



Emisión de Certificados Bursátiles Scotiabank México

Marzo, 2013

Esta presentación no forma parte del prospecto del programa (el “Prospecto”) de colocación de certificados bursátiles bancarios (el “Programa” y los “Certificados Bursátiles”, respectivamente) de Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat (“Scotiabank”) ni de cualquier suplemento preliminar o definitivo (los “Suplementos”) preparado con relación a cualquier emisión a realizarse al amparo de dicho Programa.

Cualquier decisión de inversión con relación a los Certificados Bursátiles que emita Scotiabank deberá de tomarse exclusivamente con base en la información contenida en el Prospecto y/o en los Suplementos. Cualquier persona que reciba o tenga acceso a esta presentación y que posteriormente adquiera Certificados Bursátiles emitidos por Scotiabank al amparo del Programa, reconoce y declara que basó dicha decisión de inversión exclusivamente en la información contenida en el mencionado Prospecto y en el Suplemento correspondiente.

La información y declaraciones contenidas en esta presentación puede reflejar las perspectivas de Scotiabank en relación con acontecimientos futuros, y puede contener información sobre resultados financieros, situaciones económicas, tendencias y hechos inciertos. Dichas declaraciones están sujetas a ciertos factores de riesgos, eventos inciertos y premisas descritas en el Prospecto y en los Suplementos. Dichos factores de riesgo, eventos inciertos y premisas podrían ocasionar que los resultados reales difieran significativamente de los contenidos en esas declaraciones.

Este documento es únicamente para efectos informativos y no pretende ser ni debe interpretarse de forma alguna como una sugerencia, invitación o recomendación para invertir, o bien como una oferta de los valores contenidos en esta presentación. Cualquier decisión de inversión con relación a los valores que coloque Scotiabank le corresponde exclusivamente al inversionista la cual deberá basarse exclusivamente en la información contenida en el Prospecto y/o en los Suplementos correspondientes y/o en la documentación de carácter público de Scotiabank.

Los inversionistas deberán considerar cuidadosamente toda la información contenida en el Prospecto y/o en los Suplementos correspondientes y/o en la documentación de carácter público de Scotiabank, y en particular lo relativo a los factores de riesgo ahí descritos, en su caso, mismos que pudieran afectar a la emisora y, por ende, al pago de los valores que se emitan.

Esta presentación fue elaborada exclusivamente para el beneficio y uso interno de Scotiabank para indicar, como base preliminar, la factibilidad de ciertas transacciones y no lleva en sí derecho alguno de publicación o revelación de información. Esta presentación esta incompleta sin, y debe considerarse únicamente en conjunto con, la presentación verbal realizada por Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Scotiabank Inverlat (el “Intermediario Colocador”). Esta presentación y sus contenidos son estrictamente confidenciales y no podrán ser utilizadas para cualquier otro propósito sin el consentimiento por escrito del Intermediario Colocador.

El Intermediario Colocador y Scotiabank son partes relacionadas integrantes del mismo grupo financiero, adicionalmente, ambas empresas tienen, pueden tener y es posible que continúen teniendo, relaciones de negocios, y el Intermediario Colocador le presta a Scotiabank diversos servicios financieros periódicamente, a cambio de contraprestaciones en términos de mercado.

Esta presentación, por si misma, no pretende servir de base para alguna negociación.

Índice

- Quiénes Somos
- Visión del Mercado
- Evolución Crediticia/Depósitos
- Resultados 2012 y Tendencias
- Principales Fortalezas e Iniciativas Estratégicas
- Características de la Emisión

Quiénes Somos



Scotiabank México

Scotiabank forma parte del Grupo Financiero Scotiabank, que a su vez es una subsidiaria en México del grupo corporativo internacional The Bank of Nova Scotia.

Nuestro Objetivo

Continuar posicionándonos como una de las mejores instituciones financieras, manteniendo la confianza de nuestros clientes y mejorando su situación financiera; a través de soluciones eficientes hechas a la medida de sus necesidades, siempre guiados por nuestros valores y cultura de gestión de riesgos.

Bank of Nova Scotia / Seguridad



Safest Banks in North America: April 2013

1	TD Bank (Canada)	6	CIBC (Canada)
2	Royal Bank of Canada (Canada)	7	BNY Mellon (United States)
3	Bank of Nova Scotia (Canada)	8	CoBank, ACB (United States)
4	Caisse centrale Desjardins (Canada)	9	U.S. Bancorp (United States)
5	Bank of Montreal (Canada)	10	Northern Trust (United States)

"Más que nunca, los clientes de todo el mundo están viendo a la solvencia a largo plazo como la característica clave de los bancos con los que hacemos negocios "... Estos bancos tienen sólidas posiciones de capital y capacidades superiores de gestión de riesgos." Joseph D. Giarraputo, editor de Global Finance

WORLD'S 50 SAFEST BANKS

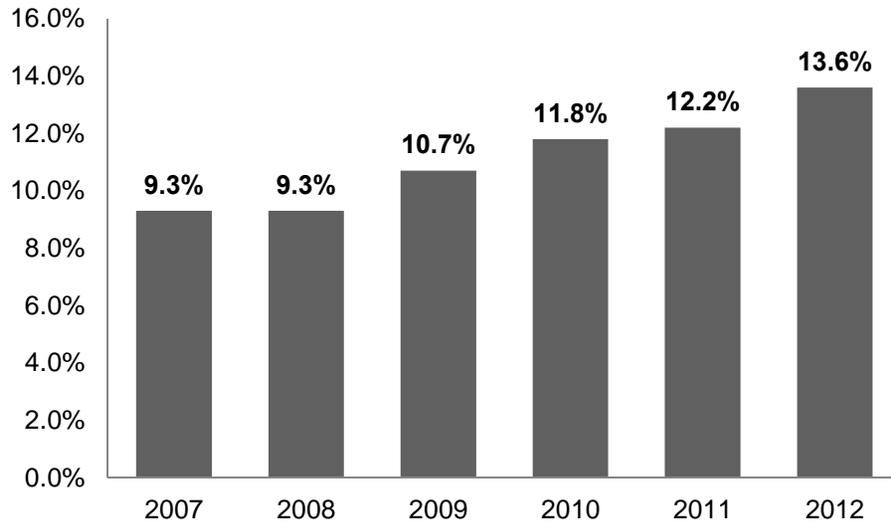
1	KfW (Germany)	12	DBS Bank (Singapore)
2	Bank Nederlandse Gemeenten (Netherlands)	13	Oversea-Chinese Banking Corp (Singapore)
3	Zürcher Kantonalbank (Switzerland)	14	United Overseas Bank (Singapore)
4	Landwirtschaftliche Rentenbank (Germany)	15	Royal Bank of Canada (Canada)
5	L-Bank (Germany)	16	National Australia Bank (Australia)
6	Nederlandse Waterschapsbank	17	Commonwealth Bank of Australia (Australia)
7	Caisse des Dépôts et Consignations (France)	18	Westpac (Australia)
8	NRW.BANK (Germany)	19	ANZ Group (Australia)
9	Banque et Caisse d'Epargne de l'Etat (Luxembourg)	20	Nordea (Sweden)
10	Rabobank (Netherlands)	21	Bank of Nova Scotia (Canada)
11	TD Bank Group (Canada)	22	Svenska Handelsbanken (Sweden)

Fuente:
<http://www.gfmag.com/tools/best-banks/12326-worlds-50-safest-banks-april-2013.html#axzz2Mtra1hCE>
<http://www.gfmag.com/tools/best-banks/12332-safest-banks-in-north-america-april-2013.html#axzz2Mtra1hCE>
 Ratings current as of February 11, 2013.

Bank of Nova Scotia / Manejo Eficiente de Capital



Tier 1 Ratio (2007 – 2012)



Fuente: Bankscope

Capital:

- Tier I capital creciente en los últimos 5 años.
- Sólido balance entre crecimiento de activos y capitalización.
- Respaldo por un consistente ROE superior a 15% en los últimos 5 años.

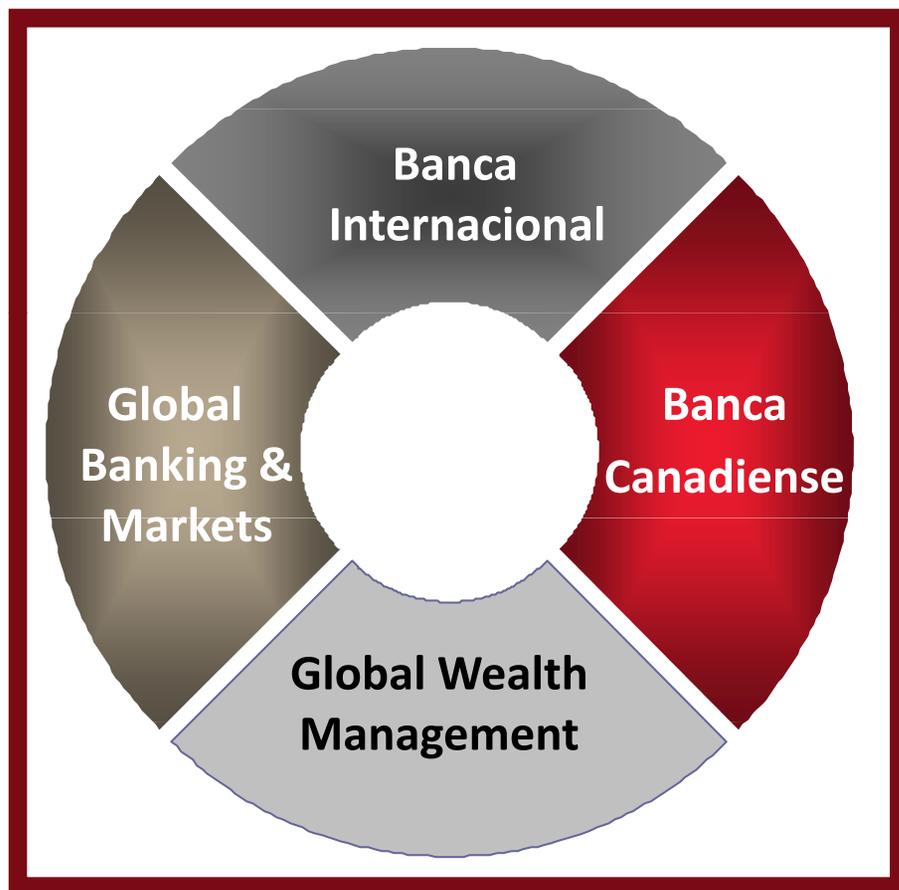
Tamaño: Información Adicional

Información al 31 de Octubre de 2012

Total de Activos	C\$668B
Índice de Capital Tier 1	13.6%
Depósitos	C\$464B
Préstamos y Aceptaciones	C\$374B
Capitalización de Mercado	C\$64B
Empleados	81,497
Sucursales / ATMs	3,123 / 7,341
Presencia	55+países

Bank of Nova Scotia (Scotiabank)	Moody's	Standard & Poor's	Fitch Ratings
Depósitos Bancarios de Largo Plazo	Aa2	A+	AA-
Deuda Subordinada	A2	A-	A+
Depósitos de Corto plazo / Papel Comercial	P-1	A-1	F1+

Plataformas balanceadas y diversificadas



- Cada negocio contribuye con un 20% a 30% de la utilidad
- Enfoque en la banca de menudeo y comercial
 - Aproximadamente 70% de la utilidad
- El Banco Canadiense con mayor presencia internacional:
 - 55+ países

Banca Internacional: Su presencia e infraestructura ha crecido significativamente

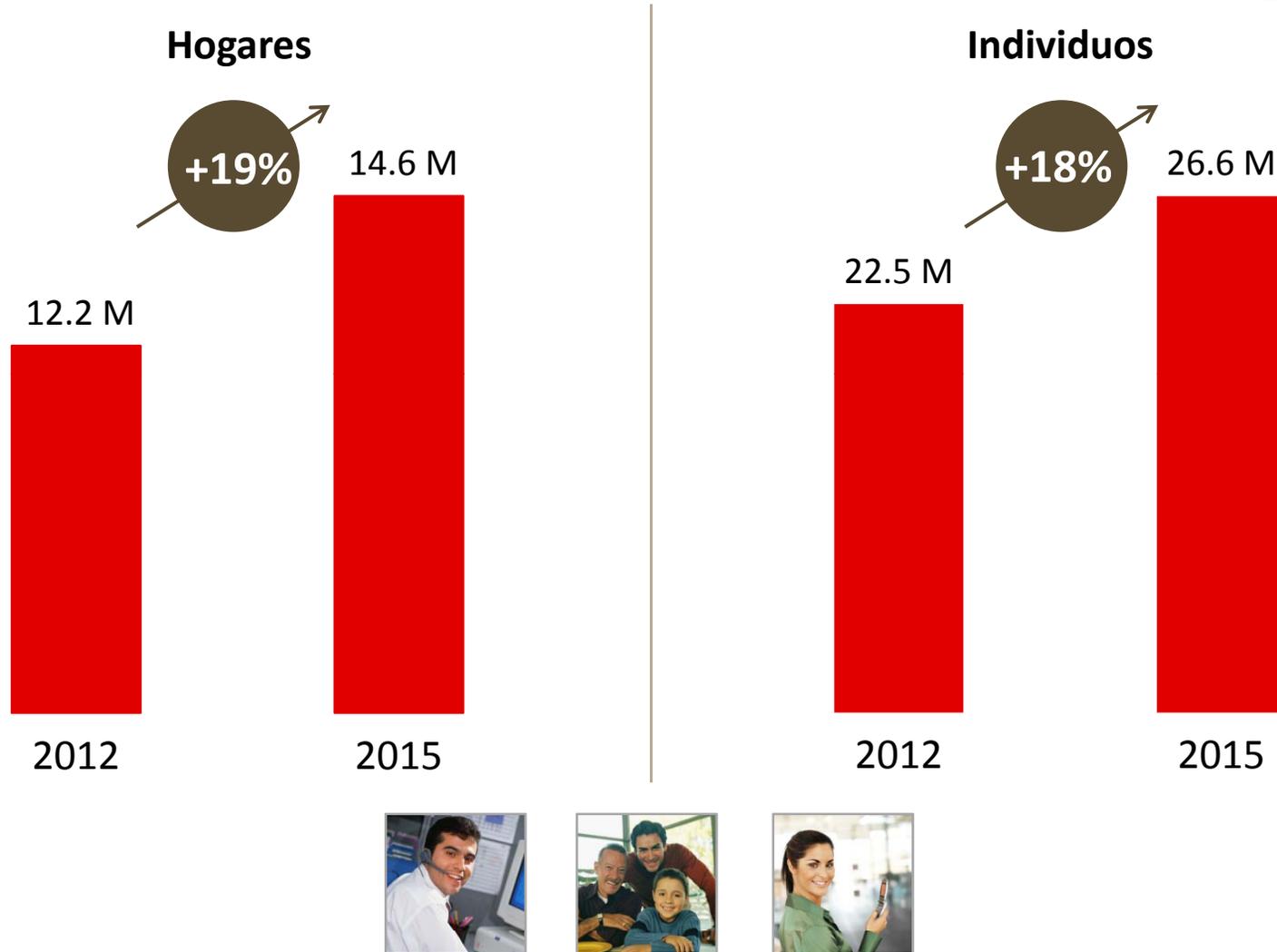
Banca Internacional	2007	2012	Variación
 Clientes	5.2 millones	13.7 millones	+163%
 Empleados	27,800	69,300	+149%
 Sucursales	1,500	2,900	+93%
 ATMs	3,000	6,800	+127%
Adquisiciones		20+	

México – Entorno Macroeconómico

- Perspectiva económica positiva, con un crecimiento promedio del PIB de 3.9% para 2013 a 2015
- Bajo nivel de deuda gubernamental al 35% del PIB – Previsto en el presupuesto para 2013
- La estructura de política macroeconómica es segura y estable:
 - Un régimen de inflación objetivo, para asegurar la estabilidad de los precios
 - Un tipo de cambio flexible, para mitigar la volatilidad de flujos de capital
 - Una política fiscal orientada por un presupuesto equilibrado
- El sistema bancario esta bien capitalizado y basado en estándares internacionales



Sólidos Datos Demográficos – Crecimiento en la clase media



Fuente: Última Encuesta de Resultados 2011 del INEGI y datos estimados por el área de Estudios Económicos de SBM.

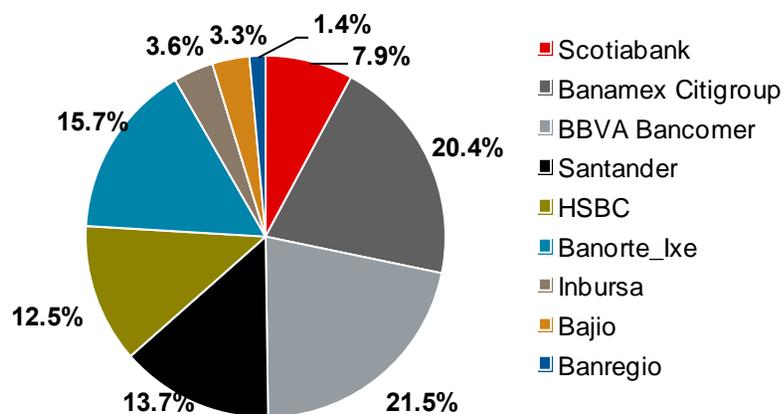
Índice

- Quiénes Somos
- **Visión del Mercado**
- Evolución Crediticia/Depósitos
- Resultados 2012 y Tendencias
- Principales Fortalezas e Iniciativas Estratégicas
- Características de la Emisión

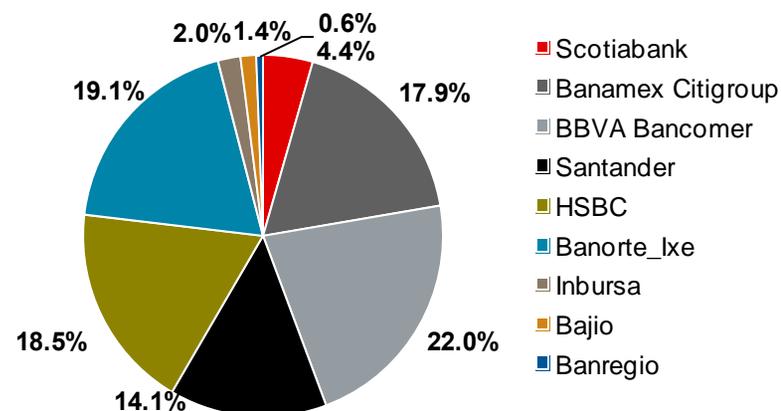
Participación de Mercado – Infraestructura



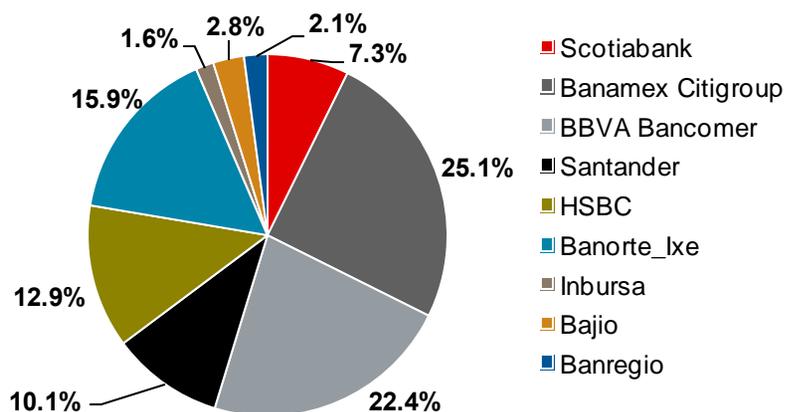
Sucursales



Cajeros Automáticos



Empleados



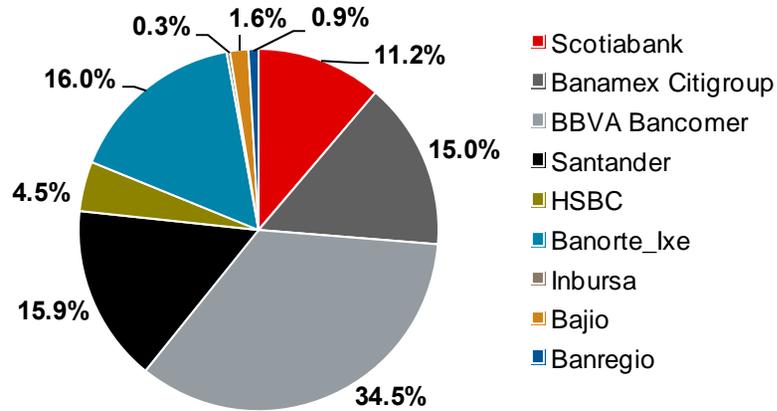
A Diciembre 2012	Sucursales	Cajeros Automáticos	Empleados
Scotiabank	656	1,558	9,261
Banamex Citigroup	1,704	6,277	31,837
BBVA Bancomer	1,797	7,733	28,397
Santander	1,144	4,946	12,771
HSBC	1,041	6,490	16,356
Banorte_IXE	1,313	6,707	20,160
Inbursa	300	709	2,033
Bajío	278	493	3,514
Banregio	119	211	2,661

Fuente: Comité de Intercambio de información de la ABM.

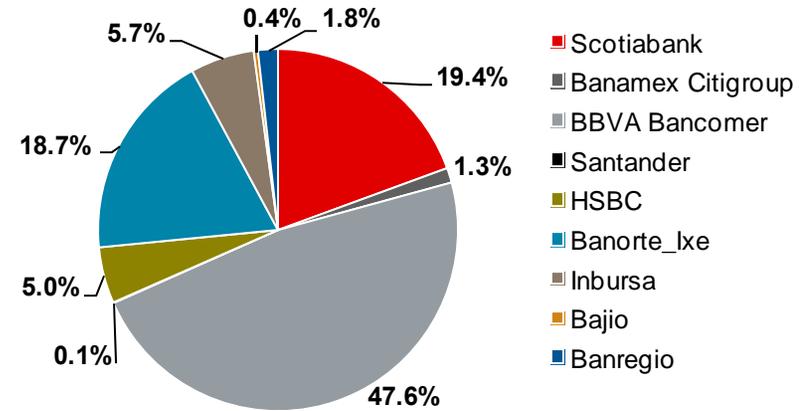
Participación de Mercado – Cartera Crediticia



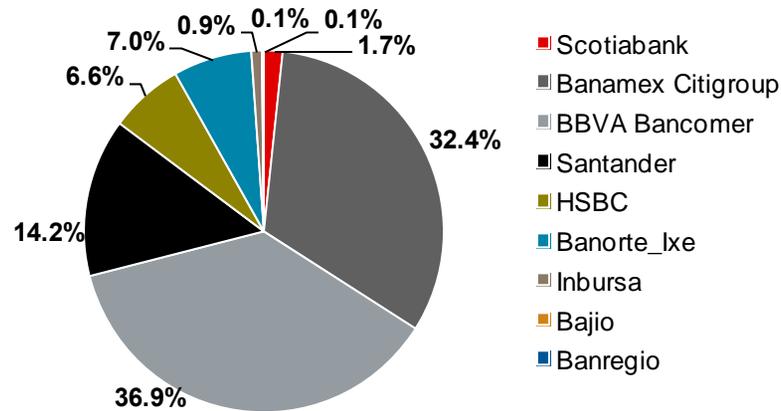
Crédito Hipotecario



Crédito Automotriz



Tarjeta de Crédito

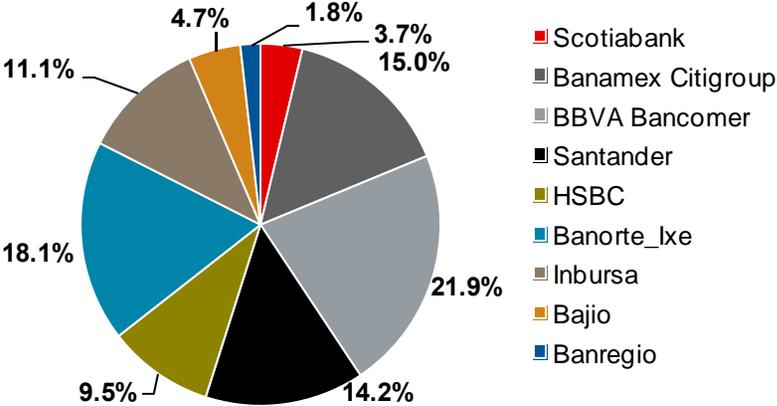


Fuente: Comité de Intercambio de información de la ABM.

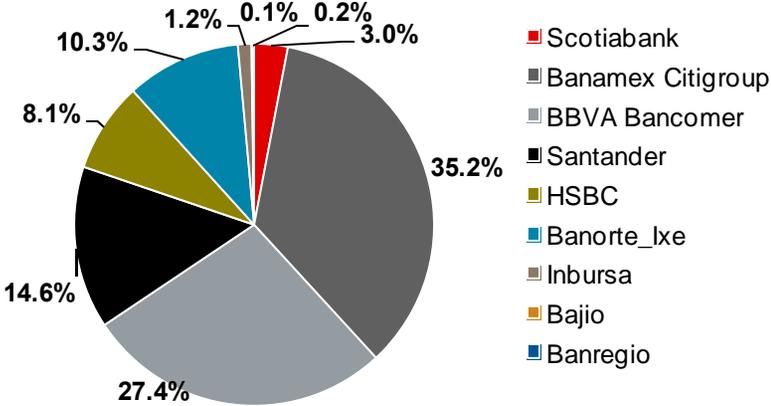
Participación de Mercado – Cartera Crediticia



Comercial y Corporativo*

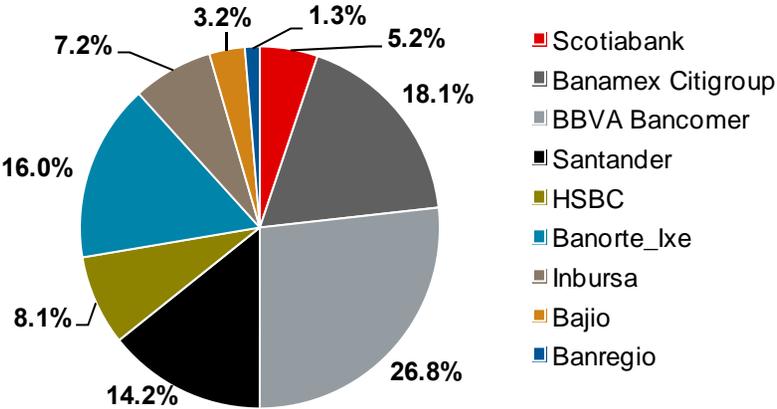


Créditos Personales



* Incluye: Comercial, Entidades Financieras y Gobierno

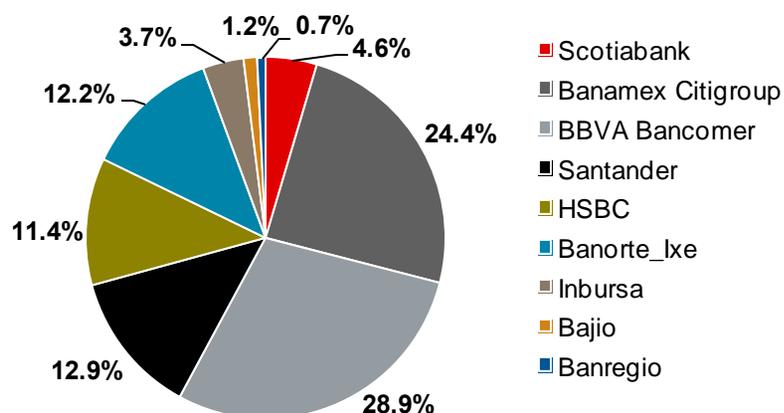
Total de Cartera



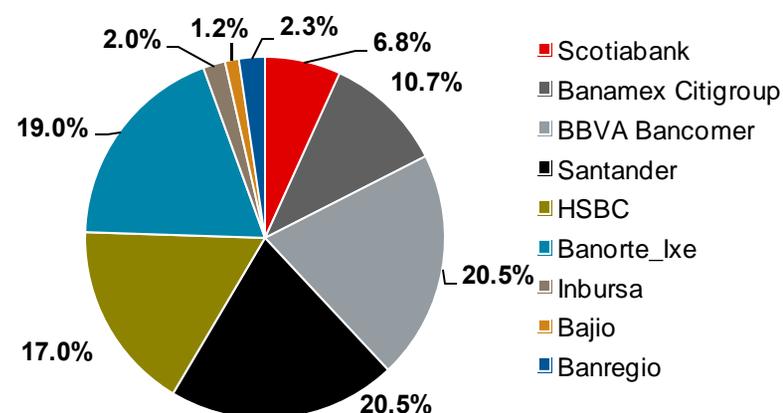
Fuente: Comité de Intercambio de información de la ABM.

Participación de Mercado – Depósitos

Depósitos a la Vista



Depósitos a Plazo



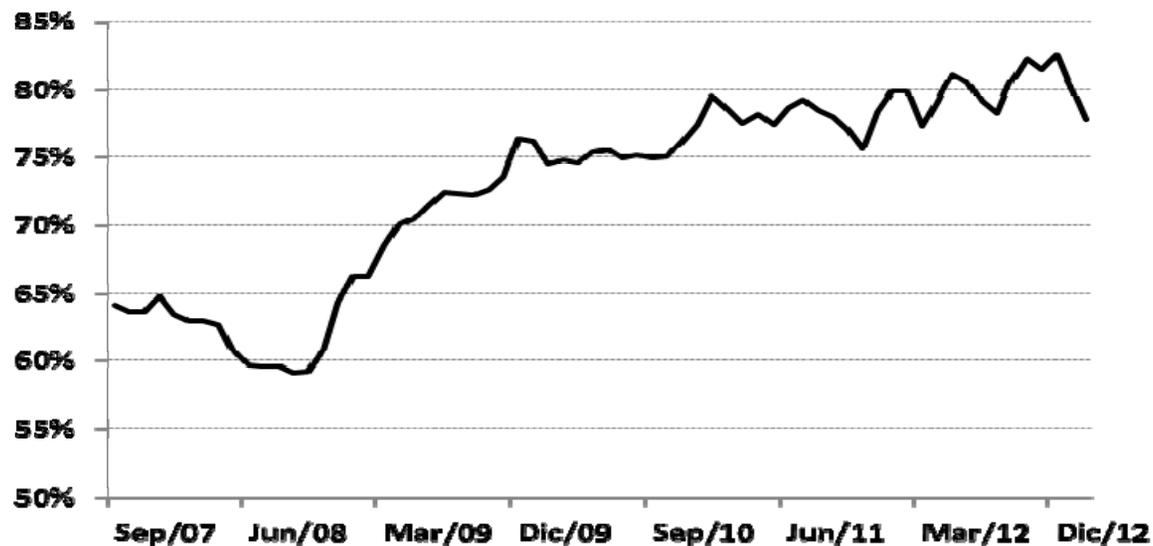
No incluye fondeo profesional.

A Diciembre 2012	Depósitos a la Vista	Depósitos a Plazo
Scotiabank	75,059	41,639
Banamex Citigroup	400,428	65,923
BBVA Bancomer	472,832	126,043
Santander	210,950	125,639
HSBC	187,271	104,358
Banorte_IXE	199,770	116,367
Inbursa	59,981	12,139
Bajío	19,774	7,630
Banregio	12,265	14,242

Fuente: Comité de Intercambio de información de la ABM.

MEJORA CONTINUA DE LA MEZCLA DE CAPTACIÓN TRADICIONAL A PLAZO

Personas Físicas como porcentaje de la Captación a Plazo



- Diversificación continua de la captación a plazo desde 2008.
- Aumento del 17% del índice de personas físicas sobre captación total a plazo para alcanzar un nivel de 78%, obteniendo un adecuado perfil de liquidez.
- Captación estable.
- Menor dependencia de clientes corporativos.
- Clientes menos sensibles a cambios en precios.
- Atomización del producto.

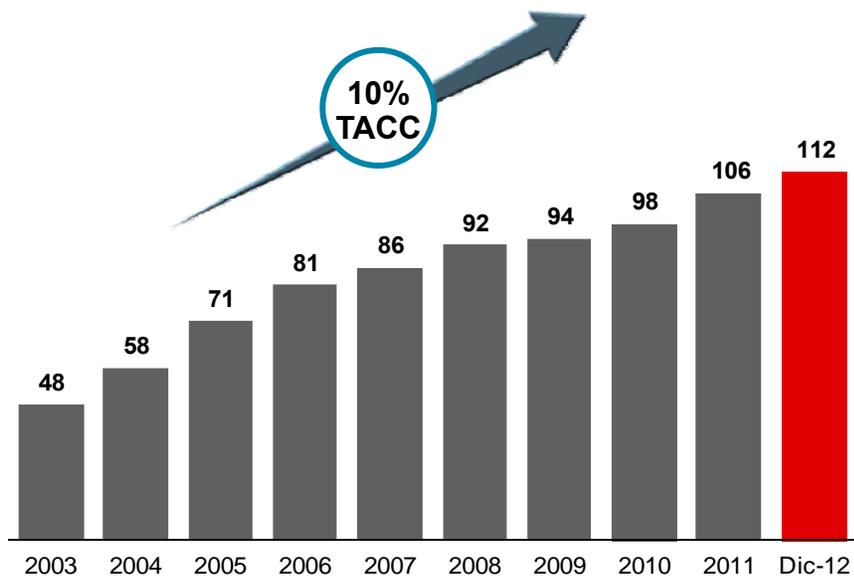
Índice

- Quiénes Somos
- Visión del Mercado
- Evolución Crediticia/Depósitos
- Resultados 2012 y Tendencias
- Principales Fortalezas e Iniciativas Estratégicas
- Características de la Emisión

Fuerte Tendencia en el Crecimiento

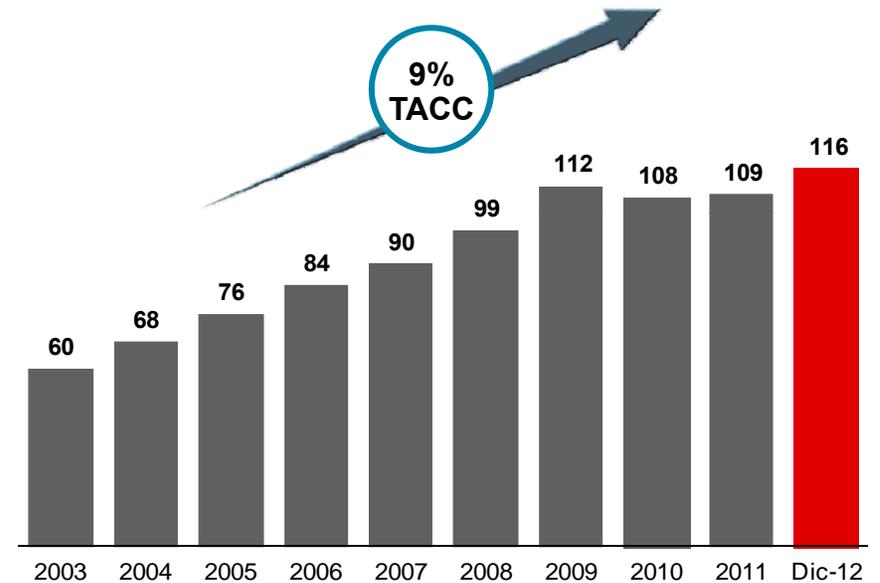
(Promedios anuales, miles de millones de pesos)

Créditos



No incluye IPAB.

Depósitos a la Vista y a Plazo

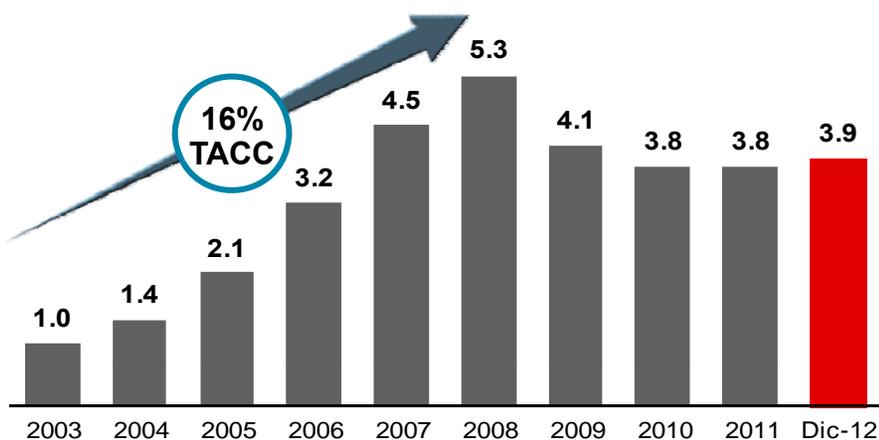


Mexican GAAP. Consolidado TACC 2003-2012

Crecimiento en la Cartera de Menudeo

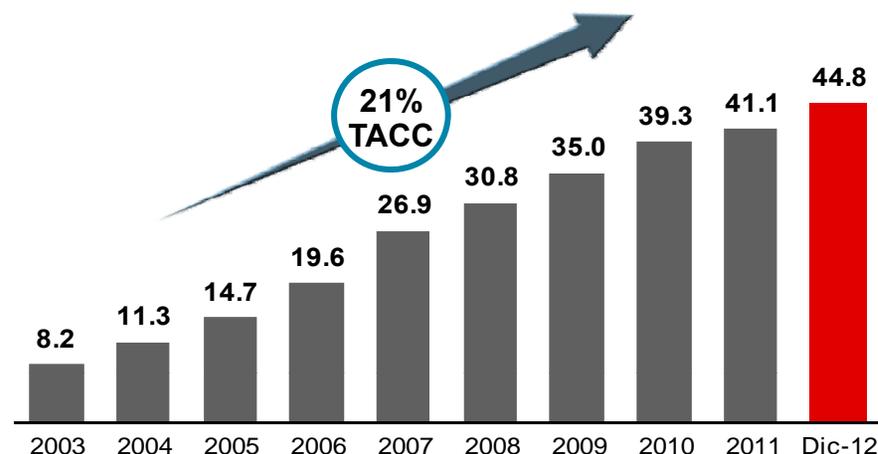


Tarjeta de Crédito (Promedio anual, en miles de millones de pesos)

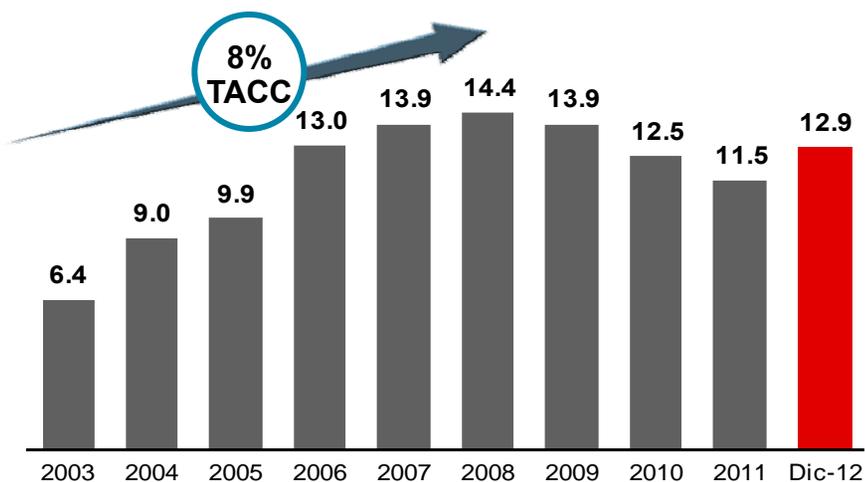


Venta de Portafolio de T.C. (Abr '09)

Créditos a la Vivienda



Créditos Personales*



* Incluye: Préstamos de Auto y ScotiLine

Tarjeta de Crédito

- Mejoras en el proceso de originación
- Precio ajustado al riesgo
- Programa de recompensas propio

Créditos a la Vivienda

- Precio ajustado acorde al perfil de riesgo del cliente
- Los préstamos en UDIS se recalculan en pesos
- Valora

Auto

- Precio ajustado a nivel de riesgo y enganche
- Programas específicos para ciertos concesionarios

Personales

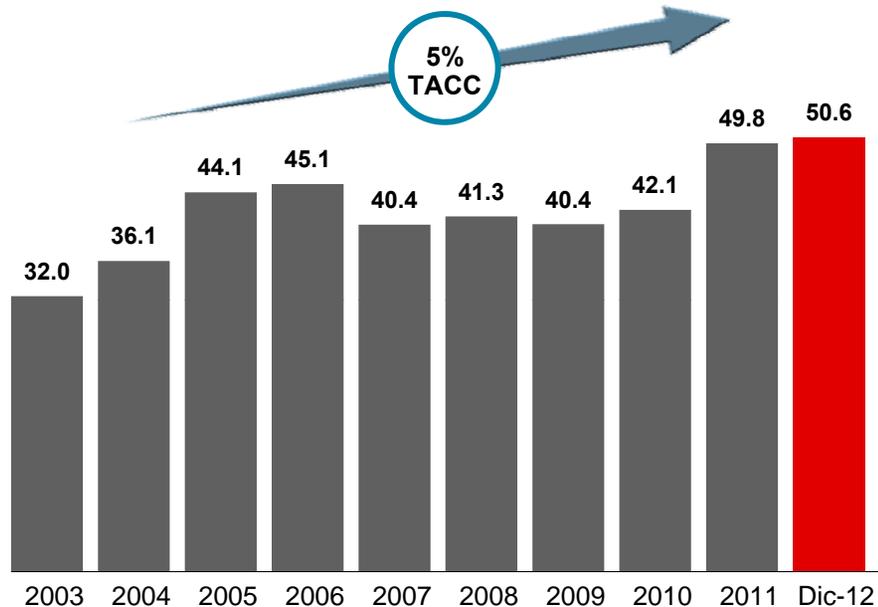
- Precio ajustado al riesgo
- Mejoras en el proceso de originación

Mexican GAAP. Consolidado. TACC 2003-2012

Cartera Empresarial y Corporativa

Cartera Empresarial y Corporativa

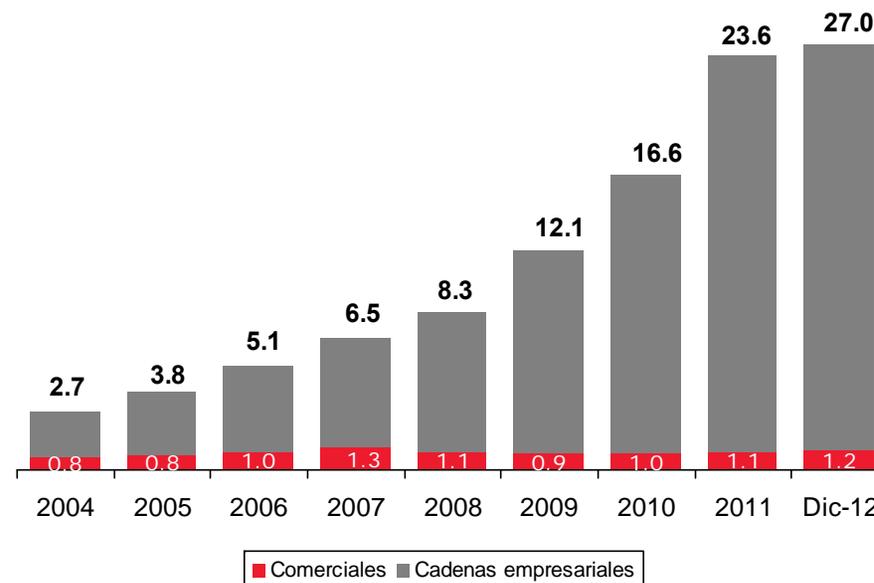
(Miles de millones de pesos, promedio anual)



Mexican GAAP. Consolidado. TACC 2003-2012

Número de clientes

(Miles)



Empresarial

- Crecimiento Continuo
- Enfoque en Depósitos y negocios complementarios

Corporativo y Gobierno

- Negocios específicos
- Enfoque en rentabilidad
- Enfoque en negocios complementarios

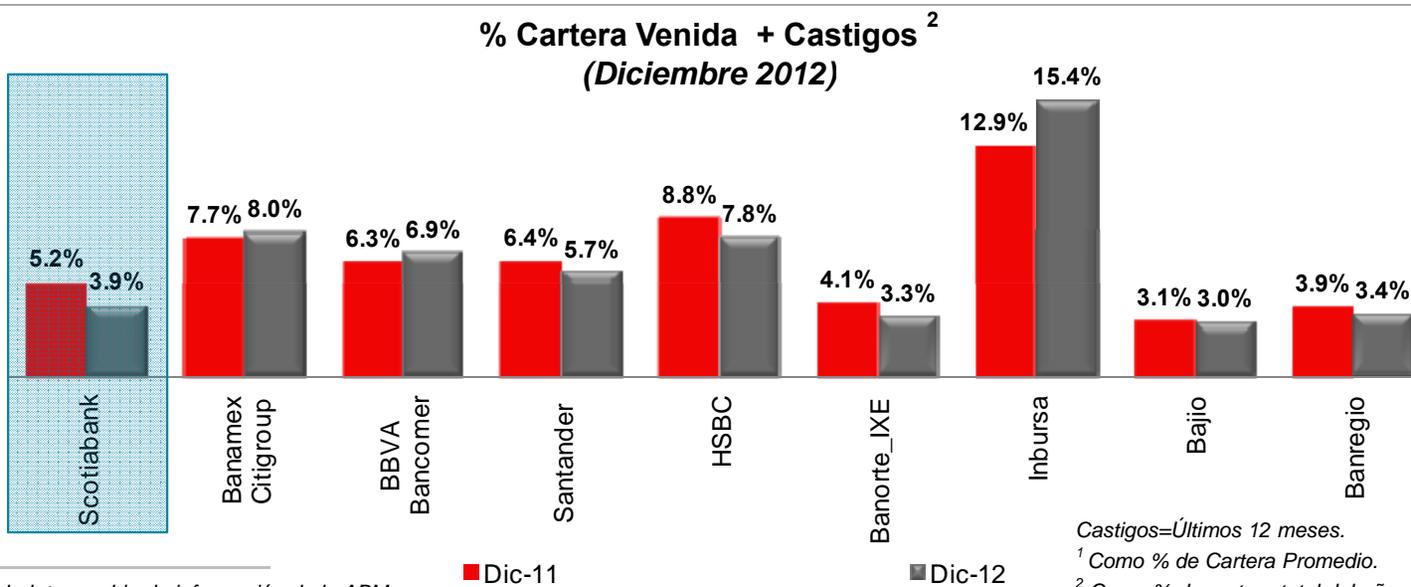
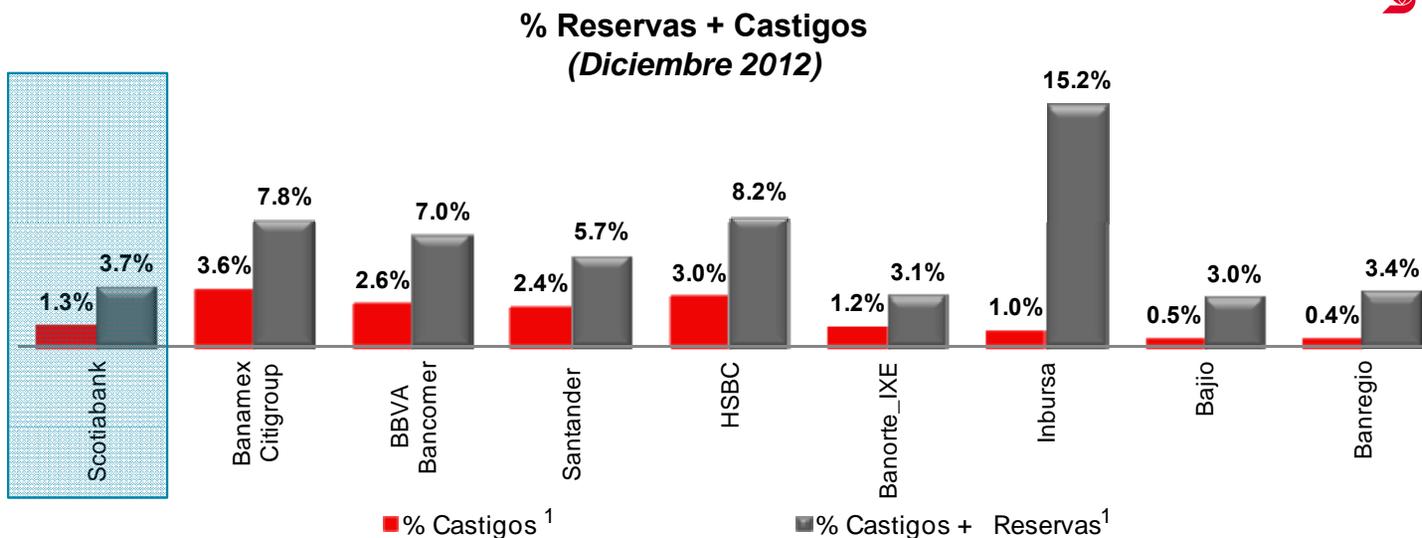
Fuerte Control del Riesgo de Crédito



A LA VANGUARDIA EN REQUERIMIENTOS INTERNACIONALES (BASILEA II)

- Uso de mejores prácticas en la gestión del riesgo de crédito derivadas de su compromiso en la implementación de modelos avanzados del acuerdo de Basilea.
- Primer Banco en ser aprobado por CNBV para estimar reservas en créditos comerciales con base en modelo interno de probabilidad de incumplimiento y severidad de la pérdida.
- Uso de modelos de riesgo para determinar el precio en los productos.
- Incorporación de parámetros de riesgo internos para la administración de los portafolios y medición del ROEE

Buena Calidad de Cartera



Castigos=Últimos 12 meses.

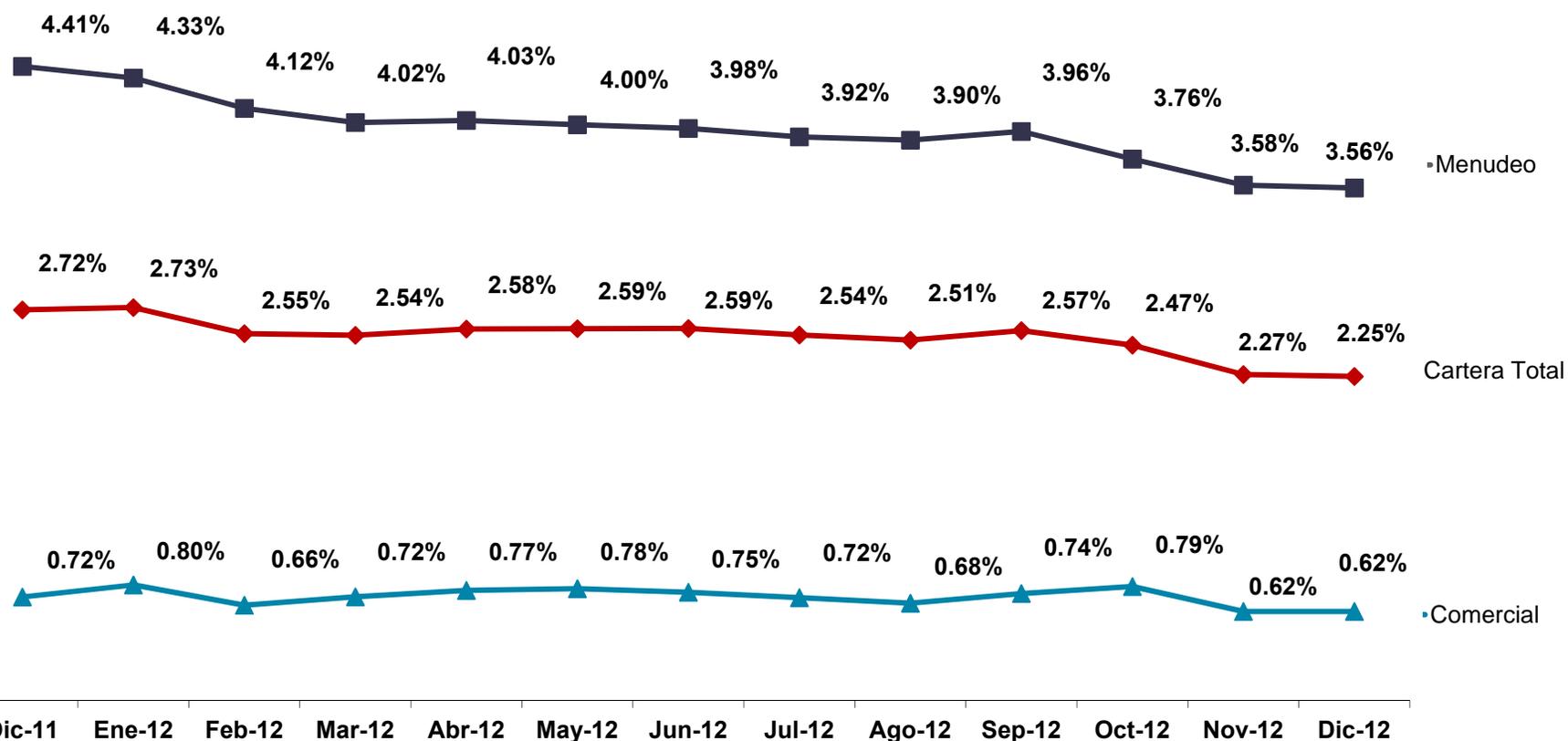
¹ Como % de Cartera Promedio.

² Como % de cartera total del año correspondiente.

Fuente: Comité de Intercambio de información de la ABM.

Índice de Cartera Vencida

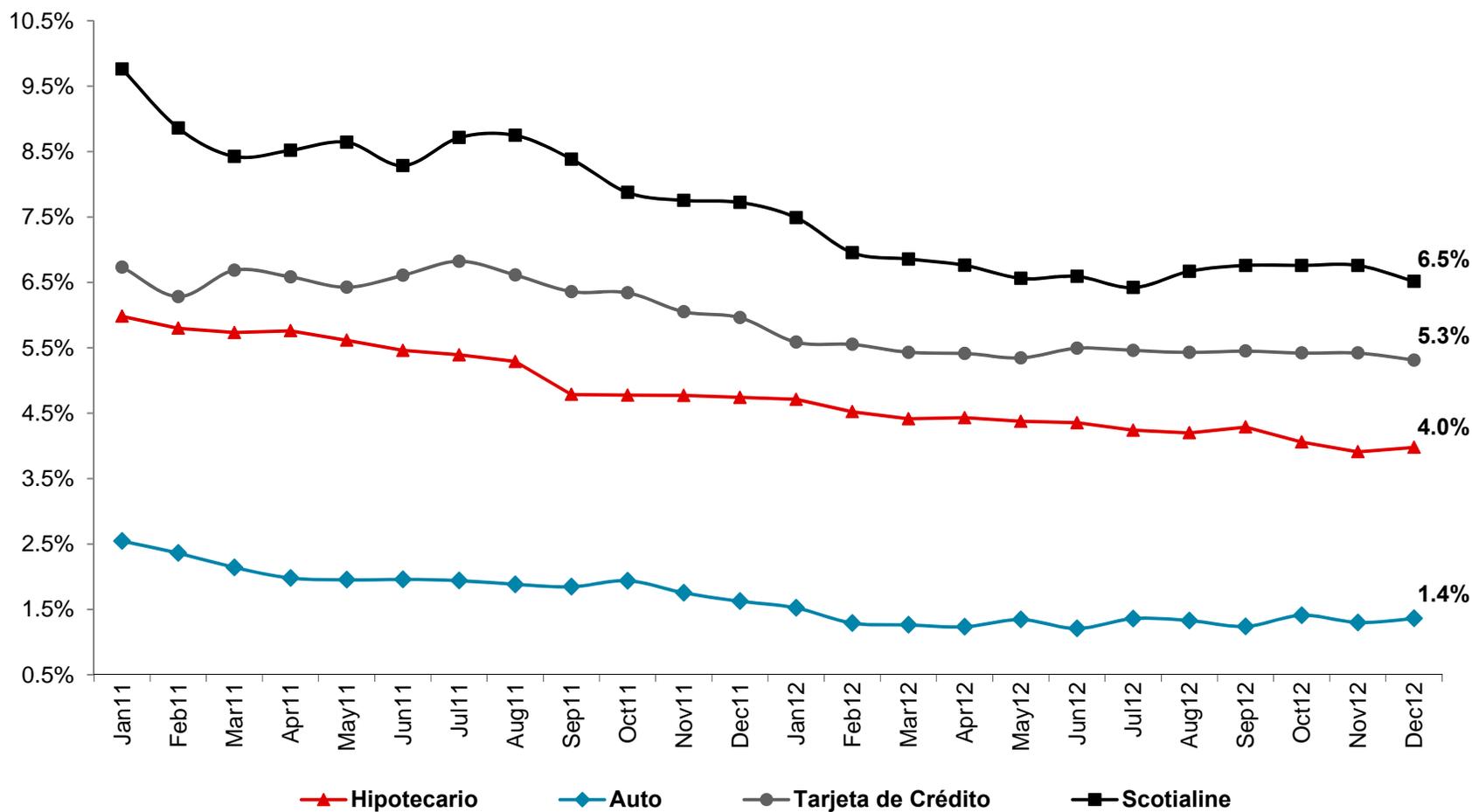
(Millones de pesos)
MX GAAP



No incluye la exposición de cross border y cartas de crédito

Índice de Cartera Vencida

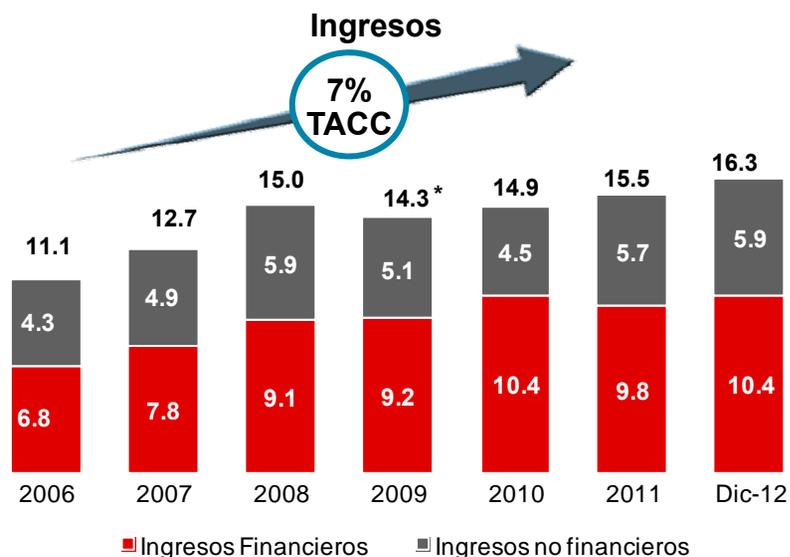
POR TIPO DE PRODUCTO



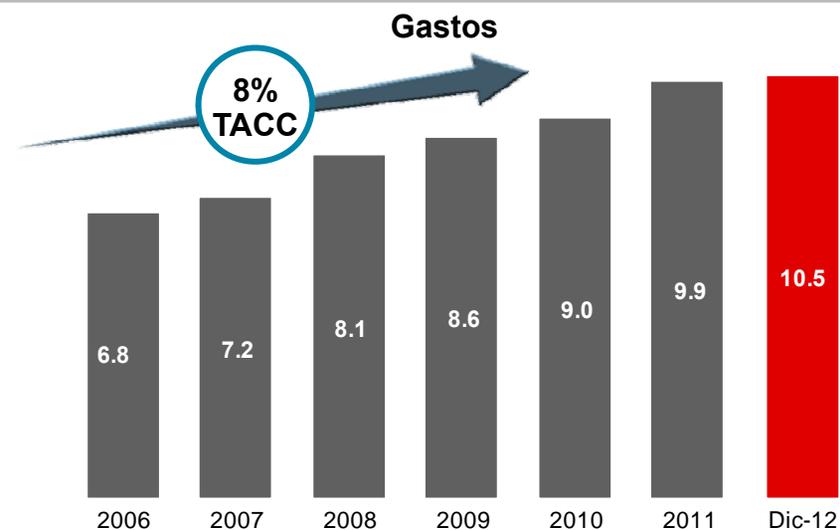
Índice

- Quiénes Somos
- Visión del Mercado
- Evolución Crediticia/Depósitos
- Resultados 2012 y Tendencias
- Principales Fortalezas e Iniciativas Estratégicas
- Características de la Emisión

Sólidos Resultados



- Sólido incremento del 7% en los ingresos.
- La estimación preventiva para riesgos crediticios ha mostrado una tendencia positiva.



Cifras al 31 de Diciembre expresadas en miles de millones de pesos TACC 2006 – 2012
 Para efectos comparativos la PTU ha sido reclasificada de impuestos a gastos por los periodos 2006 – 2008

* Sin incluir la venta de cartera de crédito en 2009, los ingresos ascendieron a 14.7.

Resultados Competencia – ROE, ROA, Utilidad Neta e Índice de Capital

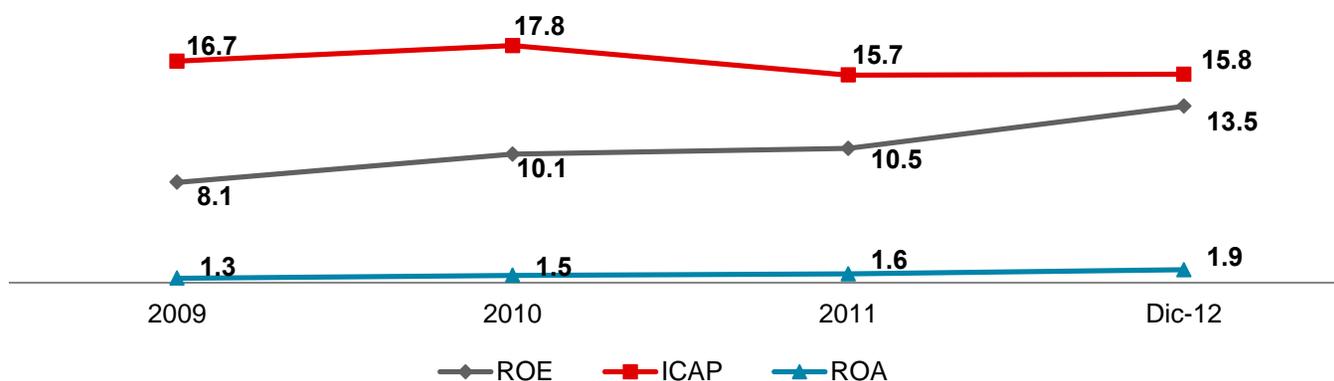


	ROE*	ROA*	Utilidad Neta** (Millones de Pesos)
BBVA Bancomer	18.9%	1.9%	23,193
Santander	18.5%	1.6%	17,398
Banamex Citigroup	10.2%	1.7%	12,553
Banorte_Ixe	16.7%	1.4%	10,139
Inbursa	8.7%	0.8%	4,079
HSBC	8.6%	1.7%	3,997
Scotiabank	13.5%	1.9%	3,841
Banregio	16.4%	0.8%	837
Bajío	8.0%	1.2%	822
Total Muestra	13.9%	1.6%	76,858

* Promedio enero-diciembre 2012

** Acumulado a diciembre 2012

Fuente: Comité de Información Financiera ABM

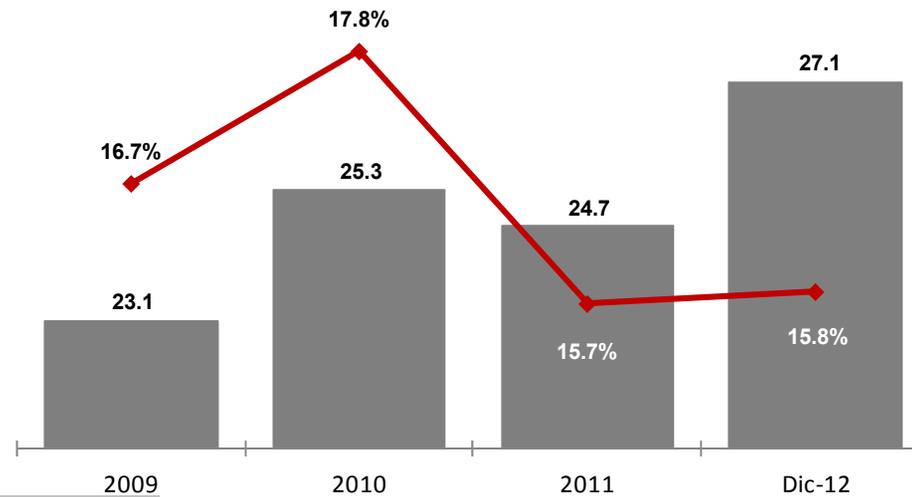


Cifras expresadas en porcentaje al 31 de diciembre de 2012

Sólido Índice de Capital

	Índice de Capitalización*
Inbursa	20.0%
BBVA Bancomer	15.8%
Scotiabank	15.8%
Banamex Citigroup	15.0%
Santander	14.8%
Banorte-IXE	14.7%
HSBC	14.5%
Banregio	14.2%
Bajío	12.6%
Promedio Total	15.3%

A diciembre de 2012.



(Cifras en miles de millones de pesos).

Fuente: Comité de Intercambio de información de la ABM.

Basilea III – Implicaciones para Capital

RAZONES DE CAPITAL DICIEMBRE 2012

Razón I =	$\frac{\text{Capital Básico 1}}{\text{Activos Ponderados por Riesgo}}$	Calculado = 15.5%
		Requerido ≥ 7.0%
Razón II =	$\frac{\text{Capital Básico}}{\text{Activos Ponderados por Riesgo}}$	Calculado = 15.5%
		Requerido ≥ 8.5%
Razón III =	$\frac{\text{Capital Neto}}{\text{Activos Ponderados por Riesgo}}$	Calculado = 15.8%
		Requerido ≥ 10.5%

LAS TRES RAZONES CUMPLEN SATISFACTORIAMENTE CON EL CONTEXTO PROPUESTO POR LAS AUTORIDADES.

Fortalezas: Liquidez

A LA VANGUARDIA EN REQUERIMIENTOS INTERNACIONALES (BASILEA III)

Razón de Cobertura de Liquidez (Corto Plazo)	$\frac{\text{Activos Líquidos}}{\text{Salidas de Efectivo en Escenario de Estrés (30 días)}} \geq 100\%$
Estimado SBI (Dic-12): 136%	
Razón de Fondeo Estable (Largo Plazo)	$\frac{\text{Fondeo Estable}}{\text{Requerimiento de Fondeo Estable}} > 100\%$
Estimado SBI (Dic-12): 106%	

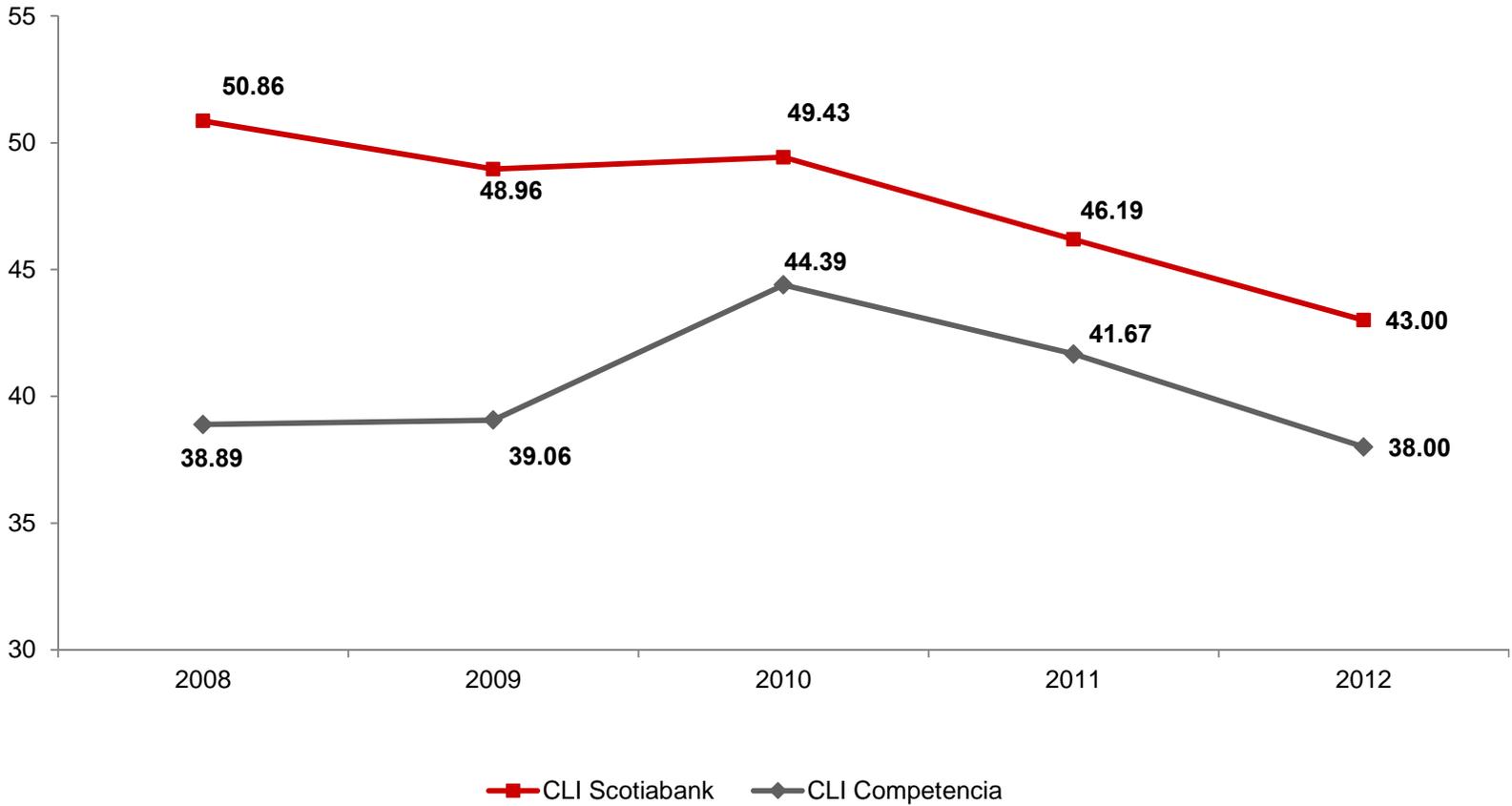
Índice

- Quiénes Somos
- Visión del Mercado
- Evolución Crediticia/Depósitos
- Resultados 2012 y Tendencias
- Principales Fortalezas e Iniciativas Estratégicas
- Características de la Emisión

Histórico – Índice de Satisfacción del Cliente



SCOTIABANK VS COMPETENCIA



Fuente: Mercadotecnia Scotiabank
CLI: Customer Loyalty Index – Índice de lealtad del Cliente

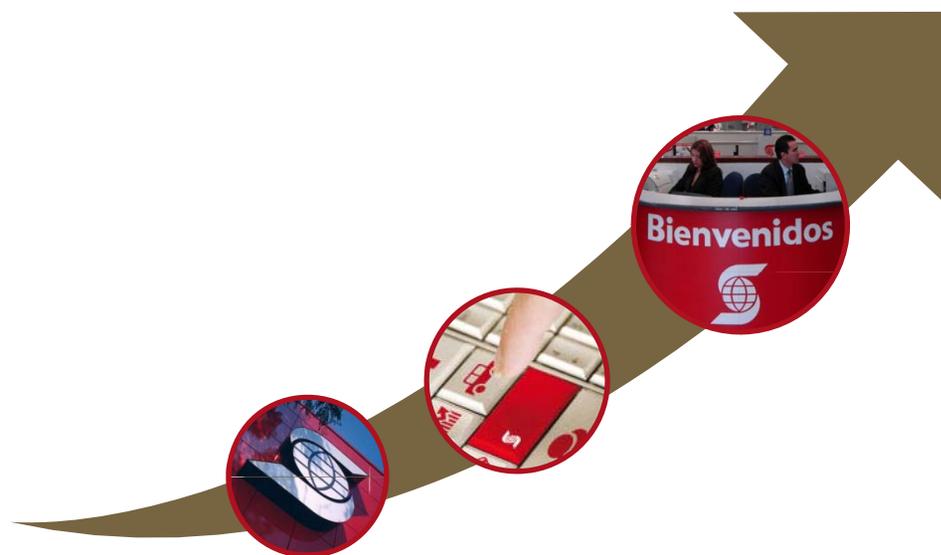
Reconocimientos



- **Great Place to Work México.** 7° lugar entre las empresas con +5,000 empleados. Obtuvo un reconocimiento especial por mantenerse durante 9 años consecutivos dentro del Top Ten, consolidándose como grupo financiero de mayor tradición en el ranking.
- **Great Place to Work América Latina.** Ocupa el 10° lugar entre las empresas multinacionales, siendo el primer grupo financiero.
- **Súper Empresas.** 4° lugar de entre los lugares donde todos quieren trabajar con más de 5,000 empleados de acuerdo a Grupo Expansión. Se mantuvo como el 1° lugar ente los grupos financieros.
- **Empresa Socialmente Responsable.** 5 años consecutivos ha cumplido con los estándares del Centro Mexicano para la Filantropía, obteniendo nuevamente el distintivo de ESR.
- **Modelo de Equidad de Género.** 6 años consecutivos, con el grado de aprobación A, aumentando su nivel de cumplimiento a 94%

Estrategias de Negocio

- 1** Fortalecer las bases – Optimizando Estructuras de Control
- 2** Crecer la base de clientes e ingresos a través de las diferentes líneas de negocio
- 3** Invertir para acelerar el crecimiento y mejorar la rentabilidad



Fortalecer las bases – Optimizando Estructuras de Control



Continuo
énfasis en el
cumplimiento
de la
regulación



Mejorar la
confiabilidad
operacional y
efectividad



Intensificar la
cultura en el
control de
costos



Optimizar la
administración
del balance



ESTRATEGIA #2

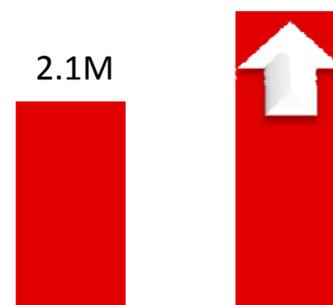
Crecer la base de clientes e ingresos a través de las diferentes líneas de negocio



Iniciativas

- Aumentar y desarrollar los canales y la fuerza de ventas fuera de sucursales
 - Crecer la fuerza de venta externa agresivamente
- Desarrollar colaboraciones con instituciones no financieras
 - Aumentar las alianzas con minoristas y expandir alianzas con concesionarios automotrices
- Penetrar en el mercado de la banca comercial de medianas empresas
- Profundizar la relación con los clientes de Banca Privada y Patrimonial
- Utilizar la relaciones de Banca Empresarial para realizar ventas cruzadas con otras líneas de negocio

Crecimiento en la Base de Clientes de Menudeo



Invertir para acelerar el crecimiento y mejorar la rentabilidad

- Desarrollar soluciones en la administración de sistemas de información (MIS)
 - Facilitando mediciones de utilidades y pérdidas, rentabilidad de clientes y precios a la medida
- Invertir en la mejora de procesos y sistemas
- Mejorar las plataformas de negocio de hipotecas y auto y comenzar a crear negocios con pequeñas empresas



Índice

- Quiénes Somos
- Visión del Mercado
- Evolución Crediticia/Depósitos
- Resultados 2012 y Tendencias
- Principales Fortalezas e Iniciativas Estratégicas
- Características de la Emisión

Características de la Emisión



Tipo de Valor	Certificados Bursátiles Bancarios.
Monto Autorizado del Programa	MXN\$15,000 millones
Monto Objetivo de la Emisión	Hasta MXN \$3,450 millones considerando MXN \$450 millones correspondientes al monto de sobrecolocación.
Monto de Sobrecolocación	En la Fecha de Cierre de Libro el Emisor y el Intermediario Colocador podrán decidir sobrecolocar hasta MXN \$450 millones.
Número de Emisión al Amparo del Programa	Cuarta.
Destino de los Fondos	Los recursos netos serán destinados a mejorar el perfil de liquidez y fondeo del Balance.
Garantía	Quirografaria. No cuenta con garantía por parte de la Casa Matriz.
Clave de Pizarra:	SCOTIAB 13
Plazo de Vigencia de la Emisión:	1,820 días equivalente a 65 periodos de 28 días, aproximadamente 5 años
Tasa de referencia:	TIIE de 28 días.
Amortización:	Al vencimiento.
Calificaciones:	AAA(mex) por Fitch/mxAAA por S&P
Mecanismo de Colocación:	Construcción de libro.
Fecha de Construcción de Libro:	20 de marzo de 2013
Fecha de Emisión y Liquidación:	22 de marzo de 2013
Representante Común:	The Bank of New York Mellon
Intermediario Colocador:	Scotia Inverlat Casa de Bolsa

Scotiabank en el Mercado de Deuda



- A través del Mercado de Valores, Scotiabank ha colocado emisiones quirografarias o bursatilizaciones por un monto total aproximado de MXP\$18,000 MM.

Emisiones Vigentes

Fecha de Emisión	Emisión	Monto de Emisión (millones de pesos)	Plazo (años)	Tasa de Colocación (%)
Quirografario				
10-Nov-05	SCB0001_151110	400.0	10.0	9.89
08-Dic-05	SCB0002_181210	300.0	13.0	9.75
14-Oct-10	SCOTIAB_10	3,142.0	5.0	TIIE ₂₈ + 0.40
14-Oct-10	SCOTIAB_10-2	358.0	7.0	TIIE ₂₈ + 0.49
29-Nov-12	SCOTIAB_12	2,000.0	5.0	TIIE ₂₈ + 0.25
	Total	6,200.0		
Bursatilizaciones				
14-Mar-08	SCOTICB_08	2,494.2	20.5	9.15
	Total	2,494.2		

Contactos



Scotiabank

Michael Coate

DGA Finanzas e Inteligencia de Negocio

mcoate@scotiabank.com.mx

Tel. 5123-1709

Oswaldo Ascencio

Director Ejecutivo Control de Gestión

oascencio@scotiabank.com.mx

Tel. 5123-0736

Diego M. Pisinger Alter

DGA Tesorería Grupo VP y Tesorero Regional

dpisinger@scotiab.com.mx

Tel. 5229-2937

Marcelo Rodríguez

Director Ejecutivo de Tesorería

marcelo.rodriguez@scotiabank.com

Tel. 9179-5162

Carlos Hernández

Director Adjunto Tesorería

chavila@scotiab.com.mx

Tel. 9179-5195

Sales & Trading

Carlos Kretschmer

Managing Director Head of Capital Markets

carlos.kretschmer@scotiabank.com

Tel. 5123-2823

Jorge González

Director Sales

jorge.gonzalez@scotiabank.com

Tel. 9179-5101

José González

Associate Director Institutional Sales

jose.funes@scotiabank.com

Tel. 9179-5102

Rocío Alonso

Associate Institutional Sales

rocio.alonso@scotiabank.com

Tel. 9179-5103

Debt Capital Markets

Vinicio Álvarez

Managing Director Debt Capital Markets

vinicio.alvarez@scotiabank.com

Tel. 9179-5222

Alejandro Santillán

Director Debt Capital Markets

alejandro.santillan@scotiabank.com

Tel. 5123-2877

Pilar Montañés

Associate Debt Capital Markets

pilar.montanes@scotiabank.com

Tel. 9179-5264