciones por líneas de negocio realizadas en el año:

- **Cash management:** crecimientos de doble dígito tanto en el negocio transaccional como en el de recursos. Se ha continuado consolidando *Santander Cash Nexus* como solución robusta para el negocio regional de nuestros clientes. Hemos llegado a la cifra récord de un millón de transacciones procesadas por mes, creciendo exponencialmente la base de clientes activos, tanto los gestionados por SCIB como por Banca Comercial.

Desglose del margen bruto

Millones de euros constantes



A. En euros: -8%.

Santander
Corporate & Investment Banking



- **Export finance & agency finance:** Santander consolida su posición de liderazgo siendo uno de los mayores bancos del mundo por volumen de activos gestionados. Se ha realizado además durante el año un fuerte trabajo para la nueva originación en mercados *non-core* para el Grupo donde este negocio tiene un alto potencial.
- **Trade & working capital solutions:** incremento relevante respecto al año anterior por el crecimiento de las transacciones internacionales entre distintos países donde el Grupo tiene presencia. Durante este año se consolida nuestra destacada posición en geografías como España, Brasil y México, mientras se ha expandido el negocio hacia nuevos mercados como EE.UU. y Asia. Este crecimiento se sustenta en la mejora de nuestra oferta de producto junto con la digitalización a través de las plataformas dedicadas a *receivables* y *confirming*.
- **Mercado de capitales de deuda:** Santander mantiene una posición de relevancia en Latinoamérica, destacando los bonos soberanos en euros de México y Chile, y las emisiones

de corporativos e instituciones financieras como el Banco de Desarrollo de Brasil. En Europa destaca el impulso de la financiación sostenible y de emisiones corporativas.

- **Préstamos corporativos sindicados:** destaca la adquisición de Gemalto por Thales y Westfield por Unibail, además de la fusión entre Telecom Argentina y Cablevision. También, el apoyo para la financiación sostenible en la reestructuración de los activos de Enel Green Power y el préstamo a la empresa Generali.
- **Financiaciones estructuradas:** el Grupo mantiene su posición de liderazgo tanto en Latinoamérica como en Europa, encabezando además la lista de asesoría financiera a nivel global por número de operaciones.
- **Mercados globales:** la actividad de mercados decrece ligeramente, si bien muestra una evolución positiva de ventas, principalmente en el sector corporativo, manteniendo una mayor aportación de la gestión de libros fundamentalmente en Argentina, EE.UU. y Asia.

Ranking en 2018

Revista	Área	Premio / Ranking
Euromoney	SCIB	Best Investment Bank in Mexico and Chile
Latin Finance	SCIB	Best Infrastructure Bank 2017 in Mexico and Brazil
Global Finance	Global Debt Financing	Best Debt Bank Latam
Infrastructure Investor	Global Debt Financing	Latin America Bank of the year
PFI	Global Debt Financing	Bank of the Year in Europe
The Banker	Global Debt Financing	Deal of the Year – Bonds SSAs: Argentina's \$2.75bn century bond
PFI	Global Debt Financing	Europe Wind Power Deal of the Year
Latin Finance	Global Debt Financing	Best Airport Financing: Grupo Aeroportuario de la Ciudad de México (GAMC) (Green Bond)
Global Capital	Global Markets	Best Liquidity Provider
Extel	Global Markets	N.1 Leading Brokerage Firm Spain & Portugal
FX	Global Markets	Best Bank
Extel	Global Markets	N.1 Country Research: Brokerage Firm Spain & Portugal
Institutional Investor	Global Markets	#1 Corporate Access (Research) in Mexico
Institutional Investor	Global Markets	#1 Latin America Research Team- sector winners: Equity Strategy, Electric Utilities, Transportation
Institutional Investor	Global Markets	#1 Equity Research in Iberian markets
TFR	Global Transaction Banking	Best Trade Bank in Latin America
BCR	Global Transaction Banking	Best Global Supply Chain and Receivable Finance Provider
Global Finance	Global Transaction Banking	Best Trade and Supply Chain Finance Provider in Latam
GTR	Global Transaction Banking	Best Trade Finance Bank in Latam
TXF	Global Transaction Banking	Overall ECA Finance Deal of the Year: KNPC Clean Fuels Project
TXF	Global Transaction Banking	Americas ECA Finance Deal of the Year: Zuma Energia – Parque Eólico Reynosa Wind Farm
TXF	Global Transaction Banking	ECA-Backed Telecoms Deal of the Year: Verizon Communications
MIGA	Global Transaction Banking	Women Leading Climate Finance
IJ Global	Corporate Finance	European M&A – HSI
The Banker	Corporate Finance	Deal of the Year – Equities: CFE's \$759m IPO

Evolución de las áreas de negocio

Los préstamos y anticipos a la clientela registran un aumento respecto a 2017 del 6% en euros. En términos brutos y sin considerar la incidencia ni de las ATAs ni de la evolución de los tipos de cambio, registran un incremento del 12%.

Los depósitos de la clientela descienden el 1% en euros en 2018. Sin considerar la incidencia ni de las CTAs ni de la evolución de los tipos de cambio, registran un crecimiento del 19%.

Resultados

Beneficio ordinario atribuido de 1.705 millones de euros (17% del total de las áreas operativas del Grupo). Los resultados de SCIB se apoyan en la fortaleza y diversificación de los ingresos de clientes, que representan el 89% del total.

Respecto de 2017, el beneficio ordinario atribuido disminuye un 4%, mientras que sin considerar el impacto de tipos de cambio, se incrementa el 8%, con el siguiente detalle:

- Los ingresos crecen por el margen de intereses, que sube el 8% tras la buena evolución en el cuarto trimestre. Por su parte, las comisiones repiten.
- Menores ROF, frente a un 2017 que contabilizó un primer trimestre excelente.
- Mayores gastos de administración y amortizaciones asociados a proyectos transformacionales.
- Las dotaciones por insolvencias bajan sensiblemente, principalmente por España, Reino Unido, Brasil y Estados Unidos.

Por segmentos, mejoran los resultados provenientes de *global transaction banking* y, en menor medida, en *global debt financing*, a la vez que decrecen los de *global markets*.

Santander Corporate & Investment Banking

Millones de euros

Resultados ordinarios	2018	2017	%	% sin TC
Margen de intereses	2.378	2.442	(2,6)	7,6
Comisiones netas	1.512	1.627	(7,1)	0,3
Resultado por operaciones financieras ^A	1.004	1.212	(17,2)	(5,8)
Otros resultados de explotación	194	222	(12,6)	(11,1)
Margen bruto	5.087	5.503	(7,6)	1,7
Gastos de administración y amortizaciones	(2.105)	(2.028)	3,8	10,7
Margen neto	2.982	3.474	(14,2)	(3,7)
Dotaciones por insolvencias	(217)	(690)	(68,5)	(66,1)
Otros resultados y dotaciones	(108)	(72)	49,2	64,8
Resultado antes de impuestos	2.657	2.712	(2,0)	11,1
Impuesto sobre beneficios	(792)	(750)	5,6	21,8
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	1.865	1.962	(5,0)	7,2
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	1.865	1.962	(5,0)	7,2
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	160	182	(12,2)	(2,8)
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	1.705	1.780	(4,2)	8,2

A. Incluye diferencias de cambio.

Wealth Management - Gestión de Activos y Banca Privada



Beneficio ordinario atribuido

528 Mill. €

Aspectos destacados 2018

- Nueva división global de negocio.
- Santander Private Banking y Santander Asset Management refuerzan su posición como la entidad referente en Banca Privada y Gestión de Activos en España y Latinoamérica.
- Santander Private Banking, con 181.000 millones de euros bajo gestión, se posiciona como una plataforma global de Banca Privada construida sobre nuestra fuerte presencia local en 10 mercados.
- Santander Asset Management, con 172.000 millones de euros, se convierte en el socio prioritario en gestión de activos de los bancos del Grupo, y en un especialista en activos latinoamericanos.
- La contribución total (beneficio neto más total de comisiones generadas) asciende a 1.015 millones de euros, lo que supone un 13% más que la estimada en 2017.

Estrategia

La división de Santander Wealth Management es la combinación de dos negocios complementarios:

- Santander Private Banking reúne a todas las bancas privadas de nuestros bancos locales y nuestras bancas privadas internacionales para constituir una plataforma global y ofrecer a nuestros cerca de 170.000 clientes de Banca Privada los servicios y productos del Grupo de una manera coordinada y homogénea en todos nuestros países. La idea es que un cliente de banca privada lo sea en todas nuestras geografías.
- Santander Asset Management (SAM) es una gestora internacional, con fuertes raíces locales en Europa y Latinoamérica. Con más de 45 años de historia y presencia en más de 10 países, está enfocada en crear y gestionar los mejores productos (fondos de inversión, planes de pensiones, mandatos institucionales, inversiones alternativas,...) para clientes Santander y para terceros.

En su primer año de actividad, la división de Wealth Management ha avanzado en una serie de iniciativas estratégicas:

- En Banca Privada, estamos desarrollando una propuesta global y conectada, aprovechando nuestra presencia en más de 10 países. Gracias a ella, los volúmenes de colaboración entre países han crecido un 19% interanual, hasta los 3.727 millones de euros. Adicionalmente en 2018 se ha lanzado el segmento *Private Wealth* (UHNW – Ultra High Net Worth), que ofrece un servicio diferencial a los mayores clientes del Grupo.
- El 2018 ha sido el año en el que Santander Private Banking ha recibido el mayor número de premios de su historia, con un total de 64, entre los que destacan los recibidos por las prestigiosas publicaciones *The Banker* (Mejor Banca Privada en España) y *Euromoney* (Mejor Banca Privada de Latinoamérica, España, Portugal, Chile, Argentina y México). También hemos recibido el galardón al mejor servicio a clientes de *Private Wealth*, así como mejor tecnología al alcance de banqueros y clientes en 4 países y en Latinoamérica por parte de *Euromoney*.
- También merece la pena destacar, que ha sido la primera entidad en España en recibir la certificación de AENOR a la excelencia en asesoramiento.

Evolución de negocio ^A

Miles de millones de euros y % variación en euros constantes

		s/2017
Total Activos bajo gestión	329	-2%
Fondos e inversiones ^B	203	-2%
-SAM	172	-1%
-Private Banking	55	-2%
Custodia	81	-6%
Depósitos de clientes	45	+6%
Préstamos a clientes	14	+12%

A. Total de saldos comercializados y/o gestionados en 2018 y 2017.

B. Total ajustado de fondos de clientes de banca privada gestionados por SAM.



Evolución de las áreas de negocio

- En cuanto a Santander Asset Management (SAM), se ha mejorado y ampliado el catálogo de productos. Destacan las estrategias de inversión en España y Latinoamérica, donde hemos recibido premios de mejor gestora en renta variable en España por *Citywire*, y tenemos el mejor fondo de renta fija latinoamericana en su clase (*Latin American Corporate Bond Fund*). Se han lanzado también nuevas soluciones de inversión para adaptarnos a las necesidades de clientes en la actual coyuntura de mercado.
- Además, SAM es líder en la gestión de fondos bajo criterios ESG (*Environmental Social and Government*) donde destaca España, con el lanzamiento del nuevo fondo *Santander Sostenible Acciones*, y el premio otorgado a *Santander Responsabilidad Solidario* como mejor fondo solidario.

Al igual que en el resto del Grupo, el negocio de Santander Wealth Management avanza en su transformación digital. Muestra de ello es la implantación de las herramientas *Global Private Banking SPIRIT* en México, Brasil y Chile y el lanzamiento de nuestro nuevo *front* de clientes *Virginia* en Banca Privada Internacional (BPI). En SAM hemos iniciado la migración de nuestra plataforma de inversiones hacia la solución más diferencial en el mercado: *Aladdin*.

Actividad

El total de activos bajo gestión es de 329.000 millones de euros, un 2% inferior al del cierre de 2017 muy afectado por la inestabilidad en los mercados, que ha generado depreciación en los activos, sobre todo en custodia, pero también en los productos de inversión comercializados.

Por el contrario, en Banca Privada se registran aumentos del 6% en depósitos de la clientela y del 12% en préstamos y anticipos a la clientela, impulsados por el desarrollo de *Private Wealth*.

Resultados

El beneficio ordinario atribuido obtenido en 2018 ha sido de 528 millones de euros, un 11% superior al de 2017 y un 17% sin considerar el impacto de los tipos de cambio. Por líneas:

- Los ingresos aumentan por el crecimiento del 12% en el margen de intereses y del 63% en comisiones, impulsado por los volúmenes gestionados de mayor valor añadido.
- Los gastos de administración y amortizaciones se incrementan, en parte por las inversiones realizadas en el proyecto *Private Wealth*.
- Este crecimiento de ingresos y gastos está afectado por la mayor participación en Santander Asset Management.

Por unidades, destacan los crecimientos del beneficio en Brasil (+16%) y Banca Privada Internacional (+12%).

Si al beneficio neto se añade el total de comisiones generadas por este negocio, la contribución total al Grupo es de 1.015 millones de euros, un 13% más que la estimada de 2017.

Wealth Management

Millones de euros

Resultados ordinarios	2018	2017	%	% sin TC
Margen de intereses	420	404	4,0	11,9
Comisiones netas	1.097	700	56,7	62,7
Resultado por operaciones financieras ^A	62	38	64,5	74,2
Otros resultados de explotación	(36)	70	—	—
Margen bruto	1.543	1.212	27,3	34,1
Gastos de administración y amortizaciones	(730)	(528)	38,3	45,6
Margen neto	813	684	18,8	25,3
Dotaciones por insolvencias	(9)	(9)	(4,9)	(1,6)
Otros resultados y dotaciones	(8)	(8)	(5,3)	(2,7)
Resultado antes de impuestos	797	667	19,5	26,0
Impuesto sobre beneficios	(234)	(165)	41,9	49,5
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	563	502	12,1	18,3
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	563	502	12,1	18,3
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	35	24	42,0	54,0
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	528	478	10,6	16,5

A. Incluye diferencias de cambio.

Contribución total al beneficio^A

1.015 Mill. €
+13%

A. Incluye el beneficio neto y el total de las comisiones generadas por este negocio

Actividad Inmobiliaria España

Beneficio ordinario atribuido
-242 Mill. €

Aspectos destacados 2018

- La gestión continúa estando dirigida a la reducción de estos activos.
- La pérdida ordinaria atribuida en 2018 ha sido de 242 millones de euros frente a los 308 millones, también negativos, registrados en 2017.

Al cierre de 2018, la unidad Actividad Inmobiliaria España tiene una exposición bruta de 9,3 miles de millones de euros y fondos constituidos por 4,6 miles de millones de euros, que suponen una cobertura del 50%.

El valor neto es de 4,7 miles de millones de euros, equivalentes a sólo el 1% del balance del negocio en España.

La gestión continúa estando dirigida a la reducción de estos activos, principalmente de créditos y adjudicados.

Tal y como se anunció tras la adquisición de Banco Popular, y con la intención de reducir los activos improductivos de Grupo Santander a niveles poco relevantes, el 8 de agosto de 2017 Banco Popular formalizó con el fondo Blackstone los contratos para la adquisición por el fondo del 51%, y por tanto del control, del negocio inmobiliario de Banco Popular integrado por la cartera de inmuebles adjudicados, créditos dudosos procedentes del sector inmobiliario y otros activos relacionados con esta actividad de Banco Popular y sus filiales.

Tal y como estaba previsto, en el primer trimestre de 2018 se cerró la operación, una vez obtenidas las autorizaciones regulatorias pertinentes, lo que permitió a Santander centrarse en la integración de Popular y limitar las incertidumbres sobre posibles pérdidas adicionales relacionadas con la exposición inmobiliaria.

El cierre de la operación conllevó la creación de una sociedad controlada por el fondo Blackstone, en la que Santander participa con un 49%, a la que Banco Popular traspasó el negocio constituido por los activos señalados y el 100% del capital de Aliseda.

Adicionalmente, el Grupo alcanzó en el tercer trimestre de 2018 un acuerdo con una filial de Cerberus Capital Management para la venta de una cartera de 35.700 inmuebles por un importe de 1.535 millones de euros, que se espera no tenga impacto material en resultados y capital. Está previsto que la operación esté culminada en el primer trimestre de 2019.

La pérdida ordinaria atribuida en 2018 ha sido de 242 millones de euros frente a los 308 millones, también negativos, registrados en 2017.

Esta evolución se debe principalmente a la disminución de 18 millones de euros en dotaciones para insolvencias por las menores necesidades de saneamientos crediticios y a la reducción de 83 millones en el impacto negativo de 'otros resultados y dotaciones', básicamente por las menores pérdidas en las ventas de activos adjudicados.

Actividad Inmobiliaria España

Millones de euros

Resultados ordinarios	2018	2017	%
Margen de intereses	(33)	(38)	(14,4)
Comisiones netas	(0)	2	—
Resultado por operaciones financieras ^A	0	(0)	—
Otros resultados de explotación	23	29	(20,3)
Margen bruto	(10)	(8)	28,8
Gastos de administración y amortizaciones	(194)	(209)	(7,2)
Margen neto	(204)	(217)	(5,8)
Dotaciones insolvencias	(70)	(88)	(20,4)
Otros resultados y dotaciones	(73)	(156)	(53,5)
Resultado antes de impuestos	(347)	(461)	(24,8)
Impuesto sobre beneficios	104	138	(25,1)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	(243)	(323)	(24,6)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas (neto)	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	(243)	(323)	(24,6)
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(2)	(15)	(89,4)
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	(242)	(308)	(21,5)

A. Incluye diferencias de cambio.

Valor neto exposición inmobiliaria ^A

Miles de millones de euros

	Dic-18
Activos inmobiliarios	3,8
- Adjudicados	2,6
- Alquileres	1,2
Créditos morosos inmobiliarios	0,9
Activos + morosos inmobiliarios	4,7

A. Unidad Actividad Inmobiliaria España.