

Argentina

Resultados 6M08

Buenos Aires, 29 de julio de 2008

Información importante

Banco Santander, S.A. (“Santander”) y Banco Santander Río S.A. advierten que esta presentación puede contener manifestaciones sobre previsiones y estimaciones dentro de la definición del “U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995”. Dichas previsiones y estimaciones aparecen en varios lugares de la presentación e incluyen, entre otras cosas, comentarios sobre el desarrollo de negocios y rentabilidades futuras. Estas previsiones y estimaciones representan nuestros juicios actuales sobre expectativas futuras de negocios, pero puede que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes ocasionen que los resultados sean materialmente diferentes de lo esperado. Entre estos factores se incluyen: (1) situación del mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias y gubernamentales; (2) movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés; (3) presiones competitivas; (4) desarrollos tecnológicos; y (5) cambios en la posición financiera o de valor crediticio de nuestros clientes, deudores o contrapartes. Los factores de riesgo y otros factores fundamentales que hemos indicado en nuestros informes pasados o en los que presentaremos en el futuro, incluyendo aquellos remitidos a las entidades reguladoras y supervisoras, incluida la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de América (la “SEC”), podrían afectar adversamente a nuestro negocio y al comportamiento y resultados descritos. Otros factores desconocidos o imprevisibles pueden hacer que los resultados difieran materialmente de aquellos descritos en las previsiones y estimaciones.

La información contenida en esta presentación está sujeta y debe leerse junto con toda la información pública disponible, incluyendo cuando sea relevante documentos que emita Santander que contengan información más completa. Cualquier persona que adquiera valores debe realizarlo sobre la base de su propio juicio de los méritos y conveniencia de los valores después de haber recibido el asesoramiento profesional o de otra índole que considere necesario o adecuado. No se debe realizar ningún tipo de actividad inversora sobre la base de la información contenida en esta presentación.

Al poner a su disposición esta presentación, Santander no está efectuando ningún asesoramiento, ninguna recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación sobre las acciones Santander ni sobre cualquier otro valor o instrumento financiero.

No se llevará a cabo ninguna oferta de valores en EE.UU. a no ser que se obtenga el registro de tal oferta bajo la “U.S. Securities Act of 1933” o la correspondiente exención.

Nada de lo contenido en esta presentación puede interpretarse como una invitación a realizar actividades inversoras bajo los propósitos de la prohibición de promociones financieras contenida en la “U.K. Financial Services and Markets Act 2000”.

Nota: Las declaraciones relativas a los resultados, precio de la acción o crecimientos financieros históricos no pretenden dar a entender que nuestro comportamiento, precio de la acción o beneficio futuro (incluyendo el beneficio por acción) serán necesariamente iguales o superiores a los de cualquier período anterior. Nada en esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios.

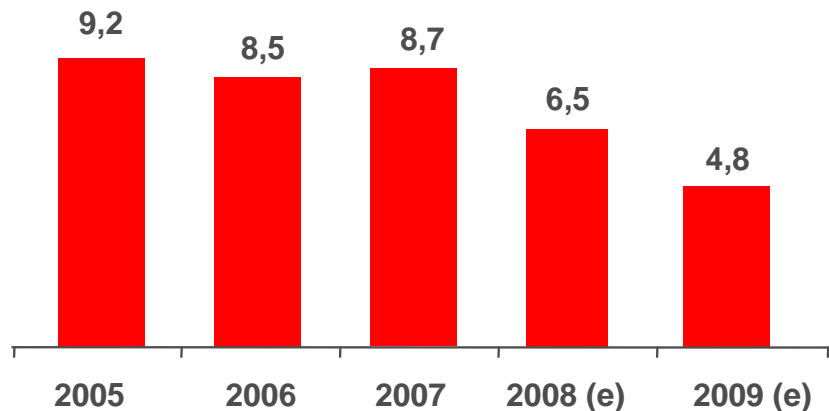
■ Escenario macroeconómico y sistema financiero

- 6M08: Estrategia y negocio
- 6M08: Resultados

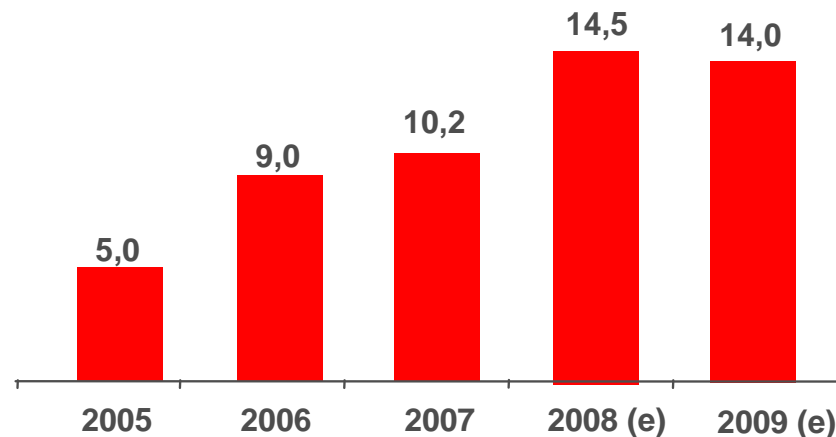
Escenario macroeconómico

Crecimiento en un entorno de inflación

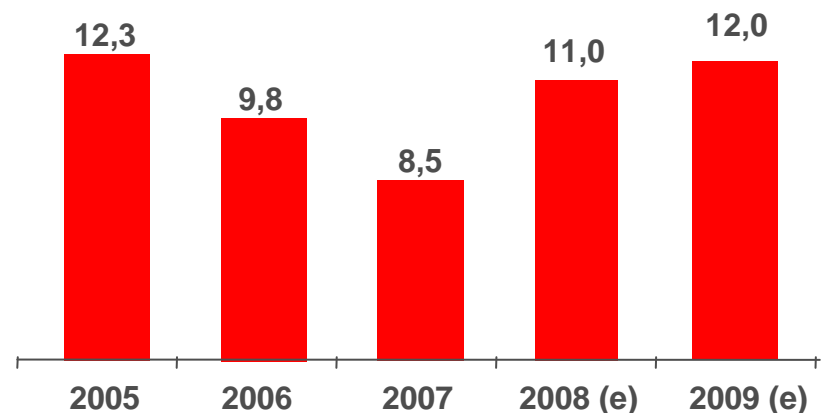
PIB (Crecimiento % real anual)



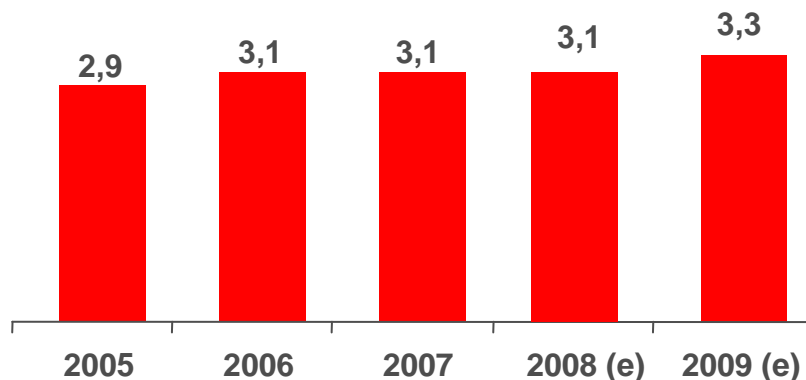
Tasas de interés corto plazo (promedio, %)



Inflación INDEC*, %



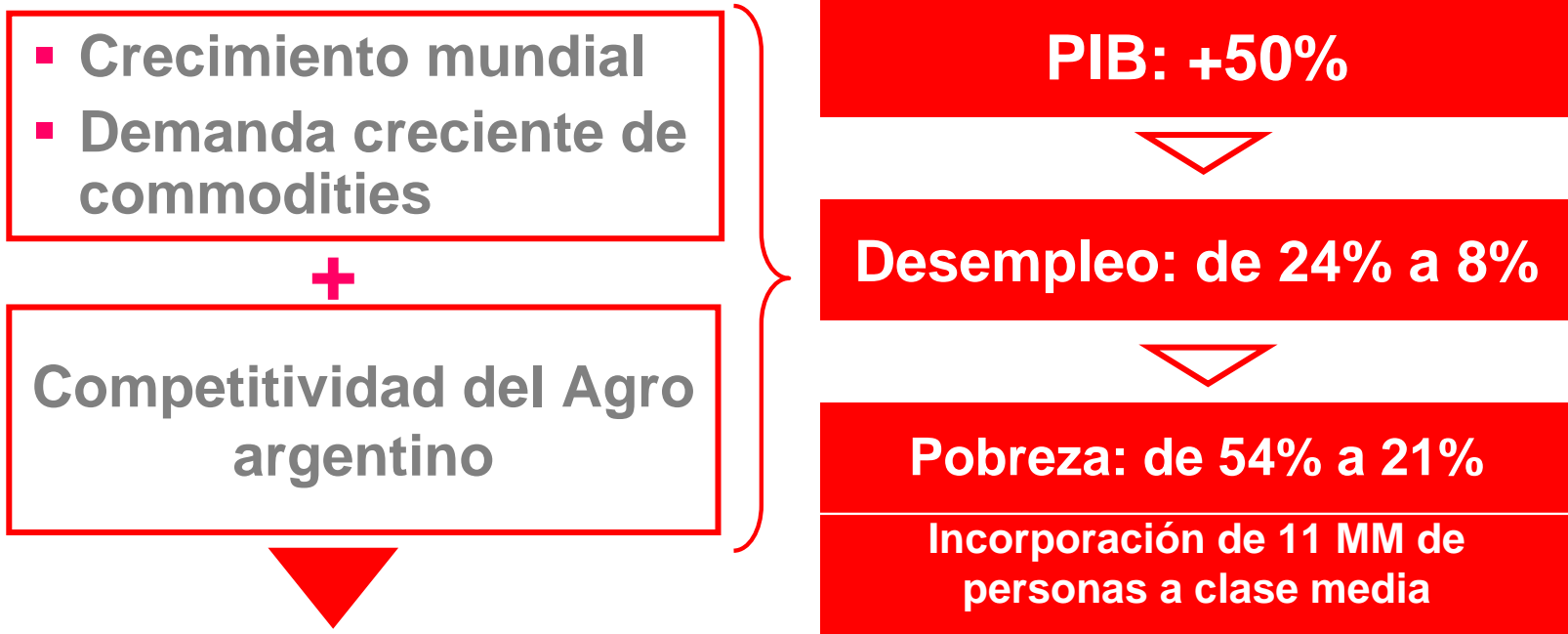
Tipo de cambio vs. US dólar (promedio)



*Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y estimación del Índice 2008-2009 Santander

Fuente: BCRA y estimaciones 2008-2009 Santander

Visión estructural de Argentina: 6^{to} año de crecimiento, impulsado por precios altos de productos agrícolas, mayor productividad y superficie sembrada



-Alto nivel de exportaciones agrícolas netas: 43% del total de exportaciones

-Sexto exportador mundial de alimentos

1° productor y exportador mundial de aceite de girasol

1° exportador y 3° productor mundial de aceite de soja

5° productor mundial de carne vacuna y 6° productor mundial de vino

Fuente: FAO y SAGPYA

Escenario macroeconómico

- Problema con el agro durante el último trimestre por la distribución de los ingresos por exportaciones llevan a un menor crecimiento del nivel de actividad
- Superávit fiscal y comercial con tipo de cambio flotante

Sistema financiero

- Rentabilidad: 16% ROE en 3M08 (20% sin saneamiento de amparos)
- Solvencia: Ratio BIS 10,0% valuando activos a mercado
- Liquidez = préstamos / depósitos = 76%. Activos líquidos (sin letras del Banco Central) = 24% de los depósitos
- Bajo nivel de endeudamiento de familias y empresas: Deuda hogares/Ingresos disponibles = 17%; Crédito/PIB = 12%
- Saneamiento: Porcentaje de activos públicos de 50% (2003) a 28% del total de activos. Amparos: 92% amortizados, restan US\$ 0,3 Bn
- Morosidad: en mínimos históricos (2,8%)
- Desaceleración del crecimiento de depósitos y créditos en el último trimestre

Factores clave en Argentina

- Precio de commodities
- Superávit fiscal
- Control de la inflación

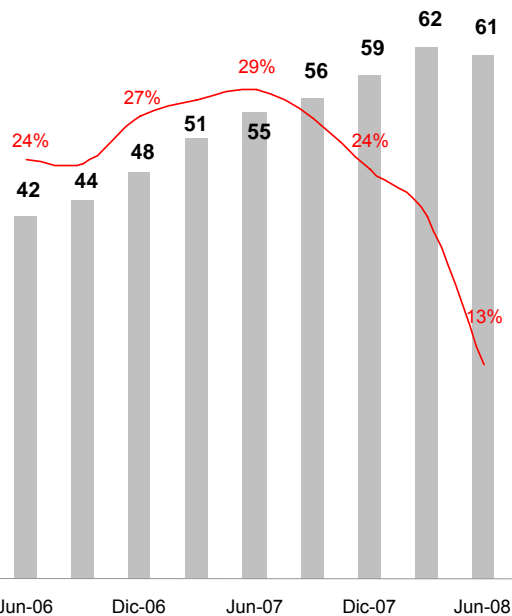
Sistema financiero: crecimiento del ahorro

Los depósitos continúan creciendo aunque desaceleran en el último trimestre

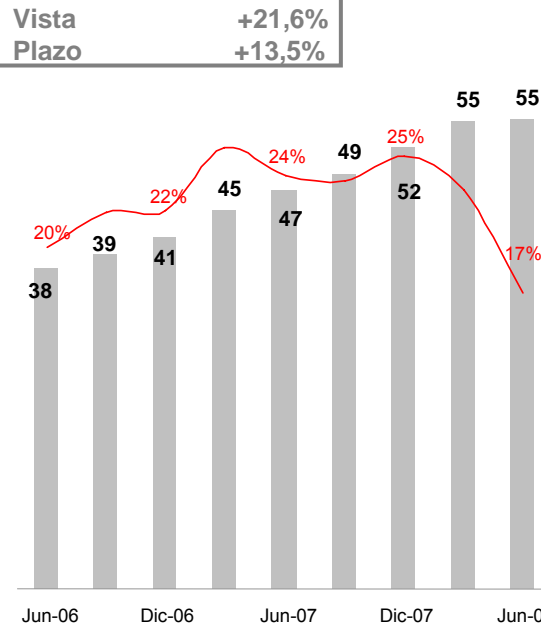
Billones US\$ constantes 30.06.08

Criterio local

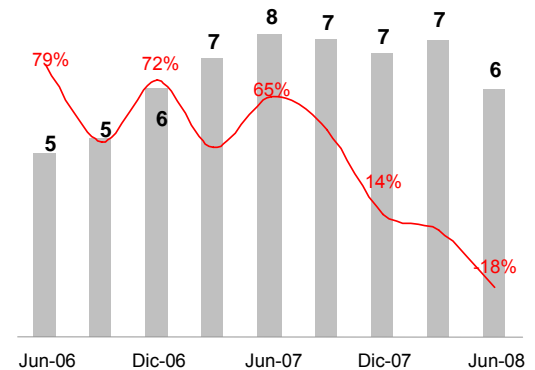
Ahorro bancario: Depósitos + FFII



Depósitos



Fondos de inversión



■ Volumen

— Variación Interanual, %

Fuente: Banco Central

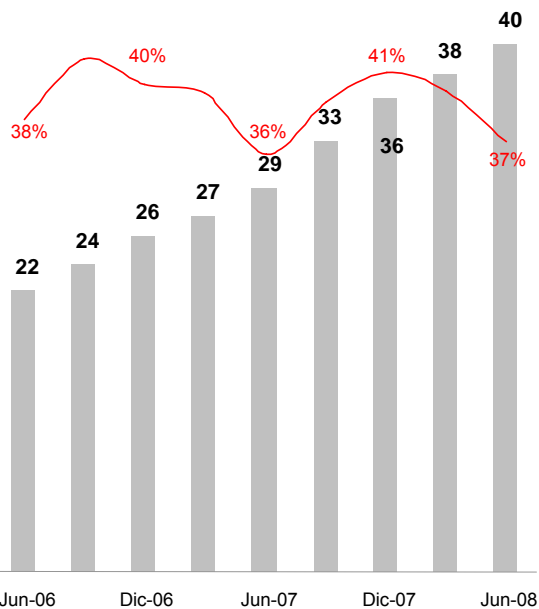
Sistema financiero: crecimiento del crédito

El crédito desacelera en el trimestre. Destacado crecimiento interanual del financiamiento al consumo (57%) y tarjetas (45%)

Billones US\$ constantes 30.06.08

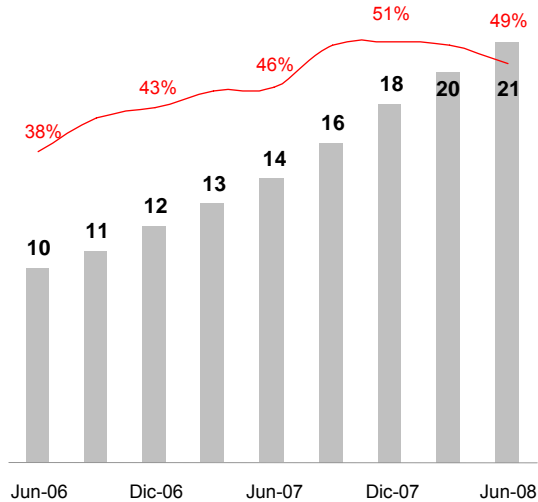
Criterio local

Crédito sector privado

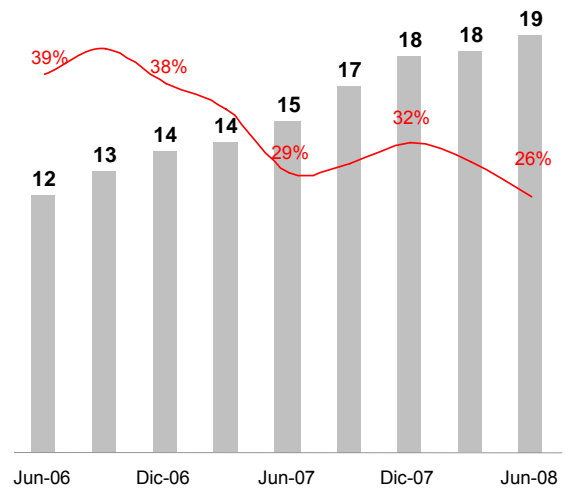


Crédito particulares

Hipotecarios	+38,1%
Tarjetas	+44,6%
Consumo	+56,6%



Crédito empresas

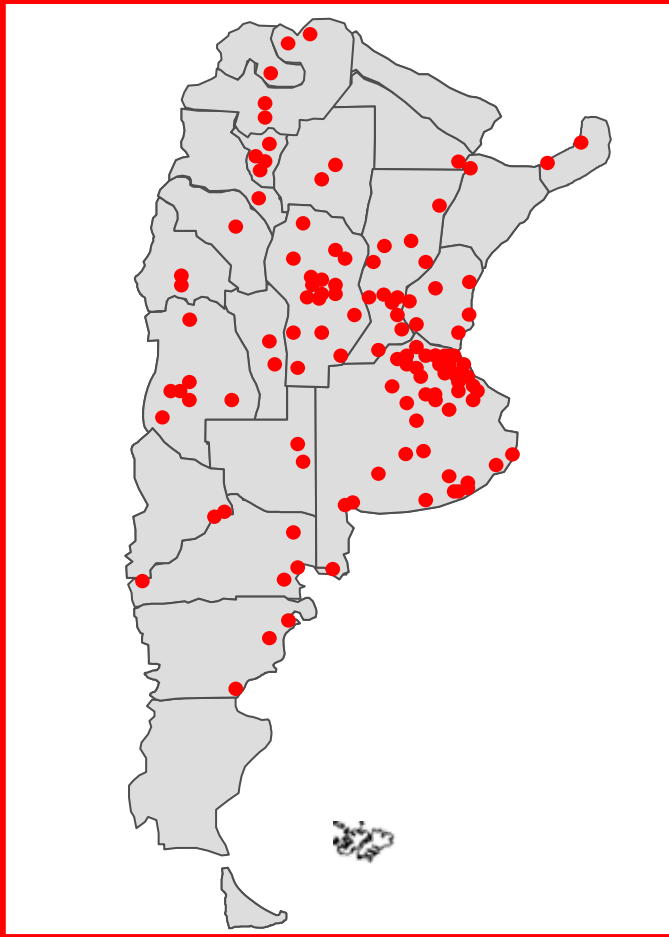


■ Volumen

— Variación Interanual, %

Fuente: Banco Central

La primera franquicia financiera privada de Argentina



(Mill US\$)	<u>Jun-08</u>	<u>Cuota%</u> <u>Jun-08</u>
Depósitos:	4.939	9,0
Crédito:	4.251	9,9
Ahorro bancario*:	5.557	9,1
Beneficio neto 6M:	153	
Beneficio atribuido 6M:	150	
Sucursales:	248	6,1**
Otros puntos de venta***:	366	
Cajeros automáticos:	761	8,6**
Clientes (Millones)****:	2,3	

* Depósitos + Fondos de Inversión

**Cuota a marzo 08 (información a junio del sistema no disponible)

*** Otros puntos de venta activos incluye: puntos de venta complementarios activos al cierre de cada trimestre en posiciones comerciales de otras compañías

**** El número de clientes es menor al publicado en 12M07 porque a partir de 3M08 no se incluyen clientes bajo campañas de preembosados. Manteniendo el criterio de 12M07 el total de clientes (individuos+empresas) asciende a 2,3 millones

- Escenario macroeconómico y sistema financiero
- **6M08: Estrategia y negocio**
- 6M08: Resultados

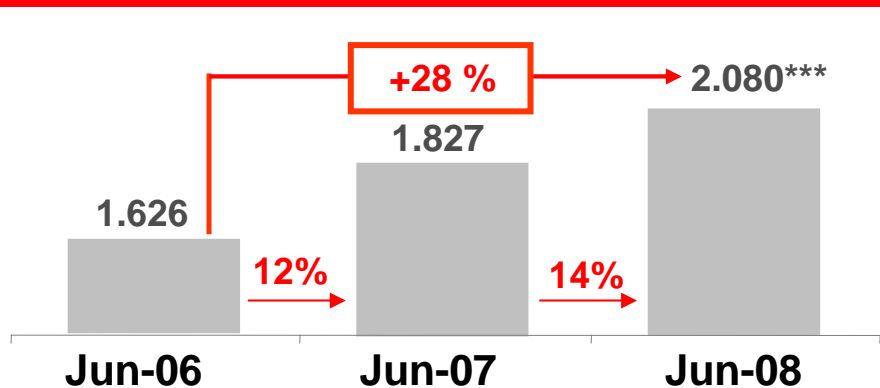
Aumento en base de clientes, con énfasis en vinculación

11

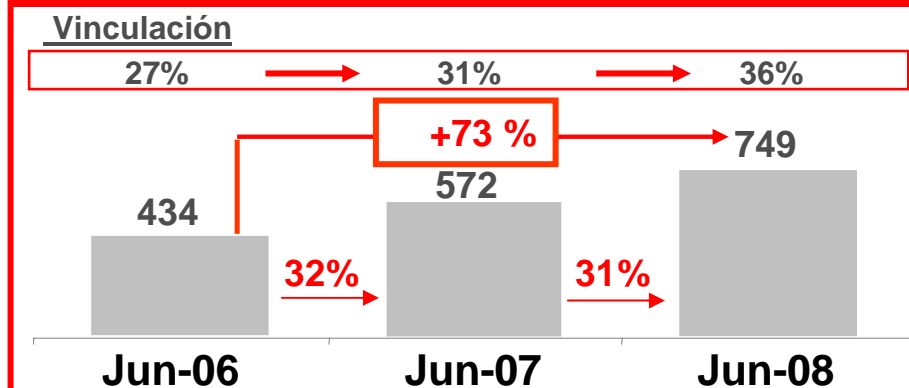
Oportunidad para incrementar significativamente la cantidad de clientes vinculados

Clientes en miles

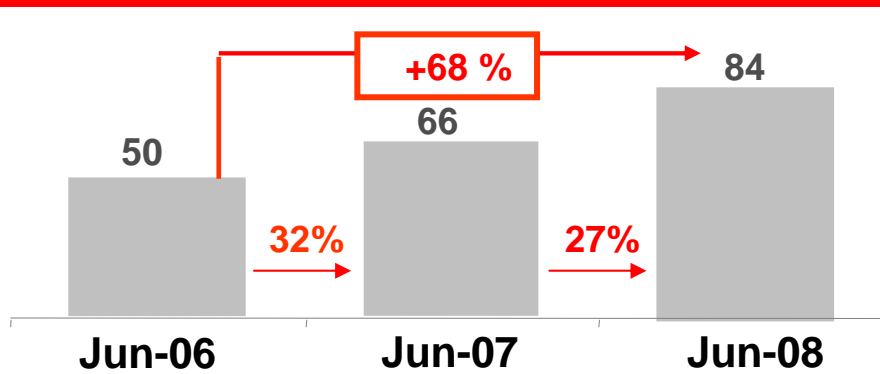
Clientes totales individuos



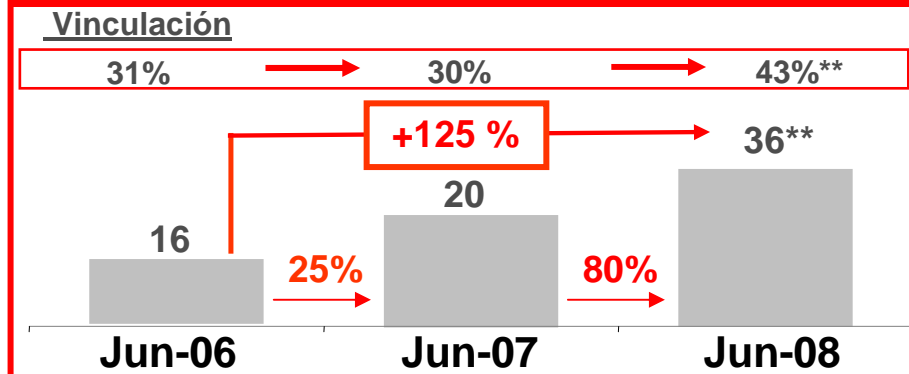
*Clientes vinculados individuos



Clientes totales Pymes y Empresas



*Clientes vinculados Pymes y Empresas



*Cientes Vinculados Individuos: Clientes con 1 cuenta transaccional, tarjeta de debito y 3 productos adicionales

*Cientes Vinculados Pymes y Empresas: Clientes con 1 cta. cte, 1 producto cash management u 8 movimientos mensuales y 1 producto adicional

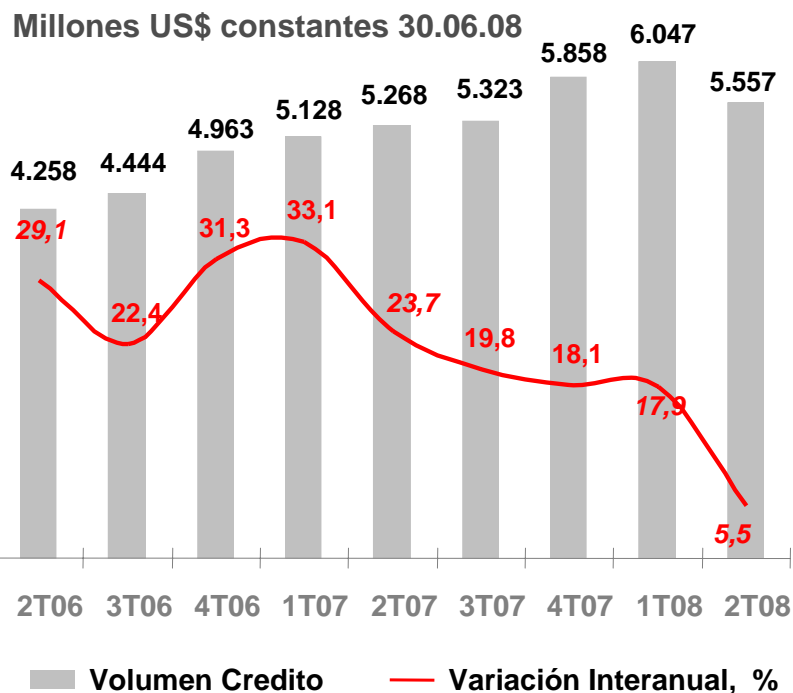
**A partir de 2008 ha cambiado el requisito para considerar vinculada a una empresa. Sin cambio de criterio, la vinculación sería de 31%

*** El número de clientes es menor al publicado en 12M07 porque a partir de 3M08 no se incluyen clientes bajo campañas de preembosados. Manteniendo el criterio de 12M07 el número de clientes individuos asciende a 2.209 (en miles)

Negocio: Evolución del ahorro bancario

Foco en la liquidez. Gestión del ahorro orientada a depósitos transaccionales de clientes. Desaceleración del crecimiento del ahorro en el último trimestre.

- Liquidez: Ratio depósitos/préstamos de clientes = 122%; Activos líquidos / total de activos = 21%
- Baja dependencia de mercados: Fondeo de terceros = 4% / Depósitos de Clientes = 96%
- Pasivos en moneda local: Depósitos en moneda local / Total de depósitos = 86%
- Depósitos a la vista / total depósitos = 61%



	30.06.08 Volumen Mill US\$	Tasa Interanual, %
Vista*	2.497,5	17,3%
Plazo	1.544,2	7,9%
Fondos de Inversión	255,4	-15,5%
Banca comercial	4.297,5	11,3%
Corporate**	1.259,8	-10,4%
Total	5.557,3	5,5%

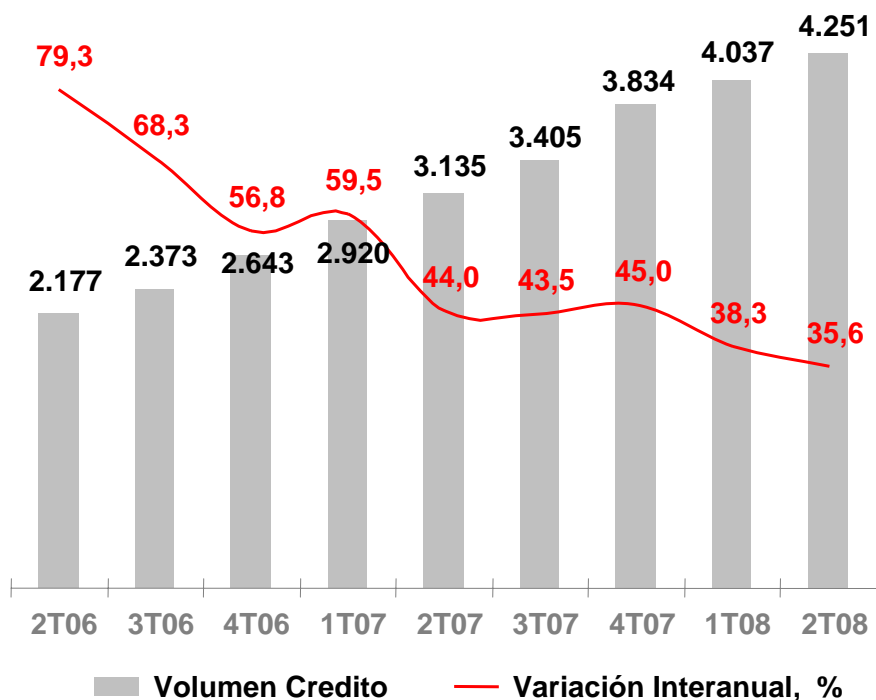
* Incluye Cuentas Corrientes y Cuentas de Ahorro

** La reducción en depósitos corporate se debe a la emisión de una obligación negociable en moneda local en 2T07 por US\$ 150 millones

Negocio: Evolución del crédito

El crédito de banca comercial crece 33%. Crecimiento estable en individuos y PyMEs. La cartera corporativa crece 46%

Millones US\$ constantes 30.06.08



	30.06.08 Volumen Mill US\$	Tasa Interanual, %
Individuos	2.237,3	34,5%
Consumo + tarjetas	1.665,5	43,8%
Hipotecario	571,8	13,1%
PyMES	363,8	33,4%
Empresas	780,4	29,2%
Banca Comercial	3.381,5	33,1%
Corporativa*	869,9	46,3%
Total	4.251,4	35,6%

* Incluye institucional

Cuota de depósitos a la vista crece 11 pb y la cuota de crédito se mantiene constante

	Cuota Junio 08*	Variación últimos 12 meses (puntos básicos)
Ahorro bancario	9,1%	-51
Vista	10,4%	+11
FFII	9,9%	-97
Créditos	9,9%	-1
Individuos	10,5%	-88
Consumo + Tarjetas	10,7%	-39
Hipotecarios	10,0%	-217
Empresas	9,1%	+71
Gobierno**	1,8%	-82

* Criterio local

** Préstamos sector público + títulos públicos

Estrategia y negocio: claves en la construcción de la mejor franquicia bancaria

Palancas estratégicas 2008-2009

- Calidad de balance con foco en negocios con clientes
- Mantener altos niveles de liquidez y políticas conservadoras de riesgos
- Crecimiento en clientes con foco en vincular y rentabilizar: servicios comisionables + gestión de spreads + depósitos a la vista
- Crecimiento direccionado a los segmentos más dinámicos de la economía: Pymes, Agro e Individuos de renta alta y renta media
- Gestión de costes, eficiencias y economías de escala

- Escenario macroeconómico y sistema financiero
- 6M08: Estrategia y negocio
- **6M08:Resultados***

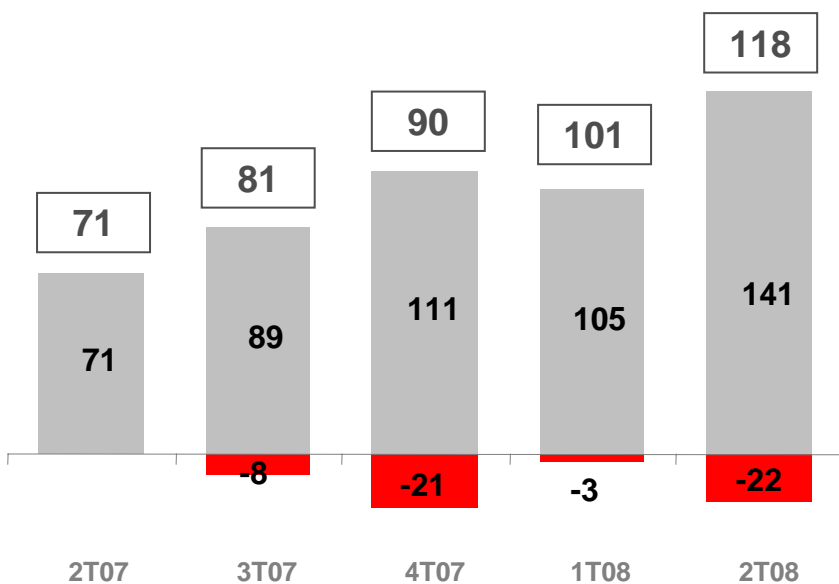
** Producto de la venta de Orígenes realizada en 4T07, los resultados del negocio de Pensiones fueron reclasificados como "Operaciones Interrumpidas"*

** El impuesto a los ingresos brutos se contabiliza a partir de 2008 neteado de los ingresos mientras que hasta 2007 se mostraba consolidado en la línea de "Impuesto sobre sociedades". Se exponen las variaciones contables y también una comparación homogénea de las principales líneas.*

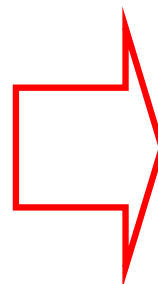
Resultados: Margen de intermediación

El margen con clientes aumenta un 76% interanual, apalancado en la gestión de spreads y en los depósitos transaccionales de clientes

Millones de US\$ constantes de 6M08



■ MI clientes ■ MI no clientes □ Total



	<u>6M08</u>	<u>6M07</u>	<u>Var. 08 / 07, %</u>
MI (clientes)	245,0	138,9	76,3%*
MI (no clientes)	-25,3	0,8	
MI	219,7	139,7	57,2%**

*84,9% con criterio homogéneo de contabilización

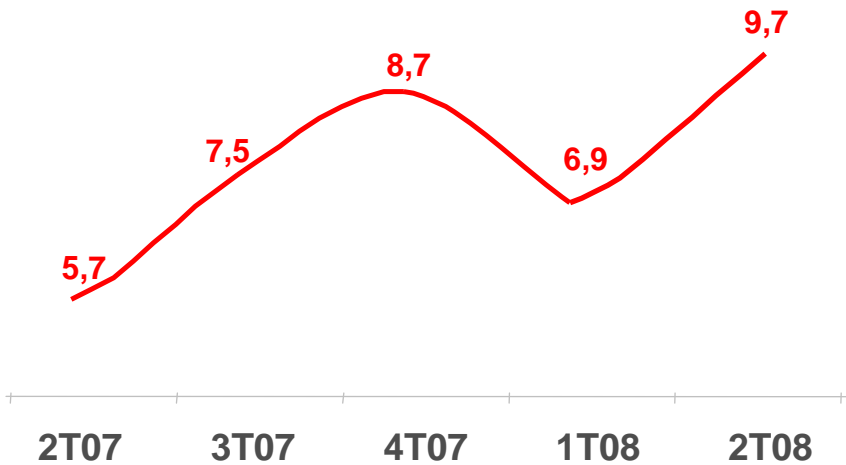
**67,3% con criterio homogéneo de contabilización

Resultados: Spreads

El spread pasivo crece potenciado por los depósitos transaccionales mientras el spread de crédito se reduce levemente producto de las mayores tasas de mercado

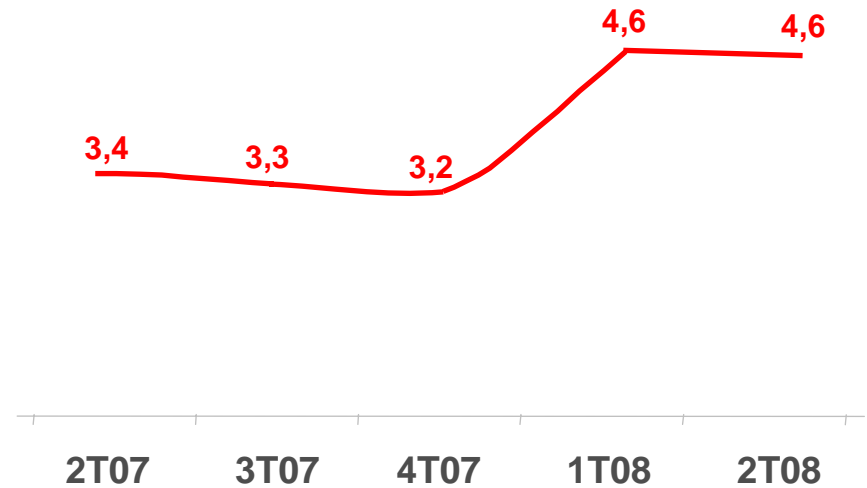
Spread de depósitos, %

Depósitos



Spread de créditos, %

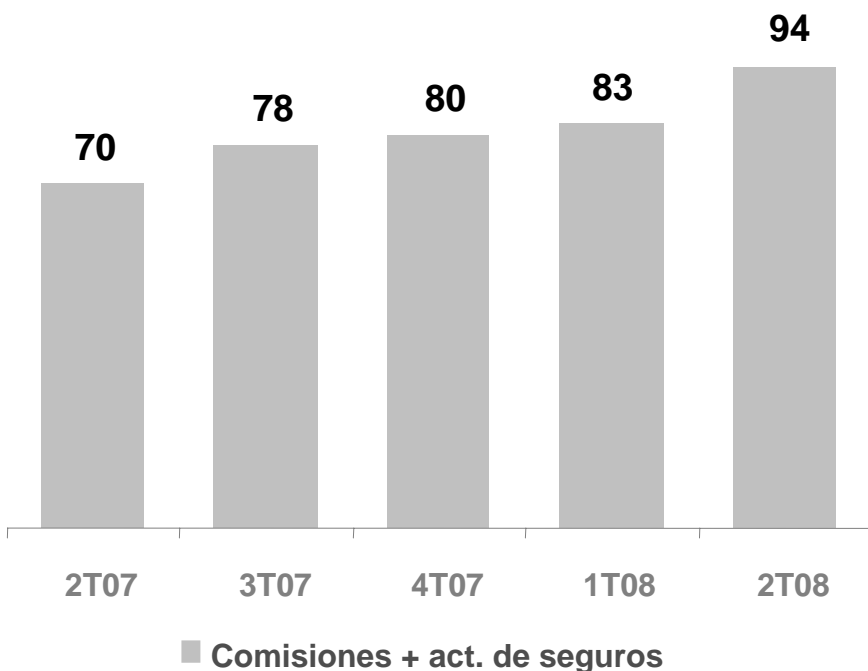
Crédito



Resultados: Comisiones + Actividades de Seguros

Los ingresos por servicios crecen 29% principalmente impulsados por los negocios de tarjetas. También se destacan administración de cuentas, cash management y operaciones con divisas

Millones de US\$ constantes de 6M08



	6M08	6M07	VAR
Tarjetas	51,1	36,4	40,3%
Seguros*	38,3	33,1	15,7%
Adm. Cuentas	35,2	27,7	27,2%
Cash managment	23,5	17,5	34,1%
Op. divisas	12,7	5,3	140,8%
Comex	10,1	7,8	29,5%
Valores	5,0	3,1	63,4%
Fondos de inversion	4,2	5,3	-19,4%
Otras	-3,1	1,3	-330,8%
Total	177,1	137,5	28,8%**
Pro-memoria:			
Actividades seguros	10,2	7,6	35,4%

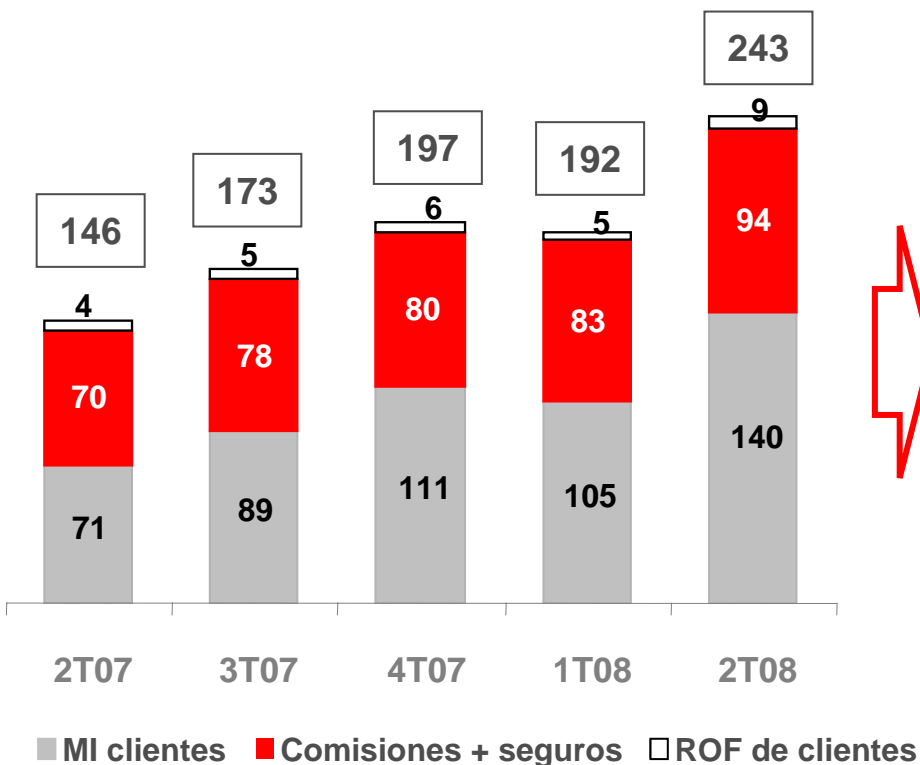
*Incluye comisiones de seguros y resultados de la actividad de seguros

**35,5% con criterio homogéneo de contabilización

Resultados: Margen ordinario bruto de clientes

El margen ordinario bruto de clientes crece 53%. Los factores que más contribuyen a este crecimiento son la gestión de spreads, la amplia base de fondeo a la vista de tipo transaccional y las comisiones de tarjetas

Millones de US\$ constantes de 6M08

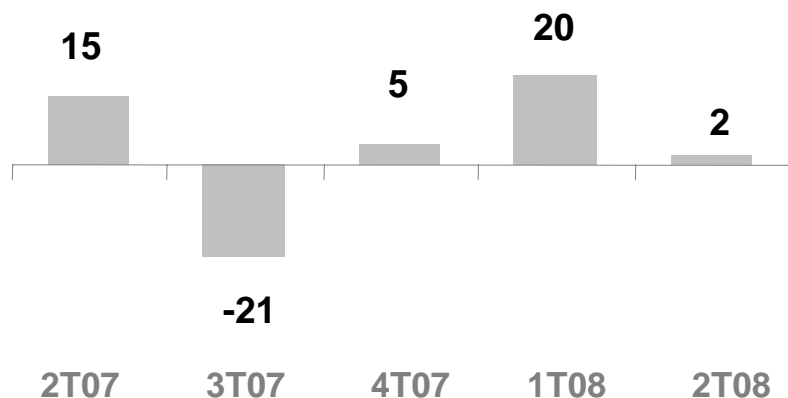


	<u>6M08</u>	<u>6M07</u>	<u>Var. 08 / 07, %</u>
M int clientes	245,0	138,9	76,3%
Comisiones	166,8	129,9	28,4%
Rdo act seg	10,2	7,6	35,4%
ROF clientes	13,1	8,1	61,7%
Total clientes	435,2	284,6	52,9%*

*60,5% con criterio homogéneo de contabilización

Ingresos por ROF en niveles moderados: representa sólo el 5% del Margen Ordinario Bruto acorde con la baja exposición a riesgos de mercado.

Millones de US\$ constantes de 6M08



	<u>6M08</u>	<u>6M07</u>	<u>Var. 08 / 07. %</u>
ROF	22,2	31,6	-29,8%*
<i>ROF no clientes</i>	9,1	23,5	-61,4%
Rof Clientes	13,1	8,1	61,7%

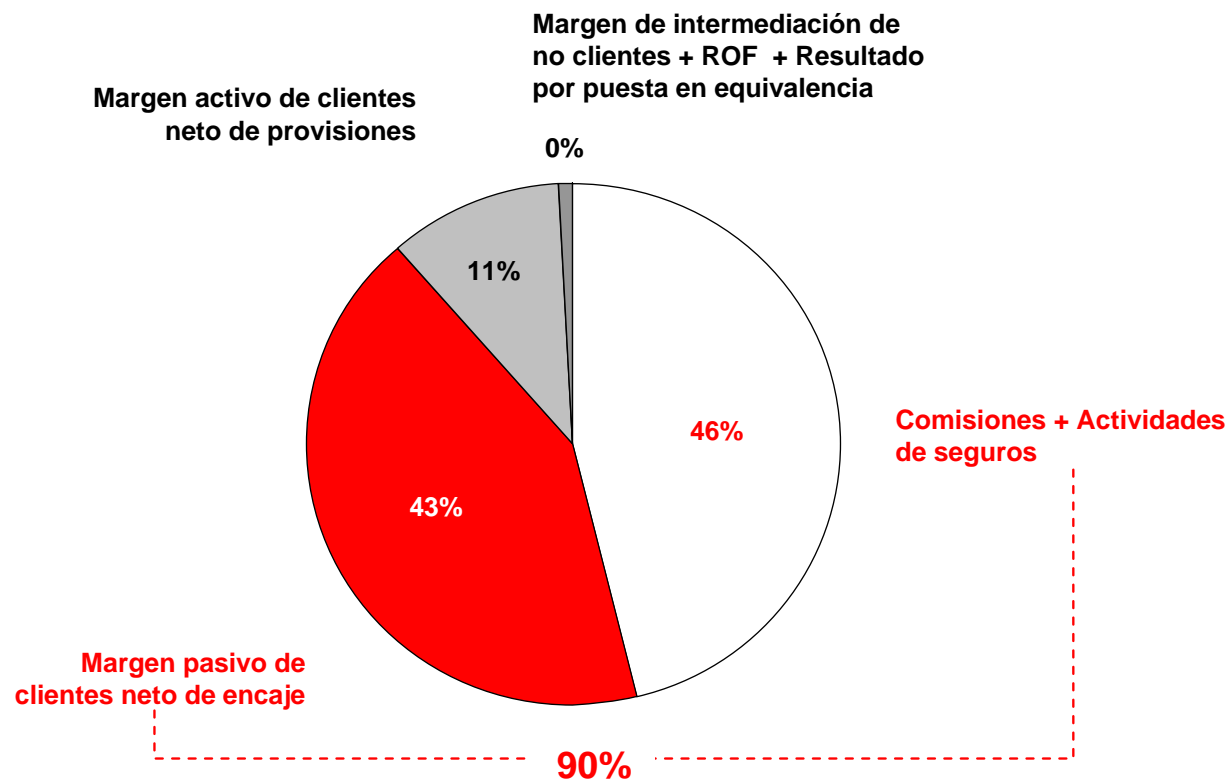
Pro-memoria: ROF de clientes

<u>2T07</u>	<u>3T07</u>	<u>4T07</u>	<u>1T08</u>	<u>2T08</u>
4	5	6	5	9

*-24,8% con criterio homogéneo de contabilización

Resultados: mix de generación de ingresos

El 90% de los ingresos depende de comisiones y margen pasivo de clientes. El 10% restante depende del crédito y de los mercados

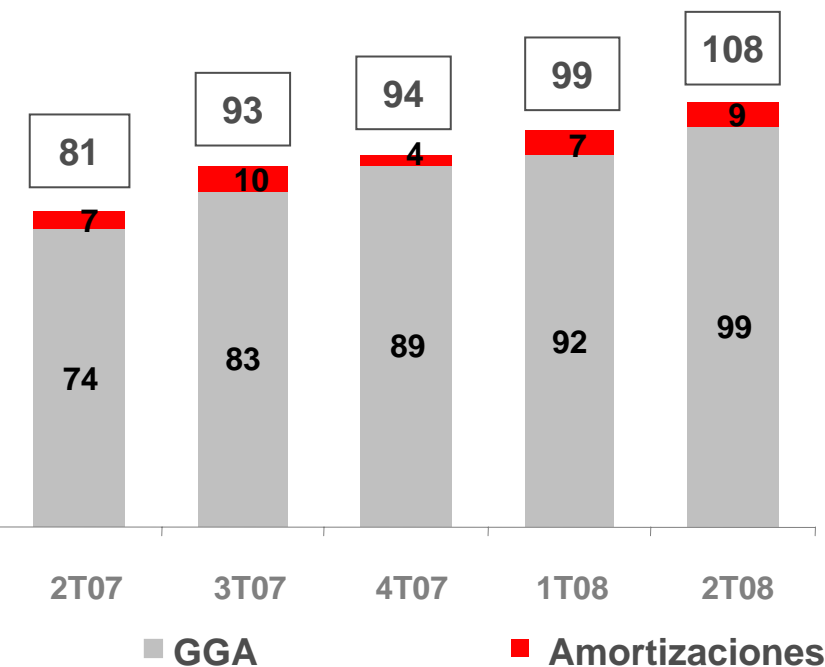


Base = Margen Ordinario Neto = 384 MM = Margen Ordinario - Pérdidas netas por deterioro del activo (ver pág. 30)

Resultados: Costes

Los costes crecen 33% por aumentos salariales y suba de otros gastos en un entorno inflacionario, y por el crecimiento del 12% en la red de distribución principalmente durante el año 2007. La cuota de mercado en costes se mantiene constante

Millones de US\$ constantes de 6M08



	<u>6M08</u>	<u>6M07</u>	<u>Var. 08 / 07, %</u>
GGA	190,5	144,9	31,4%
Amortizaciones	16,4	10,8	51,6%
GGA + Amort.	206,9	155,8	32,8%

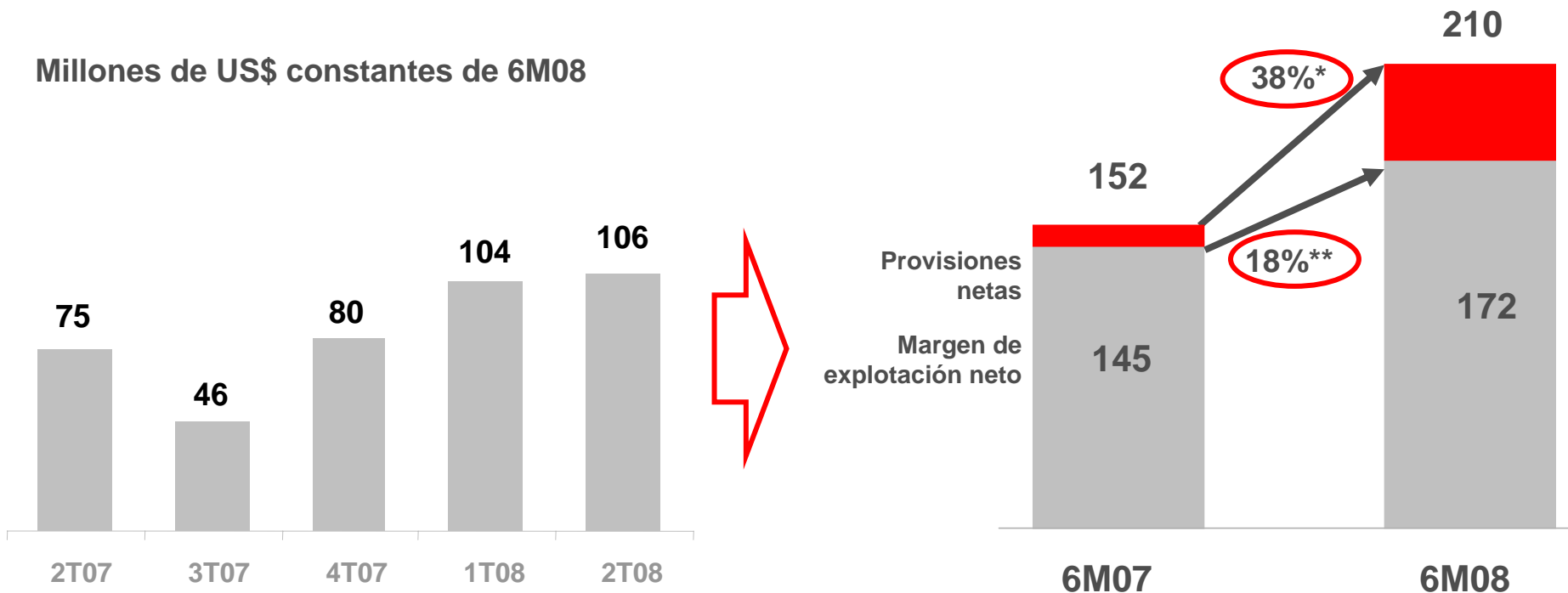
Sucursales

<u>2T07</u>	<u>3T07</u>	<u>4T07</u>	<u>1T08</u>	<u>2T08</u>
221	223	241	244	248

Resultados: Margen de explotación bruto

El margen de explotación bruto crece 38% sustentado por incremento de los ingresos por clientes

Millones de US\$ constantes de 6M08



*56% con criterio homogéneo de contabilización

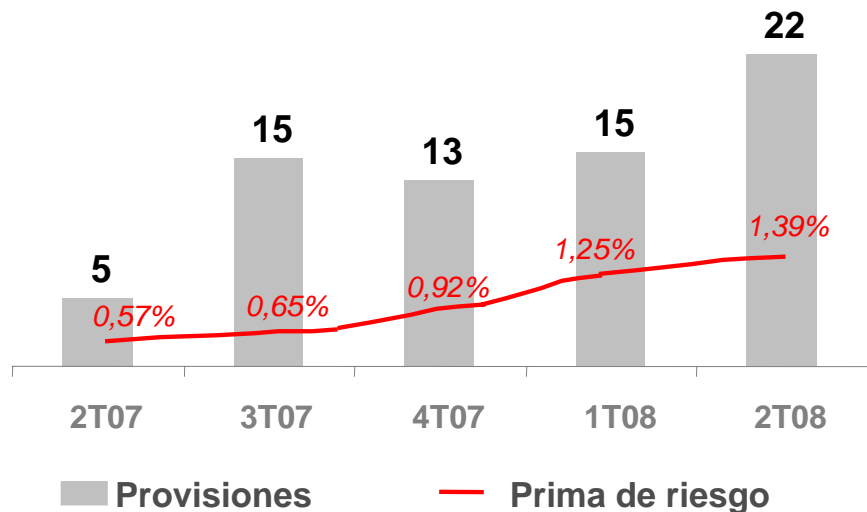
**35% con criterio homogéneo de contabilización

Resultados: Provisiones, prima de riesgo y calidad del crédito

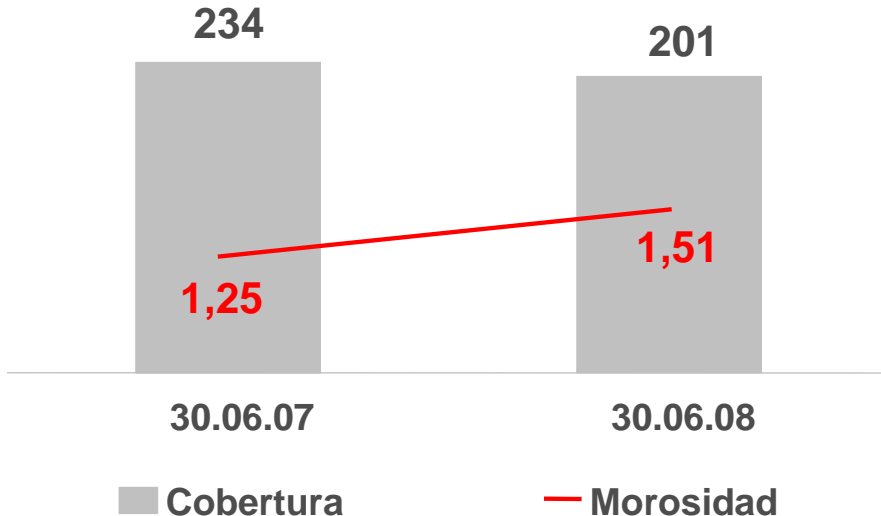
La morosidad de la cartera privada pasa de 1,25% a 1,51%. Las provisiones netas y prima de riesgo comienzan a ser más altas luego de varios trimestres en que se ubicaron por debajo de los parámetros históricos

Millones de US\$ constantes de 6M08

Provisiones para insolvencias (netas)



Morosidad y cobertura, %

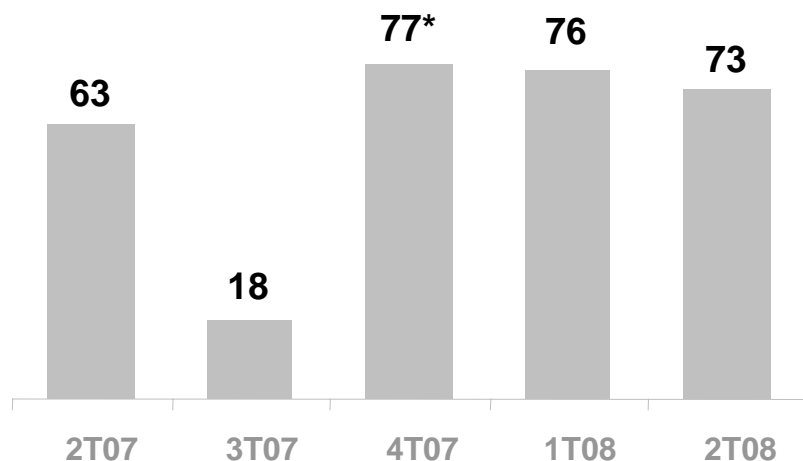


	<u>2T07</u>	<u>3T07</u>	<u>4T07</u>	<u>1T08</u>	<u>2T08</u>
Provisiones	-10	-18	-17	-20	-27
Recuperos	5	3	3	5	5
Prov. netas	-5	-15	-13	-15	-22

El resultado de la actividad ordinaria crece 21%. El crecimiento del beneficio neto del negocio bancario compensa casi en su totalidad los menores resultados por la venta del negocio de pensiones en 2007

Millones de US\$ constantes de 6M08

Resultado de la actividad ordinaria



	<u>6M08</u>	<u>6M07</u>	<u>Var. 08 / 07, %</u>
BAI	159,9	147,6	8,3%**
Impuestos	-11,1	-25,1	-55,8%
Res. actividad ordinaria	148,8	122,5	21,4%
Operaciones interrumpidas	3,9	34,7	-88,7%
Beneficio Neto	152,7	157,2	-2,9%
Tasa fiscal	7,0%	17,0%	

* El resultado en 4T07 incluye resultados extraordinarios por US\$ 22 relacionados a la venta de activos inmovilizados

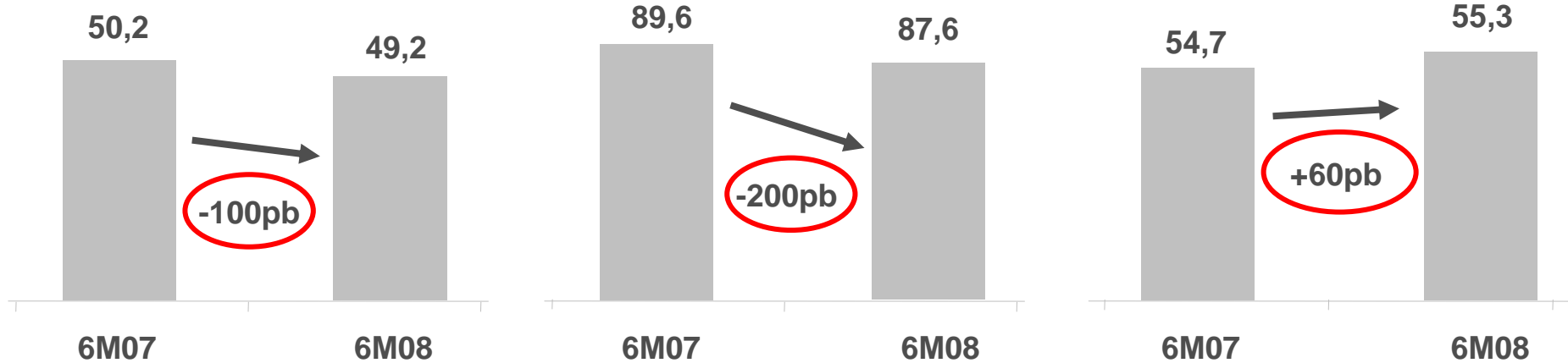
**23,0% con criterio homogéneo de contabilización

La eficiencia se ubica en 49% con una mejora 100pb. Los ingresos por servicios cubren el 88% de los gastos generales. El ROE se sostiene por encima del 50%

Eficiencia*, %

Comisiones / Costes, %

ROE %



* Incluye Amortizaciones

- Problemas coyunturales por la distribución de los ingresos por exportaciones reducen el ritmo de crecimiento de la economía
- Argentina continúa creciendo, favorecida por altos precios de los commodities agrícolas. Temas a seguir: inflación y superávit fiscal
- Nivel de actividad del sistema desacelera: la escala de Santander Río es un factor diferencial en este entorno
- Foco en negocio con sector privado y en la gestión de ingresos: 90% del ingreso es por servicios y por pasivos. Riesgo público sobre activos = 7%
- Foco en vinculación de clientes
- El resultado ordinario crece 21%. ROE por encima del 50%

ANEXOS

- **Resultados acumulados**
- **Resultados trimestrales**
- **Balance**

Cuenta de resultados

Criterio España

Millones de US\$ constantes de 6M08

	1S 08	1S 07	Variación	
			Absoluta	%
Margen de intermediación*	220	140	80	57,2
Resultados por puesta en equivalencia	2	2	0	15,3
Comisiones netas	167	130	37	28,4
Actividades de seguros	10	8	3	35,4
Margen comercial	399	279	120	43,0
Resultados netos por operaciones financieras	22	32	(9)	(29,8)
Margen ordinario	421	310	110	35,5
Serv. no financieros (neto) y otros rtdos. de explotación	(4)	(3)	(2)	60,9
Costes de explotación	(207)	(156)	(51)	32,8
Gastos generales de administración	(190)	(145)	(46)	31,4
<i>De personal</i>	(101)	(74)	(26)	35,3
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(90)	(71)	(19)	27,3
Amortizaciones	(16)	(11)	(6)	51,6
Margen de explotación	210	152	58	37,9
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(38)	(7)	(31)	467,2
Otros resultados	(12)	2	(14)	—
Resultado antes de impuestos	160	148	12	8,3
Impuesto sobre sociedades	(11)	(25)	14	(55,8)
Resultado de la actividad ordinaria	149	123	26	21,4
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	4	35	(31)	(88,7)
Resultado consolidado del ejercicio	153	157	(5)	(2,9)
Resultado atribuido a minoritarios	3	17	(14)	(84,8)
Beneficio atribuido al Grupo	150	140	10	7,0

(*).- Incluye dividendos

Cuenta de resultados trimestral

Criterio España

Millones de US\$ constantes de 6M08

	1T 07	2T 07	3T 07	4T 07	1T 08	2T 08
Margen de intermediación*	69	71	81	90	101	118
Resultados por puesta en equivalencia	1	1	1	1	1	1
Comisiones netas	64	66	75	76	79	88
Actividades de seguros	3	4	4	4	4	6
Margen comercial	137	142	160	171	185	214
Resultados netos por operaciones financieras	17	15	(21)	5	20	2
Margen ordinario	153	157	139	176	205	216
Serv. no financieros (neto) y otros rtdos. de explotación	(1)	(2)	(0)	(2)	(2)	(3)
Costes de explotación	(75)	(81)	(94)	(93)	(99)	(108)
Gastos generales de administración	(71)	(74)	(84)	(89)	(92)	(99)
<i>De personal</i>	(36)	(38)	(44)	(48)	(48)	(53)
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(35)	(36)	(39)	(41)	(44)	(46)
Amortizaciones	(4)	(7)	(10)	(4)	(7)	(9)
Margen de explotación	77	75	45	81	104	106
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(2)	(5)	(15)	(13)	(15)	(22)
Otros resultados	(4)	6	(8)	26	(3)	(9)
Resultado antes de impuestos	71	76	23	94	85	75
Impuesto sobre sociedades	(11)	(14)	(5)	(16)	(10)	(2)
Resultado de la actividad ordinaria	60	63	17	78	76	73
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	18	17	26	10	1	3
Resultado consolidado del ejercicio	77	80	44	88	76	76
Resultado atribuido a minoritarios	8	8	12	4	1	2
Beneficio atribuido al Grupo	69	72	32	84	76	75

(*).- Incluye dividendos

Millones US\$ constantes 30.06.08

	30.06.08	30.06.07**	Variación	
			Absoluta	%
Créditos a clientes*	4.527	3.830	697	18,2
Cartera de negociación (sin créditos)	211	1.070	(859)	(80,3)
Activos financieros disponibles para la venta	176	263	(87)	(33,0)
Entidades de crédito*	432	653	(221)	(33,8)
Inmovilizado	118	95	23	24,0
Otras cuentas de activo	1.524	1.367	157	11,5
Total activo / pasivo y patrimonio neto	6.989	7.279	(290)	(4,0)
Depósitos de clientes*	4.901	4.397	504	11,5
Débitos representados por valores negociables*	212	294	(82)	(27,8)
Pasivos subordinados	—	—	—	—
Pasivos por contratos de seguros	13	801	(788)	(98,4)
Entidades de crédito*	422	84	338	402,9
Otras cuentas de pasivo	855	1.150	(295)	(25,6)
Recursos propios	586	553	33	5,9
Recursos de clientes fuera de balance	614	7.991	(7.377)	(92,3)
Fondos de inversión	614	1.318	(704)	(53,4)
Fondos de pensiones	—	6.045	(6.045)	(100,0)
Patrimonios administrados	—	—	—	—
Seguros de ahorro	—	628	(628)	(100,0)
Recursos de clientes gestionados	5.727	12.682	(6.955)	(54,8)

(*).- Incluye la totalidad de saldos en balance por este concepto

(**).- Cifras no comparables con 30.06.08 ya que incluye el negocio de pensiones vendido en 2007



Relaciones con inversionistas Argentina

.Bartolomé Mitre 480, Piso 12
(1036AAH) - Buenos Aires - Argentina
.Teléfono: (5411) 4341-1255
.Fax: (5411) 4341-1074
.Email: laaraqon@santanderrio.com.ar
.www.santanderrio.com.ar

Relaciones con inversores y analistas

Ciudad Grupo Santander - Avda de Cantabria, s/n
28660 Boadilla del Monte (Madrid)
Tel. 34 91 259 65 20 – 34 91 259 65 14
Centralita: 34 91 289 00 00 Fax: 34 91 257 02 45
E-mail: investor@gruposantander.com
www.gruposantander.com/inversores
www.gruposantander.com/investor

