



# **MEMORIA ANUAL**

**2012**

**SCOTIABANK PERU S.A.A.**

**CONTENIDO**

---

	Página
Visión y Misión de Scotiabank	3
Declaración de Responsabilidad	4
Directorio	5
Gerencia	6
Principales Indicadores	7
Carta a los Accionistas	8
Premios y Reconocimientos	10
Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero	11
Gestión Financiera	15
Negocios	22
Bancas	26
Retail	27
Wholesale	30
Tesorería y Mercados Globales	33
Banca Patrimonial	34
Subsidiarias	35
División de Riesgos	36
Gestión Integral de Riesgos	37
Unidad de Prevención de Lavado de Activos	39
Gestión Estratégica del Capital Humano	40
Responsabilidad Social Corporativa	44
Agradecimiento	46
Información Complementaria Resolución CONASEV No. 211-98-EF/94.11	47

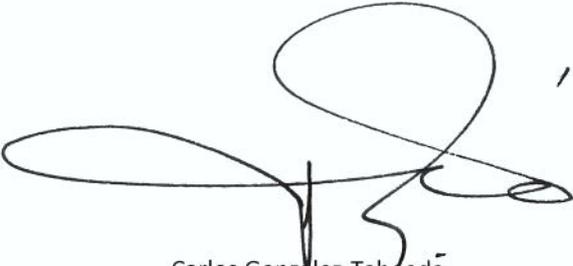
**VISIÓN**

**Ser los mejores en ayudar a nuestros clientes a mejorar su situación financiera, comprometiéndonos a proporcionarles soluciones relevantes a sus necesidades específicas.**

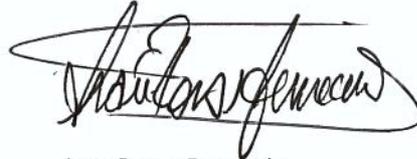
**MISIÓN**

**Atender a nuestros clientes con una cultura de servicio total, enfocada en la persona, utilizando nuestra experiencia y conocimiento para ofrecerles soluciones financieras que los ayuden a alcanzar sus metas.**

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Scotiabank Perú durante el año 2012. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.



Carlos Gonzalez-Taboada  
Vicepresidente del Directorio y Gerente General



Ivan Rosas Ferreccio  
Vicepresidente & CFO

27 de Febrero de 2013

**PRESIDENTE DEL DIRECTORIO**

Peter Christopher Cardinal

**VICEPRESIDENTE DEL DIRECTORIO Y CEO**

Carlos González-Taboada

**DIRECTORES**

Roberto Calda Cavanna

James Edward Callahan Ferry

Gianfranco Castagnola Zúñiga

Raúl Salazar Olivares

Néstor Francisco Blanco (\*)

Santiago Perdomo Maldonado (\*)

\* En sesión de Directorio del 27 de Setiembre de 2012 se aceptó la renuncia del Sr. Néstor Francisco Blanco y se eligió en su reemplazo al Sr. Santiago Perdomo Maldonado.

**VICEPRESIDENTE DEL DIRECTORIO Y CEO**

Carlos González-Taboada

**PLANA GERENCIAL**

Hubert de la Feld

Vicepresidente Senior & Chief Operating Officer  
(COO)

Stephen J. Bagnarol

Vicepresidente Senior Banca Corporativa y  
Comercial

César Calderón Herrada

Vicepresidente Senior Operaciones y  
Administración

Sergio Ulises Quiñones Franco

Vicepresidente Senior Riesgos

Juan Manuel Santa María Stein (\*)

Vicepresidente Senior Banca Retail

Rina Alarcón Cáceres

Vicepresidente Recursos Humanos

Luis Bianchi Calderón

Vicepresidente Banca Comercial e  
Institucional

Luis Felipe Flores Arbocco

Vicepresidente de Tesorería

Flor de María Olano Idrogo

Vicepresidente Auditoría, Seguridad e  
Investigaciones

Francisco Rivadeneira Gastañeta

Vicepresidente Asesoría Legal, Cumplimiento y  
Secretaría General

Iván Rosas Ferreccio

Vicepresidente & CFO

Gina Isabel Rodríguez Larraín Salinas

Gerente Principal de Relaciones Institucionales y  
Responsabilidad Social

Lucía Lence Wong

Customer Ombuds Officer

(\*) A cargo de Marketing en forma interina

**PRINCIPALES INDICADORES**

Expresado en US\$ MM	2010	2011	2012
<b>CIFRAS DE BALANCE</b>			
Total Activos Netos	9,778	11,067	12,378
Colocaciones Brutas	5,834	7,147	8,209
Provisión para Colocaciones	213	248	296
Colocaciones Netas	5,475	6,777	7,813
Total Depósitos	6,501	7,319	7,364
Patrimonio Neto	1,227	1,500	1,815
<b>RESULTADOS OPERATIVOS</b>			
Ingresos Financieros	634	785	955
Gastos Financieros	130	157	194
Margen Financiero Bruto	504	628	762
Ingresos por Servicios Financieros Netos	144	170	190
Gastos Administrativos	235	301	354
Provisiones (1)	139	136	177
Utilidad Neta	242	292	323
<b>EFICIENCIA OPERATIVA</b>			
Margen Financiero Bruto / Patrimonio	41.0%	41.9%	42.0%
Indice de Productividad (2)	38.9%	40.0%	39.3%
Rentabilidad sobre Activos Promedio (ROAA)	2.7%	2.8%	2.7%
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE)	21.4%	21.7%	19.6%
<b>CALIDAD DE ACTIVOS</b>			
Cartera Atrasada	88	106	146
Cartera Deteriorada	181	191	215
Indice de Morosidad	1.51%	1.48%	1.77%
Indice de Cobertura	241%	235%	204%
<b>CAPITALIZACIÓN</b>			
Patrimonio Efectivo	719	911	1,576
Activos Ponderados por Riesgo	6,232	8,328	10,014
Ratio de Capital Global	11.53%	10.94%	15.74%
<b>OTROS DATOS</b>			
Número de Empleados	3,808	4,210	4,437
Número de Oficinas (3)	169	181	191
Número de Clientes Deudores (en miles)	311	341	501
N° ATMs	386	506	600
<i>Tipo de cambio</i>	<i>2.809</i>	<i>2.696</i>	<i>2.550</i>

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

1 Incluye provisiones para colocaciones más valuación de activos y provisiones.

2 (Gastos Administrativos + Depreciación+ Amortización) / Ingresos Totales

3 Incluye sucursal de Panamá. No incluye agencia temporal de Asia. Las dos agencias de Banca Patrimonial se reportan como una

## CARTA A LOS ACCIONISTAS

---

Estimados Accionistas:

Conforme a lo establecido en los artículos 44° y 52° del Estatuto Social de Scotiabank Perú, el Directorio somete a consideración de la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas, la Memoria y los Estados Financieros correspondientes al ejercicio terminado el 31 de Diciembre de 2012, conjuntamente con el dictamen de los auditores externos señores KPMG International.

El año 2012 fue un año de crecimiento económico para Perú, pese a la inestabilidad de las economías desarrolladas. El PBI creció más de 6% debido al dinamismo de la demanda interna, sostenido incremento del empleo y de los ingresos, con superávit fiscal por segundo año consecutivo, pese a la caída de los precios de los minerales, que afectó la balanza comercial, pero la cual se mantuvo con superávit. La inflación fue de 2.65%, dentro del rango objetivo del BCR y una de las más bajas de Latinoamérica, con una revaluación del sol del 5.4% frente al dólar, debido a las fortalezas de las cuentas externas y al elevado nivel de inversiones de mediano y largo plazo del exterior, conjuntamente con una debilidad del dólar respecto a las monedas de mercados emergentes.

Scotiabank Perú ha sabido aprovechar el favorable entorno y logró nuevamente un año récord en el año 2012, con una utilidad neta de US\$ 323 millones, la utilidad más alta desde que inició sus operaciones en Perú, con la cual se alcanzaron la mayoría de objetivos financieros y operativos clave. El modelo de negocios soportado en la diversificación del portafolio de colocaciones, con sólida participación de mercado en todos los segmentos y riesgo controlado, ha proporcionado una base estable para el crecimiento sostenible. Se han logrado resultados satisfactorios en cada uno de los sectores de actividad –Wholesale, Retail, Tesorería y Banca Patrimonial- los que contribuyeron significativamente al éxito del Banco.

La utilidad superó en 10% a la del año anterior, basada en el crecimiento de los volúmenes de negocio en combinación con un adecuado control de gastos, consolidándose como el segundo banco de mayor eficiencia operativa del sistema, medido por el ratio de productividad -que compara los gastos operativos con los ingresos totales- el cual alcanzó 39%. Por otro lado, el manejo del riesgo fue clave en mantener un portafolio de colocaciones saludable, que se evidencia en un ratio de morosidad de sólo 1.77%, uno de los más bajos del sistema financiero.

La utilidad alcanzada brinda un satisfactorio retorno a la inversión, ya que la rentabilidad sobre el capital promedio fue 19.6%. La posición de capital se mantiene robusta, superando los US\$ 1,800 millones de patrimonio neto y construyendo una sólida base para continuar potenciando el crecimiento de Scotiabank en Perú.

En Diciembre 2012, Scotiabank efectuó una exitosa emisión de bonos subordinados en el mercado internacional por US\$ 400 MM, con una demanda de 8 veces la oferta, lo que permitió obtener la tasa de interés más baja en emisión por un banco en Latinoamérica, y que se sustenta en su gran solidez y capacidad de pago. Con esta emisión no sólo se ha logrado diversificar las fuentes de fondeo con menores costos, sino también optimizar el rendimiento del capital y reforzar el patrimonio efectivo.

La aplicación continua de la estrategia ha permitido ofrecer innovadoras e integrales soluciones a los clientes, a medida que se trata de fortalecer las relaciones de largo plazo. Asimismo, se continúa mejorando y ampliando la cobertura de la red, a fin estar más cerca de los clientes a través de diversos canales. En el año 2012 se dio la apertura de 12 nuevas agencias en Lima y provincias, la red de ATM's creció de 506 a 600 cajeros automáticos a nivel nacional y el número de cajeros corresponsales se duplicó, llegando a 2170, permitiendo a los clientes realizar operaciones bancarias de manera más rápida.

Scotiabank quiere llegar a sus clientes no sólo física sino también virtualmente. Confirmando su liderazgo en innovación, lanzó el primer servicio alternativo de pago y recaudación electrónica mediante celulares en el Perú, la billetera móvil. Asimismo, lanzó TV Banking, un nuevo canal alternativo, siendo

así el primer banco en Perú y Latinoamérica en ofrecer a sus clientes un seguro canal transaccional y de consultas bancarias desde un televisor de tecnología Smart TV.

Por quinto año consecutivo, Scotiabank Perú fue elegido como “Best Foreign Exchange Bank” de Perú por la prestigiosa publicación Global Finance y por tercer año consecutivo la misma publicación lo calificó como el mejor banco para realizar operaciones de comercio exterior en el país, o “Best Trade Bank in Perú”.

En el año 2012, Scotiabank Perú nuevamente fue considerado en el ranking de las mejores empresas para trabajar en el país, según la encuesta Great Place to Work Institute, ubicándolo en el puesto 8 de la categoría Grandes Empresas. Asimismo, conjuntamente con otras operaciones de Scotiabank en Latinoamérica, ha sido reconocido por Great Place to Work en el ranking de las Top 25 mejores empresas multinacionales para trabajar en Latinoamérica. Estos reconocimientos reflejan un equipo altamente comprometido con los objetivos del Grupo, que trabaja día a día en mejorar el clima laboral y que tiene como prioridad brindar un excelente servicio a los clientes.

Durante este año, Scotiabank Perú recibió por primera vez el Distintivo Empresa Socialmente Responsable 2012 (ESR), otorgado por Perú 2021, que reconoce el esfuerzo de la institución por cubrir los estándares propuestos para medir el cumplimiento permanente de las prácticas de Responsabilidad Social Empresarial. Este reconocimiento acredita públicamente a Scotiabank ante sus colaboradores, inversionistas, clientes, autoridades y sociedad en general, su compromiso para una gestión socialmente responsable como parte de su cultura y estrategia de negocio, el cual garantiza el respeto por los valores éticos, las personas, las comunidades y el medio ambiente.

Para el año 2013, si bien se proyecta un crecimiento de 6% del PBI de Perú, el riesgo internacional persiste, por lo que las autoridades económicas y monetarias estarían implementando medidas macroprudenciales, que continúen encareciendo el crédito en dólares y requiriendo mayores niveles de capital a las empresas del sistema financiero.

Scotiabank enfrentará este entorno basado en sus fortalezas, buscando aprovechar las oportunidades de crecimiento que existen y manteniendo sus cinco prioridades estratégicas: crecimiento sostenible de los ingresos, gestión del capital, liderazgo, gestión y manejo prudente del riesgo, y eficiencia y administración de gastos, prioridades que han demostrado ser efectivas proporcionando una base estable para el crecimiento sostenible.

Cumplir con su objetivo fundamental: “Ser el mejor banco para ayudar a los clientes a mejorar su situación financiera, proporcionándoles soluciones relevantes a sus necesidades específicas”, forma la base del éxito de Scotiabank Perú.

Agradecemos en forma muy especial a cada uno de nuestros clientes y nuestros accionistas por la confianza depositada en Scotiabank. Gracias también a cada una de las personas que integra nuestro valioso grupo humano, por mantenerse fieles a nuestros valores esenciales y centrados en nuestros clientes, lo cual nos ha permitido alcanzar los logros del año 2012.

Atentamente,

El Presidente del Directorio

**PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS**

---

 <b>2012</b>	 <b>2012</b>	 <b>2010 - 2012</b>	 <b>2008 - 2012</b>	 <b>2011 - 2012</b>
<b>Récord de la menor tasa en deuda subordinada en LatAm</b>	<b>Primer Banco en el Perú en ser reconocido como socialmente responsable</b>	<b>El mejor Banco para realizar operaciones de comercio exterior en el Perú</b>	<b>El mejor Banco para operaciones de cambio en el país</b>	<b>En la categoría de Grandes compañías</b>

## ENTORNO MACROECONOMICO Y SISTEMA FINANCIERO

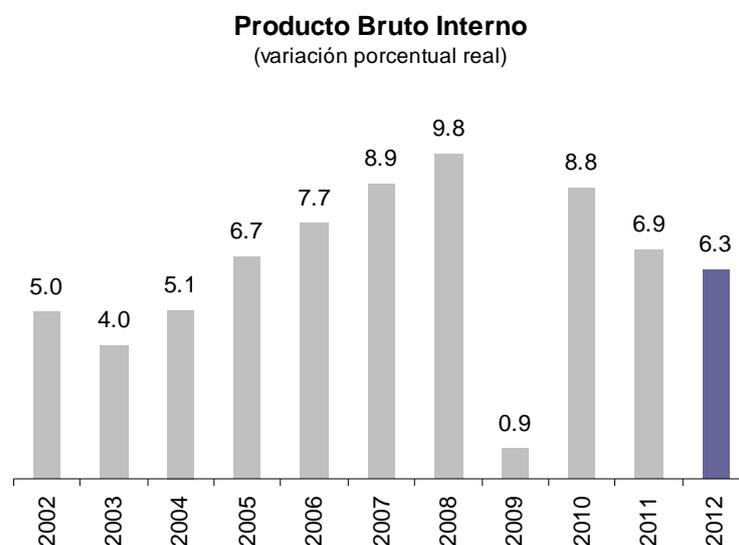
### La Economía Peruana en el año 2012

La economía peruana mantuvo un ritmo de crecimiento cercano a su potencial durante el año 2012 impulsado principalmente por los sectores no primarios, en un contexto de desaceleración de la economía mundial. El dinamismo de la demanda interna permitió más que compensar los menores ingresos tributarios provenientes del sector minero como consecuencia de la caída en el precio de los metales industriales. Esto último incidió en una significativa caída del superávit de la Balanza Comercial, aunque el flujo de dólares hacia la economía continuó creciendo gracias a la inversión extranjera directa y a los capitales de largo plazo.

El Producto Bruto Interno (PBI) registró un crecimiento de 6.3%, liderado por los sectores vinculados a la demanda interna como Construcción (+15.0%), Servicios (+7.5%) y Comercio (+6.7%). El principal motor de la expansión económica fue el dinamismo de la inversión privada (+13.0%) ante la mejora de las expectativas empresariales en torno al futuro de la economía peruana. Asimismo, el sostenido incremento del empleo y los ingresos así como la mayor penetración del crédito de consumo tuvieron un impacto positivo sobre el consumo privado (+6.0%), lo que se reflejó en el aumento de las ventas de supermercados, tiendas por departamento, tiendas de mejoramiento del hogar así como en las ventas récord de electrodomésticos y vehículos nuevos.

Los sectores primarios mostraron una evolución heterogénea, resaltando el dinamismo del sector agropecuario (+4.0%) debido en particular a la mayor oferta avícola ante la mejora de la capacidad adquisitiva de la población. Por su parte, el sector Minería e Hidrocarburos (+2.5%) reportó una ligera recuperación, gracias al aumento de la producción de cobre -beneficiada de la ampliación de Antamina-, lo que fue parcialmente contrarrestado por la caída en la producción de oro -afectada por las acciones tomadas contra la minería informal-. Por último, el sector Pesca (-9.0%) registró una importante caída debido a la menor biomasa de anchoveta, afectada por los efectos de un Fenómeno de El Niño débil, lo que redujo la cuota de captura de la segunda temporada de pesca del año.

Esto último tuvo un impacto negativo sobre la producción de harina de pescado, lo que junto a la menor refinación de metales afectó la evolución de la Manufactura Primaria (-5.0%). De otro lado, la Manufactura No Primaria (+3.0%) registró una desaceleración afectada por la evolución negativa de las industrias asociadas a la demanda externa como textiles y confecciones, que fue compensada por el dinamismo de las industrias vinculadas al sector construcción y a la industria de alimentos y bebidas.



Fuente: INEI, Estudios Económicos-Scotiabank

La balanza comercial registró un superávit de US\$4,100 millones, lo que representó una caída de 56% respecto al 2011. Este comportamiento estuvo explicado por la caída de las exportaciones así como por el aumento de las importaciones.

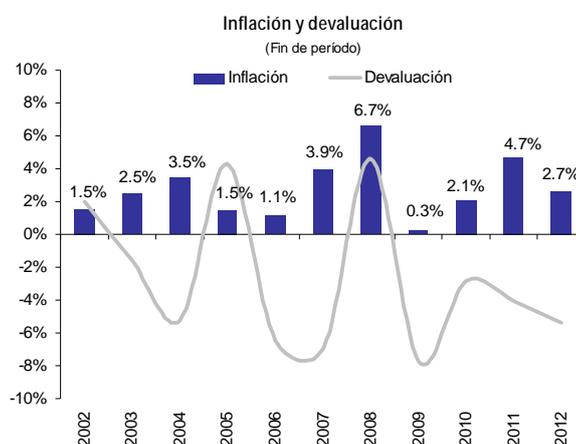
Las exportaciones ascendieron a US\$45,663 millones, 2% menos respecto a lo registrado en el 2011. Este resultado se originó en la evolución negativa de los productos tradicionales (-3%), afectados por la caída de los precios de los metales industriales, en especial cobre y zinc, así como por el menor volumen exportado de oro y café. Por su parte, los productos no tradicionales (+9%) mostraron una evolución positiva, pero a un ritmo menor al del 2011 debido a la caída en la demanda proveniente de Europa, destacando las exportaciones de los sectores de minería no metálica y metal-mecánica.

Las importaciones alcanzaron US\$41,580 millones, mostrando un aumento de 12% respecto al 2011. A diferencia de años anteriores, la evolución positiva fue liderada por las compras de bienes de consumo (+24%), reflejando la expansión del consumo privado. Por su parte, el aumento en la importación de bienes de capital (+15%) estuvo asociado al dinamismo de la inversión privada. Por último, se observó una desaceleración en la compra de insumos (+8%) debido a la estabilización en el precio del petróleo y a la caída en el precio de algunos insumos agrícolas importantes como el trigo y el maíz.

El menor superávit comercial fue más que compensado por el flujo de capitales, lo que originó que las reservas internacionales netas (RIN) alcanzaran un récord de US\$63,991 millones al cierre del 2012. El flujo de capitales del sector privado bordeó los US\$20,000 millones y fue principalmente de mediano y largo plazo. De este monto, cerca de US\$10,000 millones correspondió a inversión extranjera directa (IED), reflejando el atractivo del Perú como destino de inversión gracias a sus sólidos fundamentos económicos. Asimismo se observó un repunte en el financiamiento empresarial con fondos procedentes del exterior debido a una coyuntura de bajas tasas de interés en el mercado financiero internacional.

El superávit fiscal bordeó el 2.0% del PBI, mostrando por segundo año consecutivo cifras fiscales en azul. Durante el 2012 la presión tributaria -ingresos tributarios entre PBI- alcanzó el 16% del PBI, la tasa más alta de los últimos 32 años. El incremento de los ingresos fiscales (+9%) es particularmente resaltable pues se da en un contexto de menores ingresos provenientes de las empresas mineras -debido a la caída en el precio de los metales- y se explica fundamentalmente por los mayores ingresos provenientes de los tributos asociados a la demanda interna como el Impuesto General a las Ventas (IGV). Además, este superávit fiscal se da en un contexto de incremento del gasto público (+7%), explicado tanto por un aumento del gasto corriente -asociado al incremento de remuneraciones en la administración pública- como por una recuperación de la inversión pública, especialmente en los gobiernos locales y regionales.

La inflación anual en el 2012 ascendió a 2.65%, ubicándose dentro rango objetivo del BCR (entre 1% y 3%), gracias a una reversión progresiva de los choques de oferta y a una corrección de los precios de los alimentos percibles hacia fines de año. En este contexto, el BCR mantuvo su tasa de interés de referencia en 4.25%, sin cambios a lo largo de todo el año, debido a que las expectativas de inflación permanecieron ancladas. Las presiones inflacionarias por el lado de la demanda permanecieron estables, dentro del rango objetivo.



Fuente: BCR, Estudios Económicos - Scotiabank

El nuevo sol se apreció 5.4% frente al dólar, por cuarto año consecutivo, cerrando el año en S/.2.55, como resultado de i) la fortaleza de las cuentas externas, aunque en menor magnitud que en años anteriores, debido al estancamiento del comercio mundial y al mayor dinamismo de las importaciones, ii) la continuidad del proceso de desdolarización, impulsada por las expectativas de apreciación del sol, iii) la persistente debilidad del dólar respecto de las monedas de mercados emergentes, en un entorno de severo desorden cambiario por la inestabilidad de las economías desarrolladas, iv) el cambio en la percepción de riesgo relativo, reflejado en el nivel récord de inversiones provenientes del exterior con un horizonte de mediano y largo plazo.

A fin de atenuar la volatilidad del tipo de cambio, el Banco Central participó activamente en el mercado cambiario comprando en total US\$ 13,179 millones (equivalentes a 3.2 veces el superávit comercial) para contrarrestar la mayor oferta de dólares derivada del ingreso de capitales de mediano y largo plazo.

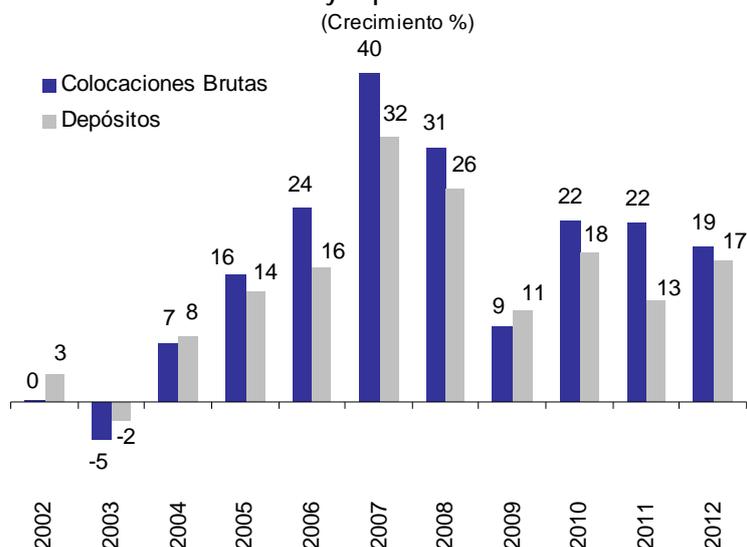
En cuanto a las tasas de interés bancarias, las tasas activas registraron un comportamiento al alza. En el caso de las tasas expresadas en soles, la tasa activa promedio (TAMN) registró un aumento de 18.9% a fines del 2011 a 19.1% a fines del 2012, mientras que la tasa activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) pasó de 7.8% a 8.2%, en línea con la elevación de los requerimientos de encaje (hasta en cuatro oportunidades a lo largo del año) por parte del BCR.

Las tasas de interés pasivas registraron un comportamiento mixto. La tasa pasiva en soles (TIPMN) descendió 10 puntos básicos, en línea con la estabilidad de la tasa de interés de referencia, mientras que la tasa pasiva en dólares aumentó 22pbs, a pesar de las bajas tasas de interés en el mercado internacional, debido a los mayores requerimientos de encaje y a las significativas compras de dólares por parte del BCR.

El crédito del sistema financiero al sector privado creció 20% en el 2011, medido con tipo de cambio constante e incluyendo sucursales en el exterior, impulsado por la expansión del crédito bancario tanto en soles como en dólares.

A nivel del sistema bancario, en el 2012 nuevamente se alcanzaron niveles récord de crédito directo (+19.0%) y de depósitos (+17.2%), impulsados por el crecimiento económico. La calidad de la cartera registró un moderado deterioro, con un ratio de morosidad de 1.75%, aún bajo en términos históricos y con respecto a otras economías de la región. El desempeño favorable de la actividad crediticia, tanto en términos de desembolsos como del número de clientes, permitió compensar en parte el incremento de los costos operativos derivado del aumento del nivel de provisiones, con lo cual la rentabilidad del sistema pasó de 22.3% a fines del 2011 a 20.9% a fines del 2012, superando aún los estándares mundiales.

### Colocaciones Netas y Depósitos del Sistema Bancario



Fuente: SBS, Asbanc, Estudios Económicos - Scotiabank

## Perspectivas 2013

El Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú proyecta un crecimiento de 6.0% para el 2013. Este crecimiento es similar al del 2012 (6.3%), pues se basará en la demanda interna, la inversión privada y el crecimiento del empleo, y es cercano al crecimiento potencial de la economía peruana, es decir, sostenible en el tiempo.

Más allá del ritmo de crecimiento, se estima que en el 2013 Perú acumularía 15 años de crecimiento consecutivo, el periodo de crecimiento más largo desde los años 60s. El riesgo internacional persiste. Es probable que el foco de atención cambie de Europa a EE.UU. Sin embargo, la crisis internacional ya no es un riesgo, es una realidad, y Perú ha crecido más de 6% en el 2012 en medio de esa realidad.

La fortaleza económica peruana luce hoy más robusta que incluso antes de la crisis *sub-prime*. Bajo este escenario, es posible que el Perú pueda registrar nuevamente la combinación del mayor crecimiento con menor inflación en la región, en contraste con las economías desarrolladas del mundo donde los temores de recesión aún no se alejan.

Las principales tendencias para la economía peruana en el 2013 son:

- Un crecimiento del PBI de 6.0%, con lo que se alcanzaría un PBI per cápita de US\$ 7,500.
- La expansión de la actividad económica estaría impulsada por el crecimiento de los sectores no primarios, principalmente Construcción (8.3%), Comercio (6.8%) y Servicios (6.3%). En cuanto a los sectores primarios, destacaría la Pesca (10.7%) asumiendo condiciones oceanográficas normales (ausencia de Fenómeno de El Niño), y en menor medida, el aumento de la producción minera, producto de ampliaciones de planta.
- Por el lado del gasto, se espera que todos sus componentes crezcan, principalmente la inversión pública (+10%) y la inversión privada (+9.0%).
- La inflación se mantendría cerca del límite superior del rango objetivo del BCR. Si bien existe el riesgo que la inflación pueda rebotar temporalmente, las expectativas inflacionarias se mantendrían ancladas por lo que el BCR mantendría sin cambio su tasa de interés de referencia en 4.25%.
- La evolución del tipo de cambio nominal se mantendría presionada hacia la baja. El flujo de capitales que viene entrando contribuye a la inversión, pero tiene implicancias sobre el tipo de cambio y las cuentas externas. El incremento de las reservas internacionales tiene, actualmente, mucho más que ver con entrada de capitales y financiamiento externo que con el superávit comercial. Ante esta situación, las autoridades continuarían encareciendo el crédito en dólares e implementando medidas macro prudenciales.
- En cuanto al sector externo, se proyecta un superávit comercial cercano a US\$ 3,500 MM pues se asume que las cotizaciones de los metales preciosos e industriales estarían ingresando a un periodo de fluctuación cíclica, luego de una década de auge casi incesante, en un contexto de debilidad del dólar a nivel mundial, principalmente con respecto a las monedas de países fiscalmente solventes.
- Finalmente, durante el 2013 se proyecta obtener nuevamente un superávit fiscal (0.7% del PBI), por tercer año consecutivo, asumiendo que el crecimiento de la economía continuará impulsando la recaudación. El superávit estimado sería menor que el del año 2012, debido al aumento del gasto público, en línea con los aumentos de remuneraciones anunciados en la administración pública, con la ampliación de los programas sociales y con la ejecución del gasto presupuestado en inversión pública.

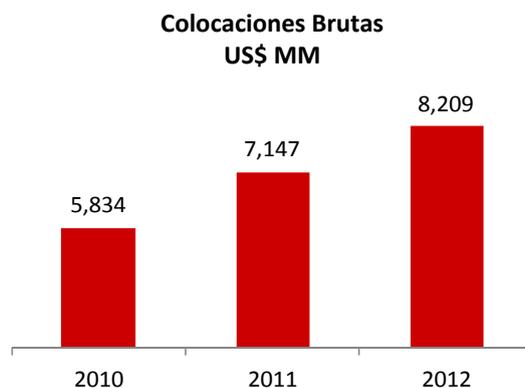
Los resultados al 31 de Diciembre de 2012 muestran la positiva y satisfactoria evolución de los principales indicadores como resultado de las estrategias aplicadas, logrando mayor dinamismo del negocio y una calidad de cartera competitiva, El consiguiente crecimiento de los márgenes, conjuntamente con una adecuada administración de los gastos, ha permitido lograr niveles de eficiencia altamente satisfactorios e incrementar la utilidad neta, manteniendo un elevado respaldo patrimonial.

### Activos y Colocaciones

Los activos totales al 31 de diciembre del 2012 alcanzaron US\$ 12,378 MM cifra superior en US\$ 1,311 MM (+12%) a la de doce meses atrás, explicable por el incremento en la cartera de créditos (US\$ 1,035 MM).

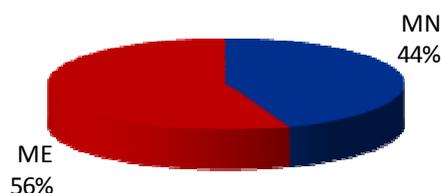
La participación de las colocaciones netas en el total de activos a diciembre 2012 fue de 63%, dos puntos porcentuales superior a la de diciembre 2011.

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre del 2012 totalizaron US\$ 8,209 MM, cifra superior en 15% a la de diciembre 2011, atribuible básicamente al crecimiento de las colocaciones vigentes (+15%), las que alcanzaron US\$ 7,994 MM.



Las colocaciones por tipo de moneda, muestran que las colocaciones en moneda nacional incrementaron su participación a 44%, superior en un punto porcentual a la de doce meses atrás, con un crecimiento en nuevos soles de 11% en el período, mientras que las colocaciones en moneda extranjera crecieron en 13%.

### Colocaciones por Tipo de Moneda (%)



Al 31 de Diciembre de 2012, los créditos bajo la modalidad de préstamos continúan siendo los más significativos, con el 48% del total de colocaciones por un monto de US\$ 3,929 MM, y con un incremento del 14% en los últimos doce meses. Las colocaciones que mostraron mayor dinamismo fueron las correspondientes a Factoring (+43%), Créditos Hipotecarios (+27%), Arrendamiento Financiero (+16%), Préstamos (+14%) y Tarjetas de Crédito (+11%).

**Colocaciones Brutas por modalidad**  
**En US\$ MM**

Colocaciones Brutas	Dic-10	Dic-11	Dic-12	Variación Año	
				Dic'12/Dic'11	
				Absoluta	%
Sobregiros y Avan. Cta. Cte	46	80	51	-29	-36%
Tarjetas de Crédito	248	333	370	37	11%
Descuento	134	155	153	-1	-1%
Factoring	47	61	88	27	43%
Préstamos	2,546	3,435	3,929	494	14%
Arrendamiento Financiero	1,135	1,252	1,457	205	16%
Créditos Hipotecarios	770	982	1,250	268	27%
Otras colocac. (Sist. Fin. y Sindic)	727	659	696	37	6%
<b>Colocaciones Vigentes</b>	<b>5,653</b>	<b>6,957</b>	<b>7,994</b>	<b>1,037</b>	<b>15%</b>
Refinanciadas	66	58	52	-6	-10%
Reestructuradas	27	27	17	-10	-38%
Vencidas	65	70	88	19	27%
Cobranza Judicial	23	36	57	21	58%
<b>Total Colocaciones Brutas</b>	<b>5,834</b>	<b>7,147</b>	<b>8,209</b>	<b>1,061</b>	<b>15%</b>

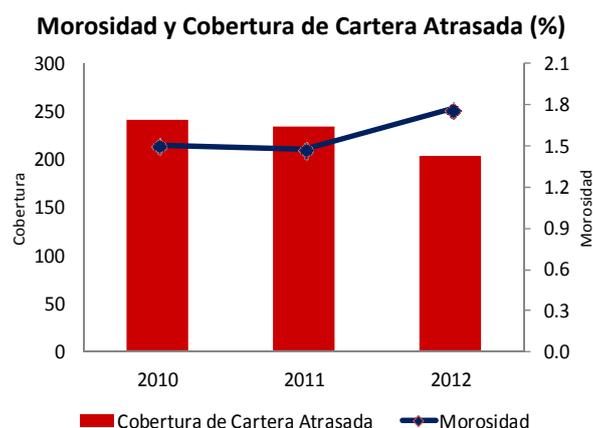
En términos de colocaciones directas, el Banco mantuvo su posición en el tercer lugar del sistema bancario, con una participación de 14.5% al 31 de diciembre del 2012.

La cartera total del Banco (créditos directos más indirectos) al 31 de diciembre del 2012 muestra un crecimiento anual de 16%, alcanzando el monto de US\$ 9,958 MM. La mayor parte de la cartera (82%) está compuesta por créditos directos. La cartera de créditos indirectos del Banco totalizó US\$ 1,750 MM, con un crecimiento anual de 20%, atribuible al incremento de las cartas fianza (+US\$ 253 MM), mientras que las cartas de crédito decrecieron en US\$ 41 MM.

Las inversiones negociables y al vencimiento se redujeron en US\$ 78 MM, principalmente por Inversiones disponibles para la venta. Por su parte, las inversiones en subsidiarias crecieron en US\$ 43 MM (+11%), debido a la mejora en sus resultados. La cuenta Disponible se incrementó en US\$ 147 MM atribuible principalmente a un mayor saldo en el Banco Central de Reserva.

#### Calidad de Activos

La cartera atrasada creció 38% en los últimos doce meses (de US\$ 106 MM a US\$ 146 MM), mientras que las colocaciones brutas crecieron en 15%. El índice de morosidad (colocaciones atrasadas/colocaciones brutas), fue de 1.77% en diciembre 2012, levemente superior al 1.48% de diciembre 2011, manteniéndose entre los más bajos del sistema bancario.



Las provisiones para colocaciones al 31 de diciembre de 2012 ascendieron a US\$ 296 MM, con lo que el aprovisionamiento alcanzó 204%, manteniendo una amplia cobertura de la cartera atrasada.

## Pasivos y Depósitos

Al 31 de Diciembre de 2012, los pasivos totales del Banco alcanzaron la cifra de US\$ 10,563 MM, cifra superior en US\$ 995 MM a la de diciembre 2011, explicado principalmente por adeudados (+US\$ 562 MM) y valores en circulación (+US\$ 463 MM), dada la emisión de bonos subordinados por US\$ 400 MM en el mes de diciembre 2012. Los depósitos constituyen el pasivo más importante, con un monto de US\$ 7,364 MM, el cual concentra el 70% del pasivo total.

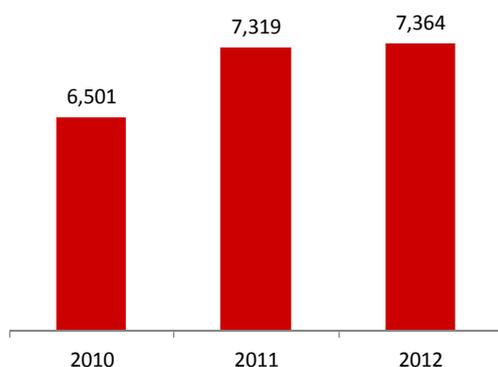
El crecimiento de depósitos y obligaciones se explica principalmente por la mayor captación de fondos del público (+US\$ 38 MM) en los últimos doce meses.

En cuanto a la captación por tipo de moneda, los depósitos en moneda nacional tienen la mayor participación en el total de depósitos con 53% (7% superior a la participación que tenían al cierre del año anterior) y un monto de S/. 9,899 MM (equivalente a US\$ 3,882 MM) al cierre de Diciembre 2012, los cuales crecieron 9% en los últimos doce meses, siguiendo la tendencia de la desdolarización de la economía. Por su parte, los depósitos en moneda extranjera se redujeron en 12% en los últimos doce meses, alcanzando US\$ 3,482 MM.

### Depósitos por moneda



### Evolución de Depósitos US\$ MM



### Estructura de Depósitos por Modalidad al 31-12-2012



Dentro del rubro depósitos y obligaciones, los depósitos a la vista representan la principal fuente de recursos del Banco, con US\$ 3,046 MM y 41% de participación, habiendo incrementado su participación porcentual sobre el total de depósitos en siete puntos porcentuales en los últimos doce meses, debido a la mayor actividad transaccional de las personas jurídicas; las captaciones bajo la modalidad plazo, concentran el 26% y su monto se redujo en 25%, debido a menores depósitos de personas jurídicas; le siguen en importancia los depósitos de ahorro con el 23% de los depósitos totales y muestran un incremento de 6% en los últimos doce meses.

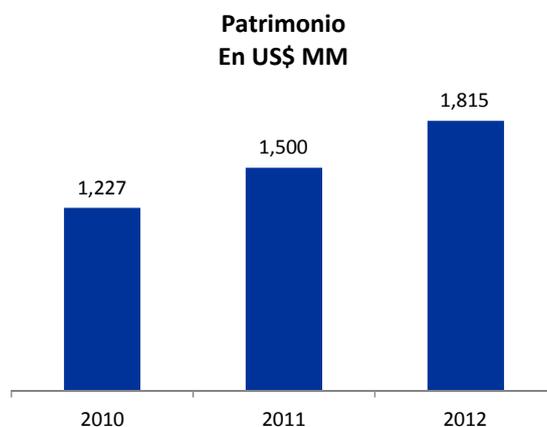
En términos de depósitos (excluyendo gastos por pagar y otras obligaciones), el Banco mantiene el tercer lugar del mercado bancario peruano, con una participación de 12.5% al 31 de Diciembre de 2012.

Los valores en circulación alcanzaron US\$ 792 MM, habiendo aumentado en US\$ 463 MM en los últimos doce meses, debido principalmente a la emisión en diciembre 2012 de US\$ 400 MM de bonos subordinados en el mercado internacional a una tasa anual de 4.5% (la más baja obtenida en una emisión efectuada en Latinoamérica) así como a la emisión de bonos corporativos, cuyo saldo se incrementó en US\$ 51 MM en el año.

Los adeudados alcanzaron US\$ 2,064 MM, habiendo aumentado en US\$ 562 MM respecto a diciembre 2011 (+37%), con lo que su participación en el total de pasivos se incrementó en cuatro puntos porcentuales, hasta llegar a 20% al cierre de Diciembre 2012. El crecimiento de adeudados se atribuye principalmente a adeudados de largo plazo, los que se incrementaron en US\$ 402 MM, en particular con instituciones financieras del exterior, mientras que los de corto plazo crecieron en US\$ 160 MM.

### Patrimonio

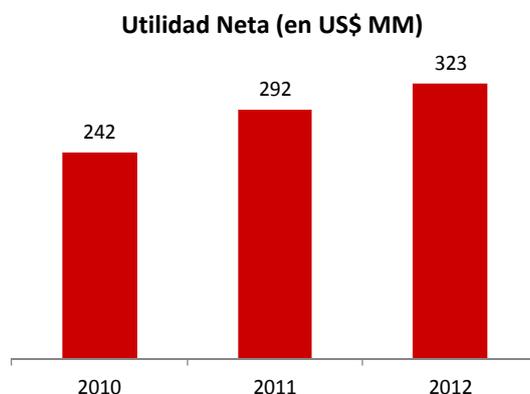
El Patrimonio al 31 de Diciembre de 2012 ascendió a US\$ 1,815 MM, incrementándose en US\$ 316 MM (+21%) con respecto al 31 de Diciembre de 2011, crecimiento explicado por la utilidad del ejercicio 2012 que alcanzó US\$ 323 MM, neta del dividendo por US\$ 89 MM pagado en Mayo 2012.



En el año 2012, el capital social se incrementó en US\$ 266 MM, debido a tres capitalizaciones efectuadas por el saldo de las utilidades del ejercicio 2010 y parte de las utilidades del año 2011.

### Resultados

La utilidad neta del año 2012 ascendió a US\$ 323 MM, superior en US\$ 30 MM (+10%) a la utilidad obtenida doce meses atrás, que fue de US\$ 292 MM, alcanzando una rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (Return on Average Equity - ROAE) de 19.6%.



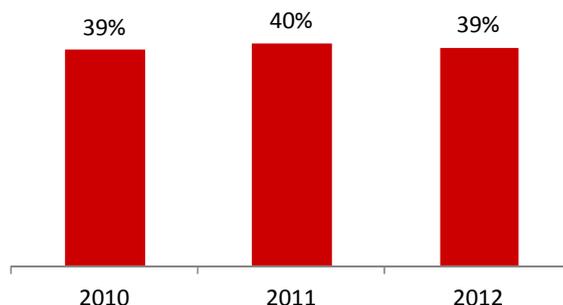
**Estado de Resultados (en US\$ MM)**

	Acumulado			Var. Año 2012	
	A Dic'10	A Dic'11	A Dic'12	Var. Abs.	Var.%
<b>Ingresos Financieros</b>	<b>634</b>	<b>785</b>	<b>955</b>	<b>170</b>	<b>22%</b>
Intereses y Comisiones Cartera de Créditos	468	588	720	133	23%
Intereses por Inversiones	34	47	55	8	18%
Ingresos por Inversiones	58	74	94	20	27%
Otros Ingresos Financieros	74	76	86	9	12%
<b>Gastos Financieros</b>	<b>130</b>	<b>157</b>	<b>194</b>	<b>37</b>	<b>23%</b>
Intereses y Comis. por Oblig. con Público	53	69	89	20	30%
Intereses Depósit., Adeudad. y Val. Circulación	46	57	72	15	27%
Otros Gastos Financieros por Inversiones	8	6	4	-3	-39%
Otros Gastos Financieros	23	25	28	3	14%
<b>Margen Financiero Bruto</b>	<b>504</b>	<b>628</b>	<b>762</b>	<b>134</b>	<b>21%</b>
Provisiones	75	95	133	38	40%
<b>Margen Financiero Neto</b>	<b>429</b>	<b>533</b>	<b>629</b>	<b>96</b>	<b>18%</b>
Ingresos por Servicios Financieros	158	186	209	22	12%
Gastos por Servicios Financieros	14	16	19	3	19%
<b>Margen Operacional</b>	<b>572</b>	<b>703</b>	<b>818</b>	<b>115</b>	<b>16%</b>
Gastos de Administración	235	301	354	53	18%
<b>Margen Operacional Neto</b>	<b>338</b>	<b>402</b>	<b>464</b>	<b>62</b>	<b>15%</b>
Valuación de activos y provisiones	64	40	44	4	9%
<b>Resultado de Operación</b>	<b>273</b>	<b>362</b>	<b>420</b>	<b>59</b>	<b>16%</b>
Otros Ingresos y Gastos	66	26	14	-13	-48%
<b>Result. del Ejerc. antes de Impuestos</b>	<b>339</b>	<b>388</b>	<b>434</b>	<b>46</b>	<b>12%</b>
Impuesto a la Renta	-97	-95	-111	-16	17%
<b>Resultado Neto del Ejercicio</b>	<b>242</b>	<b>292</b>	<b>323</b>	<b>30</b>	<b>10%</b>

El crecimiento de la utilidad neta del año 2012 se explica en gran medida por el incremento del margen bruto debido principalmente a los mayores intereses por cartera de créditos (US\$ 133 MM) y por inversiones (US\$ 8 MM) así como a los mayores ingresos por inversiones (US\$ 20 MM), compensados parcialmente con mayores intereses pagados por obligaciones con el público (US\$ 20 MM) y por valores en circulación (US\$ 15 MM). También contribuyeron al crecimiento de la utilidad neta los mayores ingresos por servicios financieros netos (US\$ 19 MM).

Por su parte, los gastos administrativos se incrementaron en US\$ 53 MM, principalmente por los mayores gastos de personal (US\$ 25 MM) debido al incremento del personal en planilla, horas extras e incentivos, así como por mayores gastos por servicios de terceros (US\$ 25 MM). A ello se agrega el incremento en provisiones para colocaciones (US\$ 38 MM) generado principalmente por el crecimiento de la cartera.

El eficiente manejo de gastos administrativos versus el crecimiento de los ingresos totales, permitió alcanzar un satisfactorio índice de productividad de 39%, medido por el ratio Gastos Administrativos + Depreciación+Amortización / Ingresos Totales, el mismo que se mantiene entre los más bajos del sistema.

**Gastos Administrativos / Ingresos Totales netos**

**Ratio de Capital**

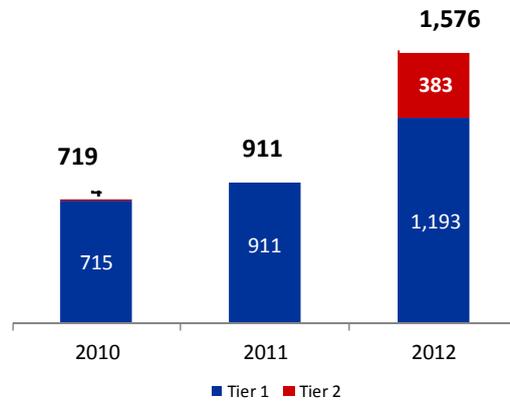
El total de activos ponderados por riesgo al 31 de Diciembre de 2012 ascendió a US\$ 10,014 MM, el cual incluye riesgo de crédito, de mercado y operacional. Por su parte, el patrimonio efectivo total de Scotiabank sumó US\$ 1,576 MM, superior a los US\$ 911 MM a Diciembre 2011, debido principalmente a las tres capitalizaciones de utilidades efectuadas en el año por un total de US\$ 217 MM, así como a la emisión de bonos subordinados por US\$ 400 MM en Diciembre 2012, los cuales contabilizan como capital de Nivel 2. El Ratio de Capital Global resulta en 15.74%, por encima del límite mínimo (10%).

A partir de Julio 2012 entró en vigencia la Resolución SBS 8425-2011, por la cual se introducen requerimientos adicionales de capital por riesgo sistémico, de concentración (individual, sectorial y regional), de tasa de interés de balance, ciclo económico y propensión al riesgo. Incorporando estos conceptos, a Diciembre 2012 Scotiabank Perú requiere un patrimonio adicional de US\$ 115 MM (considerando el actual factor de adecuación del 40%, vigente desde Julio 2012 hasta Junio 2013).

El requerimiento patrimonial por riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo operativo equivale al 10% de los activos ponderados por riesgo, es decir US\$ 1,001 MM, esto sumado al requerimiento de patrimonio adicional antes mencionado de US\$ 115 MM, da como resultado un requerimiento total de capital para Scotiabank Perú de US\$ 1,116 MM al 31 de Diciembre de 2012. Dado que el patrimonio efectivo es de US\$ 1,576 MM, el Banco tiene un excedente US\$ 460 MM, el cual le permite mantener un crecimiento sostenible.

		Requerimiento US\$ MM	APR US\$ MM
Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo de Crédito	(a)	937.2	9,372.2
Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo de Mercado	(b)	21.1	211.0
requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo Operacional	(c)	<u>43.1</u>	<u>431.2</u>
<b>Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo de Crédito+ Riesgo Mercado + Riesgo Operacional</b>	<b>(d)= (a)+(b)+( c)</b>	<b>1,001.4</b>	<b>10,014.4</b>
Requerimiento de Patrimonio Adicional (ajustado por el factor de adecuación de 40%)	( e)	<u>114.6</u>	<u>1,145.9</u>
<b>Total Requerimiento de Patrimonio Efectivo</b>	<b>(f) = (d)+( e)</b>	<b>1,116.0</b>	<b>11,160.3</b>
Patrimonio efectivo	(g)	1,576.4	
Superávit global de patrimonio efectivo	(g)-(f)	460.3	
<b>Ratio de Capital Global</b>	(g)/ [(d)/10%]	15.74%	

**Evolución del Patrimonio Efectivo  
En US\$ MM**



## NEGOCIOS

---

### Branding

Consolidando la promesa de marca “Descubre lo que puedes lograr” lanzada en 2011, mediante la cual ofrece “ayudar a sus clientes a convertir sus QUIERO en PUEDO”, en el 2012 Scotiabank se abocó a fortalecer dicho concepto con la campaña “LOGROS”, que le ha permitido ser percibido como una marca más cercana y accesible al consumidor, y a la vez mejorar su nivel de recordación de marca.

La estrategia de “Logros” está basada en el concepto de “valorar e impulsar los verdaderos logros de sus clientes”, tangibilizándolo en una campaña de imagen/productos que apela a *las emociones que hay detrás de los logros de las personas*. La campaña mostró escenas reales de personas en momentos icónicos y emotivos de logro personal, las cuales sirvieron de base para expresar el rol y voluntad del Banco de ser ese apoyo para lograrlas.

Además de presencia en los principales medios tradicionales masivos, el lanzamiento de la campaña Logros incluyó la página Facebook/Scotiabank. El Facebook de Scotiabank Perú presentó la campaña Logros reforzada por una cruzada de responsabilidad social llamada “Proyecto Logros”, que invitó a los clientes y fans de la nueva página a colgar la foto de un logro personal a cambio de una donación monetaria del Banco a una entidad de apoyo social. La viralización del Facebook fue de gran impacto, logrando obtener en el lapso de 3 meses más de 115 mil fans.

Complementando la campaña central, el 2012 fue un año con gran despliegue de eventos y auspicios, muchos de ellos en apoyo a las actividades de los clientes del Banco (desayunos y capacitaciones para microempresarios, clientes exportadores, seminarios para clientes Premium), y otros tantos que sirvieron para consolidar la imagen de Scotiabank como una institución identificada con el deporte y con los jóvenes (Scotiabank y Perú Runners para la carrera La vuelta en San Isidro 8k, los conciertos de Scotiabank en los principales colegios, los auspicios en Golf, la plaza y juego en el boulevard de Asia)

Durante el periodo, asimismo, se continuó con un trabajo de mejora en el *look & feel* de las agencias, alineados al branding internacional de Scotiabank y adecuados a la realidad local.

### Desarrollo de Segmentos e Inteligencia Comercial

Durante el año 2012 se consolidaron las mejoras al modelo de gestión de clientes iniciadas en el 2011, definiendo estrategias de atención para segmentos altos y, como complemento, el fortalecimiento de las capacidades del Banco para la gestión proactiva por canales masivos.

En el área de Inteligencia Comercial se desarrollaron modelos estadísticos y bases de datos que hoy permiten mejorar el perfilamiento de clientes, estimar la propensión a la compra y afinar las ofertas enmarcadas en las acciones de marketing directo para el mercado masivo.

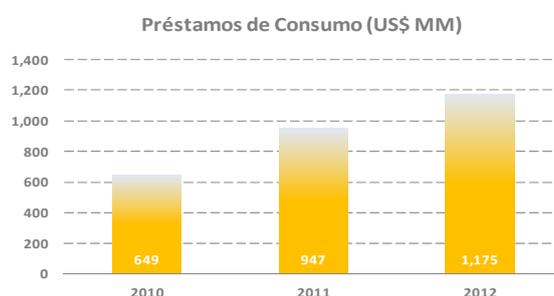
Asimismo, el diseño de nuevos tableros de información, tanto interna como de mercado, ha permitido establecer las capacidades y oportunidades de cada agencia, y el ajuste de la dotación comercial óptima para la gestión de estas oportunidades.

La creación del área de Lealtad contribuyó a fortalecer el posicionamiento y visibilidad de los programas de vinculación y beneficios: Scotia Puntos y Clubsueldo, como herramientas orientadas tanto a la adquisición de clientes como a impulsar la venta cruzada. Es importante mencionar que Scotia Puntos sigue siendo el único programa en el sistema financiero que premia por el uso de múltiples productos, cuyo proceso de modernización permanente incluyó el lanzamiento de un aplicativo para dispositivos móviles, pantallas táctiles en agencias para visualización de catálogos y canjes en línea, entre otros desarrollos.

En lo que se refiere al negocio de Pago de Haberes, se ha diseñado mejoras tanto en los beneficios que ofrece el Programa Clubsueldo, como en el modelo de gestión, con impacto en las estructuras internas administrativas, de soporte y canales de venta, que mejorarán las capacidades competitivas de Scotiabank Perú.

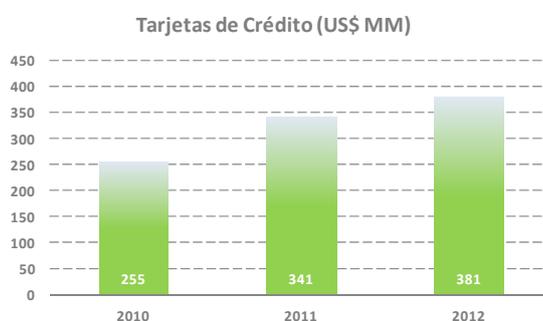
## Productos Retail

El año 2012 presentó nuevamente un sólido desempeño en los productos orientados a personas naturales, donde los volúmenes de colocaciones tuvieron un crecimiento superior al 24%, distribuido en todos los productos del portafolio de consumo (Tarjetas de Crédito, Préstamos Personales y Préstamos Vehiculares). Se mantuvo el enfoque al cliente como base del desarrollo y se orientaron recursos a la explotación de nuevos nichos de mercado, lo cual permitió una diversificación adecuada en la oferta de productos lo que facilita continuar con el crecimiento sostenido de las colocaciones.



El portafolio de Tarjetas de Crédito cerró el 2012 con volúmenes de colocaciones promedio ascendentes a US\$ 378 MM, con una participación de 9% de los saldos totales del sistema.

Reafirmando el compromiso con sus clientes para ofrecerles un medio de pago efectivo, seguro, confiable y de uso global, en el año 2012 Scotiabank lanzó al mercado Tarjetas de Crédito con tecnología chip, siendo uno de los primeros bancos locales no sólo en incorporar microcircuitos en sus tarjetas de crédito, sino también en adecuar su red de ATMs, lo cual demuestra su constante preocupación para brindar mayor seguridad a las operaciones de sus clientes. Adicionalmente, a fines de año, se lanzó la nueva Débito ScotiaCard Gold Chip en Lima y Callao. Esta tarjeta es la primera Débito MasterCard en el mercado peruano que tiene incorporado un chip y beneficios adicionales al ser una tarjeta Gold, tales como: Master Global Service y MasterCard Seguro de autos. Con ambos lanzamientos, Scotiabank se coloca a la vanguardia del mercado, ofreciendo productos con la más alta tecnología, en beneficio de sus clientes.

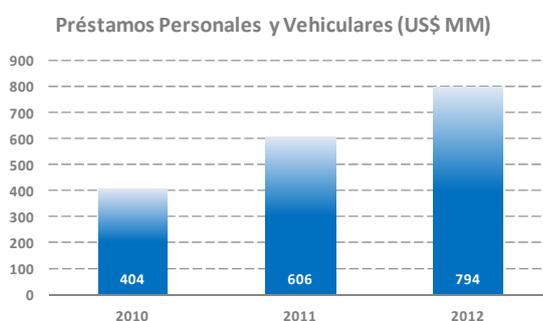


Entre las principales acciones efectuadas para incentivar el uso de las tarjetas y fidelizar a los clientes, se puede mencionar: “25% de devolución en el Boulevard de Asia”, “Ahora tú engríe a Mamá/Papá con 50% de devolución en restaurantes”, “We love Shopping en el CC Jockey Plaza”, “Europa está más cerca

que nunca”, “Multiplica tus Puntos x 5”, así como campañas segmentadas de acuerdo al perfil del cliente.

Respecto a los Préstamos Personales, los saldos crecieron en más de 30% en el año 2012, cerrando en US\$ 710 MM en promedio a Diciembre, con lo que se logró duplicar la cartera en los últimos dos años. A pesar de la alta competencia, el Banco logró ganar posicionamiento en el mercado pasando de 13.3% de participación a 14.2% a fines del 2012, manteniéndose entre los 3 principales Bancos del sistema. Este crecimiento estuvo basado en las estrategias de consolidación del negocio de convenios con empresas e incremento de venta cruzada a los clientes con pagos de planilla por Scotiabank; estas dos estrategias permitieron llegar a los clientes con una oferta adecuada, maximizando la rentabilidad y crecimiento del portafolio.

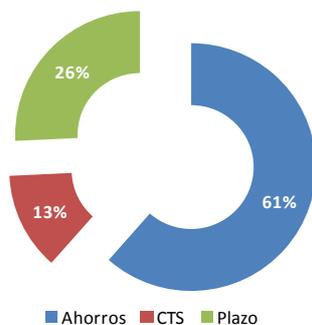
Los Préstamos Vehiculares crecieron 15.3% durante el ejercicio 2012, finalizando el año con saldos mayores a los US\$ 70 MM. Durante el periodo, el Banco realizó una serie de actividades para mantenerse competitivo en el mercado, entre ellas destacó la participación en el evento “MotorShow 2012” en el que las ventas superaron largamente las expectativas demostrando lo atractiva de la oferta de valor. La innovación fue también parte importante del proceso de crecimiento, con modificaciones a los productos como: la ampliación del plazo a 72 meses y el lanzamiento de la compra Inteligente.



Los saldos del producto Línea de Capital de Trabajo PYME mantuvieron un crecimiento constante durante el año. Se realizó una serie de campañas estacionales para captar nuevos saldos, en la que destacaron las campañas Escolar, Día de la Madre, 28 de julio y Navidad, donde se reconoció a los mejores clientes con premios inmediatos para incentivar el desembolso y la fidelidad de nuestros clientes recurrentes.

En el caso de los Productos Pasivos dirigidos a personas naturales, se obtuvo un crecimiento moderado durante el año 2012, cerrando el ejercicio con volúmenes superiores a los US\$ 2,300 MM. Es resaltable el paulatino cambio en la composición de productos del portafolio, donde ahorros con 61% y CTS con 13%, ganan participación frente al 26% en depósitos a plazo.

### Composición de los Depósitos a Personas



Asimismo, las principales campañas en depósitos a plazo “4.25%” y “Depósito Premio” fueron en moneda nacional para seguir promoviendo la solarización de la cartera. La campaña de traslado de CTS combinó una atractiva tasa con un bono de puntos que permitió acceder a productos con redenciones especiales.

En 2012 se innovó con la campaña Año Sabático que abarcó todos los productos pasivos del portafolio: Ahorros, CTS, Depósitos a Plazo y Fondos Mutuos. Lo novedoso de esta campaña es que, a diferencia de la competencia, los clientes de Scotiabank participan por tener cualquiera de los productos indicados. Asimismo se realizó un sorteo mensual donde se premió a 12 clientes que recibieron, cada uno, \$5000 mensuales por todo un año.

### **Calidad de Servicio**

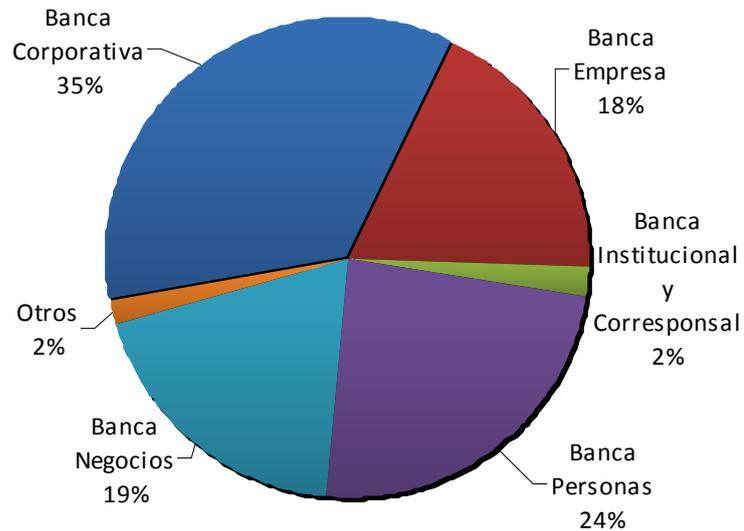
El continuo esfuerzo por optimizar la oferta de valor dirigida a los segmentos objetivos del Banco exige que la experiencia de los clientes en cada momento de contacto, y a lo largo del tiempo, sea percibida de manera óptima. Dicha percepción es uno de los factores más influyentes para atraer nuevos clientes y para mantener la lealtad de los actuales. Hoy en día, ese aspecto es probablemente uno de los factores que más destacan en la oferta de valor, dada la alta similitud de los productos financieros entre las entidades competidoras.

Scotiabank mantiene un importante desarrollo de actividades dirigidas a la gestión de la experiencia de servicio del cliente, entre las que resaltan la definición y difusión de sus pautas de atención y programas de capacitación, que incluyen certificaciones del personal. La gestión cuenta con un detallado programa de evaluaciones trimestrales que incluyen la opinión del cliente y la verificación de cumplimiento de las pautas. Cerrando el proceso de gestión, gracias a los tableros de control a nivel de punto de atención, se desarrollan actividades de reconocimiento e incentivo a los equipos de atención y sus áreas de soporte.

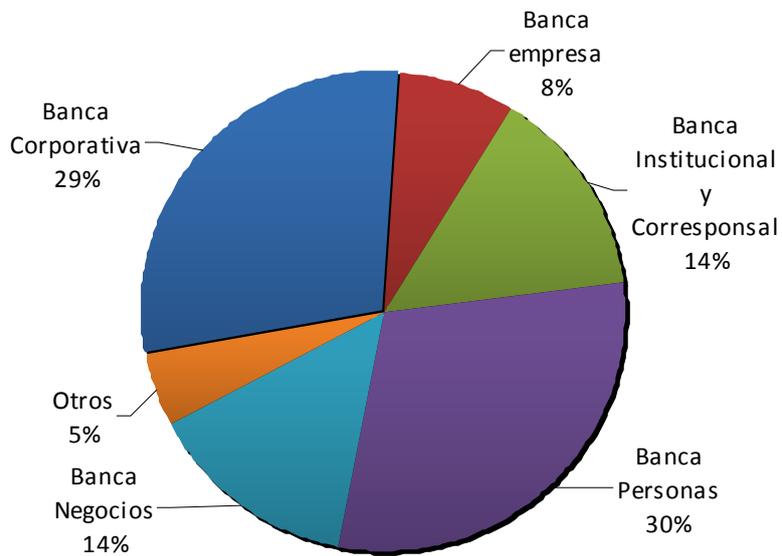
En el año 2012 se alcanzó un promedio del indicador *clientes muy satisfechos con el servicio del Banco*, de 39% (sólo considera las respuestas “excelente” y “muy bueno”). Por otro lado, el indicador central de *lealtad de clientes*, denominado CLI (Customer Loyalty Index, determinado por el promedio de los indicadores de intención de permanencia, de recomendación, de recompra y la declaración de banco preferido), llegó a 54%.

Complementando el seguimiento del punto de vista del cliente, la gestión de la calidad de servicio al cliente interno continuó su positiva tendencia de mejora, alcanzando un ratio de 67% (respuestas “excelente” y “muy bueno”).

### Colocaciones por Banca Directas e Indirectas

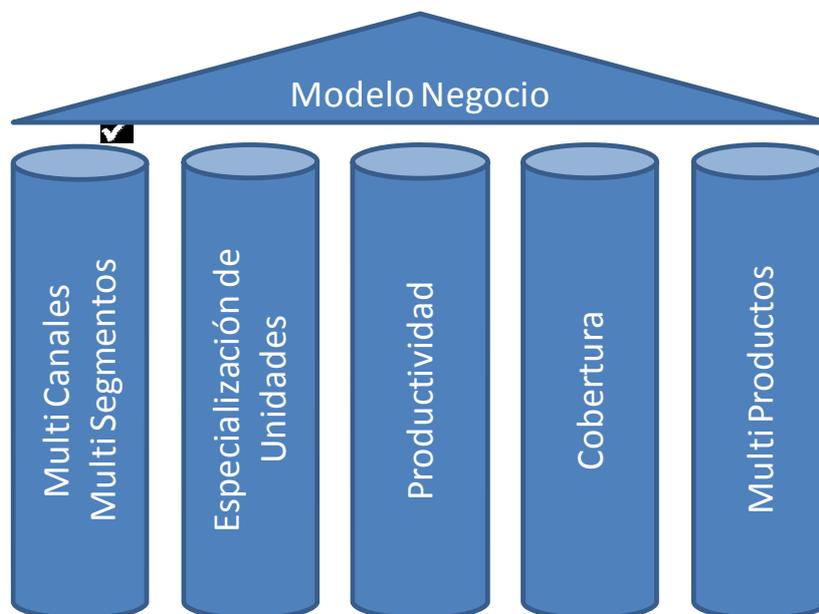


### Depósitos por Banca



Nota: Saldo Promedio del mes de Diciembre 2012

Retail brinda una amplia gama de servicios bancarios a 1.2 millones de clientes, para lo cual cuenta con el soporte a nivel nacional de 4,900 personas (1,200 comerciales, 1,000 personas de soporte y 2,700 personas de ventas externas), 191 agencias (133 en Lima y 58 en Provincias), 600 cajeros automáticos (402 en Lima y 198 en Provincias) y 2,170 cajeros corresponsales. Este año se enfocaron los esfuerzos en consolidar los principales pilares del Modelo de Negocios de la Banca Retail.



### **Red de Agencias**

En el año 2012 la nueva estructura de la Red de Agencias se reforzó con la presencia de 2 Gerentes Zonales más en Lima. Como parte de la expansión de la Red, este año se abrieron 12 nuevas agencias: 7 en Lima (Ceres, Bazar de la Marina, Caminos del Inca, Metro UNI, Mariscal Cáceres, Touring Club y Lurín) y 5 en Provincias (Metro Ovalo Papal - Trujillo, Metro Santa Elena y Mercado Modelo - Chiclayo, Belén - Iquitos y Túpac Amaru - Juliaca).

La sincronización y coordinación entre canales, Red y Ventas Dirigidas, ha representado un incremento significativo de la producción.

### **Banca Personal**

Durante el año, la Banca Personal enfocó su esfuerzo en repotenciar la Unidad de Convenios y Centro Vehicular. La capacitación y mejoras al modelo de negocio vigente fueron puntos clave de la gestión, buscando que la oferta de valor y las acciones comerciales se concreten en el incremento de la rentabilidad de los productos.

Asimismo, se impulsó el lanzamiento de la Banca Premium, el mismo que vino acompañado de una nueva oferta de valor ad-hoc para el segmento de clientes de mayores ingresos que se atienden en la Red de Agencias. Durante la primera etapa de implementación de la Banca Premium, se ha incorporado al equipo de la red de Agencias, 32 Funcionarios Premium asignados en 16 Agencias ubicadas en zonas residenciales de clientes de alto valor, inicialmente en Lima, dotándolos de ambientes especiales y herramientas que les permitan empezar a construir relaciones de largo plazo con este perfil de clientes.

### **Banca de Negocios**

Este año se incrementó el número de funcionarios con el objetivo de atender a los potenciales clientes dueños de negocios en las zonas más populares y emergentes de Lima y Provincias, algunos de ellos asignados a las nuevas Agencias en zonas de alta concentración de negocios. Se formó un equipo de 4 Especialistas en Banca de Negocios para brindar coaching funcional a los Funcionarios de Banca de Negocios y Funcionarios PYME a nivel nacional, asignando uno a cada Territorio.

Para fomentar la venta cruzada a los clientes de PYME, se implementó la oferta asociada de seguro y cuenta corriente/ahorros a la línea de crédito para capital de trabajo, producto que es mayormente demandado por los clientes de este segmento.

### **Ventas Dirigidas**

Este año se capitalizaron los cambios estructurales y de organización realizados al año anterior, logrando superar los mil millones de dólares en desembolsos y demostrando ser el principal canal de ventas de Banca Retail.

Se han mantenido a los mejores canales de ventas externos, alineándolos a los requerimientos de servicio y productividad esperada del Banco.

### **Banca Inmobiliaria**

Durante el año, el mercado de créditos hipotecarios ha continuado con el dinamismo presentado en años anteriores, mostrando un crecimiento anualizado de 22.3%, sustentado principalmente por la mejora en los ingresos de la población y la creciente demanda insatisfecha, en particular de viviendas para los sectores "C" y "D".

Ingresaron al Banco 130 nuevos proyectos inmobiliarios para ser evaluados, entre departamentos, lotes, casas y oficinas, por un volumen de ventas de US\$ 1,155 MM. La estrategia está orientada a la mayor generación de créditos hipotecarios con un enfoque en el financiamiento de proyectos inmobiliarios dirigidos a viviendas del segmento "B" y "C".

### **Canales**

El 2012 ha sido un año de innovaciones, en el mes de Abril fue lanzado "TV Banking" en alianza con Samsung y con ello Scotiabank se convirtió en el primer banco latinoamericano en ofrecer servicios de transacciones bancarias a través del televisor. De la misma manera, en el mes de Mayo se lanzó la billetera electrónica, siendo pionero en el Perú y buscando con este nuevo medio de pago aportar a la bancarización e inclusión financiera en el país.

También fue un año de transformación de las oficinas, incorporando un nuevo diseño, más moderno y amigable e incluyendo -en un grupo de agencias- ambientes Premium con las comodidades y facilidades adecuadas para el segmento.

Respecto a los agentes bancarios, también fue un año muy importante, de contar con 600 puntos de atención en el 2011 se pasó a un poco más de 2000, triplicando el número de transacciones realizadas a través de este canal.

En cuanto a la Banca Celular, los aplicativos desarrollados para toda la gama de Smartphones permitieron superar largamente el millón de transacciones, esperando que esta cifra crezca de manera importante en los siguientes años y así se convierta en unos de los principales canales bancarios.

Así mismo en el mes de Junio, fue relanzada la Banca Web Transaccional, con nuevas funcionalidades y mejoras en la navegación, facilitando con ello el uso de este canal a los clientes.

### **Ventas y Servicio**

El año 2012 fue un año de coordinación con diferentes áreas, en donde se trabajó en perfeccionar la experiencia del cliente a través de mejoras en los procesos y uso de estándares de servicio que van de la mano con la propuesta de valor de Scotiabank.

Asimismo, fueron generadas nuevas herramientas de cara a mejorar los procesos internos, como la “Medición del Desempeño” y “Medición de las Campañas”. Se establecieron disciplinas y métricas claves a todo nivel, buscando incrementar las ventas y mejorar la atención en los diferentes canales.

## WHOLESALE

---

La División Wholesale tiene como misión principal contribuir al desarrollo de los clientes Corporativos, Comerciales e Institucionales cuyas ventas anuales superan los US\$ 4.5 millones. El objetivo es construir sólidas relaciones comerciales de largo plazo, ofreciendo un asesoramiento personalizado y una amplia gama de productos y servicios financieros, enfocados siempre en un apropiado manejo del riesgo.

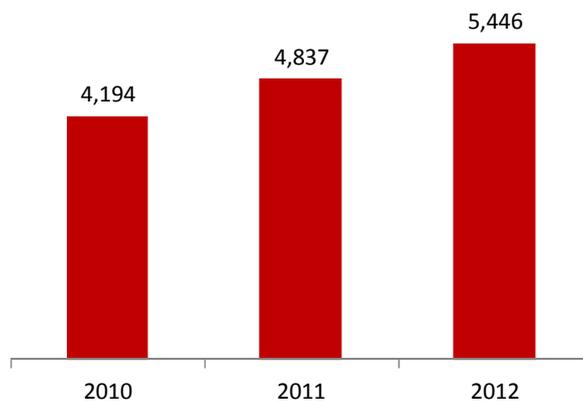
La organización de la división está formada por las unidades de negocio de Banca Corporativa, Banca Comercial e Institucional, con una orientación en los principales sectores de la actividad económica, y con unidades especializadas en el desarrollo y estructuración de productos y servicios tales como Finanzas Corporativas, Soluciones de Crédito y Global Transactional Banking (Cash Management, Comercio Exterior, Leasing, Servicios Fiduciarios y la unidad de Banca Corresponsal). Estructura que ha permitido atender las necesidades de este importante segmento del mercado.

Asimismo cuenta con dos unidades de soporte: Estudios Económicos, la cual brinda apoyo a las diversas unidades del Banco y participa de las reuniones con clientes, y Planeamiento Comercial, la misma que apoya a todos los proyectos vinculados a la División y al soporte estratégico de los negocios.

Wholesale mantiene una sólida presencia en el mercado peruano, atendiendo una base de aproximadamente 3,500 clientes con deuda, entre los que se encuentran las mejores contrapartes del segmento, que comprende negocios con clientes nacionales e internacionales de diversos sectores económicos, instituciones financieras e instituciones del Gobierno.

Durante el año 2012, se logró alcanzar un volumen promedio de colocaciones totales wholesale de US\$ 5,446 MM, mostrando un crecimiento de US\$ 609 MM (13% más con respecto al año 2011) y se generaron ingresos por US\$ 195 MM.

**Wholesale – Colocaciones Totales  
En US\$ MM**



### Banca Corporativa

Mantiene y gestiona relaciones con los clientes corporativos de Scotiabank Perú, cuyas ventas anuales superan los US\$ 50MM. Esta unidad apoya a sus clientes a expandir su negocio, así como a lograr sus requerimientos de capital a través de estrategias de corto plazo (incluidos el financiamiento de capital de trabajo y de operaciones de comercio exterior), y estrategias de mediano plazo vía una gama de productos sofisticados a la medida de sus necesidades, los cuales pueden ir desde estructuras sencillas como bilaterales hasta emisiones de deuda en el mercado internacional y derivados.

Durante el año 2012 la Unidad de Banca Corporativa generó ingresos superiores a los US\$ 90MM, sirviendo a los siguientes sectores principales de negocio:

Recursos Naturales, Instituciones Financieras y Multinacionales:

- Minería.
- Petróleo y Gas.
- Pesca y Agricultura.
- Instituciones Financieras.
- Organizaciones Multinacionales.

Infraestructura, Manufactura e Industrias Diversificadas:

- Energía y Telecomunicaciones.
- Industrias Diversificadas.
- Plásticos y Textiles.
- Industria de Alimentos.
- Construcción y Otros.
- Comercio y Distribución.

## **Banca Comercial & Institucional**

### **Banca Comercial**

Atiende a empresas cuyas ventas anuales van entre US\$ 4.5 MM y US\$ 50 MM. Su estrategia se centra en el desarrollo de relaciones sólidas con sus clientes a través de la expansión, consolidación y mantenimiento de sus carteras y la gestión prudente del riesgo de crédito. Durante el año 2012, continuó su expansión en provincias, acompañando el crecimiento de sus clientes. La Unidad de Banca Comercial & Institucional generó ingresos por US\$ 101 MM en el año 2012.

Su estructura se subdivide en cuatro Bancas, que a continuación se detallan:

- Grandes Empresas: Atiende a clientes con ventas anuales de entre US\$ 25 MM y US\$ 50 MM.
- Medianas Empresas: Atiende a clientes con ventas anuales entre US\$ 9 MM y US\$ 25 MM.
- Mid-Market: Atiende a clientes que tienen ventas anuales entre US\$ 4.5 MM y US\$ 9 MM.
- Empresas Provincias: Atiende a clientes fuera de Lima con ventas anuales superiores a US\$ 4.5 MM.

### **Banca Institucional**

A través de la Banca Institucional, Scotiabank Perú ofrece servicios bancarios a las organizaciones gubernamentales y sin fines de lucro, tales como el sector educación, las organizaciones internacionales y los sindicatos en el Perú, brindando al Grupo una oportunidad única para la venta cruzada de otros productos y servicios bancarios a dichos clientes.

Adicionalmente esta Banca mantiene su rol de canal captador de fondos, el cual se maneja alineado con las políticas de Tesorería del Banco.

## Principales logros en Finanzas Corporativas

 US\$ 114,000,000 <b>Arrendamiento Financiero</b>  2 años Estructurador & Arrendador 	 US\$ 130,000,000 <b>Préstamo Sindicado, Cross Currency Swap &amp; Interest Rate Swap</b>  7 y 8 años Mandated Lead Arranger 	 US\$ 125,000,000 <b>Bono Internacional 144A/RegS</b>  5 años Co-Manager 	 US\$ 27,800,000 <b>Retro-Arrendamiento Financiero</b>  3 años Estructurador & Arrendador 	 S/. 300,000,000 <b>Primer Programa de Bonos Subordinados</b>  15 años Estructurador & Agente Colocador 	 S/. 128,300,000 <b>Adquisición de Total Artefactos S.A.</b>  6 años Estructurador & Prestamista 
 US\$ 110,025,000 <b>Bono Internacional 144A/RegS</b>  25 años Asesor Financiero & Co-Manager 	 US\$ 20,000,000 <b>Préstamo Bilateral</b>  3 años Estructurador & Prestamista 	 US\$ 128,000,000 <b>Bono de Proyecto</b>  6 y 20 años Estructurador & Agente Colocador 	 US\$ 200,000,000 <b>Bono Internacional 144A/RegS</b>  7 años Co-Manager & Agente Colocador Local 	 US\$ 80,000,000 <b>Préstamo Sindicado</b>  7 años Co-Estructurador & Prestamista 	 US\$ 200,000,000 <b>Préstamo Sindicado</b>  1 año Co-Estructurador & Prestamista 
 US\$ 350,000,000 <b>Segundo Programa de Bonos Telefónica Móviles</b>  7 años Estructurador & Agente Colocador 	 US\$ 19,600,000 <b>Arrendamiento Financiero</b>  4 años Estructurador & Arrendador 	 US\$ 30,000,000 <b>Préstamo a Mediano Plazo</b>  6 años Estructurador & Prestamista 	 US\$ 75,000,000 <b>Préstamo Sindicado Capital de Trabajo</b>  2 años Estructurador & Prestamista 	 US\$ 100,000,000 <b>Préstamo Bilateral</b>  3 años Estructurador & Prestamista 	 US\$ 20,833,333 <b>Interest Rate Swap</b>  9.5 años Estructurador 
 US\$ 30,000,000 <b>Préstamo Bilateral</b>  3 años Estructurador & Prestamista 	 US\$ 400,000,000 <b>Scotiabank Perú S.A.A. Bono Subordinado 144A/RegS</b>  15 años Joint Bookrunner & Agente Colocador Local 	 US\$ 27,976,061 <b>Arrendamiento Financiero</b>  7 años Estructurador & Arrendador 	 US\$ 150,000,000 <b>Préstamo Sindicado</b>  5 años Estructurador & Prestamista 	 US\$ 62,634,245 <b>Interest Rate Swap</b>  9 años Estructurador 	 US\$ 50,000,000 <b>Préstamo Bilateral &amp; Interest Rate Swap</b>  6 años Estructurador & Prestamista 

## TESORERIA Y MERCADOS GLOBALES

---

La División de Tesorería y Mercados Globales es responsable de gestionar los recursos financieros del Banco y ofrecer soluciones financieras a clientes para atender sus necesidades de administración de riesgos, financiamiento e inversiones. Para ello cuenta con un equipo de profesionales altamente especializado y está integrada por las siguientes Unidades:

### **ALM**

Responsable de la administración de activos y pasivos, incluyendo la administración de liquidez y reservas, fondeo y descalce, y del portafolio de inversiones. Durante el año 2012 contribuyó de manera significativa a la mejora del margen financiero y resultados por inversiones con un incremento de 35% en sus ingresos comparados al 2011.

### **Trading**

Responsable del negocio de compra y venta de moneda extranjera e instrumentos de renta fija. Sus logros más significativos durante el año fueron el incremento en los resultados por diferencia de cambios y por inversiones en más de 30% respecto al año anterior y haber sido reconocidos por sexto año consecutivo como el mejor Banco para Operaciones de Cambio en el país (“Best Foreign Exchange Bank Provider”) por la revista Global Finance.



### **Sales**

Responsable de la venta y distribución de productos de Tesorería y Mercados Globales. Atiende principalmente a grandes empresas, corporaciones e inversionistas institucionales. En el año 2012, sus ingresos han representado el 22% de los ingresos totales del área.

### **Derivados**

Responsable de ofrecer productos financieros derivados de tasa de interés y de tipo de cambio, combinando las capacidades globales del Grupo Scotiabank con el conocimiento del mercado y relación con clientes. En su segundo año, sus ingresos representaron el 3% de los ingresos del área.

### **Finanzas de Mercado de Capitales**

Unidad responsable de dar el soporte a la División, encargándose de la medición y seguimiento de resultados y balance de la División, estructuración de los instrumentos de deuda para el Banco, trámites para la implementación de nuevos productos y demás reportes de gestión para la Gerencia y Comité de Activos y Pasivos (ALCO).

## **BANCA PATRIMONIAL**

---

El objetivo de la Banca Patrimonial es crear, mantener y fortalecer relaciones de largo plazo con clientes de muy alto patrimonio. La unidad está conformada por un equipo de profesionales calificados que se dedican a proporcionar un servicio de asesoría altamente personalizada, asesoría que está enfocada en satisfacer necesidades del planeamiento patrimonial y financiero de los clientes a través de los diversos productos y servicios ofrecidos por Scotiabank, sus subsidiarias Scotia Fondos, Scotia Bolsa y los socios internacionales del Grupo.

En el año 2012 se logró un crecimiento de las captaciones, incluidos fondos mutuos, superior al 5% con respecto al año anterior, mientras que el enfoque en colocaciones permitió alcanzar un crecimiento superior al 30% en préstamos. Los ingresos generados en el 2012 fueron superiores en más de 20% respecto al año 2011.

En Scotia Private Client Group el conocimiento del mercado local y el acceso al mercado financiero internacional permite ofrecer una amplia gama de oportunidades de inversión diseñadas a la medida de cada cliente. La experiencia regional, a lo largo de muchos años, le da a los clientes la confianza que la relación de negocios será de incomparable valor, mientras se les asesora para ser más rentable. Se ofrece a los clientes soluciones exclusivas basadas en la experiencia financiera de la unidad, el sólido conocimiento de la región y el permanente compromiso por entender sus metas de largo plazo.

## **SUBSIDIARIAS**

---

Complementan la oferta de valor de productos y servicios bancarios de Scotiabank Perú, y mantienen una estrategia comercial integrada a la del Banco, como Sociedades-Producto:

### **CREDISCOTIA FINANCIERA S.A.**

CrediScotia Financiera S.A. (antes Banco del Trabajo S.A.) fue constituida en Perú el 9 de Agosto de 1994 y fue adquirida en Julio 2008 por Scotiabank Perú, el cual posee hoy el 100% del accionariado representativo de su capital social. El 30 de diciembre de 2008, la SBS autorizó su conversión a empresa financiera bajo la denominación de CrediScotia Financiera S.A.

La Financiera otorga créditos de consumo y a microempresas utilizando para ello una fuerza de ventas y una red nacional de 93 agencias al 31 de Diciembre de 2012 (85 agencias al 31 de Diciembre de 2011). Al cierre de 2012 tiene colocaciones por US\$ 1,334 MM, depósitos por US\$ 834 MM y cuenta con 1,456 mil clientes deudores.

### **SERVICIOS, COBRANZAS E INVERSIONES S.A.C.**

Empresa multiservicios especializada en soluciones de cobranzas, verificaciones de crédito, ventas y recaudación, acompañando el desarrollo comercial del Grupo Scotiabank en Perú. Cuenta con una amplia red de canales de gestión entre los que destacan una red de 42 Agencias a nivel nacional para cobranzas y verificaciones, un Call Center de 128 estaciones a doble turno para cobranza, un moderno Contact Center de ventas y servicios con 302 posiciones, y una extensa red de 267 ventanillas para la atención de cajas corresponsales distribuidas a nivel nacional.

### **SCOTIA FONDOS S.A.**

Empresa administradora de nueve fondos mutuos con patrimonios que sumados, alcanzan US\$ 1,227 MM al cierre de 2012. Los fondos que administra son: Scotia Fondo Premium US\$, Scotia Fondo Cash US\$, Scotia Fondo Cash S/, Scotia Fondo Mixto Balanceado US\$, Scotia Fondo Premium S/, Scotia Fondo Acciones S/., Scotia Fondo Extra Conservador S/, Scotia Fondo Extra Conservador US\$ y Scotia Fondos Mixto Balanceado S/. La utilidad neta del ejercicio 2012 alcanzó los US\$ 3.24 millones. Su participación de mercado en fondos mutuos es de 17.4% en patrimonio administrado, ubicándose como la tercera mayor administradora de fondos mutuos del país.

### **SCOTIA SOCIEDAD AGENTE DE BOLSA S.A.**

Casa de Bolsa de Scotiabank Perú, con US\$ 1,405 millones en volumen negociado durante el 2012 y una participación equivalente al 9% de la negociación de la Bolsa de Valores de Lima-BVL, lo que la ubica como la tercera sociedad agente de bolsa del mercado peruano. El 78% de los montos negociados localmente por Scotia Bolsa se realiza a través de la BVL, y el resto a través de operaciones extrabursátiles. La mayor parte de sus ingresos proviene de operaciones de personas naturales, y en menor medida de personas jurídicas, fondos mutuos y administradoras de fondos de pensiones.

### **SCOTIA SOCIEDAD TITULIZADORA S.A.**

Empresa especializada en la administración de fideicomisos de titulización. A Diciembre 2012 administra 10 patrimonios autónomos por un monto de activos ascendente a US\$ 126 MM.

### **DEPOSITOS S.A. – DEPSA**

Empresa de servicios logísticos constituida como Almacén General de Depósitos y Almacenes Aduaneros, que ofrece 4 líneas de servicios: Almacenes, Warrants, Logística y Files, constituida como uno de los principales operadores del mercado. En Almacenes tiene presencia en las principales ciudades del país, con instalaciones que en conjunto superan los 300,000 m<sup>2</sup> y donde destacan las inversiones realizadas en almacenamiento congelado y refrigerado, también cuenta con instalaciones especializadas en el manejo de granos, así como en el desarrollo de Centros de Distribución, Depósitos Aduaneros y Depósitos Temporales; en Warrants destaca en el desarrollo de warrants electrónicos y warrants con endoso para embarque; en Logística integra eficientemente toda la cadena logística mediante un solo operador ante el cliente, y Files brinda servicios de organización, custodia y digitalización de documentos. Cuenta con las certificaciones ISO 9001:2008, BASC (Business Alliance for Secure Commerce) y ABE (Asociación de Buenos Empleadores).

La División de Riesgos desempeña un papel clave en el logro de los objetivos del Banco contribuyendo a la gestión y mitigación del riesgo, de esta manera colabora en la obtención de los mejores resultados haciendo uso de diferentes estrategias que contribuyen al mantenimiento de un portafolio saludable y diversificado. Adicionalmente, la optimización de procesos clave, el alineamiento y revisión periódica de políticas y el manejo eficiente de la gestión de cobranza son piezas que aportan significativamente al desempeño exitoso del Banco, contribuyendo a su consolidación en el Sistema Financiero, permitiéndole desarrollarse en los diferentes segmentos del mercado.

Con la finalidad de mejorar la Gestión Integral del Riesgo, durante el año 2012 se continuó con la implementación de una serie de mejoras, siendo las más importantes:

- Central de Riesgos por Operación (CRO): se continuó con la implementación de la CRO cumpliendo con los requerimientos de la SBS. Esta central permitirá disponer de la información de los deudores a nivel de operación, incluyendo información de garantes, deuda y coberturas, entre otros.
- Cálculo de Capital por Riesgo de Crédito: se implementó la herramienta automatizada para el cálculo de capital por riesgo de crédito bajo la metodología estándar de los lineamientos de Basilea II. Se ha continuado con la comunicación de los lineamientos de Basilea a las distintas unidades del Banco y adicionalmente, se gestionó con la Unidad de Finanzas, la incorporación de la información referida al capital requerido por riesgo crediticio en los sistemas de gestión (MIS).
- Marco de Apetito por Riesgo: su propósito principal es proporcionar un conjunto integrado de políticas, lineamientos y principios con el fin de garantizar que existan los procesos necesarios para controlar y mitigar los riesgos a los que el Banco se encuentra expuesto, determinando el monto y tipos de riesgos que éste desea asumir.
- Capacitaciones relacionadas a los procesos / políticas implementadas: durante el año se han realizado una serie de capacitaciones con la finalidad de reforzar los lineamientos, pautas de riesgos, difusión de políticas, alinear criterios y contar con las herramientas necesarias para la optimización de procesos, de manera que todo el personal cuente con los conocimientos necesarios para mitigar los riesgos y tomar las acciones correctivas necesarias.

## GESTION INTEGRAL DE RIESGOS

---

### Riesgo de Crédito

Una de las principales optimizaciones realizadas, es la creación de la Gerencia de Análisis Crediticio Retail, la cual tiene como finalidad generar información estratégica, reforzar la capacidad de análisis y generar, de manera más eficiente y oportuna, información necesaria para ampliar la base de clientes y mejorar el control del perfil de riesgo de los mismos. Esta gerencia facilitará la toma de decisiones y el diseño de estrategias en respuesta al comportamiento del mercado.

La Unidad de Créditos Corporativos y Comerciales participó del proyecto End to End (E2E), el cual tuvo por finalidad la optimización de los procesos clave del modelo crediticio orientados a mejorar la experiencia del cliente, obteniendo una disminución importante en los tiempos de respuesta. Por otro lado, se ha continuado con la implementación del Datamart de Créditos para el portafolio Retail.

### Riesgo de Mercado

La gestión de riesgos de mercado cumple con los estándares internacionales más exigentes y se lleva a cabo en permanente interacción con los equipos de riesgos de Casa Matriz y locales, quienes cuentan con las competencias profesionales y éticas acordes con la responsabilidad de sus funciones. Esto asegura la homogeneidad en las políticas aplicadas y el uso de indicadores corporativos comparables que facilitan su control y monitoreo. Como resultado de este proceso, se optimiza el flujo de ingresos y se reduce la volatilidad, dentro del marco del apetito de riesgo establecido por el Directorio.

Los procedimientos utilizados para identificar, evaluar y administrar los riesgos cumplen con las mejores prácticas internacionales vigentes, siendo las políticas certificadas tanto localmente como por Casa Matriz. El impacto potencial de fluctuaciones en el tipo de cambio y tasas de interés sobre nuestros resultados y patrimonio es vigilado meticulosamente de forma diaria, así como los eventos que pueden producir recortes en la liquidez del Banco.

En conclusión, los controles implementados promueven el balance entre la búsqueda de un mejor desempeño financiero y la gestión adecuada de los riesgos asumidos por las unidades de negocio, acorde con las prácticas de buen gobierno corporativo.

### Riesgo de Operación

Durante el año 2012, se continuó con el fortalecimiento de las principales metodologías de gestión de riesgo operacional, con la finalidad de promover una adecuada cultura de gestión de riesgos. Adicionalmente, se ha implementado la certificación de riesgo operacional como parte de la adecuación al modelo internacional, así como el ratio de pérdidas por riesgo operacional, logrando una mayor sensibilidad y control de este riesgo.

En cumplimiento a los requerimientos regulatorios de la SBS, que tienen como fin adecuar al Sistema Financiero a las mejores prácticas de Gestión Integral de Riesgos de Basilea II, Scotiabank Perú mantiene la autorización para la aplicación del Método Estándar Alternativo para el cálculo de patrimonio efectivo por riesgo operacional, la misma que se renovará en Junio 2013. Cabe indicar que la SBS brinda esta autorización sólo a aquellas empresas del sistema financiero que cuentan con un adecuado gobierno corporativo y aplican las mejores prácticas de gestión del riesgo operacional.

En el año 2013, la División continuará con la optimización de procesos críticos, revisión y alineación de políticas de Casa Matriz y entes reguladores, así como otras acciones que permitan realizar un control integral del riesgo, una adecuada gestión del portafolio y la contribución con la transmisión de la cultura de riesgos.

## Cumplimiento Regulatorio

Consolidar la cultura de Cumplimiento es el objetivo clave de la Unidad de Cumplimiento Normativo, para lo cual se ha implementado un sistema compuesto por procedimientos, políticas y controles que permiten satisfacer las exigencias regulatorias locales, de casa matriz y las internacionales que pudieran tener algún impacto en el negocio de las empresas que conforman el Grupo Scotiabank.

Asimismo se busca lograr los más altos estándares de ética, integridad y buena conducta profesional para ayudar a la organización a mitigar los riesgos de reputación y cumplimiento, inherentes a las actividades del Grupo.

Durante el ejercicio 2012 se han asumido importantes retos, reflejados en el desarrollo de las siguientes actividades:

- Certificación de la Pauta para la Conducta en los Negocios y sus Pautas complementarias, que en su conjunto conforman el Código de Conducta Ética del Grupo Scotiabank.
- La aprobación por el Directorio de la actualización de la pauta complementaria: “Política y Procedimientos de Denuncias de Irregularidades (Whistle Blower)”, fortaleciendo así el Código de Conducta Ética.
- La aprobación por el Directorio de las “Políticas para el Manejo de Información Privilegiada y Conflictos de Interés”.
- Avances en el alineamiento de las subsidiarias y vinculadas de Scotiabank a la cultura de Cumplimiento del Grupo a través de la reproducción de sistemas de control.

Finalmente, en el ejercicio 2012 entró en vigencia la nueva función de Cumplimiento Normativo establecida por la SBS mediante Resolución SBS N° 8754-2011, la cual ya venía siendo realizada a través de los mandatos y responsabilidades del Oficial de Cumplimiento Regulatorio que Scotiabank estableció desde el año 2006, por lo que en este ejercicio se designó al Oficial de Cumplimiento Normativo Corporativo.

## **UNIDAD DE PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS**

---

Scotiabank Perú está comprometido a evitar que sus productos, servicios y canales de atención puedan ser utilizados para facilitar actividades ilícitas, es por ello que en el ejercicio 2012 la Unidad de Prevención de Lavado de Activos continuó desarrollando las mejores prácticas implementadas por el Grupo Scotiabank, a través de una adecuada aplicación de la Política “Conoce a tu Cliente”, utilización de soportes informáticos corporativos para el correspondiente monitoreo de transacciones como el sistema BSA Prime, verificación de datos del cliente mediante el uso de World Check y el escaneo de todas las partes intervinientes en una transferencia cablegráfica a través de la utilización del sistema Hot Scan.

De igual manera, se continuó con la implementación de todas las disposiciones reglamentarias sobre la prevención del lavado de activos y en particular sobre aquellos aspectos referentes a la gestión de riesgos, identificando y mitigando los que se encuentren asociados al lavado de activos y financiamiento de actividades terroristas.

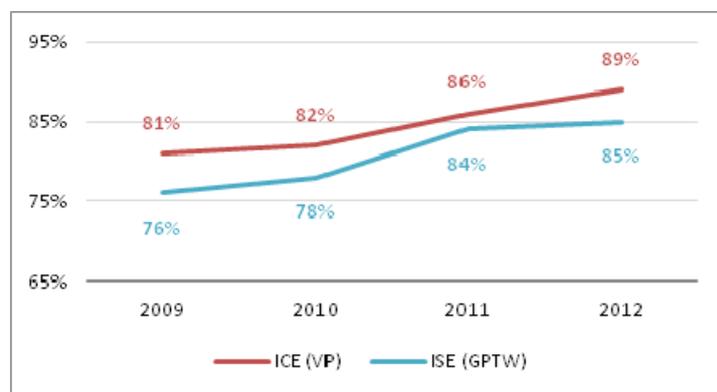
Es importante mencionar que Scotiabank Perú afianzó su rol corporativo en la gestión de prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo al obtener en el presente año la autorización, por parte de la SBS, para la designación de un Oficial de Cumplimiento Corporativo en Scotiabank Perú y demás empresas del Grupo.

Finalmente, se debe resaltar el compromiso por parte de la Unidad de Prevención del Lavado de Activos en la consecución de los objetivos planteados, lo cual permitió minimizar la exposición del Grupo Scotiabank Perú a transacciones que involucren al lavado de activos en sus diversas modalidades, asegurando de esta forma, el estricto cumplimiento de las disposiciones reglamentarias vigentes, así como también, el mantenimiento de un alto estándar de prevención en las distintas unidades del Banco y subsidiarias, lo cual hace posible conocer mejor a los clientes para establecer relaciones sólidas y confiables en beneficio del crecimiento sostenible de los negocios y rentabilidad del Grupo.

## GESTION ESTRATEGICA DEL CAPITAL HUMANO: Un Equipo... Un objetivo

Este 2012, los excelentes resultados en la Encuesta Corporativa para Colaboradores “View Point”, reflejan mejoras significativas en materia de Clima Laboral en sus diversas preguntas, logrando un Índice de Compromiso del Empleado (ICE) de 89%, 3 puntos porcentuales arriba de la medición del año anterior, lo que reafirma el compromiso existente entre la Organización y sus Colaboradores, los Scotiabankers.

En relación directa con ello, por quinto año consecutivo Scotiabank ha sido galardonado como una de las Mejores Empresas para Trabajar en el Perú, según la encuesta de Great Place to Work Institute, consolidando su presencia en el Ranking de las Empresas Más Grandes con el octavo puesto y logrando un 85% en el Índice de Satisfacción del Empleado (ISE).



Asimismo, las prácticas en gestión de recursos humanos de Scotiabank son evaluadas periódicamente y siguen manteniendo un estándar competitivo, lo que valió para ser nuevamente certificado por la Asociación Buenos Empleadores (ABE) de AmCham Perú.

Todo ello confirma que para Scotiabank Perú es una prioridad contar con Colaboradores y Equipos que se desempeñen en un ambiente que los motive a desarrollar el máximo de su potencial y les brinde las condiciones necesarias para el fortalecimiento de su Compromiso.

En ese sentido, contar con Líderes comprometidos con esta meta es una necesidad que se busca cubrir a través del Programa Fundamentals of Coaching Excellence de la Casa Matriz, el cual continúa siendo clave en la comunicación y orientación que brindan los líderes a sus colaboradores. Al cierre del año fiscal 2012 se contaba con 134 nuevos líderes certificados como coach gracias a 3,096 horas en talleres, superando ampliamente la meta para este periodo.

Además, se complementa el desarrollo del Liderazgo con otros programas, los cuales buscan potenciar ciertas competencias, como por ejemplo el *Autoliderazgo Situacional* con el Programa Lead to Lead (diseñado por Ken Blanchard Company para Scotiabank), que con 1,328 horas de capacitación logró certificar 83 líderes o las *Habilidades Directivas* mediante el Programa Execution (en alianza con el PAD de la Universidad de Piura), que logró fortalecer en 5,265 horas las competencias de 81 líderes.

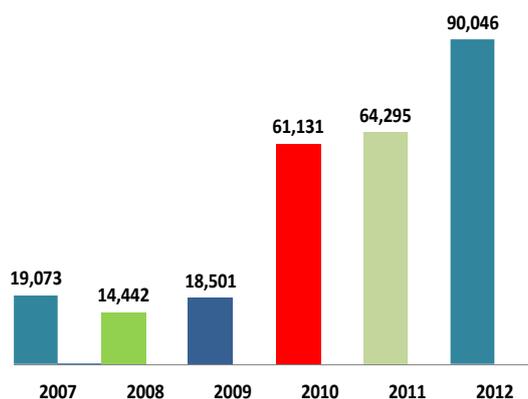
Del mismo modo, el Modelo de Gestión de Desempeño se vio favorecido por el lanzamiento de una nueva plataforma virtual para realizar la Evaluación de Desempeño, la cual generó ahorros importantes en tiempo y recursos, y contribuyó a lograr el 98% del cumplimiento de este proceso.

El desarrollo de los Scotiabankers también tiene sin duda un importante componente en las oportunidades laborales internas. Por esta razón, gracias a la publicación de las vacantes disponibles (Job Posting Local e Internacional) se fomenta la línea de carrera en Scotiabank y posibilita durante el 2012 el crecimiento profesional de 782 colaboradores mediante promociones internas, 24% más que en

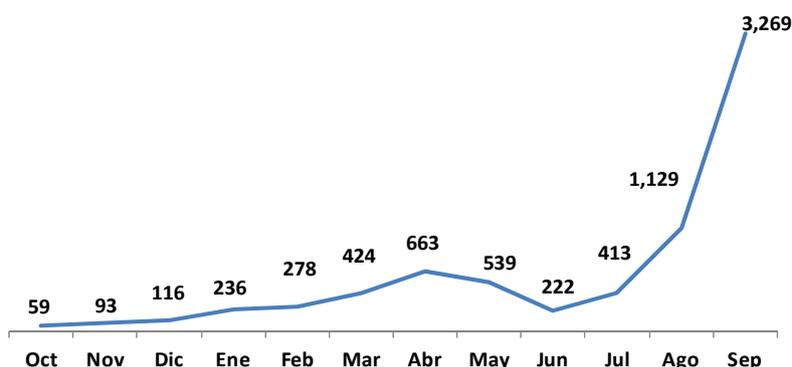
el año 2011 (628 colaboradores). Y en materia de incorporaciones, se apoya a las diferentes divisiones del Banco en la búsqueda y selección de 962 nuevos colaboradores en planilla durante este periodo.

Otro tema relevante en este ejercicio fue el Aprendizaje, que consolidó e implementó diversos proyectos e iniciativas:

El Plan Anual de Aprendizaje<sup>1</sup>, generó como resultado 280,049 horas dictadas, de las cuales se ha logrado una mejora en la orientación de la enseñanza hacia la metodología de autoestudio e-learning (23%) con un incremento del 8% frente a los resultados 2011 (15%). Además, como consecuencia de esta estrategia, se logró un mejorar en 40% la participación de los Colaboradores en comparación al año 2011, pasando de 64,295 a 90,046 participantes aproximadamente.



En cuanto a los logros de la plataforma corporativa de aprendizaje Learning@Scotia, hoy renombrada como Skillsoft, es de destacar que los equipos de Scotiabank la están aprovechando al máximo gracias a sus ventajas y beneficios, así como a su promoción a través de la comunicación interna. De este modo, se registraron al término del año fiscal: 3,269 horas de aprendizaje distribuidas entre 1,703 colaboradores y 1,190 cursos. Gracias a estos resultados, en el comparativo con Banca Internacional de Bank of Nova Scotia, Scotiabank Perú logramos destacar como una de las operaciones con mayor uso efectivo de esta plataforma.



Sobre las Charlas de Aprendizaje, ScotiaCafé, en este periodo se realizaron 4 sesiones brindando 329 horas para beneficio de 185 participantes. Y en cuanto a la Red de Facilitadores Internos CAPO Club se dedicaron 103,150 horas con el apoyo de 230 Capos, facilitadores internos calificados.

<sup>1</sup> Información obtenida al cierre del año fiscal Toronto 2012.

Adicionalmente, es de destacar la implementación de la Agencia LAB - Learning at Branch, un espacio físico dedicado a entrenar a los colaboradores de la Red de Agencias en sus funciones específicas. Ésta facilita el alineamiento, la reducción de tiempos de entrenamiento y rápida incorporación al puesto de trabajo sin errores.



En lo que respecta a Comunicación Interna, Scotiabank sigue abocado a generar una relación informativa más constante y de alto impacto con sus colaboradores a través de JUNTOS en TV, un programa de televisión interno, el cual ya cuenta con tres años al aire en circuito cerrado.

Asimismo, se continúa publicando, en coordinación con el área de Planeamiento Estratégico, los avances mensuales del Balance Scorecard a nivel nacional en las Carteleras JUNTOS y mediante las nuevas ediciones de la Revista Interna JUNTOS, evidenciando todos los avances y logros del Banco en las perspectivas de Finanzas, Clientes, Operaciones y Personas. En general, todos estos medios están orientados a comunicar tanto los resultados como los principales eventos y actividades de Scotiabank Perú.

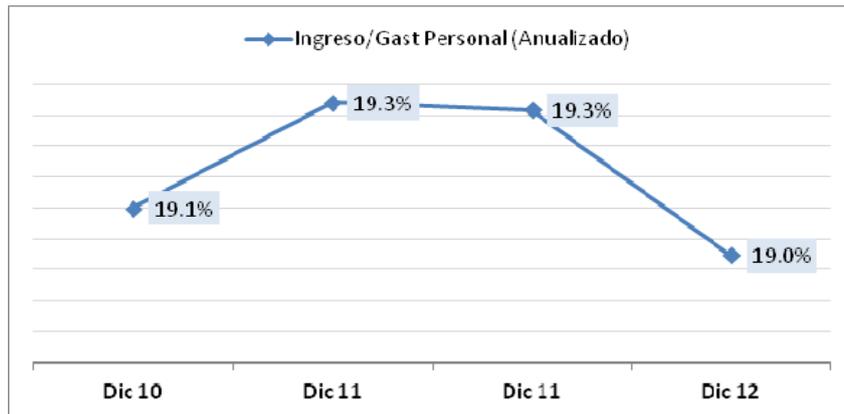
Mención aparte tiene la actividad central de comunicación, que es el encuentro anual entre el CEO y todos los Colaboradores. Año a año, juntos, en equipo, se revisan los resultados del periodo anterior, se efectúan importantes reconocimientos y se lanza el nuevo desafío para el siguiente año, el cual inspira todas las actividades del año. En el año 2012, el Desafío fue ¡Descubre!, en claro alineamiento con la nueva estrategia de marca.

Por otro lado, cabe resaltar que Scotiabank es una corporación que no solo valora el trabajo en equipo, la colaboración y el establecimiento de relaciones sólidas para el logro de objetivos, sino que transversal a ello, asume un rol activo en el fomento del bienestar integral y la integración de los colaboradores y sus familiares; considerándolo un pilar de su gestión.

Los programas de Salud y Calidad de Vida siguen siendo una prioridad y este periodo las *Ferías de Salud* lograron un incremento del 22% en participación con 825 consultas médicas y un 93% de satisfacción y el *Programa de Nutrición* (Julio-Setiembre) contribuyó a la mejora de la alimentación y salud de 420 colaboradores.

Las actividades de integración como la Fiesta de Fin de Año, la Noche de Talentos (ScotiaTalent) y los Campeonatos Deportivos fueron espacios que siguen contribuyendo a la motivación e integración de los equipos de trabajo con participaciones masivas e índices de satisfacción alrededor del 80%.

Finalmente, una parte importante de la experiencia laboral en Scotiabank es brindar una oferta integral de Recompensa Total, competitiva, sostenible y eficiente, a través de esquemas de compensación, beneficios y reconocimiento por las contribuciones excepcionales al logro de los objetivos del Grupo.



Respecto a Compensaciones, se implementó el Programa de Revisión Salarial Anual (RSA), permitiendo un manejo más ordenado e integral del salario básico, mejorando el nivel de competitividad salarial como parte de la estrategia de retención y atracción del talento.

Con relación a Beneficios, se implementaron nuevos programas orientados a fortalecer el desarrollo de los colaboradores como el ScotiaGrade, programa de becas de estudios y bienestar de los colaboradores y sus familias como el Scotia School Kit, programa de reconocimiento al desempeño académico de los hijos de los scotiabankers.

En el año 2012 se continuó fortaleciendo la cultura de Reconocimiento a través de la implementación de premios locales en el Programa Scotia Excellence Awards e internacionales para Wholesale Banking, Fuerzas Ventas Retail, Contact Center y Responsabilidad Social. Todos estos programas permitieron reconocer a un importante número de colaboradores según los cuatro cuadrantes del Balance Scorecard y la vivencia de los valores del Grupo, y de manera especial a los 22 Star Performers, que representaron a Scotiabank Perú en el evento internacional de reconocimiento "Best of the Best Trip" que organiza la Casa Matriz.

En síntesis, todas estas acciones contribuyen desde una perspectiva estratégica no solo a la mejora del Compromiso y Satisfacción de los Colaboradores, sino también, fomentan un desempeño más exitoso de los Equipos, lo que redundará en mejores resultados para Scotiabank Perú.

## RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

---

Para el Grupo Scotiabank la responsabilidad social corporativa es parte esencial de la forma de hacer negocios, entendida como la manera en que el Banco interactúa con las partes interesadas, a fin de cumplir con sus responsabilidades sociales, económicas, ambientales y éticas.

El año 2012 fue un año exitoso para el Banco en cuanto a temas de Responsabilidad Social. Aquí pasamos a recordar los mejores hitos:

### Distintivo Empresa Socialmente Responsable

Scotiabank Perú recibió por primera vez el Distintivo Empresa Socialmente Responsable 2012 (DESR) otorgado por la Asociación Perú 2021, en reconocimiento a su esfuerzo por cubrir los estándares propuestos para medir su cumplimiento permanente de las prácticas de Responsabilidad Social Empresarial. Fue el único banco en recibir este distintivo.

### Ampliación Ecoeficiente

A finales del año, se logró ampliar el programa Grupo Scotiabank Ecoeficiente a toda la Red de Agencias, el mismo que desde hace 3 años se venía desarrollando sólo en las sedes administrativas del Banco. El objetivo del mismo es reducir el consumo de recursos (agua, luz y papel) y fomentar prácticas de reciclaje. Ahora, el compromiso con el cuidado del medio ambiente es de todos.

### Campaña Calor Patrio

Por cuarto año consecutivo, entre los meses de Junio y Agosto se impulsa nivel nacional la campaña de recaudación de fondos “Calor Patrio”, logrando superar lo recaudado el año anterior en 57%.

Aportes	S/.
Colaboradores de Scotiabank, CrediScotia, Profuturo, SCI; clientes y público en general	149,837
Scotiabank Perú y Financiera CrediScotia	156,600
Campaña Logros (en Facebook)	26,395
<b>Total entregado a Cáritas del Perú</b>	<b>332,832</b>

Con estos fondos, Cáritas viene ejecutando el Proyecto de Mitigación de Riesgos por Bajas Temperaturas en la provincia de Lampa (Puno), que beneficiará a 11,298 personas en extrema pobreza.

### Aporte a la Inclusión Financiera

En alianza con la ONG Care Perú, se viene financiando un proyecto para crear capacidades para la inclusión financiera y social de familias en situación de pobreza en las diferentes regiones del país.

Luego del éxito del proyecto piloto “Mejora de los Ingresos y Seguridad Alimentaria con Mujeres”, desarrollado durante 3 años en la comunidad Santa Teresa en Cusco, Scotiabank se ha comprometido nuevamente con Care Perú para desarrollar un segundo proyecto de similares características.

Con este nuevo proyecto, que se ejecutará también en un período de 36 meses y que se ha denominado “Creando Capacidades para la Inclusión Financiera y Social de familias en situación de pobreza en las regiones de Huancavelica, Ica y Piura”, se calcula que más de 44,000 personas de estas regiones podrán salir de la situación de pobreza en la que viven.

### Exitosa Comunidad de Voluntarios

El año 2012 significó un hito importantísimo en relación a las actividades de responsabilidad social desarrolladas por la Comunidad de Voluntarios del Grupo Scotiabank, que incluye a colaboradores del Banco, CrediScotia Financiera, Profuturo AFP y SCI.

En comparación con años anteriores, el impacto del programa se incrementó significativamente en número de actividades implementadas, número de colaboradores participantes y en número de personas beneficiadas.

<b>Resultados Voluntariado a nivel de Grupo Scotiabank</b>			
<b>Año/ N° actividades</b>		<b>Voluntarios</b>	<b>Beneficiarios</b>
2009	11	266	1,068
2010	10	997	3,308
2011	25	1.627	18,754
2012	45	2,265	45,506
Total	91	5,155	68,636

### Grupo Scotiabank Perú presente en Premios Filantropía Iluminando el Mañana 2012

El programa “Scotiabank Iluminando el Mañana” sigue marcando una diferencia en las vidas de muchas personas y en las comunidades donde Scotiabank tiene presencia y trabaja a nivel mundial, siendo un componente clave de sus valores compartidos y de su compromiso para lograr una Responsabilidad Social Corporativa.

Cada año, la Casa Matriz otorga a nivel internacional un reconocimiento a los países y colaboradores que durante el período hayan demostrado localmente una mayor participación, apoyo y compromiso con el programa.

Se puede afirmar que el año 2012 consolidó el éxito de las iniciativas locales de voluntariado. Un ejemplo de ello es el resultado de la postulación del Grupo Scotiabank Perú a las diversas categorías de los Premios Filantropía “Scotiabank Iluminando el Mañana”, donde se consiguió destacar en las siguientes categorías:

#### **Premio de Actividad Filantrópica Sobresaliente:**

Scotiabank Perú País FINALISTA<sup>2</sup>

#### **Premio a la Contribución Individual Sobresaliente de un Empleado:**

Stephanie Alavedra – Scotiabank Perú FINALISTA

#### **Premio al Mejor Portavoz del Programa Scotiabank Iluminando el Mañana:**

Fiorella Ceruti – Grupo Scotiabank Perú, GANADORA

<sup>2</sup> Este premio brinda un reconocimiento a los países que demuestren compromiso, apoyo y participan de manera destacada en actividades filantrópicas que se ajusten a los pilares del programa Iluminando el Mañana a lo largo del año.

## **AGRADECIMIENTO**

---

El Presidente y los miembros del Directorio desean expresar su agradecimiento a los señores accionistas por la confianza depositada en ellos para la conducción del Banco durante el ejercicio 2012.

Asimismo, expresan su reconocimiento especial a los clientes por su confianza y permanente preferencia a los servicios que brinda la Institución. Del mismo modo, agradecen a los amigos, autoridades del sector financiero, y a los corresponsales del país y del exterior por su inapreciable apoyo.

Finalmente, manifiestan su reconocimiento a la gerencia, al personal del Banco y de sus empresas subsidiarias por el esfuerzo desplegado, por su dedicación y calidad de trabajo con el objetivo de brindar un mayor y mejor servicio a los clientes y a la comunidad en general, manteniendo su confianza en que conjuntamente se logrará llevar a cabo los planes de desarrollo del Banco, creando valor para la Institución y sus accionistas.

**INFORMACION  
COMPLEMENTARIA**

**RESOLUCION CONASEV  
No. 211-98-EF/94.11**

**DATOS GENERALES**


---

**Denominación y Dirección**

La denominación de la institución es Scotiabank Perú S.A.A., cuya sede principal se encuentra ubicada en la Avenida Dionisio Derteano N° 102, Distrito de San Isidro, Lima, Perú.

El número de teléfono es (511) 211-6000.

**Constitución Social**

El Banco se constituyó mediante Escritura Pública de fecha 2 de febrero de 1943, bajo la denominación de Banco Wiese Ltda., extendida ante el Notario Público de Lima Dr. Hugo Magill Diez Canseco. Posteriormente, en setiembre de 1999, cambió su denominación por la de Banco Wiese Sudameris.

Scotiabank Perú es el resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris, luego que The Bank of Nova Scotia (BNS) adquiriera directa e indirectamente la participación mayoritaria que tenía Intesa Sanpaolo S.p.A. en el Banco Wiese Sudameris, y el 100% de las acciones representativas del capital social del Banco Sudamericano S.A. A tal fin, las Juntas Generales de Accionistas de ambas instituciones adoptaron los acuerdos necesarios para llevar adelante el proceso de reorganización simple y aporte correspondiente, concluidos con fecha 13 de mayo de 2006, en la que asimismo el Banco Wiese Sudameris, acordó modificar su denominación social por la de Scotiabank Perú. Estos acuerdos fueron elevados a Escritura Pública ante el Notario de Lima Dr. Eduardo Laos de Lama con fecha 13 de mayo de 2006, lo que quedó debidamente inscrito en la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima.

Scotiabank Perú opera actualmente de conformidad con lo dispuesto por la Resolución de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) N° 541-80-EF/97 del 10 de Junio de 1980.

**Grupo Económico**

Scotiabank Perú forma parte del Grupo The Bank of Nova Scotia (BNS), Banco internacional con sede en Toronto (Canadá).

The Bank of Nova Scotia, fundado en el año 1832, es una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el Banco canadiense con mayor presencia internacional, con más de 668 mil millones de dólares canadienses en activos consolidados totales, con un equipo de 81 mil empleados que atiende a más de 19 millones de clientes en más de 55 países. Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

La participación accionaria de BNS en Scotiabank Perú en forma directa e indirecta es de 97.75%.

Al cierre del ejercicio 2012, Scotiabank Perú cuenta con las siguientes empresas subsidiarias:

<b>Empresa</b>	<b>Participación Accionaria (%)</b>
CrediScotia Financiera S.A.	100.00
Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C.- SCI	100.00
Scotia Sociedad Agente de Bolsa S.A.	100.00
Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos S.A.	100.00
Scotia Sociedad Titulizadora S.A.	100.00
Depósitos S.A.	100.00
Promociones de Proyectos Inmobiliarios y Comerciales S.A.	100.00

(ver página 32 de la Memoria)

### Capital Social, Acciones y Composición Accionaria (\*)

El Capital Social íntegramente suscrito y pagado, inscrito en la Partida Electrónica de la Sociedad en los Registros Públicos de Lima al 31 de Diciembre de 2012, asciende a la suma de S/. 2,744'802,630.00 representado por 274'480,263 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/ 10.00 cada una, íntegramente suscritas y totalmente pagadas, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Cabe señalar que el monto del Capital Social anterior ascendía a S/. 2,429'405,570.00 habiéndose incrementado en la suma de S/. 315'397,060.00, producto de la capitalización de parte de las utilidades del ejercicio 2011 aprobada por el Directorio de la institución en sesión del 30 de Julio de 2012, en virtud a las facultades delegadas por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 28 de Marzo de 2012; lo cual implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 12.9825% por acción.

Previamente, en Sesión de Directorio del 29 de Febrero de 2012 -en el marco de la delegación de facultades conferida por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas celebrada el 31 de Marzo del 2011-, se aumentó el capital social en S/. 158'118,020.00, es decir de S/. 2,271'287,550.00 a S/. 2,429'405,570.00, por la capitalización de resultados acumulados al año 2010, lo cual implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 6.9616% por acción.

Las formalizaciones de los aumentos producidos en el ejercicio 2012 se detallan más adelante en el rubro Estatuto Social.

Por otra parte y con relación al pago de dividendos a favor de los accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 28 de Marzo de 2012 se aprobó -en cumplimiento de la Política de Dividendos aprobada oportunamente y de las normas estatutarias y legales vigentes- el pago de dividendos en efectivo a los titulares de acciones comunes emitidas por el Banco por la suma de S/. 236'547,800.06 correspondientes a utilidades del Ejercicio 2011, lo cual determinó que el monto del dividendo por acción sea de aproximadamente S/. 1.04147155.

Al 31 de Diciembre de 2012, los principales accionistas del Banco por grupo económico son:

GRUPO / ACCIONISTA	PROCEDENCIA	PARTICIPACION (%)
<b><u>GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS)</u></b>		
NW Holdings Ltd.	Bahamas	55.32%
Scotia Perú Holdings S.A.	Perú	40.11%
The Bank of Nova Scotia	Canadá	2.32%
Total Grupo BNS		97.75%
Otros		2.25%
<b>TOTAL</b>		<b>100.00%</b>

(\*) En Sesión de Directorio del 27 de Setiembre de 2012 -en mérito a las facultades delegadas en Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 28 de Marzo de 2012- se aprobó aumentar el capital social en S/. 80'000,000.00, es decir, de S/. 2,744'802,630.00 a S/. 2,824'802,630.00. El referido aumento de capital ha quedado inscrito en el Asiento B00031 de la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de Lima, con fecha 23 de Enero de 2013, lo cual ha implicado la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 2.9146% por acción, con fecha de entrega 19 de Febrero de 2013.

**Estructura de Propiedad de Acciones con derecho a voto:**

Tenencia	Número de Accionistas	Porcentaje de Participación	Total Acciones con derecho a voto	Acciones Comunes
Menor al 1%	2,039	2.25%	6'186,561	6'186,561
Entre 1% -5%	1	2.32%	6'363,935	6'363,935
Entre 5% - 10%	0	0.00%	0	0
Mayor al 10%	2	95.43%	261'929,767	261'929,767
Total	2, 042	100.00%	274'480,263	274'480,263

**Capitalización Bursátil**

Al cierre de diciembre del 2012	Número De Acciones	Precio S/.	Capitalización en S/.	Tipo de Cambio	Capitalización en US\$
Acciones Comunes	274'480,263	36.60	10,045'977,625.80	2.55	3,939'599,068.94

**COTIZACIÓN MENSUAL DE LAS ACCIONES Y VALORES REPRESENTATIVOS DE DEUDA DE SCOTIABANK EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA DURANTE EL AÑO 2012**
**SCOTIABANK DEL PERU S.A.A.**
**Renta Variable**

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2012				Precio Promedio S/.
			Apertura S/.	Cierre S/.	Máxima S/.	Mínima S/.	
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-01	36.50	36.90	39.00	36.00	37.02
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-02	37.00	40.51	40.51	36.50	39.24
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-03	41.00	41.99	42.60	40.00	41.73
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-04	42.00	42.00	42.40	41.00	41.66
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-05	42.00	38.10	42.00	37.80	38.53
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-06	37.00	38.00	38.50	37.00	38.13
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-07	39.00	37.98	39.40	37.98	38.88
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-08	37.98	37.25	38.00	36.00	37.49
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-09	37.25	38.60	39.10	37.00	38.13
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-10	38.60	38.00	38.85	38.00	38.63
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-11	37.70	36.42	39.00	34.65	37.35
PEP140001004	SCOTIAC1	2012-12	36.42	36.60	37.60	36.42	37.13

**Renta Fija**

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2012				Precio Promedio %
			Apertura %	Cierre %	Máxima %	Mínima %	
PEP14000D128	BWSSUB1B	2012-03	100.0000	100.0000	100.0000	100.0000	100.0000
PEP14000M137	SCOTI2BC3B	2012-08	100.5630	100.5630	100.5630	100.5630	100.5630

**VALORES EN CIRCULACIÓN INSCRITOS EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES**
**BONOS SUBORDINADOS**

<b>Denominación</b>	<b>Bonos Subordinados Ex Banco Wiese Sudameris</b>
<b>Emisión</b>	Primera
<b>Series</b>	Siete series: A, B, C, D, E, F, G
<b>Clase</b>	Nominativos
<b>Monto total autorizado</b>	US\$ 70,000,000
<b>Monto colocado</b>	Serie A: US\$ 10,000,000 Serie B: US\$ 10,000,000 Serie C: US\$ 10,000,000 Serie D: US\$ 10,000,000 Serie E: US\$ 10,000,000 Serie F: US\$ 10,000,000 Serie G: US\$ 10,000,000
<b>Monto Vigente (Al 31 diciembre 2012)</b>	Serie G: US\$10,000,000
<b>Representación</b>	Anotación en cuenta
<b>Plazo</b>	12 años
<b>Fecha de redención</b>	Series A,B,C,D,E,F: 27/06/2012 Serie G: 19/10/2013
<b>Tasa de interés (Nominal anual)</b>	Series A,B,C,D,E,F: 9.75% Serie G: 9.10%
<b>Modalidad de amortización</b>	Al vencimiento
<b>Modalidad de pago de interés</b>	Trimestral, base 360 días

**VALORES EN CIRCULACIÓN INSCRITOS EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES**
**BONOS CORPORATIVOS**

Denominación	Primer Programa de Bonos Corporativos		
	Primera	Tercera	Quinta
<b>Emisión</b>	Primera	Tercera	Quinta
<b>Series</b>	Una serie: A	Una serie: A	Tres series: A, B y C
<b>Clase</b>	Nominativos	Nominativos	Nominativos
<b>Monto total autorizado</b>	S/. 100,000,000	S/. 150,000,000	S/. 115,340,000
<b>Monto colocado</b>	Serie A: S/. 100,000,000	Serie A: S/. 150,000,000	Serie A: S/. 40,900,000 Serie B: S/. 25,150,000 Serie C: S/. 49,290,000
<b>Monto Vigente (Al 31 diciembre 2012)</b>	Serie A: S/. 100,000,000	Serie A: S/. 150,000,000	Serie A: S/. 40,900,000 Serie B: S/. 25,150,000 Serie C: S/. 49,290,000
<b>Representación</b>	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta
<b>Plazo</b>	5 años	5 años	5 años
<b>Fecha de redención</b>	Serie A: 18/04/2013	Serie A: 30/05/2013	Serie A: 22/05/2014 Serie B: 02/09/2014 Serie C: 25/11/2014
<b>Tasa de interés (Nominal anual)</b>	Serie A: 6.34375%	Serie A: 6.8125%	Serie A: 6.43750% Serie B: 6.59375% Serie C: 6.31250%
<b>Modalidad de amortización</b>	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento
<b>Modalidad de pago de interés</b>	Semestral, base 360	Semestral, base 360	Semestral, base 360

Denominación	Primer Programa de Bonos Corporativos SBP		Segundo Programa de Bonos Corporativos SBP
	Séptima	Octava	Tercera
<b>Emisión</b>	Séptima	Octava	Tercera
<b>Series</b>	Una serie: A	Una serie: A	Una serie: A
<b>Clase</b>	Nominativos	Nominativos	Nominativos
<b>Monto total autorizado</b>	S/. 60,000,000	S/. 110,000,000	S/. 300,000,000
<b>Monto colocado</b>	Serie A: S/. 60,000,000	Serie A: S/. 100,000,000	Serie A: S/. 75,920,000 Serie B: S/. 100,000,000
<b>Monto Vigente (Al 31 diciembre 2012)</b>	Serie A: S/. 60,000,000	Serie A: S/. 100,000,000	Serie A: S/. 75,920,000 Serie B: S/. 100,000,000
<b>Representación</b>	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta
<b>Plazo</b>	7 años	7 años	7 años
<b>Fecha de redención</b>	Serie A: 30/04/2017	Serie A: 23/07/2017	Serie A: 02/09/2018 Serie B: 07/05/2019
<b>Tasa de interés (Nominal anual)</b>	Serie A: 7.1875%	Serie A: 7.3125%	Serie A: 6.78125% Serie B: 5.56250%
<b>Modalidad de amortización</b>	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento
<b>Modalidad de pago de interés</b>	Semestral, base 360	Semestral, base 360	Semestral, base 360

Denominación	Segundo Programa de Bonos Corporativos SBP		Subordinated Notes
<b>Emisión</b>	Primera	Quinta	Primera
<b>Series</b>	Tres series: A, B y C	Una serie: A	Una serie: única
<b>Clase</b>	Nominativos	Nominativos	
<b>Monto total autorizado</b>	S/. 200,000,000	S/. 300,000,000	US\$ 400,000,000
<b>Monto colocado</b>	Serie A: S/. 100,000,000 Serie B: S/. 50,000,000 Serie C: S/. 50,000,000	Serie A: S/. 58,000,000	US\$ 400,000,000
<b>Monto Vigente (Al 31 diciembre 2012)</b>	Serie A: S/. 100,000,000 Serie B: S/. 50,000,000 Serie C: S/. 50,000,000	Serie A: S/. 58,000,000	US\$ 400,000,000
<b>Representación</b>	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	
<b>Plazo</b>	5 años	5 años	15 años
<b>Fecha de redención</b>	Serie A: 20/02/2017 Serie B: 24/05/2017 Serie C: 18/06/2017	Serie A: 25/07/2017	13/12/2027
<b>Tasa de interés (Nominal anual)</b>	Serie A: 5.71875% Serie B: 5.18750% Serie C: 5.15625%	Serie A: 5.09375%	4.50%
<b>Modalidad de amortización</b>	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento
<b>Modalidad de pago de interés</b>	Semestral, base 360	Semestral, base 360	Semestral, base 360

**CLASIFICACION DE RIESGO**

La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros establece en sus Artículos 136° y 296° que todas las empresas del sistema financiero que capten fondos del público deben contar con la clasificación de por lo menos dos empresas clasificadoras de riesgo. En este sentido, en concordancia con la Resolución SBS N° 672-97, al 31 de Diciembre de 2012 el Banco tiene suscrito contratos con las empresas Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. y Class & Asociados S.A. Clasificadora de Riesgo S.A. para efectuar la clasificación de Scotiabank Perú y sus instrumentos financieros.

Tomando como base la información financiera del Banco a Junio 2012, las citadas empresas otorgaron al Banco Scotiabank Perú S.A.A. las clasificaciones a detallar (últimas clasificaciones vigentes al 31 de Diciembre de 2012).

	<b>Apoyo (Fitch Ratings)</b>	<b>Class &amp; Asociados S.A.</b>
<b>Rating de la Institución</b>	A+	A+
<b>Rating de los Instrumentos Financieros</b>		
Depósitos a Plazo hasta un año	CP-1+ (pe)	CLA-1+
Depósitos a Plazo entre uno y dos años	AAA (pe)	AAA
Primer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda	AAA (pe)	AAA
Primer Programa de Bonos Corporativos Scotiabank Perú	AAA (pe)	AAA
Segundo programa de Bonos Corporativos Scotiabank Perú	AAA (pe)	AAA
Primer Programa de Bonos de Arrendamiento Financiero Scotiabank Perú	AAA (pe)	AAA
Bonos Subordinados Banco Wiese Sudameris 1ª Emisión- Nivel 2	AA+ (pe)	AA+
Bonos Subordinados Banco Sudamericano 2ª. Emisión- nivel 2	AA+ (pe)	AA+
Acciones Comunes	1ª. (pe)	1ª Categoría
Perspectiva	Estable	Positiva

## CLASIFICACION INTERNACIONAL

Las principales agencias internacionales del mundo han otorgado a Scotiabank Perú, clasificaciones de riesgo de nivel “Grado de Inversión Internacional”. Es así que al cierre del año 2012, el Banco mantiene una clasificación de “BBB” en Standard & Poor’s, Fitch asigna un rating de “BBB+” y Moody’s de “Baa2”.

La buena performance financiera mostrada por Scotiabank Perú en los últimos años se refleja en sus clasificaciones de riesgo, las que permiten contar con un acceso más amplio y en mejores condiciones al fondeo del mercado financiero internacional y así poder seguir mejorando la oferta de productos y servicios a sus clientes.

Esto se ha evidenciado en la exitosa colocación de bonos subordinados realizada en Diciembre 2012, la cual se pactó a una tasa de 4.5% anual, la tasa más baja de deuda subordinada en Latinoamérica.

### CLASIFICACIONES INTERNACIONALES VIGENTES AL 31.12.12

	Standard & Poor's	Fitch Ratings	Moody's
Long-Term Counterparty Rating	BBB		
Long-Term Foreign Currency IDR		BBB+	Baa2
Short-term Foreign currency IDR		F2	
Long-Term Local Currency IDR		A	Baa1
Short-Term Local Counterparty credit rating	A-3		
Short-Term Local and foreign currency deposit			Prime-2
Short-Term Local Currency IDR		F1	
Foreign currency subordinated debt		BBB+	Baa2
OUTLOOK	Positive	Stable	Stable

## DESCRIPCION DE OPERACIONES Y DESARROLLO

---

### Objeto Social y Duración

Scotiabank Perú realiza operaciones de intermediación financiera permitidas a los Bancos múltiples en el marco de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 26702). Dicha norma legal establece los requisitos, derechos, obligaciones, garantías, restricciones y demás condiciones de funcionamiento a que se sujetan las personas jurídicas de derecho privado que operan en el sistema financiero y de seguros.

Las actividades que desarrolla se ubican dentro del Grupo 6519 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), que corresponde a la Actividad Bancaria Comercial y de Seguros. El plazo de duración de Scotiabank Perú es indefinido.

### Antecedentes de la Sociedad

La institución inició formalmente sus operaciones como Scotiabank Perú el 13 de Mayo de 2006 (como resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris). Sin embargo, su origen se remonta al 1 de Marzo de 1943, fecha en que inició sus operaciones bajo la denominación de Banco Wiese Ltda., por lo que cuenta con 69 años de presencia en el sistema financiero nacional, en el que se ha consolidado como la tercera entidad financiera más importante del país.

Es de resaltar que el Banco Wiese Sudameris (ahora Scotiabank Perú) acreditaba a la fecha de la referida reorganización, 63 años de existencia en el sistema financiero nacional.

Por su parte, el Banco Sudamericano tenía 15 años de actividades en el Perú, teniendo como socio estratégico internacional a The Bank of Nova Scotia desde el año 1997, quien en el año 2006 pasó a controlar directamente al Banco al convertirse en su principal accionista, como paso previo a su integración con el Banco Wiese Sudameris.

### Tratamiento Tributario

A continuación se dan a conocer aspectos impositivos relevantes para el Banco e inversionistas, relacionados con la actividad bancaria y sus valores mobiliarios, con indicación específica de la afectación, inafectación y exoneración relativas a intereses, reajustes de capital, dividendos, u otros, en función a los siguientes impuestos:

#### I. Impuesto General a las Ventas (IGV).

La Ley del Equilibrio Financiero del Presupuesto del Sector Público para el año Fiscal 2011 - Ley N° 29628, prorrogó la tasa del 17% del Impuesto General a las Ventas hasta el 31.12.2011. Sin embargo, esta norma fue derogada por la Ley N° 29666, publicada el 20 de febrero de 2011 y vigente desde el 1 de marzo de 2011, fijándose como tasa del IGV el 16%. Recordemos que la tasa final aplicable es de dieciocho por ciento (18%), constituida por el IGV (16%) más el Impuesto de Promoción Municipal (2%).

Del mismo modo, las exoneraciones contenidas en los Apéndices I y II de la Ley del Impuesto General a las Ventas, se mantienen vigentes hasta el 31 de diciembre de 2012. A través de la Ley 29966 publicada el 18 de diciembre de 2012 y vigente desde el 01 de enero de 2013, han sido prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2015.

#### II. Impuesto a la Renta (IR).

El Banco podrá deducir las provisiones de colocaciones y cuentas por cobrar constituidas en tanto cumplan con los requisitos regulados en la Ley y Reglamento del Impuesto a la Renta.

Por otra parte, con fecha 31.12.2008 se publicó la Ley N° 29308 que prorroga hasta el 31.12.2011 diversas exoneraciones establecidas en el artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta, tales como:

- Cualquier tipo de interés de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera, que se pague con ocasión de un depósito conforme a la Ley General del Sistema Financiero, Ley No. 26702, así como los incrementos de capital de los depósitos e imposiciones en moneda nacional o extranjera, excepto cuando dichos ingresos constituyan rentas de tercera categoría.

Posteriormente, a través de la Ley 29966 publicada el 18 de diciembre de 2012 y vigente desde el 01 de enero de 2013, las exoneraciones antes indicadas han sido prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2015.

Asimismo, con fecha 23.12.2009 se publicó la Ley N° 29492, por el cual están exonerados hasta el 31.12.2011 las ganancias de capital provenientes de la enajenación de valores mobiliarios efectuadas por personas naturales, hasta por las primeras 5 UIT, en cada ejercicio gravable. Según lo dispuesto mediante Ley N° 29645 publicada el 30 de diciembre de 2010 y vigente desde el 01 de enero de 2011, dicha exoneración será aplicada a las ganancias de capital que constituyan renta de fuente peruana. Sin embargo, a través del Decreto Legislativo 1120, publicado el 18 de julio de 2012 y vigente a partir del 01 de enero de 2013, se ha derogado dicha exoneración.

### III. Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF).

Mediante el Decreto Legislativo N° 975, se modificaron diversos artículos de la Ley N° 28194, tales como las siguientes:

- Desde el 01.01.2008, el monto a partir del cual se deberá utilizar Medios de Pago será de tres mil quinientos nuevos soles (S/. 3,500) o mil dólares americanos (\$ 1,000).
- A partir de 01 de enero de 2010, la alícuota del ITF será de 0.05%.

Mediante Ley N° 29667, publicada el 20 de febrero 2011, se estableció que desde el 01 de abril de 2011 la alícuota del ITF será de 0.005%.

Finalmente, mediante Decreto Supremo N° 233-2011-EF se fijó como Unidad Impositiva Tributaria UIT para el año 2012 el monto de Tres Mil Seiscientos Cincuenta Nuevos Soles (S/. 3,650).

### Personal

Al 31 de Diciembre de 2012 Scotiabank Perú S.A.A cuenta con 4,437 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

Tipo de cargo	2010	2011	2012
Gerencia	161	170	181
Funcionarios	1,033	1,146	1,289
Empleados	2,614	2,894	2,967
<b>Total</b>	<b>3,808</b>	<b>4,210</b>	<b>4,437</b>

Condición	2,010	2,011	2,012
Permanentes	2,678	2,865	1,519
Temporales	1,130	1,345	2,918
<b>Total</b>	<b>3,808</b>	<b>4,210</b>	<b>4,437</b>

Nota: Total planilla

## ADMINISTRACION

---

### Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 28 de Marzo de 2012, fueron elegidos Directores los señores Peter Christopher Cardinal, Carlos González-Taboada, Roberto Santino Calda Cavanna, Raúl Salazar Olivares, Gianfranco Castagnola Zuñiga, James Edward Callahan Ferry y Néstor Francisco Blanco. Los miembros del Directorio en la primera sesión realizada el 29 de Marzo de 2012 eligieron como Presidente al señor Peter Christopher Cardinal y como Vicepresidente al señor Carlos González-Taboada.

Posteriormente en Sesión de Directorio de fecha 27 de setiembre del 2012, se aceptó la renuncia formulada por el señor Néstor Francisco Blanco al cargo de Director, como consecuencia de haber asumido nuevas responsabilidades al interior del Grupo Scotiabank en Canadá, y se acordó elegir en su reemplazo al señor Luis Santiago Perdomo Maldonado.

### Gerencia General

La Gerencia General de Scotiabank Perú se encuentra a cargo del Vicepresidente del Directorio señor Carlos González-Taboada desde el tercer trimestre del año 2003, quien en el año 2011 fue designado por The Bank of Nova Scotia (Scotiabank) como Country Head Perú & Special Advisor, Latin America.

En el mes de Agosto de 2012 se produjo el sensible fallecimiento del señor Rafael Calda Giurato, quien se desempeñaba como Vicepresidente Senior de Banca Retail de la institución, persona que prestó una muy valiosa colaboración desde que se incorporó al Banco en Mayo del año 2006.

Cabe indicar que en la sesión de Directorio del 28 de Agosto de 2012 se informó sobre el alejamiento del señor Michael Coate, quien se desempeñaba como Vicepresidente de Finanzas, en razón a que asumió nuevas responsabilidades al interior del Grupo Scotiabank en México, aprobándose en la misma Sesión el nombramiento del señor Iván Vicente Rosas Ferreccio como Vicepresidente & CFO, quien venía desempeñando el cargo de Director de Business Profitability & Decision Support, de The Bank of Nova Scotia.

En la sesión de Directorio del 30 de Octubre de 2012 se aprobó el nombramiento del señor Juan Manuel Santa María Stein como Vicepresidente Senior de Banca Retail -cargo que se encontraba vacante-, quien venía desempeñándose como Vicepresidente de Marketing, unidad que actualmente se encuentra a su cargo, de manera interina.

### Estatuto Social

Por acuerdo del Directorio, en Sesión del 29 de Febrero del 2012 -en el marco de la delegación de facultades conferida por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas celebrada el 31 de Marzo de 2011-, se aumentó el Capital Social de S/. 2,271'287,550.00 a la suma de S/. 2,429'405,570.00, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social. En ese sentido, se formalizó dicho acuerdo mediante Escritura Pública de fecha 30 de Mayo de 2012, otorgada ante Notario Público de Lima Doctor Mario Gino Benvenuto Murguía e inscrito en el Asiento B00029 de la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Asimismo y en mérito de las facultades delegadas por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 28 de marzo de 2012, en la Sesión de Directorio de fecha 30 de julio de 2012 se aumentó el capital social de S/. 2,429'405,570.00 a la suma de S/. 2,744'802,630.00, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social; aumento que fue debidamente formalizado mediante Escritura Pública de fecha 09 de Octubre del 2012, otorgada ante Notario Público de Lima Doctor Mario Gino Benvenuto Murguía e inscrito en el Asiento B00030 de la Partida Electrónica N° 11008578, del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

### **Grado de Vinculación**

Al 31 de Diciembre del 2012, los miembros del Directorio considerados independientes son los señores Raúl Salazar Olivares, Roberto Santino Calda Cavanna y Gianfranco Castagnola Zúñiga.

### **Órganos Especiales**

#### **Comités del Directorio**

Por acuerdos del Directorio se ha establecido, al interior del mismo, el funcionamiento de los Comités de Auditoría y de Control de Riesgos.

El Comité de Auditoría es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de supervisión del control interno del Banco y subsidiarias. Está conformado por tres miembros del Directorio -los señores Raúl Salazar Olivares, Peter Cardinal y Gianfranco Castagnola Zúñiga, bajo la presidencia del primero de los nombrados-, asistiendo como participantes el Gerente General, el Auditor General Interno y, como invitado permanente, el Vicepresidente de Asesoría Legal, Cumplimiento y Secretaría General.

El Comité de Control de Riesgos es el órgano encargado de aprobar las políticas y la organización para la gestión integral de riesgos. Está conformado por tres miembros del Directorio -los señores Raúl Salazar Olivares, Peter Cardinal y Gianfranco Castagnola Zúñiga, bajo la presidencia del primero de los nombrados, el Gerente General, el Vicepresidente Senior de Riesgos, y el Gerente Principal de Riesgos de Portafolio y, como invitado permanente, el Vicepresidente de Créditos Retail.

#### **Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales**

Los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado el Banco durante el ejercicio 2012, así como los requerimientos de información formulados por las autoridades y atendidos regularmente, están vinculados y se derivan de las actividades y operaciones que constituyen su objeto social. En consecuencia su carácter es rutinario, no previéndose ningún impacto significativo sobre las operaciones o sus resultados. No se vislumbra el inicio de nuevos procesos de orden y naturaleza distintos a los antes señalados. En el periodo no se participó en ningún proceso arbitral que merezca ser destacado o tenga incidencia significativa en sus resultados.

**PETER CHRISTOPHER CARDINAL**

Presidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 17 de Marzo de 2010. Ha sido Director de Marzo 2006 a Marzo 2008.

Contador General Certificado, Universidad de Western Ontario. Presidente del Consejo de Administración del Grupo Financiero Scotiabank Inverlat S.A. de CV, México, de Scotiabank Puerto Rico, San Juan y de Scotiabank Chile; Director de BanCaribe, Venezuela y Scotiabank Colombia. Ha sido Vicepresidente Ejecutivo para América Latina de The Bank of Nova Scotia; Presidente del Consejo de Administración de Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V., Scotiabank Inverlat S.A. Institución de Banca Múltiple; Presidente de la Cámara de Comercio de Canadá en México; y Director del Banco Sudamericano S.A. en Perú y de Scotiabank El Salvador. Tiene 48 años de experiencia en el Grupo Scotiabank.

**CARLOS GONZALEZ-TABOADA**

Vicepresidente del Directorio y CEO de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 28 de agosto del 2003. Adicionalmente ha sido designado por The Bank of Nova Scotia como Country Head Perú & Special Advisor, Latin America.

Contador Público Nacional, Universidad de Buenos Aires, Argentina. Comercio Exterior y Cambios, Forex Club Internacional. Licenciado en Organización y Técnica Bancaria, Universidad Argentina de la Empresa, Argentina. Es Presidente del Directorio de CrediScotia Financiera S.A., Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos S.A., Scotia Sociedad Titulizadora S.A., Depósitos S.A., Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C., Promociones de Proyectos Inmobiliarios y Comerciales S.A., Scotia Perú Holdings S.A., Profuturo AFP S.A, Nuevo Banco Comercial S.A. (NBC) - Uruguay, Procesos de Medios de Pago S.A., y Atlantis S.A. – Buenos Aires; Presidente del Consejo de Administración del Banco de Antigua Guatemala, Crédito Familiar S.A. - México y de Fundación de la Gente; Vicepresidente del Directorio de Inversiones Mobiliarias S.A. y de la Asociación de Bancos del Perú - ASBANC; Director de Scotiabank Chile, Banco Colpatria Cayman, Trivita Holdings Inc., New Trivita Holding Inc., Trivita II Inc., Mayaro Ltd., Emerald Multicacciones Holding Ltd., International Yorkshire Ltd., Multiacciones S.A., y Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA). Ha ocupado cargos gerenciales en la Banca Commerciale Italiana, Milano; Banque Francaise et Italienne pour l'Amérique Du Sud, Paris; Banco Francés e Italiano, Buenos Aires. Asimismo, ha sido Director de Banco Paraguayo de Comercio - Sudameris, Asunción; Banco Sudameris en Chile, Paraguay y Argentina; VISA Argentina S.A.; Generar AFP S.A.; Asociación de Bancos de Argentina; Asociación de Bancos del Paraguay; Latina de Seguros S.A.; Generali Compañía de Seguros S.A., Mapfre Perú S.A; y de la Corporación Andina de Fomento (CAF).

**ROBERTO SANTINO CALDA CAVANNA**

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 09 de Marzo de 2006. Ha sido Presidente del Directorio del Banco Sudamericano S.A. desde Enero 1993 hasta Marzo 2006.

Ingeniero Mecánico, Universidad Nacional de Ingeniería, Perú. Es Presidente del Directorio de San Gimignano S.A., Inversiones Volterra S.A., Finsena S.A., Ausonia S.A., Edificios Aurora S.A., Agrícola Fundo Reyes S.A.C., Inversiones Santa Clara S.A., y Administradores Generales S.A.; y Director de Cerámica Lima S.A. e Inmobiliaria Porto Rotondo S.A.C. Ha sido Presidente de Corporación Cerámica S.A., Mapfre Perú y Mapfre Perú Vida; y Director de Inversiones Centenario, ASBANC y CONFIEP.

**JAMES EDWARD CALLAHAN**

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 26 de Marzo de 2009 y anteriormente Director Alterno desde Setiembre 2006.

Licenciado en Ciencias Políticas, State University of New York, USA. Diploma de Estudios Avanzados en Administración Pública Comparativa, College D'Europe, Bélgica. MBA, Syracuse University, USA. Es Gerente General de Scotiabank Chile; Director de la Cámara Canadiense, de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF) y del Instituto de Estudios Bancarios (IEB). Ha sido Vicepresidente del Directorio del Banco de Desarrollo, Chile; Presidente de AmCham en Chile y en México; Director Gerente de Bank Boston, México, y Director del Banco Sudamericano S.A., Perú. Tiene más de 35 años de experiencia en banca internacional.

**GIANFRANCO CASTAGNOLA ZUÑIGA**

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 29 de Marzo de 2007.

Bachiller en Economía, Universidad del Pacífico. Master en Public Policy, Universidad de Harvard, U.S.A. Es Presidente Ejecutivo de APOYO Consultoría y Presidente del Directorio de AC Capitales SAFI y AC Pública. Es Director de Austral Group, Cementos Pacasmayo, Saga Falabella, Redesur, Maple Energy, Lima Airport Partners, Camposol e IKSA (Lima Cargo City). Ha sido Director del Banco Central de Reserva del Perú y del Fondo Consolidado de Reservas; Presidente de la Cámara de Comercio Italiana; y Director de diversas instituciones sin fines de lucro.

**RAUL SALAZAR OLIVARES**

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 6 de Setiembre de 1999. Ha sido Presidente del Directorio.

Bachiller en Economía, Universidad San Luis Gonzaga de Ica, Perú. Master of Science in Economic, Iowa State University, USA. Es Director de Profuturo AFP S.A., Quimpac S.A., Macroconsult S.A., Macroinvest S.A., Macrogestión S.A., Pesquera Diamante S.A., British American Tobacco y Energía del Pacífico S.A. Ha sido Director Ejecutivo Alterno del Fondo Monetario Internacional, Presidente Ejecutivo del Fondo Andino de Reservas; Director de Royal & SunAlliance - Seguros Fénix, Royal & SunAlliance Vida, Sindicato Pesquero S.A., Perú Plast S.A.

**SANTIAGO PERDOMO MALDONADO**

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 27 de Setiembre de 2012.

Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad CESA (Colegio de Estudios Superiores de Administración), Bogotá, Colombia. Es Gerente General del Banco Colpatria – Red Multibanca Colpatria, en el que anteriormente se ha desempeñado como Vicepresidente Ejecutivo y como Gerente de Banca Corporativa. Es Miembro de la Junta Directiva de la Asociación Gremial de Instituciones Financieras de Colombia, Credibanco, Deceval, Titulizadora Colombiana, Mineros S.A., Fiduciaria Colpatria, Banco Colpatria Cayman, y Gestiones y Cobranza; así como de CESA y del Gimnasio Moderno -Universidad y Colegio en los que cursó sus estudios-. Ha sido Gerente de Colpatria Administradores de Fondos y Cesantías, Corredora Bursátil (Colombia) y Citibank (Colombia).

**CARLOS GONZÁLEZ-TABOADA**

Vicepresidente del Directorio y CEO  
(Ver Directorio)

**HUBERT DE LA FELD**

Vicepresidente Senior & Chief Operating Officer desde Noviembre 2011. Se desempeñó como Vicepresidente Senior a cargo de Banca Corporativa y Mercado de Capitales desde Setiembre 2009 y anteriormente responsable de la Banca Retail desde Agosto 2002.

Doctorado en Ciencias Políticas, Università degli Studi di Padova, Italia. Diplomado en Relaciones Internacionales, Universidad John Hopkins - Bologna Center, Italia. Bachiller en Maturita Classica - Liceo Marco Polo - Collegio Navale F. Morosini - Venezia, Italia. Es Vicepresidente del Directorio de Profuturo AFP S.A.; Director de Procesos Medios de Pago S.A., Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA) y La Fiduciaria S.A.. Ha sido Gerente General de Banque Sudameris Paraguay y de Banque Sudameris Miami, y Director Ejecutivo responsable del Sector Retail del Banco Sudameris Brasil; así como Presidente de la Cámara de Comercio Italiana del Perú

**STEPHEN J. BAGNAROL**

Vicepresidente Senior de Banca Corporativa y Comercial (Wholesale Banking) desde Junio 2011. Bachiller en Ciencias Políticas y Psicología, York University, Canadá. MBA, Schulich, Canadá. CFA, CFA Institute, USA. Anteriormente se desempeñó como Vicepresidente y Gerente General en Scotiabank Panamá; así como en diversas posiciones en el Grupo Scotiabank, en Global Risk Management (GRM), Banca Comercial, Banca Corporativa, Banca Inmobiliaria y en Ventas & Trading derivados.

**CÉSAR CALDERÓN HERRADA**

Vicepresidente Senior de Operaciones y Administración y previamente Vicepresidente de Operaciones y Administración desde marzo de 2003.

Magíster en Administración Estratégica de Empresas en CENTRUM Católica. Ingeniero Industrial, Pontificia Universidad Católica del Perú. Programa de Alta Dirección, Universidad de Piura. Es Director de Profuturo AFP S.A. y Nuevo Banco Comercial (Uruguay); y Director Alternativo de Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA). Ha ocupado otros cargos ejecutivos en el Banco en Productos para la Banca Retail, Organización y Tecnología de la Información. Anteriormente se desempeñó profesionalmente en el Banco de Crédito del Perú.

**SERGIO QUIÑONES FRANCO**

Vicepresidente Senior de Riesgos desde Enero 2012. Anteriormente, se desempeñó como Vicepresidente de Créditos Corporativos y Comercial desde Abril 2009 y previamente como Gerente de Créditos de Banca Corporativa y Banca Comercial desde Abril 2003.

Bachiller en Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú. MBA in Global Management, Thunderbird School of Global Business y Tecnológico de Monterrey. Programa de Alta Dirección, Universidad de Piura. Anteriormente ha ocupado el cargo de Assistant of General Manager (AGM) en The Bank of Nova Scotia, Toronto. También se ha desempeñado en los Bancos Santander y Citibank N.A.

**JUAN MANUEL SANTA MARÍA STEIN**

Vicepresidente Senior de Banca Retail desde Octubre del 2012, a cargo interinamente de la Vicepresidencia de Marketing. Desde el año 2009 se venía desempeñando como Vicepresidente de Marketing y Productos Retail. Anteriormente se desempeñó como Gerente de Marketing e Inteligencia Comercial desde el año 2006. Ingresó a la institución en el año 2000, liderando la nueva área Comercial de Crédito de Consumo, para luego encargarse de organizar la División de Marketing y el lanzamiento de la nueva imagen de la Institución.

Bachiller en Ingeniería Industrial, Universidad de Lima, Perú. Maestría en Administración de Empresas, Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN). Programa de Dirección Comercial PDC, Universidad de Piura. Es Director de Profuturo AFP S.A., Procesos de Medios de Pago S.A., Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA) y Compañía Peruana de Medios de Pago S.A.C (Visanet). Ha sido Director Comercial de Orión Banco y previamente Gerente de Marketing y Productos y Gerente de Desarrollo de Productos.

**RINA ALARCÓN CACERES**

Vicepresidente de Recursos Humanos desde Mayo 2006. Anteriormente ocupó los cargos de Gerente de Administración y Gerente de Distribución y Ventas en el Banco Sudamericano.

Ingeniera Industrial, Universidad de Lima, Perú. Magíster en Administración, ESAN, Perú. Ha sido Gerente General de La Real Compañía de Seguros y Gerente Comercial de Seguros Masivos Finisterre para el Grupo MAPFRE. Fue Gerente General y responsable del lanzamiento de NATURA en el Perú. Trabajó como Gerente de Desarrollo Organizacional y Gerente de Proyectos en el Grupo DROKASA, así como Jefe de Organización y Métodos en FARMINDUSTRIA. Ha desarrollado consultorías en Recursos Humanos en el Sector Asegurador y Minero. Ha sido Profesor Asociado de Finanzas en la Universidad de Lima, Perú.

**LUIS BIANCHI CALDERÓN**

Vicepresidente de Banca Comercial e Institucional desde Mayo 2006. Anteriormente se desempeñó como Gerente de la División de Créditos desde Diciembre 2002 y como Gerente de Medianas Empresas desde Setiembre 1999.

Magíster en Dirección Estratégica de Empresas, CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Contador Público Colegiado. Auditor Independiente. Post Grado en Desarrollo Directivo, Universidad de Piura, The CEOs' Management Program, North Western University (Kellogg School of Management). Director de Equifax Perú S.A. y miembro del Consejo Directivo del Centro de Estrategia y Competitividad de la Universidad del Pacífico. Ha ocupado cargos gerenciales en Bandesco, Banco de Comercio, Banco del Sur del Perú y Banco de Lima Sudameris.

**LUIS FELIPE FLORES ARBOCCO**

Vicepresidente de Tesorería desde Agosto de 2010, asumió adicionalmente el rol de Head of Sales, Trading and Distribution, Peru desde Junio de 2011. Anteriormente desempeñó los cargos de Gerente de Tesorería desde Mayo de 2006 y Gerente de Finanzas de Mercado de Capitales desde Noviembre de 2005.

Bachiller en Economía, Universidad de Lima. Programa de Desarrollo Directivo, Universidad de Piura. Antes de unirse a Scotiabank fue Head de Global Markets para el Banco Standard Chartered hasta el 2005, y Gerente de Tesorería del Banco Financiero hasta el 2000.

**FLOR OLANO IDROGO**

Vicepresidente de Auditoría, Seguridad e Investigaciones desde Enero 2009. Anteriormente se desempeñó como Gerente de Auditoría de Oficinas Ejecutivas y Operaciones Centrales; así como Director en el Departamento de Auditoría de The Bank of Nova Scotia en Toronto.

Contador Público Colegiado, Universidad de Lima. Se ha desempeñado profesionalmente en Arthur Andersen y en Citibank, así como en el Banco Sudamericano desempeñando los puestos de Gerente de Auditoría Interna y Gerente de Contraloría.

**FRANCISCO RIVADENEIRA GASTAÑETA**

Vicepresidente de Asesoría Legal, Cumplimiento y Secretaría General y previamente Gerente de Asesoría Legal Institucional desde Mayo 2003, así como Secretario General del Banco desde Julio 2002. Ingresó a la institución en Junio 1995.

Abogado, Pontificia Universidad Católica del Perú. Magíster en Administración de Empresas con concentración en Finanzas, Universidad del Pacífico. Es Director de Profuturo AFP S.A.; y Director Suplente de Scotia Perú Holdings S.A. Ha ocupado cargos gerenciales en los Servicios de Fideicomiso y de Banca de Inversión en la institución y previo a su ingreso al Banco se ha desempeñado profesionalmente en la Comisión de Promoción a la Inversión Privada (COPRI) y Estudios Jurídicos privados.

**IVÁN ROSAS FERRECCIO**

Vicepresidente & Chief Financial Officer desde Octubre 2012. Anteriormente se desempeñó como Gerente de Planeamiento y Control desde Abril 2003 y como Gerente de Control desde Junio 2000.

Licenciado en Contabilidad y premio Robert Maes especial por la Universidad del Pacífico, Perú. Master en Administración de Empresas por el Instituto de Empresa de Madrid, España. Estudios de Negocios

Internacionales en London Business School. Es Director y Gerente General de Scotia Perú Holdings S.A.; y Director Suplente de Profuturo AFP. Ha sido Director de Business Profitability and Decision Support en la División Internacional de The Bank of Nova Scotia. Director de Contraloría de Orión Corporación de Crédito Banco, Líder de Proyectos de Business Intelligence en IBM Región Andina. Consultor Senior en Andersen Consulting y Administrador en Cosapi Organización Empresarial. Ha sido profesor en la Universidad del Pacífico, Perú.

#### **LUCIA LENCE WONG**

Customer Ombuds Officer desde Mayo 2006, habiéndose desempeñado adicionalmente en forma interina el cargo de Gerente de Relaciones Institucionales y Corporativas desde Julio 2009 a Julio 2011. Economista, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. Magíster en Administración Estratégica de Empresas en CENTRUM, Católica. Programas de especialización en la Escuela de Administración para Graduados (ESAN), Pontificia Universidad Católica del Perú e IBM del Perú. International Coach certificada por International Coaching Community C 4134. Certificada como Trainer of Fundamentals of Coaching Excellence por Horn. Ha ocupado otros cargos en la División informática y ha sido Gerente de Recursos Humanos desde Setiembre 1999 a Mayo 2006.

#### **GINA ISABEL RODRIGUEZ LARRAIN SALINAS**

Gerente Principal de Relaciones Institucionales y Responsabilidad Social desde Julio 2011. Anteriormente ocupó el cargo de Gerente de Proyección Institucional y Corporativa. Ha seguido estudios de Administración en Babson College - Boston USA, Identidad Corporativa en la Universidad de Lima, Análisis de Estados Financieros en CENTRUM y Contabilidad Gerencial en ESAN. Ha sido Directora Ejecutiva de la Asociación Operación Sonrisa; y Gerente de Imagen y Relaciones Institucionales del Banco Sudamericano

**CAMBIO EN LOS RESPONSABLES DE LA ELABORACIÓN Y REVISIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA**

Durante el ejercicio 2012 no se han producido cambios de los principales funcionarios contables ni de auditoría. En Directorio del 21 de junio de 2012 se aprobó la designación de Caipo y Asociados Sociedad Civil, firma miembro de KPMG International, como Auditores Externos del Banco y de sus Subsidiarias para el Ejercicio 2012.