

Quinta Emisión de Certificados Bursátiles Bancarios



Junio 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.

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

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) |

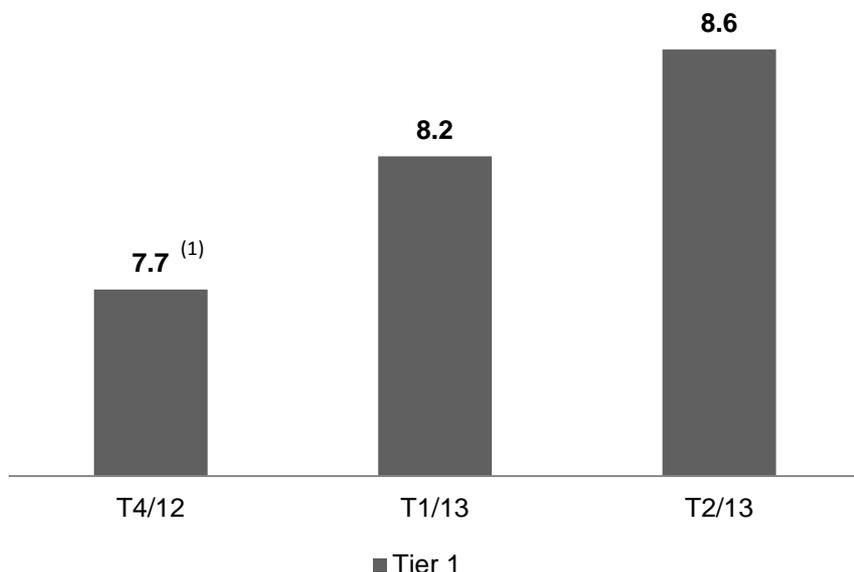
Fuente:

<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>

Bank of Nova Scotia / Manejo Eficiente de Capital



Índices de capital - Basilea III (%)



Tamaño: Información Adicional

Información al 31 de Marzo de 2013

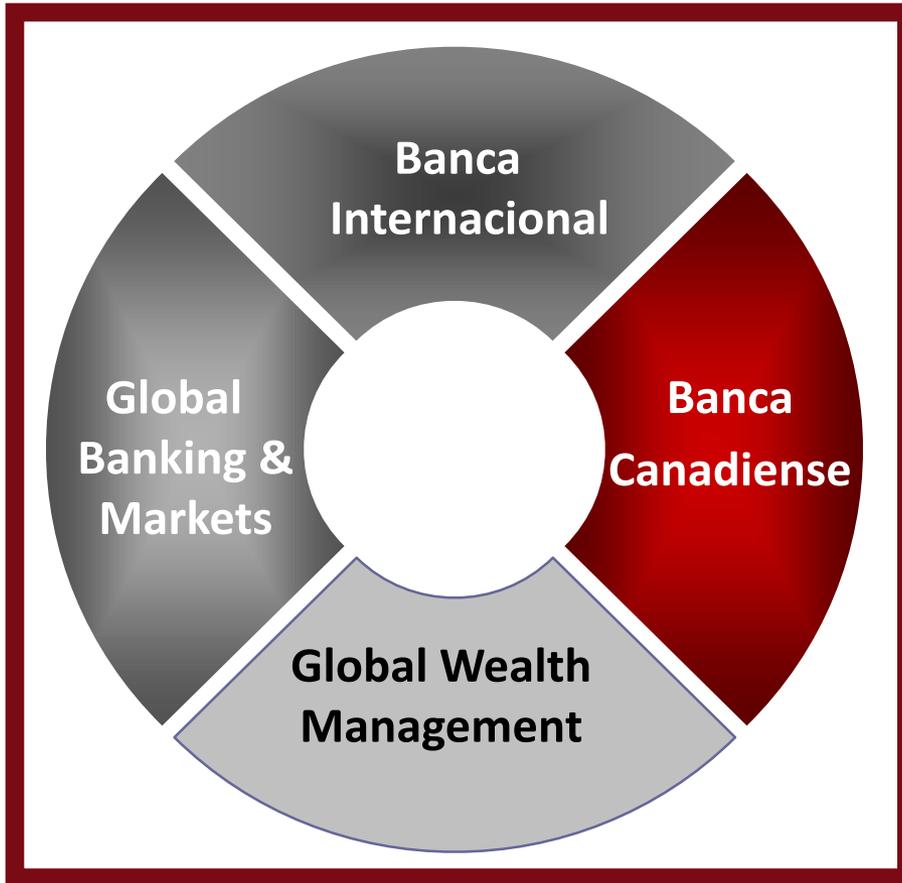
| | |
|---------------------------|---------------|
| Total de Activos | C\$754B |
| Índice de Capital* | 8.6% |
| Depósitos | C\$518B |
| Préstamos y Aceptaciones | C\$405B |
| Capitalización de Mercado | C\$70B |
| Utilidad Neta | C\$3.2B |
| ROE | 16.2% |
| Índice de Productividad | 53.6% |
| Empleados | 83,894 |
| Sucursales / ATMs | 3,408 / 7,468 |
| Presencia | 55+países |

(1) Pro forma, el impacto de "ING Direct" adquisición en Canadá que se dió a conocer en T4/12 y concluyó en T1/13

* Basilea III "all-in" Tier 1

| Bank of Nova Scotia (Scotiabank) | Moody's | Standard & Poor's | Fitch Ratings | DBRS |
|------------------------------------|---------|-------------------|---------------|------|
| Depósitos Bancarios de Largo Plazo | Aa2 | A+ | AA- | AA |

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: Creciente presencia e infraestructura

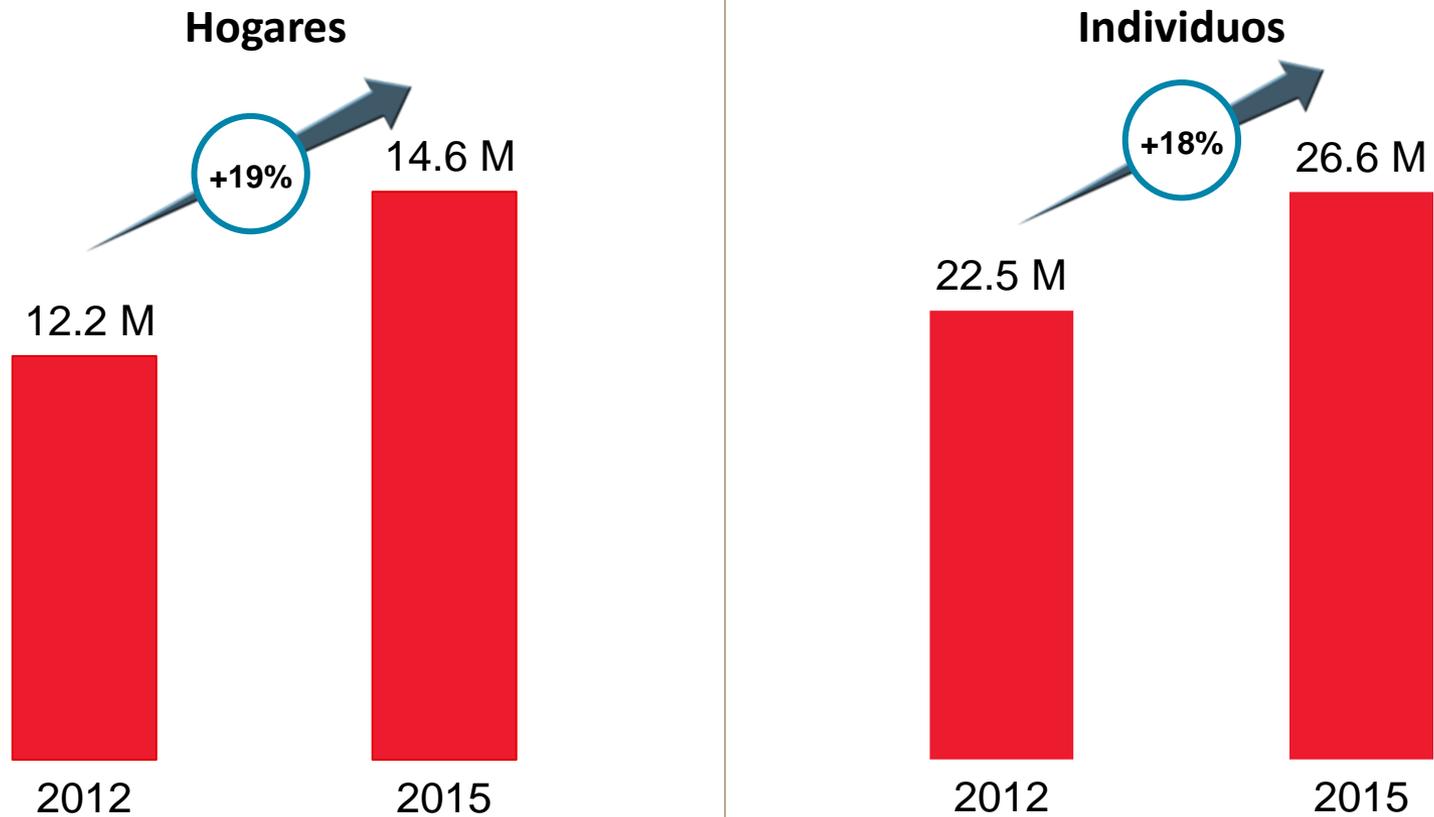
| Banca Internacional | 2007 | 2012 | Variación |
|--|---|---------------|-----------|
|  Clientes | 5.2 millones | 13.7 millones | +163% |
|  Empleados | 27,800 | 69,300 | +149% |
|  Sucursales | 1,500 | 2,900 | +93% |
|  ATMs | 3,000 | 6,800 | +127% |
| Adquisiciones |  | 20+ | |

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

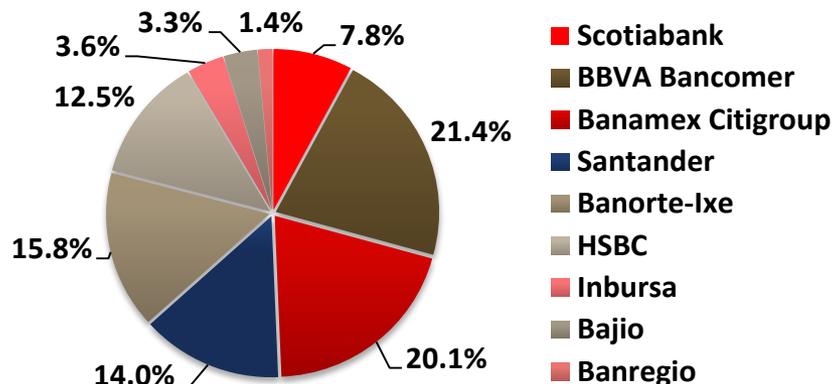


Fuente: Última Encuesta de Resultados 2011 del INEGI y datos estimados por el área de Estudios Económicos de SBM.

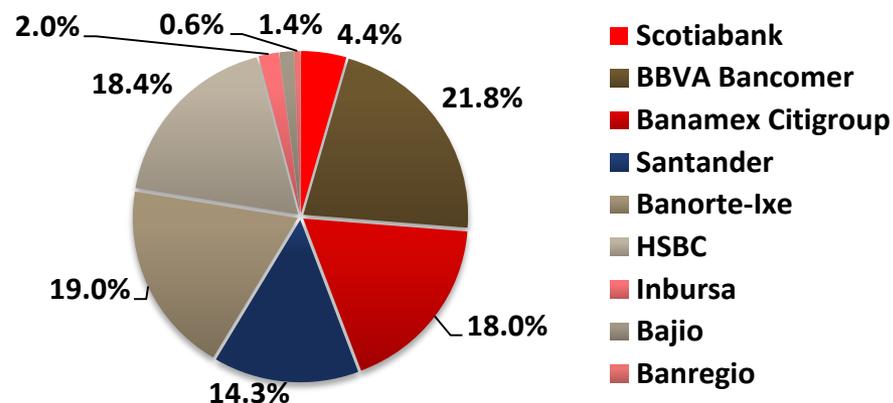
- Quiénes Somos
- **Visión del Mercado**
- Evolución Crediticia/Depósitos
- Resultados y Tendencias
- Principales Fortalezas e Iniciativas Estratégicas
- Características de la Emisión

Participación de Mercado – Infraestructura

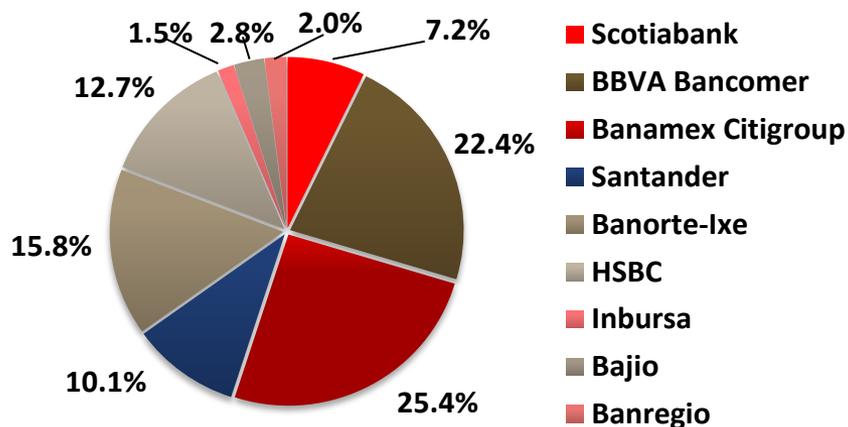
Sucursales



Cajeros Automáticos



Empleados

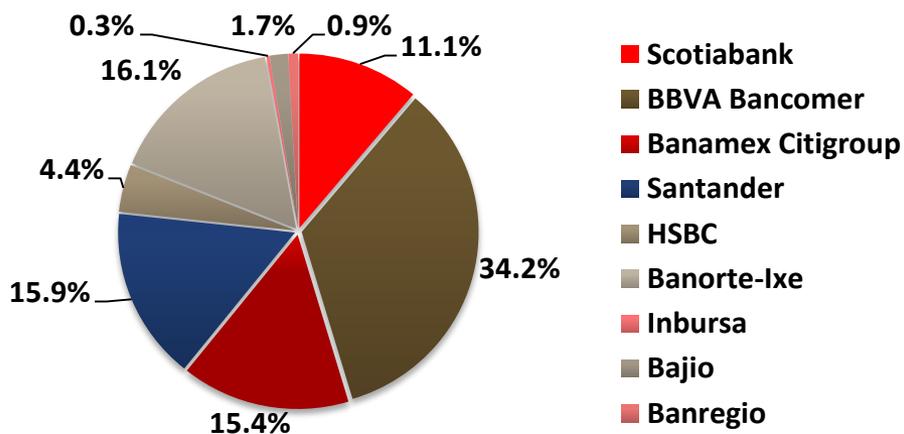


| A Marzo 2013 | Sucursales | Cajeros Automáticos | Empleados |
|-------------------|------------|---------------------|-----------|
| Scotiabank | 655 | 1,560 | 9,185 |
| Banamex Citigroup | 1,677 | 6,332 | 32,289 |
| BBVA Bancomer | 1,793 | 7,674 | 28,536 |
| Santander | 1,167 | 5,020 | 12,869 |
| HSBC | 1,041 | 6,453 | 16,192 |
| Banorte_IXE | 1,321 | 6,696 | 20,094 |
| Inbursa | 305 | 702 | 1,947 |
| Bajío | 280 | 499 | 3,573 |
| Banregio | 121 | 220 | 2,593 |

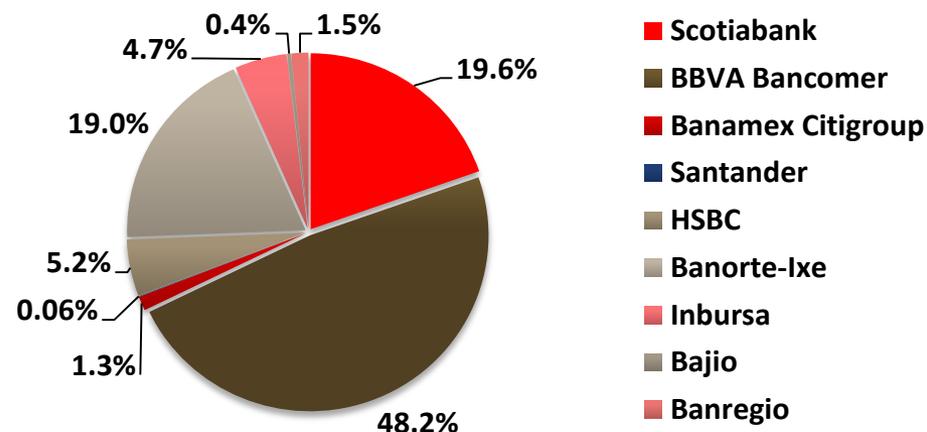
Fuente: Comité de Intercambio de información de la ABM.

Participación de Mercado – Cartera Crediticia

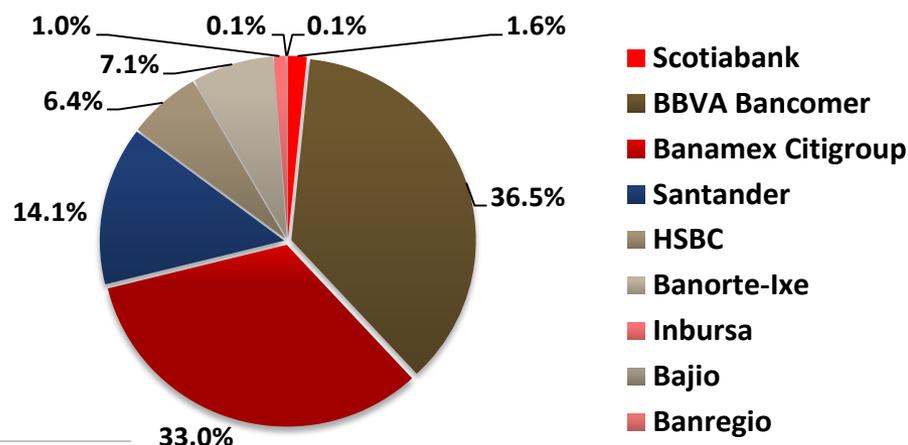
Crédito Hipotecario



Crédito Automotriz



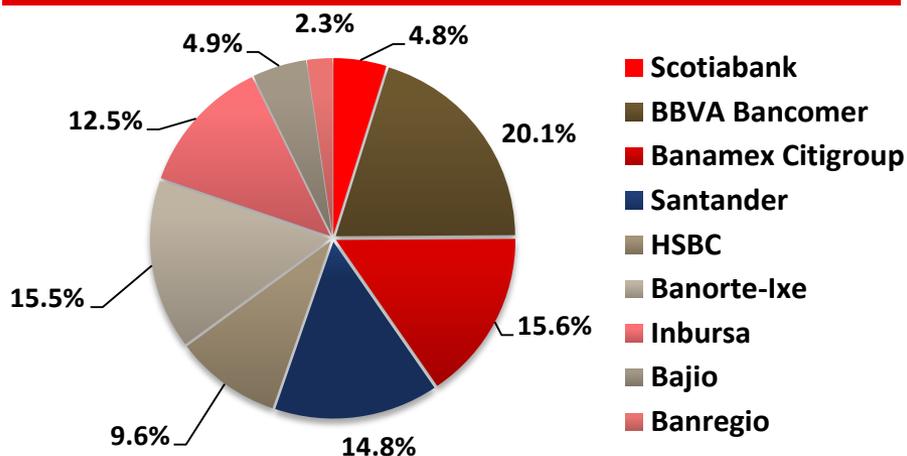
Tarjeta de Crédito



Fuente: Comité de Intercambio de información de la ABM al mes de marzo de 2013.

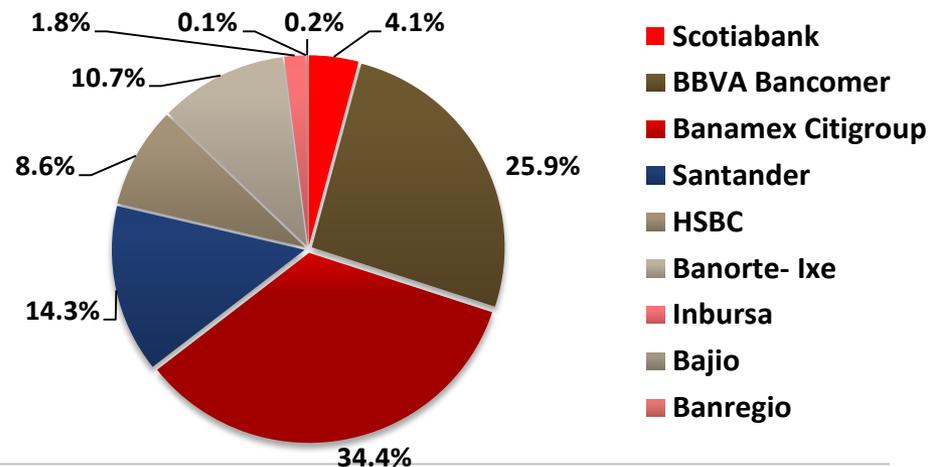
Participación de Mercado – Cartera Crediticia

Comercial y Corporativo*

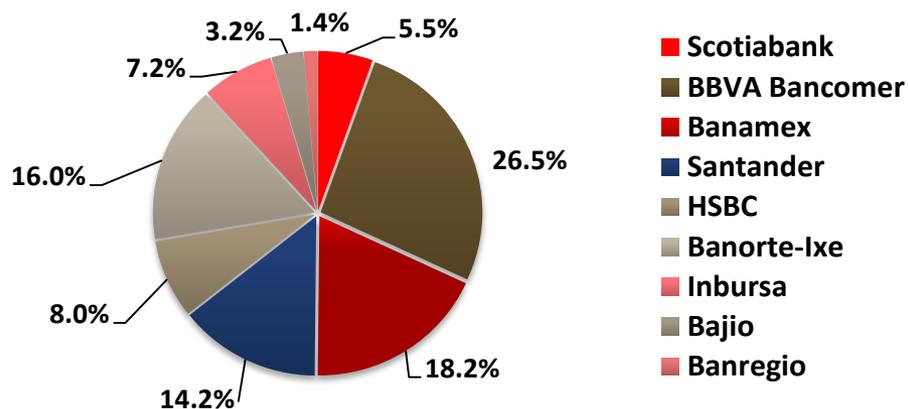


* Incluye: Comercial, Entidades Financieras, Gobierno.

Créditos Personales



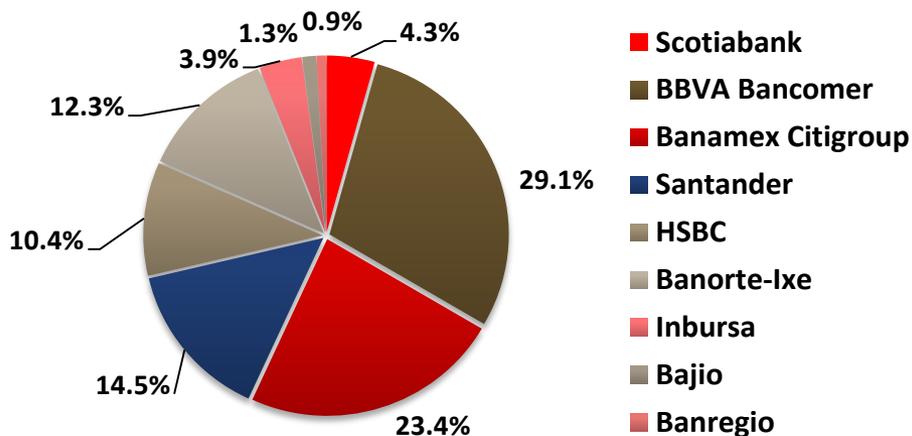
Total de Cartera



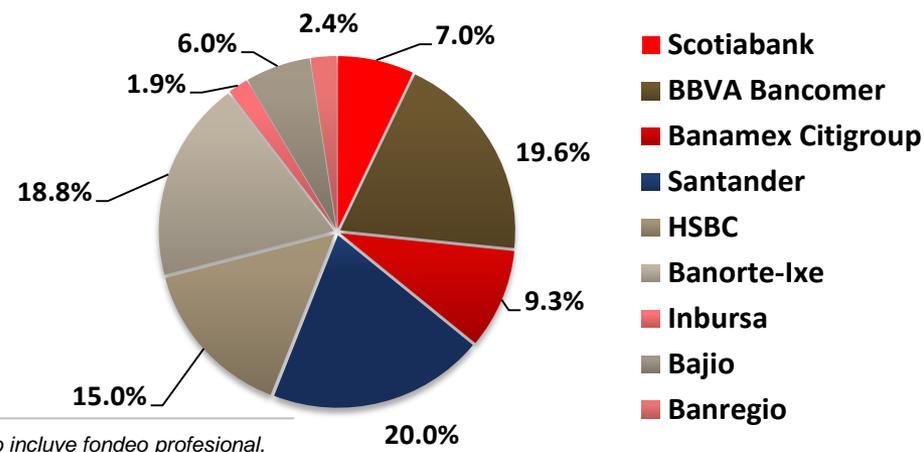
Fuente: Comité de Intercambio de información de la ABM, al mes de marzo 2013

Participación de Mercado – Depósitos

Depósitos a la Vista



Depósitos a Plazo

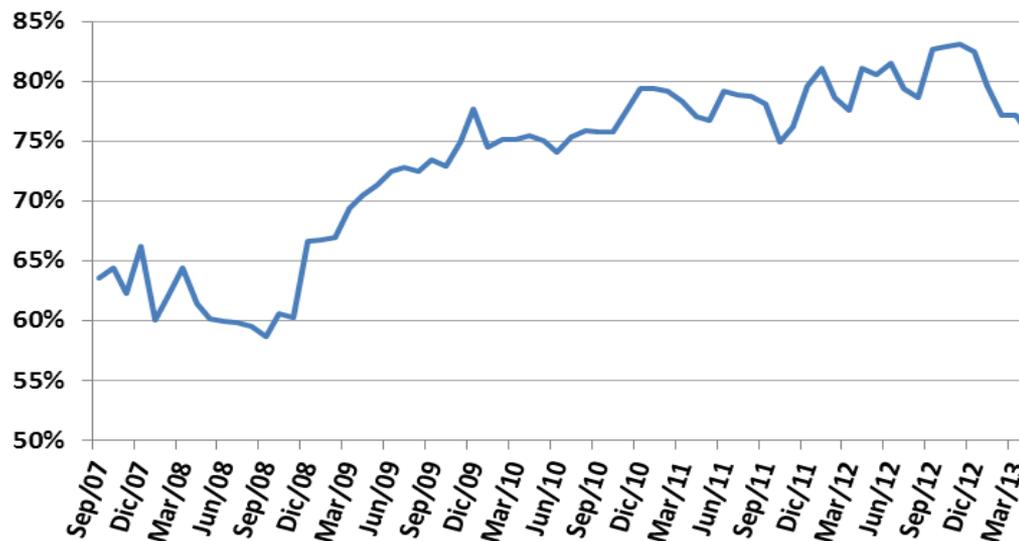


| A Marzo 2013 | Depósitos a la Vista | Depósitos a Plazo |
|-------------------|----------------------|-------------------|
| Scotiabank | 67,689 | 44,736 |
| Banamex Citigroup | 366,645 | 59,303 |
| BBVA Bancomer | 456,395 | 124,549 |
| Santander | 226,532 | 126,878 |
| HSBC | 193,211 | 119,221 |
| Banorte_IXE | 162,541 | 95,066 |
| Inbursa | 60,369 | 11,963 |
| Bajío | 19,742 | 38,290 |
| Banregio | 13,363 | 15,288 |

Fuente: Comité de Intercambio de información de la ABM, al mes de marzo 2013.

MEJORA CONTINUA DE LA MEZCLA DE CAPTACIÓN TRADICIONAL A PLAZO

Personas Físicas como porcentaje de la Captación a Plazo



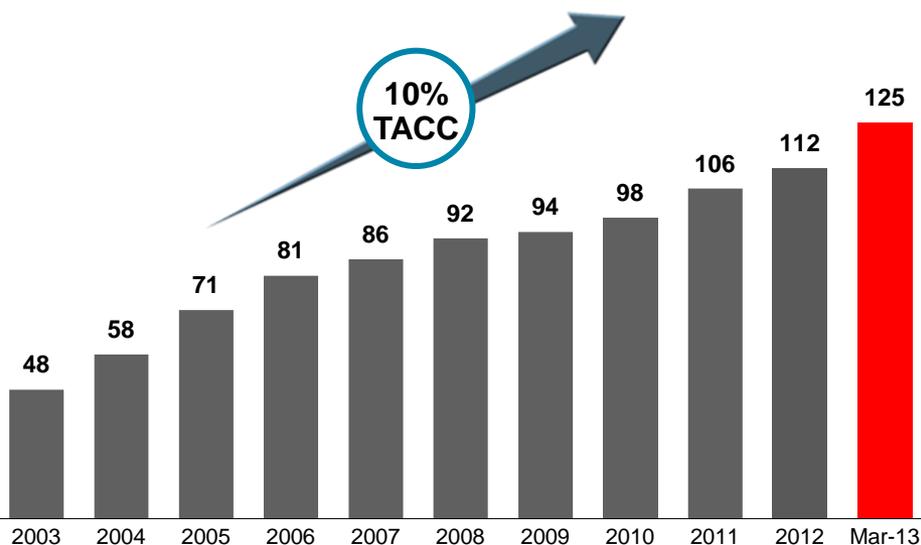
- Diversificación continua de la captación a plazo desde 2008.
- Aumento del 15% del índice de personas físicas sobre captación total a plazo para alcanzar un nivel de 76%, obteniendo un adecuado perfil de liquidez.
- Captación estable.
- Menor dependencia de clientes corporativos.
- Clientes menos sensibles a cambios en precios.
- Atomización del producto.

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

Fuerte Tendencia en el Crecimiento

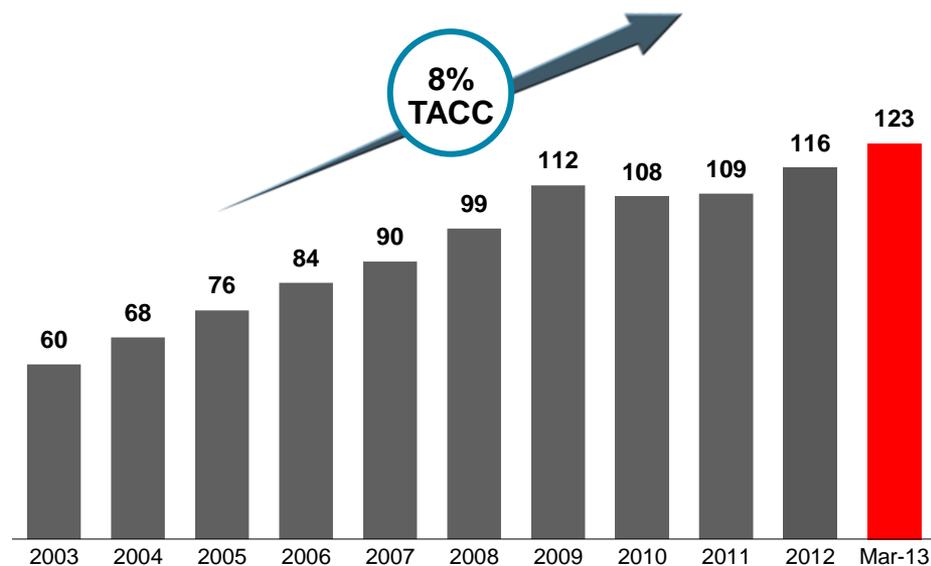
(Promedios anuales, miles de millones de pesos)

Créditos



No incluye IPAB.

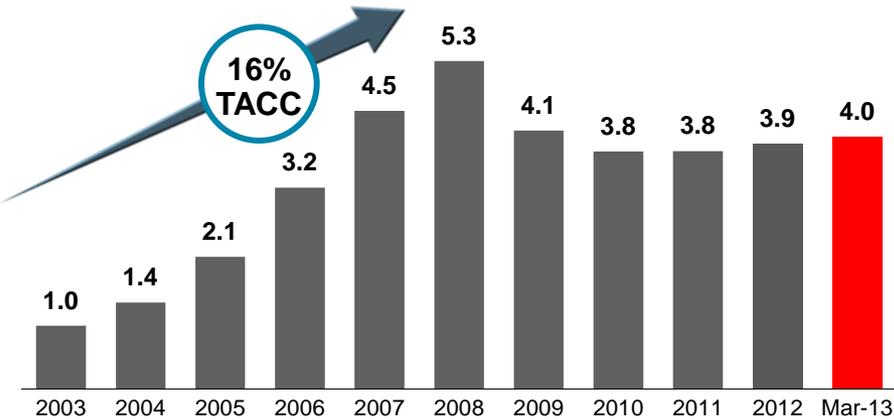
Depósitos a la Vista y a Plazo



Mexican GAAP. Consolidado TACC 2003-2012

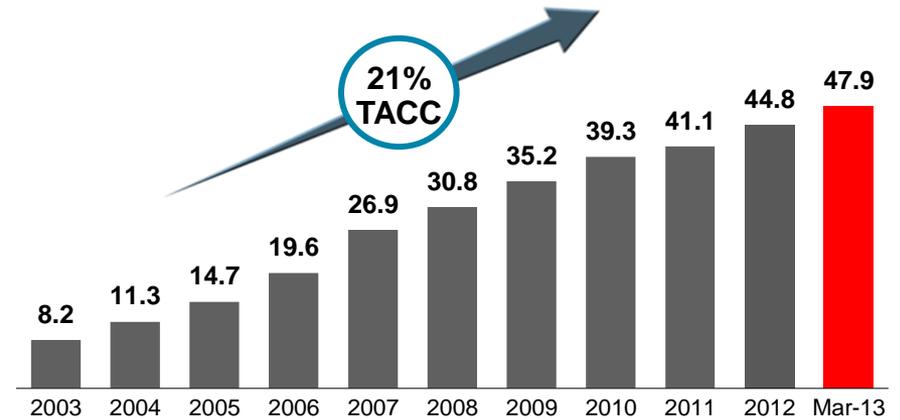
Crecimiento en la Cartera de Menudeo

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

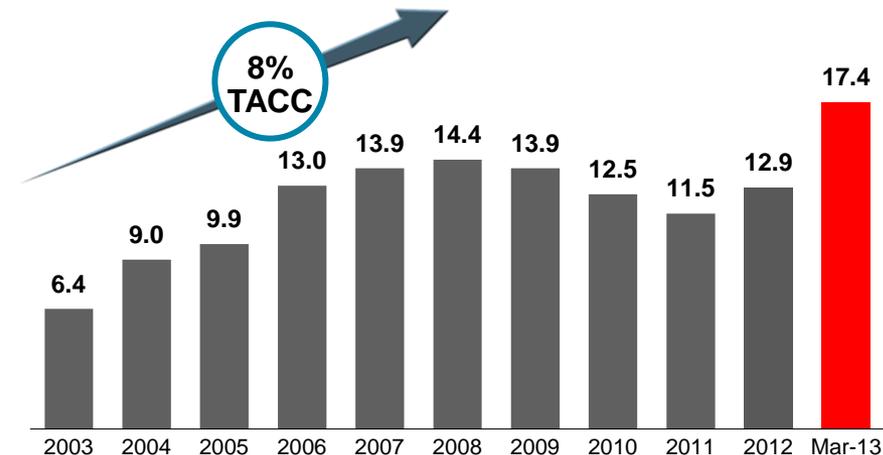


Venta de Portafolio de T.C. (Abr '09)

Créditos a la Vivienda



Créditos Personales*



* Incluye: Préstamos de Auto, De Volada y ScotiALine

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

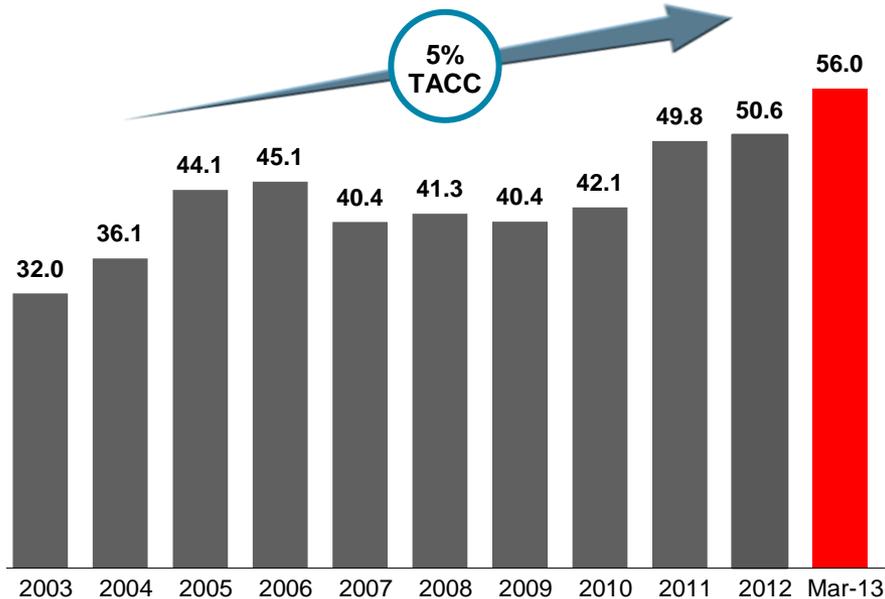
- Precio ajustado al riesgo
- Mejoras en el proceso de originación

Mexican GAAP. Consolidado. TACC 2003-2012

Cartera Empresarial y Corporativa

Cartera Empresarial y Corporativa

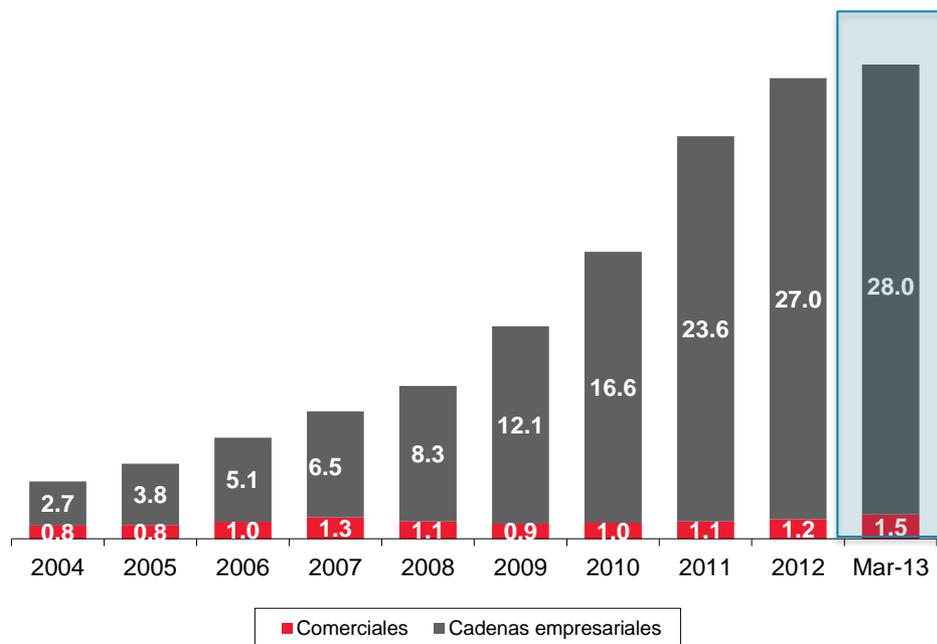
(Miles de millones de pesos, promedio anual)



Mexican GAAP. Consolidado. TACC 2003-2012

Número de clientes

(Miles)



Empresarial

- Crecimiento Continuo
- Enfoque en Depósitos y negocios complementarios

Corporativo y Gobierno

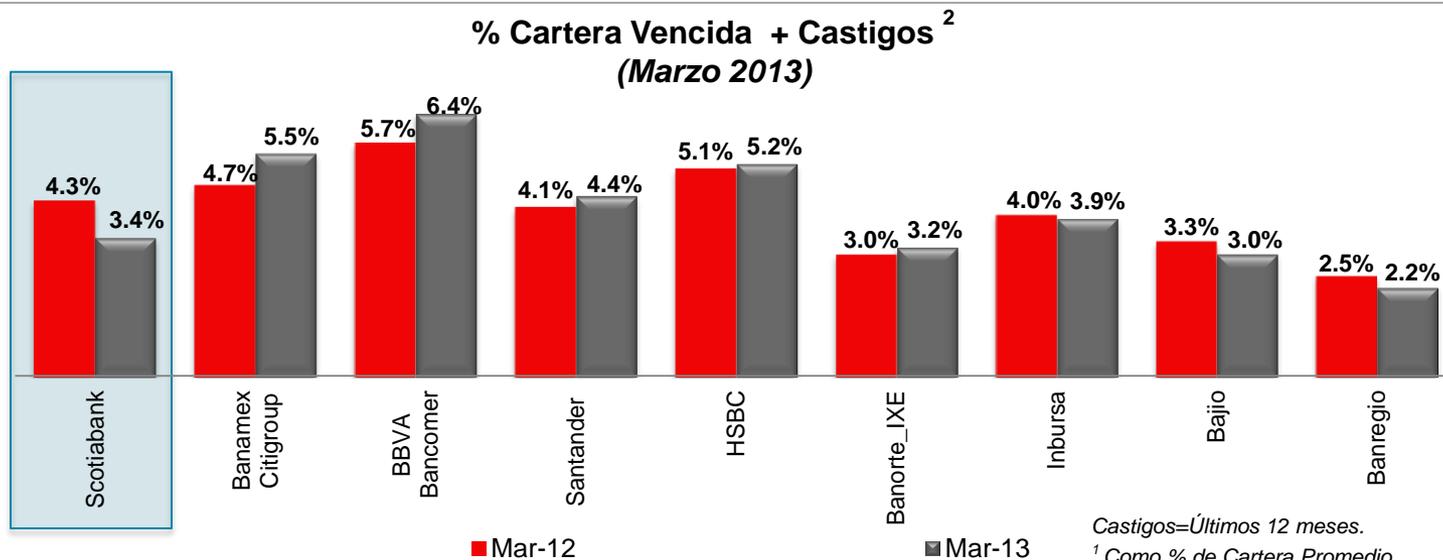
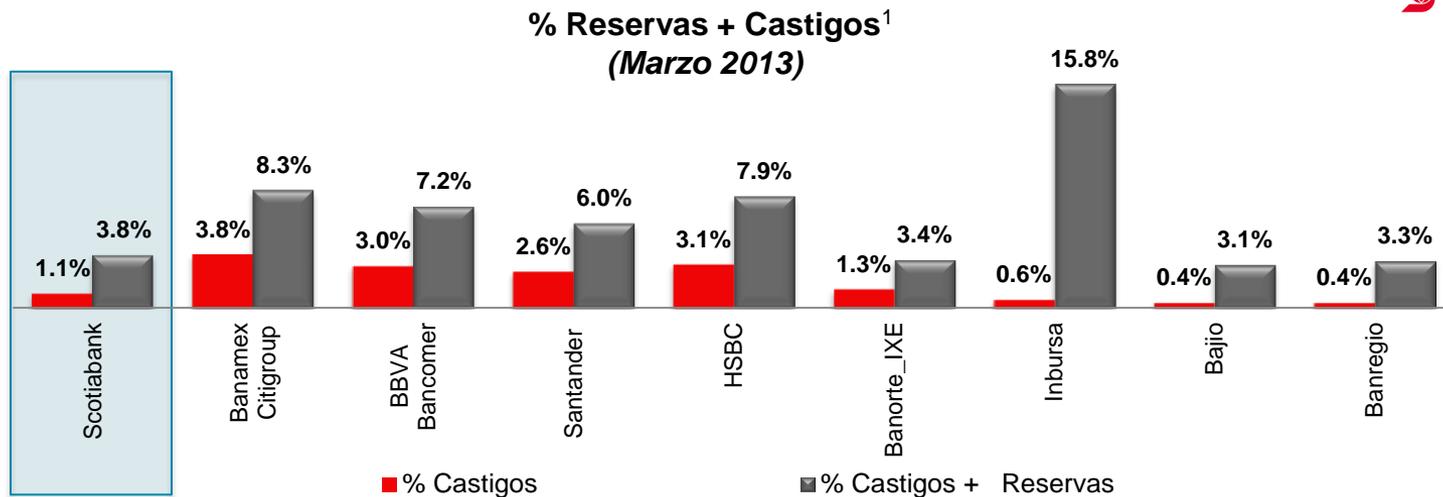
- Negocios específicos
- Enfoque en rentabilidad
- Enfoque en negocios complementarios

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



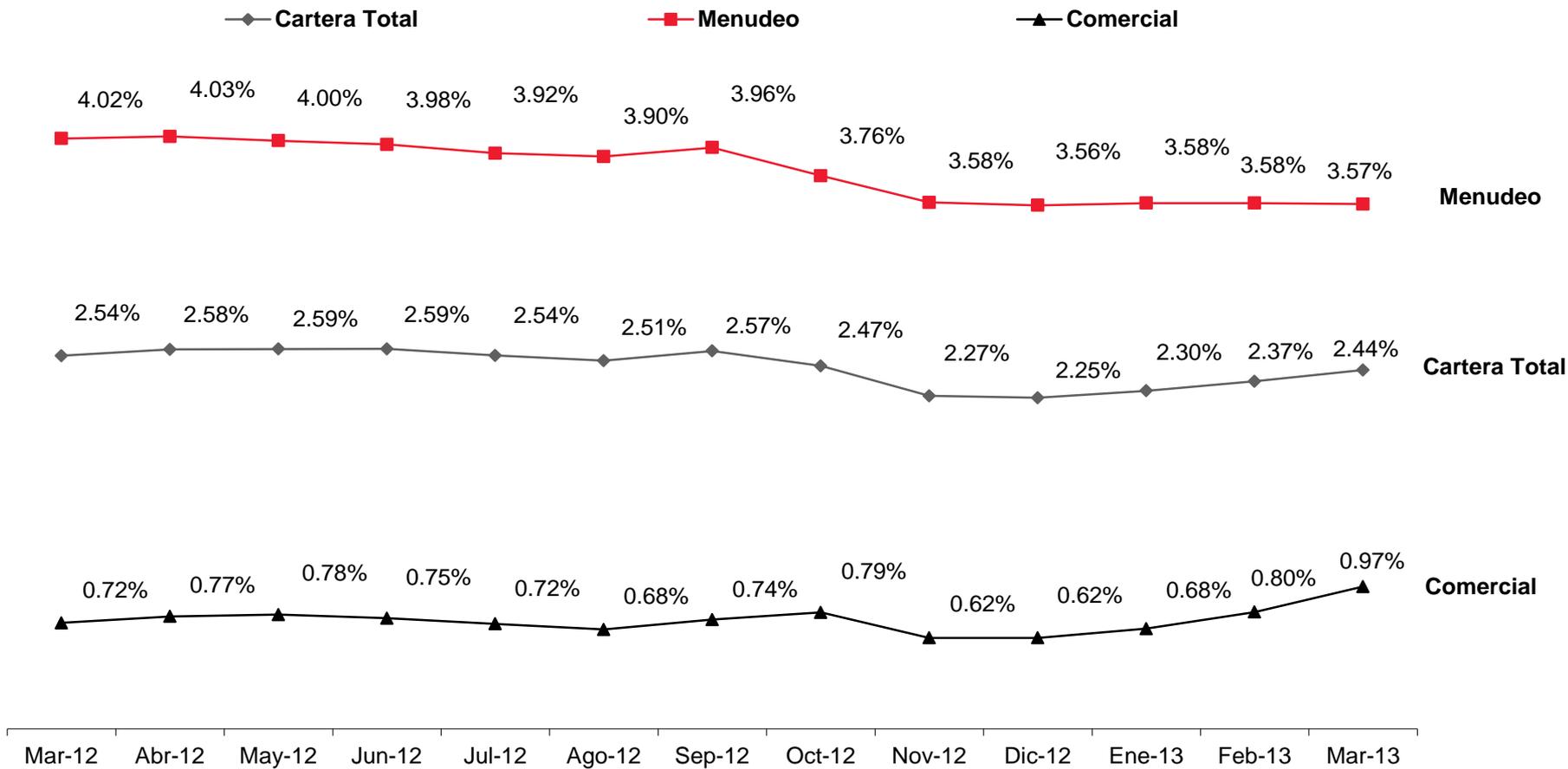
Castigos=Últimos 12 meses.

¹ Como % de Cartera Promedio.

² Como % de cartera total del año correspondiente.

Índice de Cartera Vencida

(Millones de pesos)
MX GAAP

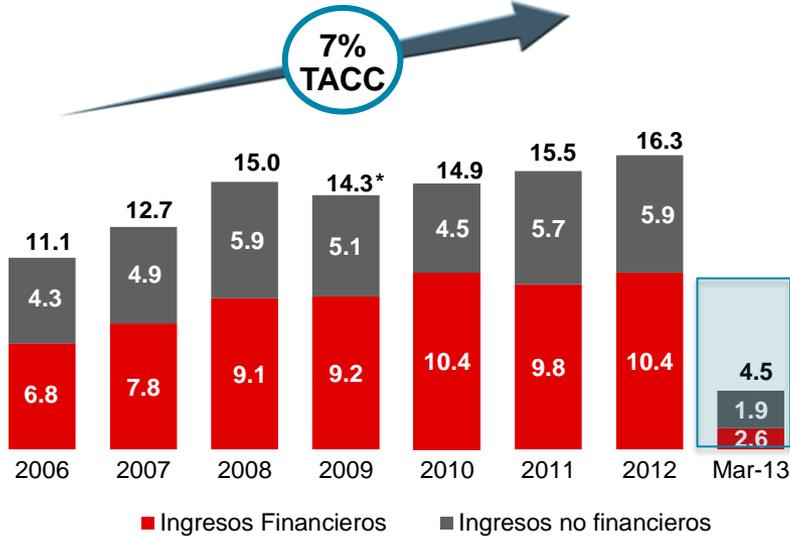


No incluye la exposición de cross border y cartas de crédito

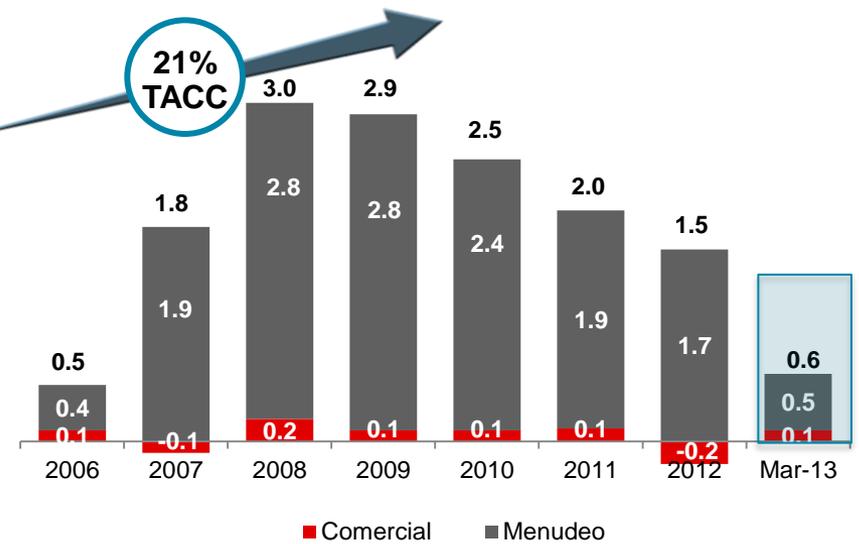
- Quiénes Somos
- Visión del Mercado
- Evolución Crediticia/Depósitos
- Resultados y Tendencias
- Principales Fortalezas e Iniciativas Estratégicas
- Características de la Emisión

Sólidos Resultados

Ingresos

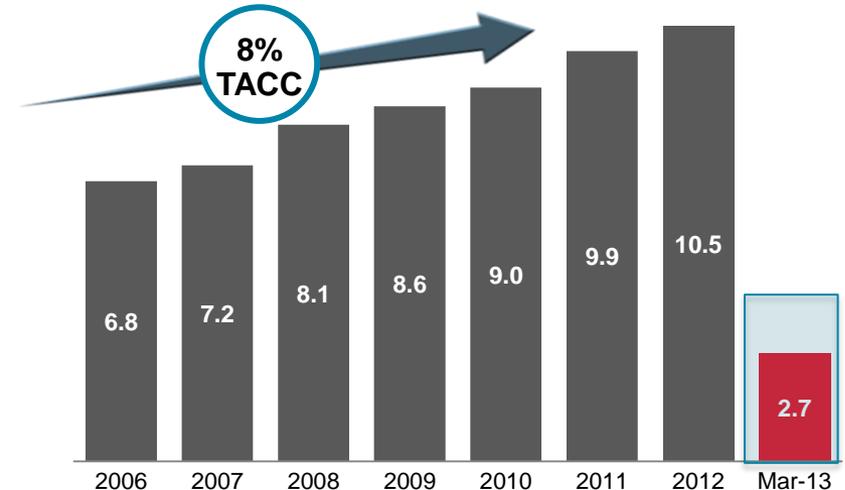


Estimación preventiva para riesgos crediticios



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

Gastos



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

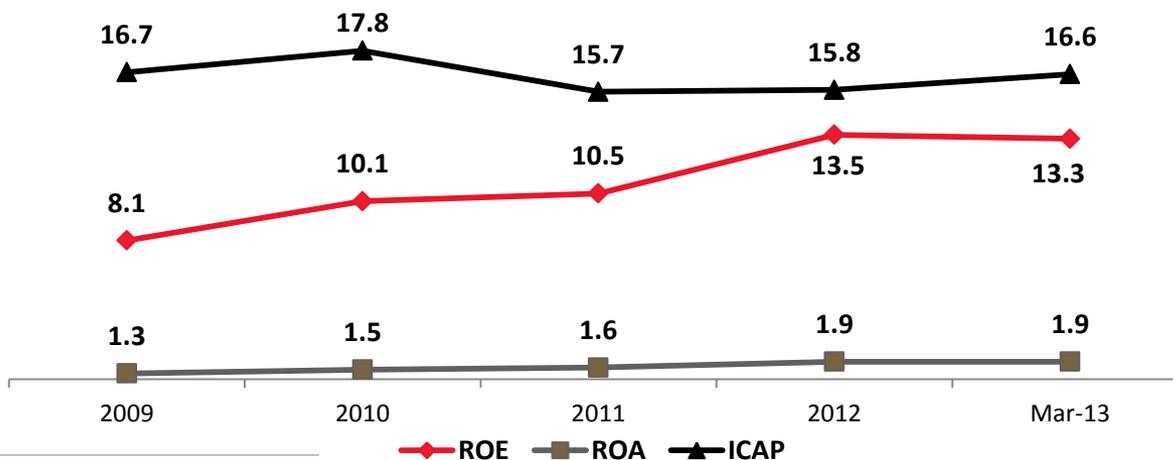
| | ROE* | ROA* | Utilidad Neta** (Millones de Pesos) |
|----------------------|--------------|-------------|--|
| BBVA Bancomer*** | 18.4% | 1.8% | 5,619 |
| Santander | 18.6% | 2.3% | 4,574 |
| Banamex Citigroup | 11.9% | 1.4% | 3,929 |
| Banorte_Ixe | 15.7% | 1.5% | 2,838 |
| Inbursa | 0.5% | 0.1% | 98 |
| HSBC | 8.1% | 0.7% | 922 |
| Scotiabank | 13.3% | 1.9% | 1,000 |
| Banregio | 19.0% | 1.4% | 275 |
| Bajío | 8.9% | 0.9% | 239 |
| Total Muestra | 12.7% | 1.3% | 19,494 |

* Promedio enero-marzo 2013

** Acumulado a marzo 2013

*** BBV Bancomer vendió su Afore a Banorte, generando una ganancia extraordinaria de \$8,085 millones. Incluyendo dicha ganancia sus indicadores ascienden a ROE 45.0% y ROA 4.4%

Fuente: Comité de Información Financiera ABM

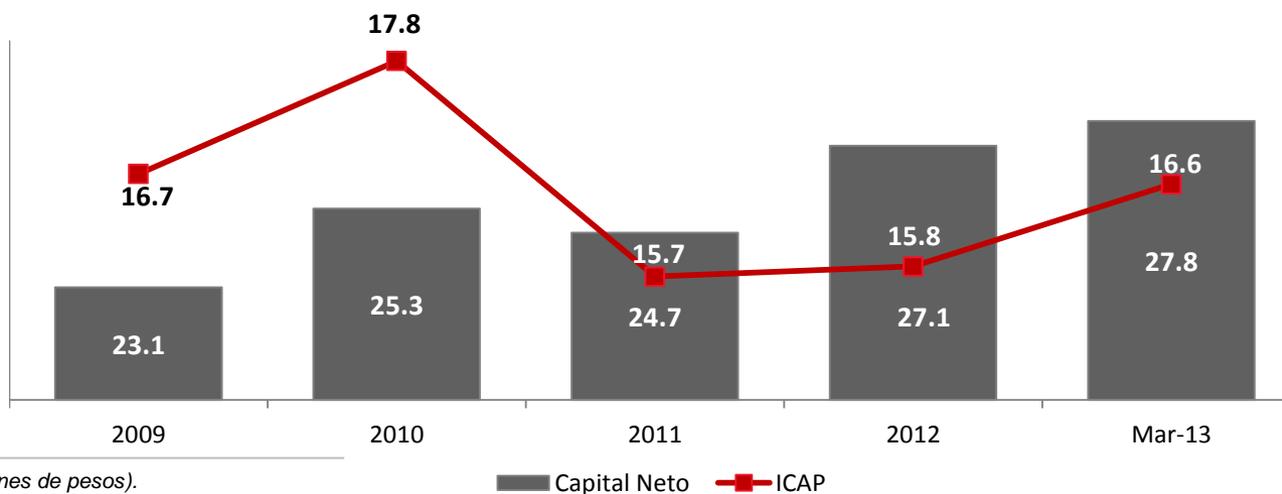


Cifras expresadas en porcentaje al 31 de marzo de 2013

Sólido Índice de Capital

| | Índice de Capitalización |
|-----------------------|--------------------------|
| Inbursa | 19.8% |
| BBVA Bancomer | 16.5% |
| Scotiabank | 16.6% |
| Banamex Citigroup | 15.6% |
| Santander | 15.6% |
| Banorte-IXE | 15.7% |
| HSBC | 16.8% |
| Banregio | 14.2% |
| Bajío | 13.5% |
| Promedio Total | 16.0% |

A marzo de 2013.



(Cifras en miles de millones de pesos).

Fuente: Comité de Intercambio de información de la ABM.

Basilea III – Implicaciones para Capital

RAZONES DE CAPITAL MARZO 2013

| | | |
|-------------|--|-------------------|
| Razón I = | $\frac{\textit{Capital Básico 1}}{\textit{Activos Ponderados por Riesgo}}$ | Calculado = 16.4% |
| | | Requerido ≥ 7.0% |
| Razón II = | $\frac{\textit{Capital Básico}}{\textit{Activos Ponderados por Riesgo}}$ | Calculado = 16.4% |
| | | Requerido ≥ 8.5% |
| Razón III = | $\frac{\textit{Capital Neto}}{\textit{Activos Ponderados por Riesgo}}$ | Calculado = 16.6% |
| | | Requerido ≥ 10.5% |

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

INDICADORES CLAVE PARA EL MANEJO DEL RIESGO DE LIQUIDEZ

**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 (Mar-13): 125%

Loan to Deposits Ratio

$$\frac{\text{Loans}}{\text{Deposits}}$$

Estimado SBI (Mar-13): 119%

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

Reconocimientos

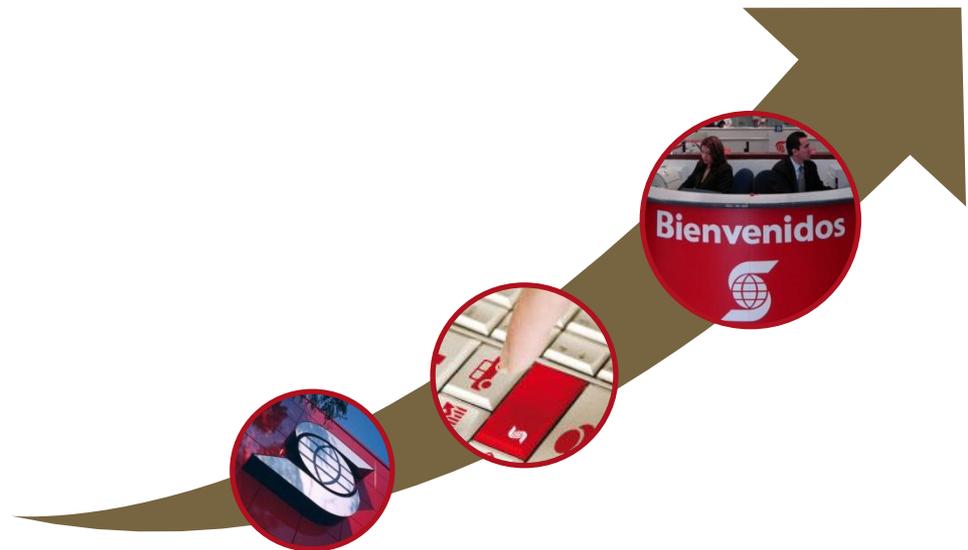


De Volada
Dinero para lo que quieras



- **CANCHAM** otorgó premio COBA (CanCham Outstanding Business Awards) de Responsabilidad Social Empresarial. Octubre 2012
- **Modelo de Equidad de Género**. 6 años consecutivos. Grado de aprobación A, 94% de cumplimiento. Octubre 2012
- Lanzamiento **Préstamo Personal De Volada y Préstamo de Nómina De Volada**. Octubre 2012
- **Patrocinador Oficial** de las Chivas Rayadas del Guadalajara y la Máquina Celeste de Cruz Azul, a partir del Torneo Clausura 2013 de la Liga MX. Marzo 2013
- **Moody s** confirmó las calificaciones de Scotiabank de Aaa.mx para largo plazo y MX-1 para corto plazo, ambas con perspectiva estable. Enero 2013
- **Premio Nacional Agroalimentario** por nuestras destacadas prácticas empresariales a favor del sector. Diciembre 2012
- 6 años consecutivos reconocidos por el **CEMEFI** como Empresa Socialmente Responsable. Abril 2013
- 10 años consecutivos como **mejor lugar para trabajar**. Lugar 11 Banco, Lugar 42 Casa de Bolsa y Lugar 54 Servicios Corporativos Scotia
- Asociación con **Cardtronics** para sumar 500 ATMs a la red de Scotiabank en las principales tiendas de conveniencia del país. Abril 2013
- **Oxxo** se integra a Scotia Sucursal Xpress, representando un crecimiento de más de 10,600 puntos de atención a clientes de Scotiabank. Abril 2013

- 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



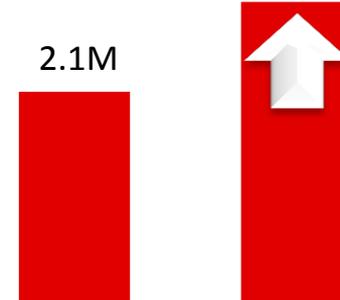
Bases para el crecimiento

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



- Quiénes Somos
- Visión del Mercado
- Evolución Crediticia/Depósitos
- Resultados 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 \$2,300 millones considerando MXN \$300 millones del monto de sobrecolocación |
| Monto de Sobrecolocación | El Emisor y el Intermediario Colocador podrán decidir sobrecolocar hasta MXN \$300 millones |
| Emisión al Amparo del Programa | Quinta. |
| Destino de los Fondos | Los recursos netos serán destinados a mejorar el perfil de liquidez y fondeo del Balance |
| Garantía | Quirografaria. The Bank of Nova Scotia no garantiza los Certificados Bursátiles. Los Certificados Bursátiles no se encuentran entre las obligaciones garantizadas por el IPAB. |
| Clave de Pizarra: | SCOTIAB 13-2 |
| Plazo de Vigencia de la Emisión: | 3,640 días equivalente a 20 periodos de 182 días, aproximadamente 10 años |
| Tasa de interés: | Fija |
| Amortización: | Al vencimiento |
| Calificaciones: | AAA(mex) por Fitch/mxAAA por S&P |
| Mecanismo de Colocación: | Construcción de libro. |
| Fecha de Construcción de Libro: | [26] de junio de 2013 |
| Fecha de Emisión y Liquidación: | [28] de junio 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\$21,000 MM.
- Las emisiones que actualmente se encuentran vigentes son las siguientes:

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 | 3.0 | TIIE ₂₈ + 0.25 |
| 22-Mar-13 | SCOTIAB_13 | 3,450.0 | 5.0 | TIIE ₂₈ + 0.40 |
| | Total | 9,650.0 | | |
| Bursatilizaciones | | | | |
| 14-Mar-08 | SCOTICB_08 | 995.6 | 20.5 | 9.15 |
| | Total | 995.6 | | |

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