

 **Scotiabank**  
MEMORIA ANUAL 2008

### Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Scotiabank Perú durante el año 2008. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.



Carlos González - Taboada  
Vicepresidente del Directorio & C.E.O.



Michael Coate  
Vicepresidente de Finanzas

25 de febrero del 2009

## I. Por Ti. Para Ti.

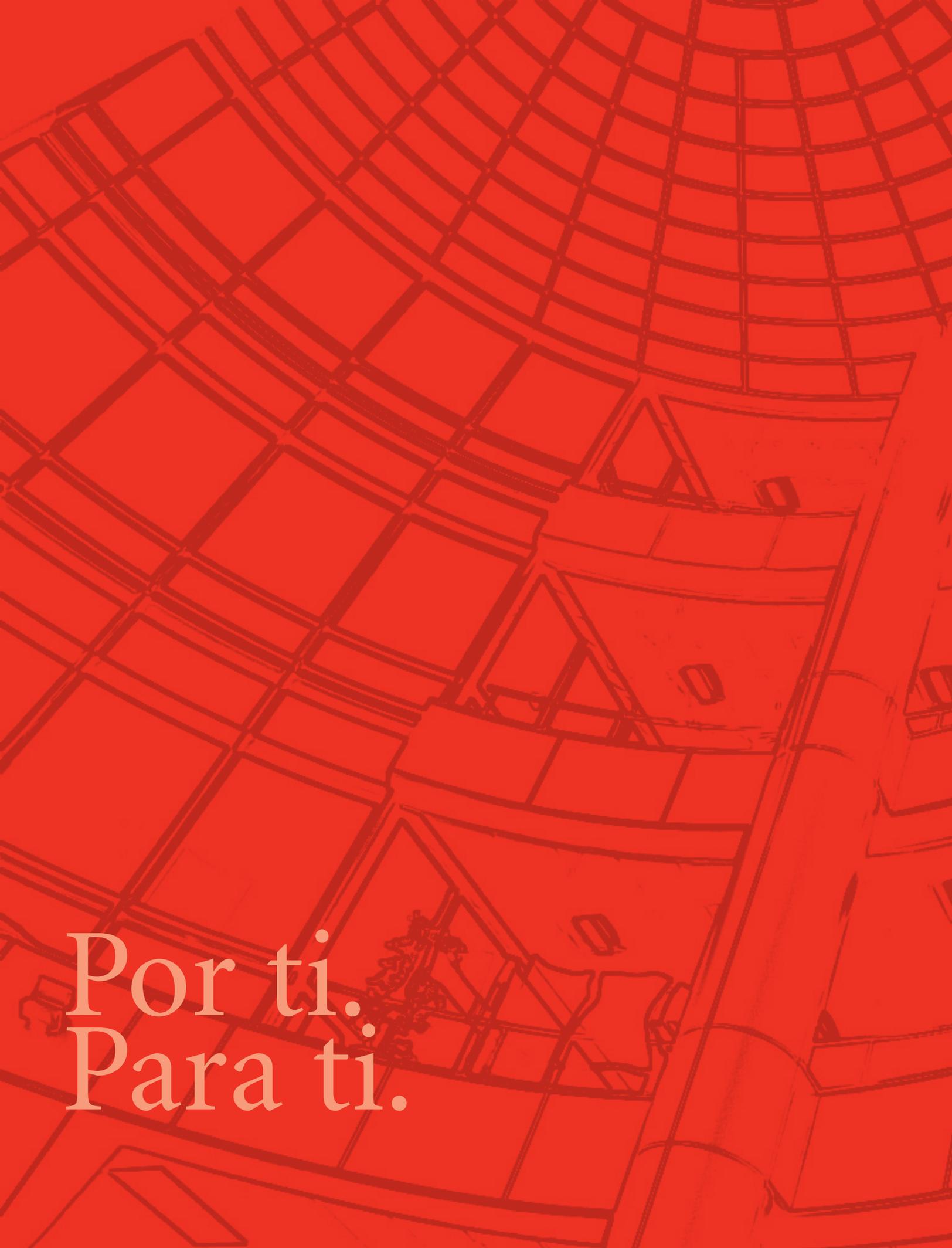
Visión	3
Mensaje del Presidente del Directorio	6
Mensaje del Vicepresidente del Directorio & C.E.O.	9
El Directorio	10
La Gerencia	14

## II. Nuestro Entorno. Nuestra Gestión

Principales Indicadores	20
Resumen Ejecutivo	22
Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero	34
Gestión Financiera	40
Resumen de la Gestión	40
Análisis de la Gestión	42
Unidades de Negocio	62
Banca Retail	62
Banca Corporativa y Mercado de Capitales	69
Banca Empresa	77
Banca Especial	78
Tarjetas de Crédito y Débito	79
Subsidiarias	81
Gestión Integral de Riesgos	88
División de Cumplimiento y Control	90
Unidad de Prevención de Lavado de Activos	98
División de Créditos	100
Gestión Estratégica del Capital Humano	101
Scotiabank en la Comunidad	103

## III. Información Complementaria

Datos Generales	116
Descripción de Operaciones y Desarrollo	118
Administración	130
Cambio en los Responsables de la Elaboración y Revisión de la Información Financiera	134
Información sobre cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Corporativo	134
Agradecimiento	133



Por ti.  
Para ti.



# Visión

Llegar a ser el  
mejor banco del Perú  
en ayudar a sus clientes  
a alcanzar sus objetivos.



Porque nuestros clientes son lo primero, compartimos sus deseos de crecer y nos preocupamos por estar cada vez más cerca de ellos.

Y esa preocupación no es sólo para con nuestros Clientes. Para nosotros son importantes nuestros Clientes, nuestros Colaboradores, nuestros Accionistas y la *Comunidad en su conjunto*.

Scotiabank ha puesto una prioritaria y especial atención en niños, mujeres y medio ambiente. En ese sentido, apuesta por iniciativas que beneficien la promoción de actividades de generación de ingresos y negocios inclusivos, ambientalmente adecuados, que aporten al desarrollo de nuestros públicos de interés.

En Scotiabank consideramos clave fortalecer los vínculos con nuestros Clientes, Colaboradores y Accionistas para incrementar su satisfacción del servicio que ofrecemos, así como con nuestra Comunidad, ya que es el entorno inmediato en el cual nuestro Banco opera, además de ser el ámbito en el cual sus públicos se desarrollan.

Por ello, cuando un cliente escoge a Scotiabank sabe que recibirá lo mejor en servicio al cliente, productos y asesoría financiera. Pero más que eso, está optando por establecer una relación con un banco que está comprometido con él y con su comunidad.

Esta edición 2008 de nuestra Memoria Anual la dedicamos a nuestras actividades de responsabilidad social.

**Todavía hay mucho por hacer.**



Estimados Accionistas:

A pesar de la turbulencia financiera internacional, el año 2008 fue para Scotiabank Perú un año de crecimiento y consolidación.

Uno de los aspectos destacables fue la consolidación de la participación accionaria de The Bank of Nova Scotia (BNS) en Scotiabank Perú. Luego de llegar a un acuerdo, BNS adquirió al Grupo Intesa Sanpaolo S.p.A de Italia el porcentaje de acciones que este grupo italiano mantenía en Scotiabank Perú, ascendente a 19.92%. De esta manera, el Grupo Scotiabank alcanzó una participación de 97.62% en Scotiabank Perú y se constituye como único Grupo accionista mayoritario.

Asimismo, es muy satisfactorio informar que en el ejercicio 2008 se completó el programa de aumentos y reducciones de capital autorizado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) hasta por US\$ 531 MM y aprobado por la Junta General de Accionistas del 27 de febrero del 2006, lo que permitió consolidar patrimonialmente a la Institución, situándola en condiciones de emprender un crecimiento sostenido.

Durante el año, Scotiabank Perú adquirió el 100% de las acciones del Banco del Trabajo. Esta transacción se alinea perfectamente con nuestra estrategia de crecimiento permanente y representa una oportunidad para expandir nuestras operaciones en el Perú, un mercado de alto potencial, en especial en los crecientes segmentos de microempresa y crédito de consumo.

Es importante mencionar también que, en junio 2008 el Grupo Scotiabank adquirió una participación de 47.5% en Profuturo AFP, asociándose con los accionistas locales de esta empresa para su administración e impulsar su crecimiento. Esta asociación no sólo permitirá la ampliación de la presencia del Grupo Scotiabank en el Perú, sino también fortalecer y profundizar las relaciones con los clientes, ya que Profuturo AFP ofrece un volumen importante de negocios complementarios.

Durante el año 2008, las medidas y estrategias aplicadas en diversos ámbitos se plasmaron favorablemente en los resultados: Scotiabank superó todos sus objetivos financieros y operativos clave al lograr utilidades récord. La utilidad neta fue de US\$ 190.7 millones, la que no sólo sobrepasó en 21% la utilidad del año anterior, sino que también superó en más de 24% nuestro objetivo y alcanzó un rendimiento sobre el capital de 24.1%. Otro objetivo financiero importante logrado fue la mejora en el ratio de productividad, el cual alcanzó 41.5%, por debajo del 45.5% del año anterior, atribuible a un crecimiento de ingresos totales con un adecuado control de gastos.

La continuidad mostrada en los principales indicadores, tales como la rentabilidad lograda a partir de la fusión del Banco Wiese Sudameris con el Banco Sudamericano, la adecuada gestión de riesgos que se refleja en la mejora de la calidad de cartera

atrasada y deteriorada, así como el adecuado nivel de apalancamiento global que le permite al Banco financiar su crecimiento con holgura, fueron fundamentos decisivos para la mejora en el rating de la Institución de A a A+, por parte de Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. Clasificadora de Riesgo; empresa asociada a Fitch Ratings.

Nuestros cuatro sectores de actividad -Mayorista, Minorista, Empresa y Banca Especial- registraron un desempeño notable y cada uno contribuyó significativamente al éxito del Banco.

Hemos logrado, además, excelentes resultados en otras evaluaciones no financieras. Scotiabank se consolidó como el tercer banco más importante del país y es considerado por las personas bancarizadas como el segundo mejor banco del mercado.

Por segundo año consecutivo, Scotiabank Perú fue designado por la prestigiosa publicación Global Finance como Best Foreign Exchange Bank del Perú (Mejor Banco para realizar transacciones cambiarias en el país). Asimismo, Global Finance ha otorgado la misma distinción Best Foreign Exchange Bank a Scotia Capital de Canadá por cuarto año consecutivo y a Scotia Capital de Costa Rica y a Scotiabank de Jamaica. Este ranking mundial fue elaborado mediante una exhaustiva investigación, con criterios de selección como el volumen de transacciones, participación de mercado, alcance y cobertura global, servicio al cliente, precio competitivo e innovación tecnológica.

Asimismo, Scotiabank Perú, en su primer año de participación en la importante encuesta de medición de clima laboral Great Place to Work, fue reconocido como uno de los mejores lugares para trabajar dentro del grupo de empresas con más de 700 trabajadores.

En el ámbito interno, el Banco llevó a cabo la encuesta Punto de Vista 2008 dirigida a sus trabajadores y nos enorgullece saber que nuestros empleados piensan que Scotiabank es un gran lugar para trabajar. La satisfacción general demuestra un crecimiento de 7 y 6 puntos en los índices de satisfacción y diversidad, respectivamente.

De otro lado, Scotiabank está comprometido con brindar beneficios no sólo a sus clientes internos y externos sino, en general, a las comunidades donde se encuentra, esto mediante sus acciones de responsabilidad social, las que se reflejan en donaciones, patrocinios y programas de ayuda a la comunidad. Es a través de éstas que ponemos en práctica nuestra filosofía de participación activa, tratando de mejorar la calidad de vida de los pobladores de las comunidades en todos los países donde operamos.



## Mensaje del Presidente del Directorio

Scotiabank ha puesto una prioritaria y especial atención en niños y mujeres, sobre todo en lo referente a la mejora de la salud y la educación, áreas sociales que para nuestra institución son la base para el desarrollo. De esa manera, apoyamos el gran objetivo de disminuir los altos niveles de pobreza extrema que tiene nuestro país y alentamos a nuestros empleados a participar. La participación de Scotiabank en la comunidad se ha fortalecido gracias a su voluntariado “Iluminando el Mañana” y a la recaudación de fondos que realizan los empleados en todo el mundo, a fin de apoyar causas importantes en sus respectivas comunidades.

Se esperan retos para el año 2009; por la recesión mundial, la volatilidad en los precios de los metales y la posibilidad de que los mercados financieros también permanezcan volátiles. Prevemos, por otro lado, que la economía peruana tendrá un crecimiento significativamente menor al registrado en el 2008, debido a la interrupción del círculo virtuoso por los efectos de una crisis internacional de magnitud mayor a la prevista.

A pesar de la turbulencia financiera internacional y la incertidumbre económica, estamos seguros de que nuestras fortalezas y estrategias nos permitirán enfrentar estos desafíos y seguiremos creciendo sobrepasando nuestras propias metas. Scotiabank continuará aplicando sus exitosas estrategias que permitirán lograr un crecimiento sostenido de los ingresos, mantener un sólido capital y desarrollar nuestro gran equipo de líderes. Nuestras prioridades para el 2009 serán velar por nuestros clientes, asegurar la solidez de nuestra productividad a través de la reducción de gastos y la identificación de nuestros procesos eficaces, gestionar de forma prudente los riesgos y mantener un capital sólido.

Deseamos manifestar un agradecimiento especial a nuestros accionistas y clientes por la confianza depositada en la Institución y en cada una de las personas que integran su valioso grupo humano. Nuestros logros en el año 2008 no hubieran sido posibles si no contáramos con la dedicación y compromiso de nuestro equipo de empleados. Hoy más que nunca reafirmamos que somos “Un equipo... un objetivo”.

Muy atentamente,



JIM MEEK

Estimados Accionistas:

Mientras la crisis económica mundial ha provocado efectos perjudiciales en muchas instituciones financieras de todo el mundo, suscitando preocupación generalizada, nos tranquiliza y enorgullece saber que Scotiabank cuenta con solidez y estabilidad para transitar estos tiempos de incertidumbre y hacer frente a los desafíos de este entorno. De hecho, una variedad de artículos positivos e informes del sector han elogiado el desempeño excepcional de Scotiabank durante este período de volatilidad.

En el primer trimestre del 2009, la empresa consultora de Oliver Wyman\* presentó un informe sobre las instituciones financieras y su desempeño ubicando a Scotiabank entre las mejores 10 instituciones del mundo, por su rentabilidad para los accionistas entre agosto del 2007 y diciembre del 2008.

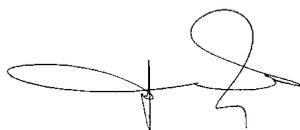
Algunos de nuestros competidores en el ámbito local y mundial han tenido que enfrentar desafíos que Scotiabank gracias a su posicionamiento único ha podido resistir, situación que nos ha otorgado una ventaja competitiva en medio de esta turbulencia económica.

Definitivamente, esta ventaja competitiva respalda y fortalece nuestros objetivos comerciales de seguir atrayendo y conservando a nuestros clientes, ganando día a día su confianza y plena seguridad de que tenemos la capacidad para ayudarlos a alcanzar sus objetivos financieros.

Scotiabank opera desde hace más de 175 años, de los cuales 120 lo ha hecho en mercados internacionales. Durante todo este tiempo, nuestras prácticas de negocios prudentes, la diversidad en el mercado global y la dedicación de nuestros colaboradores han hecho posible que nuestro Banco logre el éxito. Hoy en día, contamos con las prioridades, estrategias y el personal correctos para continuar fortaleciendo nuestra historia de éxitos.

Nuestra promesa es seguir manteniendo nuestra buena labor.

Cordialmente,



CARLOS GONZÁLEZ-TABOADA



Mensaje del  
Vicepresidente & C.E.O.

\* El informe de Oliver Wyman ratifica el Informe de Competitividad y Prosperidad elaborado por el Foro Económico Mundial en octubre de 2008, el cual además clasificó a Canadá como el país que cuenta con los bancos más sólidos en el mundo.



## Jim Meek

Presidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 09 de marzo del 2006.

Master en Ciencias Económicas. Es Vicepresidente del Directorio de Scotia Perú Holdings S.A., Vicepresidente Senior y Gerente General de Scotiabank República Dominicana y Director de NW Holdings Ltd. Ha sido Director del Banco Sudamericano S.A. y miembro del Directorio de Scotiabank Puerto Rico. Tiene 43 años de experiencia en Banca en diversos países.



## Carlos González-Taboada

Vicepresidente del Directorio y C.E.O. de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 28 de agosto del 2003. Contador Público Nacional, Universidad de Buenos Aires - Argentina. Comercio Exterior y Cambios, Forex Club International. Licenciado en Organización y Técnica Bancaria, Universidad Argentina de la Empresa - Argentina. Es Presidente del Directorio de 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., Banco del Trabajo S.A., Scotia Perú Holdings S.A., Medios de Pago S.A., Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA) y Atlantis S.A. - Buenos Aires. Es Presidente del Consejo de Administración del Banco de Antigua - Guatemala y de la Fundación de la Gente. Es, además, Vicepresidente del Directorio de Profuturo AFP S.A., Inversiones Mobiliarias S.A. y de la Asociación de Bancos del Perú - ASBANC. Es Director de JH Holdings S.A., Scotiabank Chile, Banco Patagonia S.A. - Buenos Aires, Banco de Desarrollo de Chile y Mapfre Perú. Ha ocupado cargos directivos y gerenciales en la Banca Commerciale Italiana, Milano - Italia; Banque Francaise et Italienne pour l'Amérique Du Sud, Paris - Francia; Banco Francés e Italiano, Buenos Aires - Argentina; Banco Paraguayo de Comercio - Sudameris, Asunción - Paraguay; Banco Sudameris, Santiago de Chile; Banco Sudameris Paraguay S.A.; Banco Sudameris Argentina S.A.; Banco Patagonia Sudameris S.A., Buenos Aires - Argentina; VISA Argentina S.A.; Generar AFP S.A.; Asociación de Bancos de Argentina; Asociación de Bancos del Paraguay y Latina de Seguros S.A.



## Roberto Calda

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 09 de marzo del 2006.

Ha sido Presidente del Directorio del Banco Sudamericano S.A. desde enero de 1993 hasta marzo del 2006. Ingeniero Mecánico, Universidad Nacional de Ingeniería, Lima - Perú. Es Presidente del Directorio de Corporación Cerámica S.A., 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., Administradores Generales S.A. y Director de Cerámica Lima S.A. Ha sido Presidente de Mapfre Perú y Mapfre Perú Vida, y Director de Inversiones Centenario, ASBANC y CONFIEP.



## Gianfranco Castagnola

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 29 de marzo del 2007.

Bachiller en Economía, Universidad del Pacífico, Lima - Perú. Master en Public Policy, Universidad de Harvard, USA. Es Presidente Ejecutivo de APOYO Consultoría, Presidente del Directorio de AC Capitales SAFI, Vicepresidente del Directorio de IKSA (Lima Cargo City) y Director de Austral Group, Cementos Pacasmayo, Redesur, Maple Energy, Consorcio Agua Azul, Saga Falabella, Lima Airport Partners y Camposol. 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.



## Susana Eléspuru

Directora de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de setiembre del 2006.

Bachiller en Geología y Literatura Francesa, Dartmouth College - USA. Egresada del Programa de Alta Dirección (PAD), Universidad de Piura - Perú. Actualmente es socia de CTPartners Latin America, firma global de búsqueda de ejecutivos. Es Directora de MG Rocsa S.A., Sandoval S.A., Manufacturas del Sur S.A. (MADSA), Nelapsa S.A., Prosur S.A., Dinnet Perú S.A. e Inmobiliaria Koricancha S.A. Ha sido Vicepresidenta Corporativa de Procter & Gamble y Presidenta del Directorio y Gerente General para Procter & Gamble Perú, Ecuador y Bolivia. Presidió la Conferencia Anual de Ejecutivos – CADE 2001.



## Raúl Salazar

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 JH Holdings S.A., Profuturo AFP S.A., Quimpac S.A., Macroconsult S.A., Macroinvest S.A., Macrogestión S.A., Pesquera Diamante S.A. y British American Tobacco. Ha sido Director Ejecutivo Alterno del Fondo Monetario Internacional, Presidente Ejecutivo del Fondo Andino de Reservas, Director de Royal & SunAlliance - Seguros Fénix, Royal & Sun Alliance Vida, Sindicato Pesquero S.A., Perú Plast S.A., Capital Investments Sociedad Administradora de Fondos de Inversión y Agroindustrial Lima.



## Paolo Sarcinelli\*

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 31 marzo del 2004. Economista, Universidad LUISS - Italia. Es Gerente de Intesa Sanpaolo S.p.A., a cargo de la Gerencia de Riesgos de la División Subsidiarias Bancarias Internacionales. Es Director de Inversiones Mobiliarias S.A., Lima - Perú; Gestiones y Recuperaciones de Activos S.A., Lima - Perú; 3 Welbeck Street Ltd., Londres - Reino Unido; Atlantis S.A., Buenos Aires - Argentina; Central European International Bank (CIB), Budapest - Hungría; KMB Bank, Moscú - Rusia; VUB Bank, Bratislava - República Eslovaca; Intesa Sanpaolo Romania S.A., Bucarest - Rumania; y Sudameris S.A., París - Francia. Ha sido Gerente de Banca Corporativa Europa Norte de Intesa Sanpaolo S.p.A.; Vicepresidente del Banco Sudameris Colombia, Bogota - Colombia; y Director de Sudameris Bank SAECA, Asunción - Paraguay. Se ha desempeñado como Gerente del Pabellón de Italia para la Expo 1992, Ministerio de Asuntos Exteriores de Italia.



## Anatol Von Hahn

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 31 de marzo del 2008. Bachiller en Comercio, Concordia University. Es Executive Vicepresident Latin America The Bank of Nova Scotia; Consejero Propietario del Grupo Financiero Scotiabank Inverlat S.A. de C.V.; Scotiabank Inverlat S.A.; Institución de Banca Múltiple; Grupo Financiero Scotiabank Inverlat; Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V.; Grupo Financiero Scotiabank Inverlat y Presidente del Directorio de Banco del Desarrollo, Chile. Ha sido Director General y C.E.O. de Scotiabank Inverlat Group, México; Director General de Scotiabank Quilmes y Director Alterno del Banco Sudamericano, Chile.



## Erasmo Wong

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de setiembre del 2006. Ingeniero Civil, Universidad Nacional de Ingeniería. Egresado del Programa de Alta Dirección (PAD) y del Programa de Presidentes, Universidad de Piura. Es Presidente del Directorio de Inversiones Fortunia S.A., Caja Rural Prymera S.A., Río Pativilca S.A., Agroindustrial Paramonga S.A.A. y GSW S.A.; Presidente del Directorio y Gerente de Corporación EW S.A.C., Inmobiliaria Nazhao S.A.C., Plaza Lima Norte S.A.C., Inmobiliaria Tulcea S.A.C. e Inversiones Prisco S.A.C.; y Director de E. Wong S.A., Hipermercados Metro S.A. y Tres Palmeras S.A. Ha sido Presidente del Directorio de E. Wong S.A., Hipermercados Metro S.A., Tres Palmeras S.A., Almacenes Metro S.A., Guip S.A., Teledistribución S.A.; Director de Loyalty Perú S.A.C. y Gerente de Cinco Robles S.A.C., Corporación E. Wong S.A.C., Almacenes Chacarilla S.A.C, Supermercados Ucello S.A.C., Supermercados San Isidro S.A.C., Tiendas Benavides S.A.C., Tiendas Camacho S.A.C., y Metro Inmobiliaria S.A.C. Fue reconocido en 1992 como "El Empresario del Año", uno de los más importantes premios del ámbito empresarial peruano otorgado por el Instituto Peruano de Administración de Empresas, IPAE.

\* En sesión de Directorio del 12 de agosto del 2008 se aceptó su renuncia.

## James Callahan

Director Alterno de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de setiembre del 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 Sud Americano - Chile; Vicepresidente del Directorio del Banco del Desarrollo - Chile; y Director de la Cámara Canadiense y de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF). Ha sido Director Gerente de BankBoston - México, y Director del Banco Sudamericano. Tiene 32 años de experiencia en banca internacional.

## Timothy Hayward

Director Alterno de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de setiembre del 2006.

Es graduado del Programa Avanzado de Administración de Empresas de Harvard - USA. Es Contador Público. En su función de Vicepresidente Ejecutivo y Director Administrativo de Banca Internacional de Scotiabank es responsable de las Áreas de Finanzas, Sistemas, Operaciones y Adquisiciones. Ha sido Director Alterno de Scotiabank México, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat S.A. de C.V., Scotiabank Inverlat S.A. y Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V.

## James Louttit

Director Alterno de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de setiembre del 2006. Ha sido Director Titular desde marzo del 2006.

Licenciado en Marketing y Ventas, Fanshawe College - Canadá. Es Vicepresidente y Director de The Bank of Nova Scotia, Director de Scotiabank de Costa Rica S.A. y de Scotiabank Sud Americano S.A. - Chile; Vicepresidente de Rotary Club - Lima Sunrise y de The American-Canadian Association of Perú. Ha sido Vicepresidente de Banca Minorista y Sucursales de Scotiabank El Salvador S.A. y de Crédito - Banca Minorista Internacional en Toronto y Director del Banco Sudamericano. Tiene 31 años de experiencia.



## Carlos González-Taboada

Chief Executive Officer (C.E.O.)  
(Ver Directorio Vicepresidente del Directorio)



## Hubert de la Feld

Vicepresidente Senior a cargo de la Banca Retail desde agosto del 2002. Doctorado en Ciencias Políticas, Università degli Studi di Padova - Italia. Diplomado en Relaciones Internacionales, Universidad John Hopkins, Bologna Center - Italia. Bachiller en Letras Clásicas, Liceo Marco Polo, Collegio Navale F. Morosini, Venezia - Italia. Es Director de Procesos Medios de Pago S.A., JH Holdings S.A., Profuturo AFP S.A., Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA) y Director Alterno de Titulizadora Peruana Sociedad Titulizadora S.A. Ha sido Gerente General de Banque Sudameris Paraguay y de Banque Sudameris Miami, así como Director Ejecutivo responsable del Sector Retail del Banco Sudameris Brasil.

## Luis Ivandic

Vicepresidente Senior a cargo de la Banca Especial desde octubre del 2006. Ingeniero Civil, graduado en University of Windsor - Canadá. MBA de York University - Canadá. Es Presidente de Bancomercio de El Salvador Inc. (New York, USA) y Bancomercio de El Salvador Inc. (Virginia, USA). Ha sido Presidente Ejecutivo de Scotiabank El Salvador y de sus Subsidiarias; y, anteriormente, en Scotiabank México desempeñó sucesivamente los cargos de Director General Adjunto de Banca Corporativa, Director General Adjunto de Crédito y Director General Adjunto de Administración y Finanzas. Se incorporó al Grupo Scotiabank en Toronto en 1983. Es miembro del Institute of Canadian Bankers.



## Francisco Sardón

Vicepresidente Senior a cargo de la Banca Corporativa y Mercado de Capitales desde noviembre del 2004. Abogado de la Universidad Católica Santa María, Arequipa - Perú. Post-grado en Administración de Empresas en la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez de Santiago de Chile. Ha realizado cursos de especialización en Productos Derivados, Banca y Finanzas, Evaluación Crediticia y Liderazgo Gerencial en Miami, Madrid, New York y Londres, respectivamente. Es Presidente del Directorio de La Fiduciaria S.A.; Vicepresidente del Directorio de Titulizadora Peruana Sociedad Titulizadora S.A. y Director de JH Holdings S.A., Profuturo AFP S.A., Cámara de Comercio Peruano Canadiense e IPAE. Ha sido Country Manager, CEO, del Standard Chartered Bank; Gerente de Finanzas del Banco Financiero; Gerente de Negocios de Cruz Blanca Sociedad Agente de Bolsa y miembro del Directorio y del Comité de Gerentes Generales de ASBANC.



## Rina Alarcón

Vicepresidente de Recursos Humanos desde mayo del 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 en Desarrollo Organizacional y Proyectos en Drokasa y Farminindustria. Ha desarrollado consultorías en Recursos Humanos en el sector minero. Ha sido Profesor Asociado de Finanzas en la Universidad de Lima - Perú.



## Guillermo Álvarez-Calderón

Vicepresidente de Créditos desde mayo del 2006. Anteriormente ocupó el cargo de Gerente Central de Riesgos en el Banco Sudamericano.

Master y Bachiller en Economía, The University of Texas, Austin - USA. Ha sido Vicepresidente de Negocios de Citibank Perú, Vicepresidente de Riesgos de Citibank Perú y Vicepresidente Regional de Citibank de Nueva York.



## Luis Bianchi

Vicepresidente de Banca Empresa desde mayo del 2006. Anteriormente, se desempeñó como Gerente de la División de Créditos desde diciembre del 2002 y como Gerente de Medianas Empresas desde setiembre de 1999.

Magister en Dirección Estratégica de Empresas, CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Contador Público Colegiado. 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.



## Rafael Calda

Vicepresidente de Tarjetas de Crédito y Débito desde mayo del 2006. Anteriormente, ha ocupado en el Banco Sudamericano los cargos de Presidente del Comité de Riesgo Crediticio, Gerente de Planeamiento Estratégico y Tesorería durante el año 2003 y Gerente de Banca Minorista desde febrero del 2004 hasta mayo del 2006.

Economista, Universidad Adelphi Garden City, New York - USA. Es Vicepresidente de Inversiones Volterra S.A.; Director de Profuturo AFP S.A., JH Holdings S.A., Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA), San Gimignano S.A., Plascorp S.A. y Visanet. Ha sido Director del Banco Sudamericano, Generali Perú Cia. de Seguros y Politubo S.A.



## César Calderón

Vicepresidente de Operaciones y Administración desde marzo del 2003. Magister en Administración Estratégica de Empresas en CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ingeniero Industrial, Pontificia Universidad Católica del Perú. Programa de Alta Dirección, Universidad de Piura. Es Director Alternativo de Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA). Ha ocupado otros cargos gerenciales en el Banco en Productos Comerciales, Organización y Tecnología. Anteriormente, se ha desempeñado profesionalmente en el Banco de Crédito del Perú, Instituto San Ignacio de Loyola y Pontificia Universidad Católica del Perú.



## Michael Coate\*

Vicepresidente de Auditoría, Seguridad e Investigaciones desde mayo del 2006.

Chartered Accountant de Australia, Licenciado en Finanzas y en Contabilidad por Seattle Pacific University. Ha trabajado en Auditoría en Scotiabank México, Scotia Capital, Scotiabank Sud Americano S.A. - Chile y Scotiabank Argentina. Anteriormente, fue consultor de Administración de Riesgos Estratégicos y de Mercado en PriceWaterhouseCoopers - Argentina, y de Coopers & Lybrand - Australia.



## Juan Antonio Jenssen

Gerente de Planeamiento Estratégico desde julio del 2006. Desde el año 2003 se desempeñó como Gerente de la Unidad de Gestión de Proyectos y, anteriormente, como Jefe de Planeamiento y de Análisis Financiero en la Unidad de Planeamiento y Control.

Bachiller en Administración de Empresas y en Contabilidad, Universidad del Pacífico - Perú. Programa de Desarrollo Directivo, Universidad de Piura. Estudios de especialización en Balanced Scorecard, Symnetics - BSCol. Ha sido Jefe de Análisis Financiero en DIVEO Telecomunicaciones del Perú (hoy Americatel). Ha sido docente de la Facultad de Administración y Contabilidad de la Universidad del Pacífico.



## Lucía Lence

Customer Ombuds Officer desde mayo del 2006.

Magíster en Administración Estratégica de Empresas en CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Economista, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima - Perú. 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. En proceso de certificación 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 de 1999 a mayo del 2006.



## Luis Parra\*

Vicepresidente de Finanzas desde mayo del 2006.

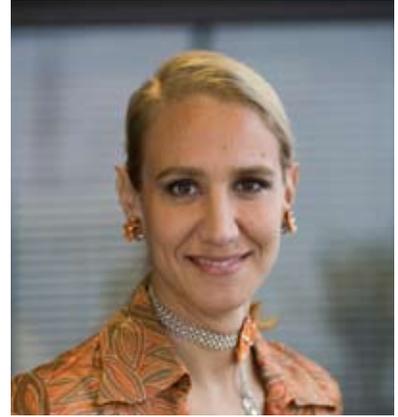
Economista y Master en Banca y Finanzas, ambos grados en la Universidad de Lima - Perú. Es Gerente General de Scotia Perú Holdings S.A. Es Director y Gerente General de Scotia Perú Holdings S.A., Director Alterno de Profuturo AFP S.A. y Director Suplente de JH Holdings S.A. Ha sido Director en la División de Finanzas de The Bank of Nova Scotia, encargándose de la supervisión de los resultados financieros de Scotia Capital y Tesorería del Grupo. Asimismo, ha sido Director de Finanzas para la Región de América Latina en la División de International Banking de The Bank of Nova Scotia. También se ha desempeñado como Sub Gerente de Planeamiento y Control de Gestión en el Banco Sudamericano. Actualmente, es integrante del Programa de Professional Banking en el Institute of Canadian Bankers.



## Francisco Rivadeneira

Vicepresidente de Asesoría Legal y Secretaría General y, anteriormente, Gerente de Asesoría Legal Institucional desde mayo del 2003, así como Secretario General desde julio del 2002. Ingresó a la institución en junio de 1995.

Abogado, Pontificia Universidad Católica del Perú. Magíster en Administración de Empresas con concentración en Finanzas, Universidad del Pacífico. Es Director Alterno de Profuturo AFP S.A., Director Suplente de Scotia Perú Holdings S.A. y JH 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).



## Giulia Sammarco

Gerente de Relaciones Institucionales y Corporativas desde mayo del 2006. Anteriormente, se ha desempeñado como Gerente de Imagen y Comunicación Corporativas desde enero 2002. Licenciada en Psicología Clínica, Universidad Femenina del Sagrado Corazón, Lima - Perú. Bachiller en Literatura e Idiomas, Collegio Virgilio, Torino - Italia. Ha sido responsable de Relaciones Comerciales de Tim Perú S.A.C., Jefe del Área de Foros y Misiones Internacionales de la Cámara de Comercio de Lima y Asistente de Dirección en la OEA – Fondo Rowe, Washington D.C.

(\*) A la fecha de elaboración del presente documento ha entrado en efectividad el traslado del señor Luis Parra a Scotiabank Sud Americano - Santiago de Chile, el nombramiento del señor Michael Coate como nuevo Vicepresidente de Finanzas de Scotiabank Perú y el nombramiento de la señora Flor de María Olano como Vicepresidente de Auditoría, Seguridad e Investigaciones de la Institución; según acuerdos adoptados en sesión de Directorio del 16 de diciembre del 2008 y oportunamente informados al mercado.



## Juan Manuel Santa María

Vicepresidente de Marketing e Inteligencia Comercial desde julio del 2001. Responsable de las áreas de Productos Retail y Calidad del Banco. Ingresó a la Institución en junio del 2000 con el cargo de Gerente Comercial de Banca de Consumo.

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 Medios de Pago S.A., Profit Corp S.A. y Corporación Andina de Desarrollo S.A.; y Director Suplente de Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA). Ha sido Director Comercial, Gerente de Marketing y Administración de Productos, y Gerente de Desarrollo de Orión Banco.



## Alex Zimmermann

Vicepresidente de Cumplimiento y Control desde mayo del 2006. Anteriormente, ocupó el cargo de Gerente Central de Administración y Finanzas en el Banco Sudamericano.

Economista, Universidad del Pacífico. MBA Katholieke Universiteit Leuven - Bélgica. Chartered Financial Analyst (CFA) Level 1. Ha sido Director de la Bolsa de Valores de Lima; Director Alterno de la Cámara de Compensación Electrónica S.A; Gerente de Inversiones en AFP Unión, AFP El Roble y AFP Providencia; Gerente Adjunto de Financiera Peruana S.A. - Interfip; Funcionario de Private Banking y Administrador de Portafolios en Union Bank of Switzerland UBS, Zurich - Suiza.



Apoyando el  
crecimiento del Perú



UPC  
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CHILE

Perúahora  
Perunow

UPC  
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CHILE



Perunow®  
Perúahora



## **Toda una Titánica Empresa en Beneficio de la Nación**

*Más de un centenar de personas aportaron su talento y empuje durante dos años de trabajo y complementaron este importante proyecto de promoción y difusión del país en su visión de futuro en el marco de los eventos internacionales y de gran importancia que se realizaron en el 2008 en el Perú.*

*Todo un despliegue de esfuerzo para lograr que el mundo reciba una serie de componentes divulgando las posibilidades del Perú en materia de inversión y exportación, así como la visión de nuestra identidad y cultura y la normativa jurídica que garantiza la inversión.*

*El proyecto fue creado y dirigido por Interforum. Su desarrollo y difusión fueron impulsados por Scotiabank. Al impulso de Scotiabank, se sumó la Confiep, el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Igualmente Adex y numerosas empresas privadas, locales y multinacionales.*

*Con este valioso apoyo se hizo realidad este trascendente megaproyecto público-privado.*



## **PerúAhora-PeruNow, la marca distintiva del país para el Año de las Cumbres Mundiales**

Scotiabank impulsó PerúAhora-PeruNow, una mega campaña de promoción e imagen del país, creada con el propósito de dar a conocer el crecimiento económico del Perú y su evidente camino al desarrollo. El concepto fue cedido al Estado peruano, a través del MINCETUR, para convertirla en la Marca Distintiva del País en el Año de las Cumbres Mundiales, con la que pudimos llegar al mundo entero promoviendo las crecientes posibilidades de inversión y exportación de nuestro Perú.

Esta propuesta de trascendencia histórica se desarrolló durante el 2008 en coincidencia con hechos de gran importancia que se realizaron en nuestro país: la suscripción de los Tratados de Libre Comercio, la realización de la V Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe – Unión Europea y la XVI Cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico – APEC.

Esta iniciativa forma parte del compromiso corporativo de Scotiabank, enmarcado dentro de nuestra esencia de marca, de ser un banco comprometido a ayudar a nuestros clientes, a los peruanos y al país en general a lograr sus objetivos, colaborando activamente y con responsabilidad social con las comunidades donde está presente, como lo viene haciendo desde hace más de 175 años alrededor del mundo.



The Partner  
sh

APEC 2008

APEC 2008  
Perunow  
Peruahora



Focus on Investment

## PERÚAHORA-PERUNOW: Los componentes

La difusión de PerúAhora-PeruNow incluyó la edición y distribución de diversas piezas editoriales bilingües creadas por destacados profesionales de la economía y de las comunicaciones en el país, que fueron obsequiados a nuestros ilustres visitantes, Jefes de Estado y líderes empresariales de todo el mundo.

### **PeruNow: In & Out (primera y segunda edición)**

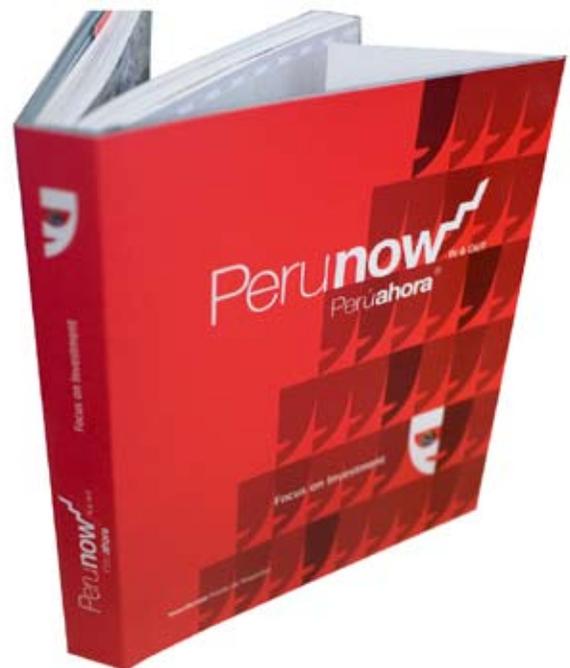
Sólido Investment Book que mostró las oportunidades de inversión que ofrece el Perú en sus diversos sectores productivos. El primer volumen (edición roja) se distribuyó durante la realización de la V Cumbre, en mayo del 2008. El segundo volumen (edición dorada), actualizada con motivo de la realización de la XVI Cumbre APEC, en noviembre del 2008, incorporó una serie de informaciones y elementos adicionales al primer volumen, como lo fueron las conclusiones de la V Cumbre ALC-UE, la Declaración de Lima y la obtención del Perú de un segundo Grado de Inversión.

### **The Partnership: ventana abierta a la exportación**

Propuesta editorial que contó con el apoyo de ADEX, dedicada íntegramente a difundir las potencialidades del sector exportador peruano, así como a sus empresarios más destacados. The Partnership incorporó información específica acerca de las empresas participantes, su experiencia exportable y datos de contacto, facilitando su acercamiento con inversionistas internacionales. Incluyó un CD con las principales leyes y normas referidas a la exportación.

Fueron componentes adicionales:

1. Módulo de Seguridad Jurídica para la Inversión: leyes y normas sobre inversión, vía internet.
2. USB con 18 mini documentales con una clara visión de los sectores productivos de mayor interés para la inversión.
3. Página Web de todo el megaproyecto  
[www.perunow-peruahora.com.pe](http://www.perunow-peruahora.com.pe)





Nuestro  
Entorno.



Expresado en US\$ MM	2006	2007	2008
<b>CIFRAS DE BALANCE</b>			
Total Activos Netos	4,226.4	5,862.8	7,818.8
Total Depósitos	3,339.1	4,445.9	5,470.2
Patrimonio Neto	401.8	576.4	789.9
Colocaciones Brutas	2,502.2	3,372.6	4,744.7
Provisión para Colocaciones	169.9	187.6	201.8
Colocaciones Netas	2,286.6	3,150.9	4,494.1
<b>RESULTADOS OPERATIVOS</b>			
Ingresos Financieros	377.7	504.1	635.8
Gastos Financieros	121.2	152.1	205.2
Margen Financiero Bruto	256.5	352.0	430.6
Ingresos por Servicios Financieros Netos	82.2	106.9	119.5
Gastos Administrativos	171.1	208.7	228.3
Provisiones (1)	57.2	75.4	111.0
Utilidad Neta	82.1	157.4	190.7
<b>EFICIENCIA OPERATIVA</b>			
Margen Financiero Bruto / Patrimonio	63.8%	61.1%	54.5%
Ratio de Productividad (Gastos Administrativos / Ingresos Totales)	50.5%	45.5%	41.5%
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)	20.4%	27.3%	24.1%
<b>CALIDAD DE ACTIVOS</b>			
Cartera Vencida	59.5	66.6	87.2
Cartera Deteriorada	195.3	180.2	177.2
Indice de Morosidad	2.38%	1.97%	1.84%
Indice de Cobertura	286%	282%	231%
<b>CAPITALIZACIÓN</b>			
Patrimonio Efectivo	399.6	420.0	637.9
Activos Ponderados	2,601.9	3,800.1	5,288.7
Ratio de Apalancamiento Global	6.62 veces	9.20 veces	8.38 veces
<b>OTROS DATOS</b>			
Número de Empleados	3,666	3,900	4,090
Número de Oficinas (2)	140	149	158
Número de Clientes Deudores (en miles)	598	653	728
Nº ATM's	236	258	296

Tipo de cambio 3.196 2.996 3.140

<sup>1</sup> Incluye provisiones para colocaciones, bienes adjudicados, cuentas por cobrar, contingentes e inversiones.

<sup>2</sup> No incluye sucursal de Panamá ni agencia temporal de Asia. Las dos agencias de Banca Patrimonial se reportan como una sola, de acuerdo a criterio SBS.

## En el 2008:

- Superamos todos nuestros objetivos financieros y operativos.
- Nuestra utilidad neta no sólo sobrepasó en 21% la utilidad del año anterior, también superó en más de 24% nuestro objetivo.
- Aumentamos en 41% nuestras colocaciones netas y disminuimos nuestro índice de morosidad.
- Nuestro patrimonio neto creció en 37%.
- Mejoró nuestro ratio de productividad, alcanzando un 41.5%, por debajo del 45.5% del año anterior.
- Mejoró nuestro rating de A a A+, por parte de Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. Clasificadora de Riesgo; empresa asociada a Fitch Ratings.
- Continuamos ampliando la cobertura de canales de atención, principalmente en provincias.
- Seguimos siendo uno de los líderes en bancarización en el Perú.

## Seguimos creciendo

- El 20 de mayo del 2008, Scotiabank Perú firmó un acuerdo final con el Grupo Altas Cumbres para la adquisición del Banco del Trabajo. El 15 de julio concluyó el proceso de adquisición del 100% de las acciones del Banco del Trabajo, que incluyó también la adquisición del 100% de Recaudadora S.A. (RECSA), proceso que contó con la aprobación de los organismos reguladores correspondientes. El monto de la transacción por la compra de ambas empresas ascendió a US\$ 105 millones.

El Banco del Trabajo se estableció en 1994 y al cierre del 2008 fue el décimo banco comercial más importante del Perú; con 93 oficinas, activos por US\$ 446 millones, 508 mil clientes deudores y una participación de mercado de 2.9% en créditos de consumo y 12.8% en préstamos a la microempresa.

Para Scotiabank Perú esta adquisición constituirá una sólida plataforma para reforzar y aumentar nuestras operaciones en el rubro de las microempresas así como en la banca de consumo, orientadas a sectores emergentes del país. Nuestro objetivo es tener un papel preponderante en dichos segmentos clave en el crecimiento económico del Perú y en los que hemos venido creciendo consistentemente en los últimos años. Para ello aprovecharemos toda la experiencia y capacidades del Banco del Trabajo para construir una oferta más competitiva a favor de sus actuales clientes y de aquellos que esperamos incorporar en el futuro.

- En junio del 2008, el Grupo Scotiabank adquirió una participación de 47.5% en Profuturo AFP, por un monto de US\$ 33 millones.

En noviembre del 2008, Scotiabank y los accionistas locales, que en conjunto tenían control sobre el 95% de las acciones de Profuturo AFP, lanzaron una oferta de compra de acciones por la cual adquirieron 4.44% adicional, alcanzando el 99.5% de control.

Profuturo AFP es el cuarto fondo de pensiones privado más grande del país y ofrece al Grupo un volumen importante de negocios complementarios.

## Más cerca de los clientes

Como parte de nuestro compromiso con el servicio y el éxito, donde nuestros clientes son lo primero, continuamos ampliando estratégicamente nuestra red de oficinas a nivel nacional, ofreciendo productos y servicios financieros a más peruanos con el objetivo de ayudarlos a alcanzar sus metas y objetivos.

- Durante el 2008, ampliamos nuestra red de agencias, particularmente en provincias, incrementamos el número de ATM's y renovamos nuestros terminales de pagos y consultas.
- Al cierre del 2008, contamos con más de 400 Cajeros Corresponsales a nivel nacional. A través de nuestros Cajeros Corresponsales (servicio Express) nuestros clientes se benefician con más puntos de atención, ubicados en el interior de los establecimientos de nuestros socios estratégicos donde pueden realizar operaciones con flexibilidad de horarios de atención.

- Como parte del concepto de nuestra esencia de marca, “ser un banco consejero de soluciones financieras que ayuda a sus clientes a alcanzar sus objetivos”, continuamos presentando El Bus Consejero Scotiabank, el bus itinerante que recorre los principales puntos de Lima y provincias con un equipo especialmente capacitado en establecer relaciones de valor con las personas, acercándose a ellas para escucharlas y brindarles consejos financieros gratuitos que las ayuden a progresar.

Asimismo, realizamos conferencias gratuitas a clientes de diversos segmentos con el objetivo de ampliar sus conocimientos sobre los productos que ofrecemos, informarles sobre los principales eventos del mercado y ofrecerles nuestras perspectivas sobre el panorama económico nacional y mundial.

- Con 725 mil clientes con crédito activo y una participación del 14.9% del total de clientes deudores del sistema bancario, Scotiabank es uno de los líderes en bancarización en el Perú. Esta amplia base de clientes nos brinda un potencial de crecimiento vía el *cross selling* de nuestros servicios en el segmento retail.
- Como parte de nuestro posicionamiento en el mercado de clientes formales dependientes, durante el 2008 concretamos convenios para pago de haberes con 950 nuevas empresas, fortaleciendo nuestra relación con ellas y permitiéndonos el crecimiento del negocio de Banca Personas.

### Productos adaptados a las necesidades del mercado

En Scotiabank permanentemente analizamos las necesidades del mercado a fin de ofrecer a los clientes productos acordes con sus necesidades. En el 2008, lanzamos numerosas campañas y promociones enfocadas en diversos segmentos, con la finalidad de incentivar la fidelidad de nuestros clientes y otorgar mayor valor y confianza a nuestros productos.

- En septiembre del 2008, lanzamos al mercado el concepto Scotia Private Client Center dirigido a los clientes más importantes de Banca Patrimonial. Este concepto replica el modelo de atención de la unidad de Wealth Management International que Scotiabank viene estableciendo de forma progresiva en los países del Caribe y Latinoamérica, con el objetivo de brindar a nuestros clientes de Banca Patrimonial acceso a productos, servicios y mercados más sofisticados.
- En la ciudad de Lima pusimos en funcionamiento nuestro Centro de Crédito Vehicular para agilizar la aprobación y desembolso de los créditos vehiculares que provienen de establecimientos afiliados.
- Lanzamos nuevos productos para la microempresa: Hipotecario Emprendedores, Financiamiento Vehículo de Paseo, Cuenta Ahorro Emprendedores, Multiseguro Emprendedor.

## Bancarizando

*Con 725 mil clientes con crédito activo y una participación del 14.9% del total de clientes deudores del sistema bancario, somos uno de los líderes en bancarización en el Perú.*

## Nuestro esfuerzo por la calidad no se detiene

En Scotiabank, en un esfuerzo por brindar un servicio cada vez mejor, desarrollamos permanentemente programas de capacitación para nuestros equipos de atención y de soporte. Asimismo, evaluamos periódicamente la calidad del servicio a fin de identificar oportunidades de mejora. Las mediciones trimestrales y semestrales llevadas a cabo durante el 2008 abarcan visitas de evaluación y encuestas de opinión a usuarios de nuestros canales de atención y de los principales productos.

- El esfuerzo de los equipos de atención, así como de las áreas que les brindan soporte, permitió incrementar el índice promedio de satisfacción general de 34% a 45% en el 2008 respecto al año anterior. El indicador representa el porcentaje de clientes personas naturales *Muy Satisfecho* con el servicio en general que les brinda el Banco (corresponde a aquellos que respondieron *Excelente* o *Muy Bueno* a la respectiva pregunta).

## Consolidación patrimonial

- En el ejercicio 2008, Scotiabank completó el programa de aumentos y reducciones de capital hasta por US\$ 531 MM, autorizado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y aprobado por la Junta General de Accionistas del 27 de febrero del 2006. Así, en la Junta de Accionistas del 24 de octubre del 2008 se informó respecto de la ejecución del programa mencionado.

La etapa final ha sido la capitalización del saldo de préstamos subordinados por un importe de S/.143'021,682.58 (equivalente a US\$ 47'350,710.57), aprobada en Sesión de Directorio del 21 de octubre del 2008, y el aumento de capital por aportes dinerarios necesario para que los accionistas puedan ejercer el derecho previsto en los artículos 213 y 214 de la Ley General de Sociedades, aprobado en Sesión de Directorio del 28 de enero del 2009.

El programa de aumentos y reducciones de capital ha permitido consolidar patrimonialmente a nuestra Institución y ponerla en condiciones de emprender un crecimiento sostenido.

- Como parte de la consolidación patrimonial se acordó la capitalización de gran parte de las utilidades acumuladas, así como las generadas en el ejercicio 2008. Ello ha permitido incrementar el patrimonio efectivo en 52% (de US\$ 420 MM a US\$ 638 MM), como estrategia para el sostenimiento de su mayor actividad, y mejorar el ratio de apalancamiento del Banco, de 9.20 veces en el 2007 a 8.38 veces al cierre del ejercicio 2008.

## Mejora de desempeño financiero

Las estrategias desarrolladas por Scotiabank en el año 2008 se han reflejado en la mejora del desempeño financiero:

- La utilidad neta alcanzó US\$ 190.7 millones, cifra que representa un crecimiento de 21% en el año, con una satisfactoria rentabilidad patrimonial (ROE) de 24.1%.

- El ratio gastos administrativos sobre ingresos totales mejoró significativamente, de 45.5% a 41.5%, y su reducción en el año (-9%) fue la más importante del sistema bancario y de sus competidores más cercanos.
- La calidad de cartera mejoró manteniendo una amplia cobertura de las provisiones. De esta manera, el ratio de morosidad disminuyó de 1.97% a 1.84% y la cobertura se mantuvo amplia, con un nivel de 231%.

### Relación con el Grupo Scotiabank

El soporte de nuestro accionista mayoritario no sólo se refleja a través de la inyección de aportes en efectivo, sino también mediante la difusión de sus mejores prácticas y *know how*.

- En el 2008 se consolidó la participación accionaria de The Bank of Nova Scotia (BNS) en Scotiabank Perú. Luego de llegar a un acuerdo y mediante Oferta Pública de Adquisición, BNS (a través de Scotia Peru Holdings S.A.) adquirió al Grupo Intesa Sanpaolo S.p.A de Italia el porcentaje de acciones que este grupo italiano mantenía en Scotiabank Perú, ascendente a 19.92%, por alrededor de US\$ 207 millones. De esta manera, el Grupo Scotiabank alcanzó una participación de 97.62% en Scotiabank Perú constituyéndose en el único Grupo accionista mayoritario.
- El Grupo Scotiabank, también por intermedio de Scotia Peru Holdings S.A., adquirió la titularidad de la posición contractual del Grupo Intesa Sanpaolo S.p.A. y de The Bank of Nova Scotia en el contrato de préstamo subordinado de marzo del 2006 y se comprometió a capitalizar en Scotiabank Perú los saldos pendientes de pago derivados de los préstamos (US\$ 47.4 millones), lo que se llevó a cabo a fines del año 2008.

### En Scotiabank afinamos la puntería en el 2009 con los siguientes objetivos:

- Crecimiento sostenido de activos y pasivos en un 25%.
- Mantener una rentabilidad superior al 25%.
- Lograr una satisfacción del cliente externo, TOP2, de 44%.
- Alcanzar recordación espontánea de marca de 63%.
- Mantener nuestro nivel de eficiencia en gastos / ingresos menor a 42%.
- Incrementar la satisfacción del colaborador a 85%.
- Ingresar en Great Place to Work al TOP 30.

## Más rentables

*La utilidad neta alcanzó US\$ 190.7 millones, cifra que representa un crecimiento de 21% en el año, con una satisfactoria rentabilidad patrimonial (ROE) de 24.1%.*

## La economía peruana en el 2008

En el 2008 la economía peruana registró su mayor crecimiento desde 1994, impulsada principalmente por un favorable ciclo de inversión y de crecimiento de la demanda interna. Este dinamismo se produjo a pesar del deterioro de las condiciones externas debido al agravamiento de la crisis financiera internacional. El crecimiento interno incidió positivamente en el superávit fiscal pese al crecimiento de la inversión pública. Finalmente, la inflación registró su mayor nivel desde 1996, principalmente por las alzas de precios de los alimentos de insumos importados y los precios de los servicios públicos.

El Producto Bruto Interno (PBI) registró un crecimiento de 9.8% en el 2008. El principal motor del crecimiento fue nuevamente la inversión privada (+25.6%), impulsada por el aumento de las utilidades empresariales y de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), en especial en minería e hidrocarburos. El consumo privado continuó en expansión (+8.8%) como resultado del crecimiento del ingreso y el empleo, así como del dinamismo del crédito de consumo.

En términos desagregados, resaltó el crecimiento de los sectores no primarios vinculados a la demanda interna como Construcción (+16.5%), Comercio (+12.8%) e Hidrocarburos (+10.3%). La expansión del sector Construcción estuvo explicada por el aumento de la inversión privada, tanto en viviendas como en locales comerciales, así como por el mayor gasto en inversión pública, a través de los gobiernos regionales y locales. El crecimiento del sector Comercio obedeció al dinamismo de las importaciones y al crecimiento de la demanda interna que se reflejó en la mayor comercialización de bienes manufacturados.

Por su parte, los sectores primarios también registraron un aumento en el 2008 (+7.2%), en especial el sector Hidrocarburos, por la puesta en marcha en Pagoreni (Lote 56), en la zona adyacente a Camisea. La producción minera (+7.3%) aumentó principalmente en cobre y zinc para compensar la caída de los precios en el mercado internacional. En lo que se refiere al sector Agrícola, la producción estuvo impulsada por las favorables condiciones climáticas y cíclicas (como el caso del café) que impulsaron la producción tradicional (con excepción del algodón) y de productos de agro-exportación (como el espárrago y el mango). Asimismo, destacó el crecimiento de la producción pecuaria, principalmente avícola. Por último, en el sector Pesca, el desembarque de anchoveta fue similar al de los últimos años, bordeando los seis millones de toneladas, mientras que la producción para consumo humano directo estuvo favorecida por la mayor producción de congelados, en particular pota, y por la mayor disponibilidad de pescado en estado fresco.

La Balanza Comercial mostró nuevamente superávit, por séptimo año consecutivo, de US\$ 3,090 millones durante el 2008, menor en 63% respecto del 2007, como resultado de un ritmo ascendente de las importaciones superior al de las exportaciones. Las exportaciones ascendieron a US\$ 31,529 millones (+13.1%), impulsadas básicamente por los relativamente elevados precios internacionales de los minerales, lo que incidió positivamente en las exportaciones tradicionales, en particular café, petróleo y oro. En lo que se refiere a las exportaciones no tradicionales, el crecimiento estuvo sustentado principalmente en los mayores volúmenes embarcados, en especial de productos pesqueros, maderas y papeles, y químicos.

De otro lado, las importaciones alcanzaron los US\$ 28,439 millones, mayores en 45.1% respecto al 2007. Dicho comportamiento estuvo explicado principalmente por el dinamismo de las importaciones de bienes de capital (+57.6%) ante el crecimiento de la inversión privada y pública. Por su parte, el aumento de las compras de insumos (+39.5%) fue explicado por el mayor valor de las importaciones de combustibles -la cotización del petróleo registró un promedio de US\$ 98.6 por barril- y por el mayor volumen de importaciones de materias primas para la industria, ante el dinamismo que mostró este sector. Finalmente, las mayores importaciones de bienes de consumo (+41.8%), principalmente electrodomésticos y autos nuevos, estuvieron sustentadas en el crecimiento del ingreso y el mayor acceso al crédito.

La política fiscal estuvo orientada a dinamizar la inversión pública, cerrar las brechas de infraestructura y contribuir a la descentralización de la riqueza creada en el país. Los ingresos fiscales registraron un moderado aumento como proporción del PBI (la presión tributaria se mantuvo en 15.6% del PBI) debido a la desaceleración de las utilidades, principalmente del sector minero, por el descenso de los precios de los metales en el mercado internacional.

De otro lado, el gasto público creció impulsado por la ejecución de un mayor ritmo de inversiones públicas (que pasaron de representar el 3.0% del PBI en el 2007 al 4.0% del PBI en el 2008), a pesar de lo cual se obtuvo un superávit fiscal, por tercer año consecutivo, aunque de menor cuantía (1.9% del PBI).

La deuda pública disminuyó su participación en el PBI de manera significativa, de 29.6% a 24.0%, producto de la menor necesidad de financiamiento del déficit (pues se contó con superávit) y del crecimiento de la actividad económica.

De otro lado, la inflación anual en el 2008 ascendió a 6.65%, mayor al límite superior del rango objetivo del BCR (entre 1% y 3%), por segundo año consecutivo. La política monetaria continuó haciendo frente a las presiones inflacionarias derivadas de una mayor inflación importada, principalmente durante el primer semestre del año. La inflación subyacente registró también una trayectoria ascendente, influida por el impacto indirecto de la inflación importada y del mayor crecimiento de la demanda sobre el producto, registrando su mayor nivel desde que se adoptó el esquema de metas de inflación en el 2002. Las presiones inflacionarias impulsaron al BCR a elevar su tasa de referencia de 5.0% a 6.5%.

El nuevo sol se depreció 4.6% frente al dólar, luego de dos años de apreciación, cerrando el año en S/.3.14, como resultado de: i) la mayor volatilidad de las monedas en su relación frente al dólar debido al agravamiento de la crisis financiera internacional, del menor superávit comercial, y de los menores flujos de inversión extranjera, ii) la reversión parcial del proceso de desdolarización financiera y iii) los cambios en los portafolios de inversionistas institucionales y extranjeros ante el resquebrajamiento de los mercados financieros. A fin de atenuar la volatilidad en el mercado cambiario, el Banco Central tuvo que realizar

## Para arriba

*En el 2008 la economía peruana registró su mayor crecimiento desde 1994. Este dinamismo se produjo a pesar del deterioro de las condiciones externas debido a la crisis financiera internacional.*

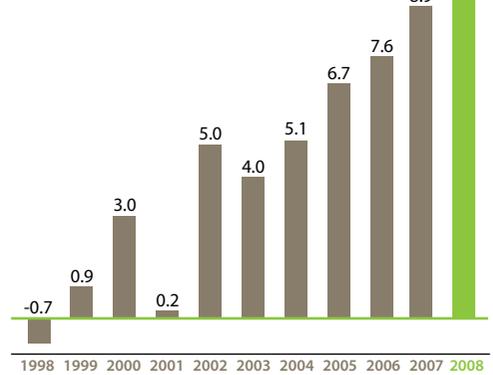
movimientos de naturaleza distinta a lo largo del año. Durante el primer semestre el ente emisor compró US\$ 8,728 millones, contrarrestando un fuerte influjo de dólares de carácter principalmente especulativo, para posteriormente, durante el segundo semestre cambiar su posición de compra a venta, por US\$ 5,621 millones, contrarrestando las presiones derivadas de la mayor demanda de dólares en un contexto de agravamiento de la crisis internacional. En términos netos, el BCR efectuó compras por US\$ 2,818 millones (equivalente 91% del superávit comercial).

En cuanto a las tasas de interés bancarias, las tasas activas registraron un comportamiento alcista mientras que las pasivas tuvieron comportamientos disímiles. La tasa activa promedio en soles (TAMN) registró un aumento de 22.3% a fines del 2007 a 23.0% al cierre del 2008, mientras que la tasa activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) se elevó de 10.5% a 10.6%. En ambos casos el aumento de las tasas de encaje mantuvo presionadas al alza a las tasas activas. La tasa pasiva en soles (TIPMN) aumentó 49pbs, impulsada por el aumento de la tasa referencial del BCR, mientras que por el contrario, la tasa pasiva en dólares se redujo en 60pbs, influenciada por el brusco descenso de las tasas de interés en el mercado internacional.

Finalmente, el crédito del sistema financiero al sector privado creció 12.7% en el 2008, impulsado por la expansión del crédito bancario, lo que fue contrarrestado parcialmente por el menor crecimiento de los inversionistas institucionales, en un contexto en que sus portafolios perdieron valor como consecuencia del deterioro de los mercados.

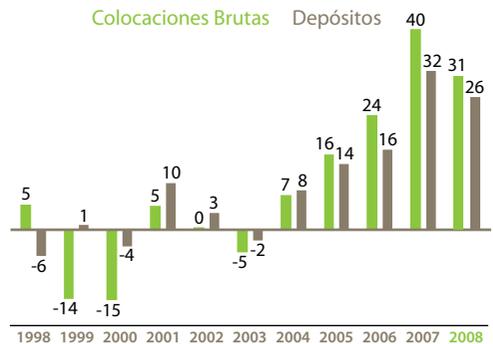
Con relación al desempeño del sistema bancario, en el 2008 nuevamente se alcanzaron nuevos récord en colocaciones brutas (+31.2%) y depósitos (+26.1%), así como un nuevo récord en la calidad de cartera (la morosidad descendió a 1.27%, nivel mínimo histórico) y en la rentabilidad (el ROE subió de 25.0% a 27.1% en el 2008). El comportamiento del sistema bancario se sustentó en la expansión del crédito a empresas y personas, en línea con el dinamismo de la actividad económica y el crecimiento del ingreso y el empleo.

**Producto Bruto Interno**  
(Variación porcentual real)



Fuente: INEI, Estudios Económicos - Scotiabank

**Colocaciones Netas y Depósitos del Sistema Bancario**  
(Crecimiento %)



Fuente: SBS, Asbanc, Estudios Económicos - Scotiabank

**Inflación y Devaluación**  
(Fin de período)



Fuente: BCR, Estudios Económicos - Scotiabank

## Perspectivas 2009

El Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú estima un crecimiento significativamente menor al registrado en el 2008 debido a la interrupción del círculo virtuoso de la economía peruana por los efectos de una crisis internacional de magnitudes mayores a las previstas. Los principales riesgos que enfrentará el Perú provienen de esta fuente, e incluyen una recesión más profunda en los EE.UU, nuevos descensos de los precios de los metales y la posibilidad de que los mercados financieros permanezcan volátiles, principalmente en el caso de las monedas y su relación con el dólar. Si bien la solidez macroeconómica pone al Perú en una mejor situación para enfrentar un panorama internacional complicado no lo hace inmune al mismo.

Las principales tendencias para la economía peruana son:

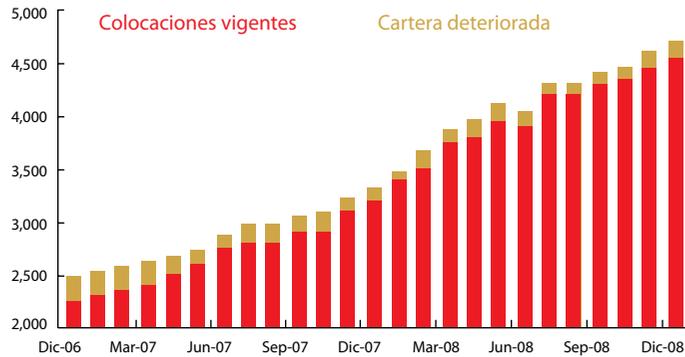
- Un crecimiento alrededor de 5.4%, con sesgo a ser menor, en función de la magnitud de la crisis financiera internacional.
- El crecimiento económico estaría impulsado aún por el crecimiento de los sectores no primarios, principalmente construcción (7.0%), servicios (6.2%) e industria no primaria (4.9%). El sector que tendría el mayor crecimiento sería Hidrocarburos, por la mayor producción de gas en el Lote 56.
- Por el lado del gasto, aún crecerían todos los componentes, principalmente la inversión pública (+40%), seguida de la inversión privada (+7.4%).
- La inflación podría estar alrededor del 3.2%, descendiendo progresivamente en función de los menores precios de insumos y combustibles en el mercado internacional. La evolución del tipo de cambio nominal se mantendría bajo presión por cierto deterioro de los fundamentos, pero principalmente por la inestabilidad del marco de referencia que es el dólar.
- En el sector externo se prevé un déficit comercial (de US\$ 992 MM) debido al deterioro de los términos de intercambio así como a la contracción del comercio mundial.
- Se estima un déficit fiscal (1.5% del PBI) debido al estancamiento de los ingresos fiscales y a una aceleración del gasto en inversión pública.

## Resumen de la Gestión

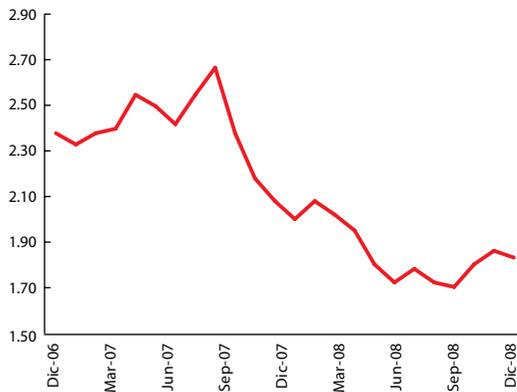
Los resultados al 31 de diciembre del 2008 muestran la positiva y satisfactoria evolución de los principales indicadores como resultado de las estrategias aplicadas, logrando una mayor actividad del negocio, con un consiguiente crecimiento de los ingresos, lo cual conjuntamente con un adecuado control de gastos, ha permitido incrementar las eficiencias y elevar la utilidad neta, manteniendo un adecuado respaldo patrimonial.

En lo que respecta a la calidad de activos, se ha mantenido la orientación hacia aquellos más eficientes y rentables. Las colocaciones brutas alcanzaron US\$ 4,745MM, incrementándose en 41% en los últimos doce meses atribuible al crecimiento del negocio, paralelo a una significativa mejora en la calidad de cartera, evidenciada en un crecimiento de 43% de la cartera vigente y aunada a una disminución de la cartera atrasada deteriorada (-2%). De esta manera, se ha logrado reducir nuevamente la morosidad, de 1.97% a 1.84%, con una adecuada cobertura de provisiones, la cual alcanzó 231%.

**Evolución de Colocaciones Brutas, Vigentes y Deterioradas**  
(En US\$ MM)



**Morosidad**  
(%)

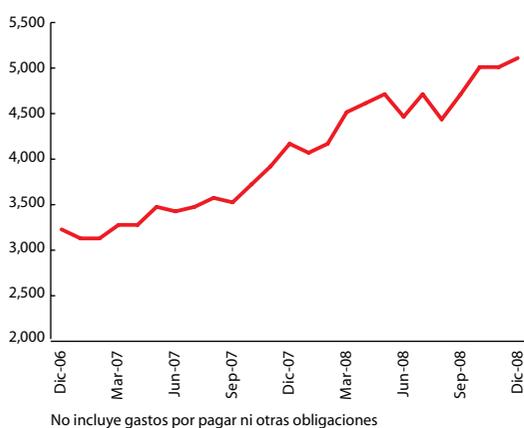


**Cobertura de Provisiones**  
(%)



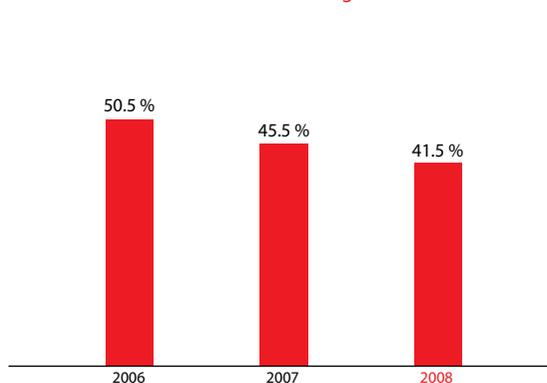
Por el lado de los pasivos, los depósitos se incrementaron en 31.5% atribuible al crecimiento del negocio, paralelo a una diversificación de las fuentes de financiamiento hacia adeudados.

### Evolución de los Depósitos (US\$ MM)



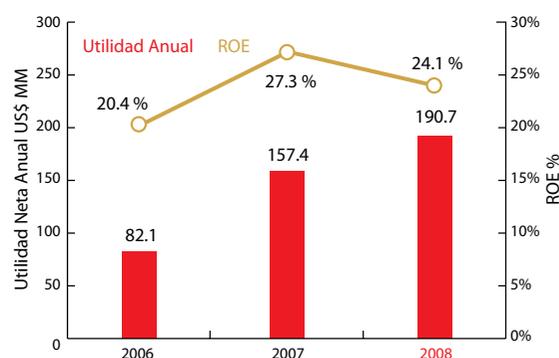
La eficiencia en el control de gastos junto con un crecimiento de 20% en los ingresos totales ha permitido reducir por séptimo año consecutivo el ratio de gastos respecto a ingresos, situándose en 41.5%.

### Índice de Productividad Gastos Administrativos / Ingresos Totales



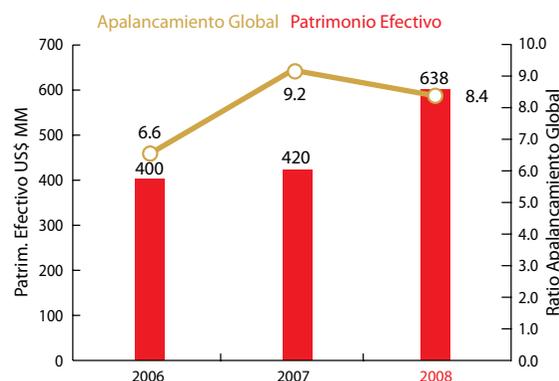
Consecuentemente, la utilidad neta ascendió a US\$ 190.7 MM, superior en 21% a la utilidad neta obtenida doce meses atrás (US\$ 157 MM), con un ROE de 24.1%.

### Utilidad Neta y ROE



El patrimonio efectivo al cierre del 2008 alcanzó US\$ 638 MM, es decir creció en 52% en el año, atribuible tanto a los aumentos de capital como a la capitalización de utilidades efectuados para acompañar el crecimiento operativo de la Institución. Ello permitió una mejora en el ratio de apalancamiento global, el cual disminuyó de 9.20 veces en el 2007 a 8.38 veces al cierre del 2008.

### Patrimonio Efectivo y Apalancamiento Global



## Análisis de la Gestión

### Principales Cifras

Scotiabank Perú (en US\$ MM)

	Dic.07	Dic.08
Activo Total	5,863	7,819
Inversiones Financieras Netas	1,270	1,052
Colocaciones Brutas	3,373	4,745
Colocaciones Netas	3,151	4,494
Colocaciones Refinanciadas	63	52
Colocaciones Reestructuradas	51	38
Colocaciones Atrasadas	67	87
- Créditos Vencidos	60	76
- Cobranza Judicial	7	12
Provisión Colocaciones	188	202
Depósitos	4,446	5,470
Valores en Circulación	165	193
Adeudados	485	957
Pasivos totales	5,286	7,029
Patrimonio Neto	576	790
Utilidad Neta	157	191
<b>Créditos Contingentes</b>	<b>3,047</b>	<b>3,971</b>
- Avales	0	0
- Fianzas	379	440
- Cartas de Crédito	137	132
- Otros Contingentes	2,531	3,398
<b>Cartera Total</b>	<b>3,889</b>	<b>5,317</b>
- Créditos Directos	3,373	4,745
- Créditos Indirectos	516	573

Variación Año Dic08 / Dic07	
Absoluta	%
1,956	33%
-219	-17%
1,372	41%
1,343	43%
-11	-17%
-13	-25%
21	31%
16	26%
5	71%
14	8%
1,024	23%
29	17%
472	97%
1,743	33%
213	37%
33	21%
<b>924</b>	<b>30%</b>
0	-5%
62	16%
-5	-4%
867	34%
<b>1,428</b>	<b>37%</b>
1,372	41%
56	11%

## Activos

Los activos totales al 31 de diciembre del 2008 alcanzaron US\$ 7,819 MM cifra superior en US\$ 1,956 MM (+ 33%) a la de doce meses atrás, explicable en su mayor parte por colocaciones netas (+US\$ 1,343 MM), disponible (+US\$ 629 MM) y cuentas por cobrar (US\$ 179 MM).

La participación de las colocaciones netas en el total de activos a diciembre 2008 fue de 57.5%, superior en casi 4 puntos a la de diciembre 2007 (53.7%). La cartera neta de colocaciones ascendió a US\$ 4,494 MM, cuyo incremento de US\$ 1,343 MM (+43%) se explica en US\$ 1,375 MM por crecimiento de la cartera vigente, mientras que la cartera deteriorada se redujo en US\$ 3 MM.

La cuenta disponible se incrementó en US\$ 629 MM explicado por un mayor saldo en BCR (+US\$ 503 MM) así como en bancos y otras instituciones financieras del exterior (+US\$ 89 MM). Por su parte, las inversiones negociables y al vencimiento se redujeron en US\$ 337 MM, atribuible a las menores inversiones negociables disponibles para la venta.

Las inversiones permanentes crecieron en US\$ 119 MM (+200%) debido principalmente al incremento en subsidiarias atribuible a la compra del Banco del Trabajo y RECSA por US\$ 105 MM en julio 2008 y un aporte de capital en efectivo al Banco del Trabajo efectuado en diciembre 2008 por US\$ 8.2 MM. Asimismo, el rubro Inversiones Permanentes se incrementó por el aporte efectuado en SCI (US\$ 9.8 MM) en junio 2008 por efecto de la escisión del bloque patrimonial de Generandes Perú, así como por la mejora en los resultados de subsidiarias en el ejercicio. Este incremento fue nivelado por la reducción de capital de SCI con devolución de aportes por US\$ 12 MM en noviembre 2008.

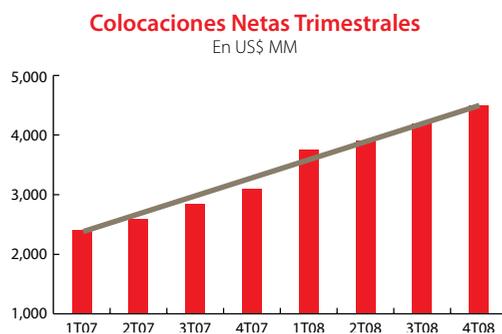
Las cuentas por cobrar se incrementaron en US\$ 179 MM atribuible en su mayor parte a cuentas por cobrar en instrumentos financieros derivados (US\$ 167 MM), explicable por una mayor actividad en compras y ventas a futuro de forwards. Este incremento se vio parcialmente compensado con menor saldo en cuentas por cobrar a fideicomisos en garantía (US\$ 53 MM), que a su vez se vio reflejado en menores provisiones de cuentas por cobrar por fideicomisos (US\$ 52 MM).

### Estructura del Activo (en porcentajes)

Rubros	Dic.07	Dic.08
Disponible	16.9	20.7
Fondos Interbancarios	0.6	0.7
Inversiones	21.7	13.5
Colocaciones Netas	53.7	57.5
Bienes Realizables y Adjudicados	0.2	0.1
Activo Fijo	2.9	1.9
Otros Activos	4.0	5.6
<b>Total Activo</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

## Colocaciones

Las colocaciones por tipo de moneda muestran el efecto *desdolarización* que se ha venido observando en el conjunto de la economía, por el cual las colocaciones en moneda nacional han ganado 3 pps de participación en el total, de 34% en diciembre 2007 a 37% en diciembre 2008, con un crecimiento de 61% en los últimos doce meses.



## Colocaciones por moneda

	Dic.07	Dic.08	Var. Año %
Colocaciones Brutas MN (S/. MM)	3,411	5,501	61.3%
Colocaciones Brutas ME (US\$ MM)	2,234	2,993	34.0%
<b>Total Colocaciones Brutas (US\$ MM)</b>	<b>3,373</b>	<b>4,745</b>	<b>40.7%</b>

### Participación %

	Dic.07	Dic.08
Colocaciones Brutas MN	34%	37%
Colocaciones Brutas ME	66%	63%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre del 2008 totalizaron US\$ 4,745 MM, cifra superior en 41% a la de diciembre 2007 atribuible en su mayor parte al crecimiento de las colocaciones vigentes (+43%), las que alcanzaron US\$ 4,567 MM, mientras que la cartera deteriorada se redujo en 2%, básicamente debido a menor cartera reestructurada (-25%) y refinanciada (-17%).

A continuación se presenta la evolución de las colocaciones brutas por modalidad:

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

Colocaciones Brutas	Dic.07	Dic.08	Variación año Dic.08 / Dic.07	
			Absoluta	%
Sobregiros y Avan. Cta. Cte.	115	96	-18	-16%
Tarjetas de Crédito	253	334	82	32%
Descuento	149	137	-12	-8%
Factoring	20	26	6	30%
Préstamos	1,419	1,833	413	29%
Arrendamiento Financiero	318	783	465	147%
Créditos Hipotecarios	331	481	150	45%
Otras Colocaciones (Sistema Financiero y Sindicados)	587	876	288	49%
Colocaciones Vigentes	3,192	4,567	1,375	43%
Refinanciadas	63	52	-11	-17%
Reestructuradas	51	38	-13	-25%
Vencidas	60	76	16	26%
Cobranza Judicial	7	12	5	71%
<b>Total Colocaciones Brutas</b>	<b>3,373</b>	<b>4,745</b>	<b>1,372</b>	<b>41%</b>

Al 31 de diciembre del 2008 los créditos bajo la modalidad de préstamos continúan siendo los más significativos, con el 40% del total de colocaciones por un monto de US\$ 1,833 MM, mostrando un incremento del 29% en los últimos doce meses. Las colocaciones que mostraron el mayor dinamismo fueron las correspondientes a arrendamiento financiero (+147%), sindicados (+49%), hipotecarios (+45%) y tarjetas de crédito (32%).

La cartera total del Banco (créditos directos más indirectos) al 31 de diciembre del 2008 muestra un crecimiento anual de 37%, alcanzando el monto de US\$ 5,317 MM. La mayor parte de la cartera (89%) está compuesta por créditos directos. La cartera de créditos indirectos del Banco totalizó US\$ 573 MM, con un crecimiento anual de 11%, atribuible al crecimiento de fianzas (+US\$ 62 MM).

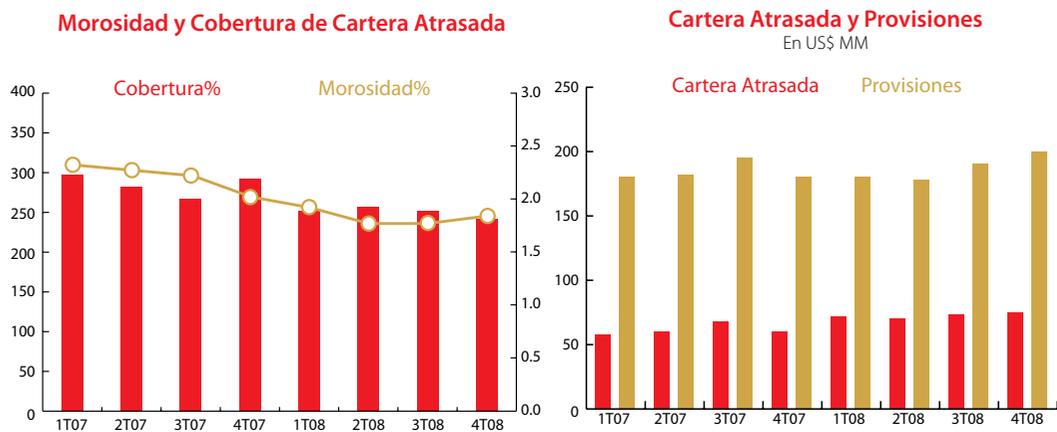
En términos de colocaciones directas, el Banco mantuvo su posición en el tercer lugar del mercado, con una participación de 16.2% al 31 de diciembre del 2008, superior en 110 bps a la del 31 de diciembre del 2007 (15.1%).

Por su lado, el número de clientes con crédito bancario se incrementó en 75 mil con respecto al 31 de diciembre del 2007, alcanzando la cifra de 728 mil clientes al cierre de diciembre del 2008. La participación del Banco fue de 14.7% sobre el total de clientes con crédito activo del sistema bancario, inferior al 17.2% de participación a diciembre 2007 atribuible a que en enero 2008 una financiera se convirtió en banco, ingresando al sistema bancario con 454 mil clientes.

### Calidad de Activos

La calidad de activos muestra una constante mejora, atribuible al crecimiento de las colocaciones vigentes muy por encima del crecimiento de la cartera atrasada, la cual al 31 de diciembre de 2008 alcanzó US\$ 87MM, habiendo crecido en 31% con respecto a doce meses atrás.

El índice de morosidad (colocaciones atrasadas / colocaciones brutas) refleja la mejora en la calidad de colocaciones, al haberse reducido hasta 1.84% en diciembre 2008, versus 1.97% al 31 de diciembre de 2007.



La provisión por colocaciones al 31 de diciembre del 2008 fue de US\$ 202 MM, con lo que el aprovisionamiento alcanzó 231%, manteniendo una amplia cobertura de la cartera atrasada, aunque inferior al 282% al cierre de diciembre 2007.

## Pasivos

Al 31 de diciembre del 2008, los pasivos totales del Banco alcanzaron la cifra de US\$ 7,029 MM, cifra superior en US\$ 1,743 MM a la de diciembre 2007, explicado principalmente por mayores depósitos (+US\$ 1,024 MM).

Los depósitos constituyen el pasivo más importante, con un monto de US\$ 5,470 MM, que concentra el 78% del pasivo total, aunque ha disminuido su participación en 6 pps respecto a diciembre 2007, atribuible a la diversificación de las fuentes de financiamiento hacia adeudados.

### Estructura de Pasivos (en porcentajes)

Rubros	Dic.07	Dic.08
Total Depósitos	84.1	77.8
Fondos Interbancarios	0.1	0.1
Valores en Circulación	3.1	2.8
Adeudados	9.2	13.6
Otros Pasivos	3.5	5.7
<b>Total Pasivo</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

El crecimiento de depósitos y obligaciones se explica por la mayor captación de fondos del público (+US\$ 1,002 MM, +23%), ya que los depósitos de empresas del sistema financiero subieron sólo en US\$ 23 MM en los últimos doce meses.

En cuanto a la captación por tipo de moneda, los depósitos en moneda extranjera mantienen la mayor participación en el total de depósitos, 66%, con un monto de US\$ 3,593 MM al cierre de diciembre 2008, es decir con un crecimiento del 29% en los últimos doce meses, habiendo recuperado participación en el total de depósitos, de 63% en diciembre 2007 a 66% en diciembre 2008.

Por su parte, los depósitos en moneda nacional acumularon un crecimiento de 19% en los últimos doce meses, reduciendo su participación en el total de depósitos en 3 pps.

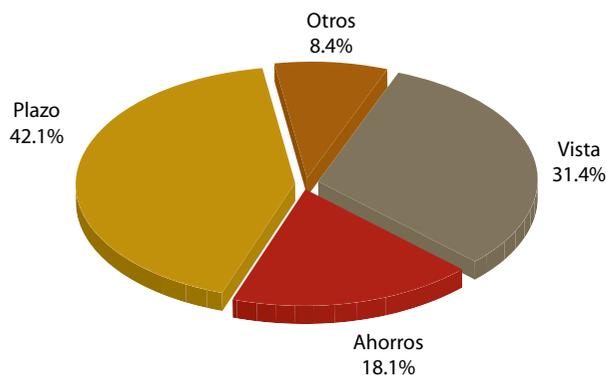
### Depósitos por moneda

	Dic.07	Dic.08	Var. Año %
Depósitos MN (S/MM)	4,960	5,893	18.8%
Depósitos ME (US\$ MM)	2,790	3,593	28.8%
<b>Total Depósitos MN + ME (US\$ MM)</b>	<b>4,446</b>	<b>5,470</b>	<b>23.0%</b>

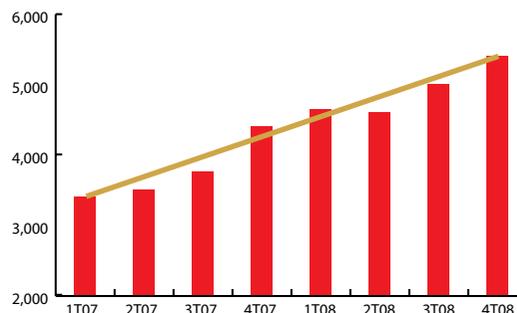
#### Participación %

	Dic.07	Dic.08
Depósitos MN	37%	34%
Depósitos ME	63%	66%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Estructura de Depósitos por Modalidad al 31-12-2008**



**Evolución de Depósitos**  
US\$ MM



Dentro del rubro depósitos, los depósitos a plazo representan la principal fuente de recursos del banco, con el 42% de participación del total de depósitos y obligaciones y un crecimiento del 36% en los últimos doce meses; las captaciones bajo la modalidad vista concentran el 31%, con un crecimiento anual de 9%. Le siguen en importancia los depósitos de ahorro con el 18% de los depósitos totales, y muestran un incremento de 28% en los últimos doce meses.

En términos de depósitos (excluyendo los gastos por pagar y otras obligaciones), el Banco se mantiene en el tercer lugar del mercado peruano, con una participación de 16.2% al 31 de diciembre del 2008, inferior al 16.5% en diciembre 2007.

**Depósitos por Modalidad**  
En US\$ MM

Depósitos	Dic.07	Dic.08	Variación año Dic.08 / Dic.07	
			Absoluta	%
Vista	1,579	1,716	136	9%
Ahorros	772	990	218	28%
Plazo	1,681	2,278	597	36%
Certificados Bancarios	7	6	-1	-16%
Depósitos Sistema Financiero	40	63	23	56%
Depósitos CTS	176	193	17	9%
Otros Depósitos y Obligaciones	190	225	35	18%
<b>Depósitos Totales</b>	<b>4,446</b>	<b>5,470</b>	<b>1,024</b>	<b>23%</b>

Los valores en circulación alcanzaron US\$ 193 MM, habiéndose incrementado en US\$ 29 MM en el último año, atribuible a la emisión de bonos corporativos en soles, en abril y mayo del 2008, por un total de S/. 250 MM (US\$ 80 MM). Por otro lado, hubo amortizaciones de bonos subordinados por un total de US\$ 10 MM (abril y agosto 2008) y de bonos de arrendamiento financiero por un total de US\$ 41 MM en el período (enero, febrero, mayo, julio y agosto 2008).

Los adeudados alcanzaron US\$ 957 MM, habiendo crecido en US\$ 472 MM (+97%) respecto a diciembre 2007, debido al incremento de los adeudados de corto plazo con el BCR (+US\$ 207 MM) así como el crecimiento de adeudados de largo plazo con organismos del exterior (+US\$ 326 MM), atribuible principalmente a la facilidad crediticia sindicada en el mercado internacional por US\$ 280 MM, cuya obtención fue aprobada por el Directorio del 29.05.2008 a un plazo máximo de tres años renovables; dicha facilidad se enmarca dentro de una adecuada estrategia de diversificación de fuentes de fondeo por parte de SBP, lo cual permitirá a su vez mejorar perfiles de calce financiero. Asimismo, se recibió un préstamo subordinado del Všeobecná Úverová Banka A.S por US\$ 23.7 MM en el mes de agosto 2008. Por otro lado, en octubre 2008 se capitalizó un préstamo subordinado por US\$ 26.8 MM.

Los adeudados aumentaron su participación en el total de pasivos hasta 13.6% en diciembre 2008 versus un 9.2% en diciembre 2007.

Las cuentas por pagar se incrementaron en US\$ 197 MM en los últimos doce meses, atribuible básicamente a cuentas por pagar en instrumentos financieros derivados, explicable por una mayor actividad en compras y ventas a futuro de forwards. Este monto se compensa con un monto similar en cuentas por cobrar en instrumentos financieros derivados.

## Patrimonio

El patrimonio al 31 de diciembre del 2008 ascendió a US\$ 790 MM, habiéndose incrementado en US\$ 213 MM (+37%) con respecto al 31 de diciembre 2007, explicado en su mayor parte por los resultados del ejercicio 2008 (US\$ 191 MM), y por el aporte del accionista mayoritario Scotia Perú Holdings S.A. por US\$ 105 MM para la compra de Banco del Trabajo y RECSA en el mes de julio 2008, aporte que está registrado como capital en trámite; asimismo, se capitalizó un préstamo subordinado por US\$ 26.8 MM en octubre 2008. Por otro lado, el patrimonio se vio mermado por el pago de dividendos en efectivo a las acciones comunes por US\$ 56 MM en marzo 2008 así como por ajustes patrimoniales efectuados en diciembre 2008 por US\$ 26.8 MM.

### Patrimonio En US\$ MM

	Dic.07	Dic.08	Variación año Dic.08/Dic.07	
			Absoluta	%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>576</b>	<b>790</b>	213	37%
Capital Social	168	170	2	1%
Capital Adicional	397	169	-228	-57%
Reservas	90	85	-4	-5%
Resultado Acumulado	-236	175	411	-174%
Resultado del Ejercicio	157	191	33	21%

Respecto a los dividendos en efectivo, la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 31 de marzo de 2008 acordó su distribución a las acciones preferentes y comunes. El pago se realizó el 12 de mayo del 2008; a las acciones preferentes les correspondió US\$ 56.0980639791 por acción sobre un total de 9,634 acciones de dicha clase; a las acciones comunes les correspondió S/. 2.9760129876 por acción común sobre un total de 47'536,020 acciones de dicha clase.

Es resaltante mencionar que, el Directorio en varias sesiones realizadas en el año, y en mérito a delegación conferida por la Junta General de Accionistas, acordó capitalizar utilidades de los ejercicios 2006, 2007 y a cuenta del 2008, por un total equivalente a US\$ 219 MM, con el fin de incrementar el patrimonio efectivo y de esta manera continuar con el crecimiento de los negocios y operaciones del banco.

En sesión de Directorio llevada a cabo el 20 de mayo de 2008, y en mérito a la delegación conferida por Junta General de Accionistas del 27 de febrero de 2006, el Directorio acordó un aumento de Capital por aportes en efectivo de S/. 863.5 MM, importe equivalente a las sumas remitidas por The Bank of Nova Scotia e Intesa San Paolo SpA que fueron utilizadas en cubrir el ajuste patrimonial relativo a la liberación del aval otorgado por la República del Perú con relación al pagaré emitido a favor del banco con fecha 30 de junio de 1999. Este aporte fue sin derecho de suscripción preferente, y se realizó mediante la emisión de una acción común de valor nominal de S/.10.00, suscrita y pagada por BNS; por lo tanto, del importe antes referido, S/10.00 se destinaron a capital social, y el saldo de S/. 863.5 MM constituyó una prima de capital, con la que se acordó constituir una reserva de libre disposición y luego capitalizarla. Asimismo, se acordó reducir el capital en S/863.5 MM a efectos de absorber la provisión por el importe del castigo del pagaré. Como resultado de estos acuerdos, el capital social quedó en S/. 475'456,710.00.

Con respecto a la capitalización de préstamos subordinados, Scotia Perú Holdings S.A. adquirió la titularidad de la posición contractual de los prestamistas Bank of Nova Scotia e Intesa San Paolo SpA por US\$ 47.35 MM. El Directorio en sesión del 21 de octubre de 2008 aprobó la capitalización del saldo de los préstamos subordinados por dicho monto. El valor de suscripción de las acciones a emitirse asciende a S/. 47.55 (valor patrimonial de las acciones al 31 de agosto del 2008), por lo que el número total de acciones a emitirse será de 3'007,816. Siendo el valor nominal de las acciones S/. 10.00, el incremento del capital social será S/. 30.07 MM y la diferencia entre el aumento de capital y el importe total capitalizado de los préstamos subordinados constituirá una prima de emisión (S/.112.94 MM).

## Resultados

### Margen Financiero Bruto

Los ingresos financieros acumulados en el período enero-diciembre 2008 (US\$ 636 MM) se incrementaron en 26% (+US\$ 132 MM) con respecto al mismo período del 2007, atribuible principalmente a i) mayores intereses y comisiones por cartera de créditos, los cuales crecieron en US\$ 84 MM (+23%) atribuible al mayor volumen promedio de colocaciones vigentes (+48%), ii) mayores ingresos por valorización de inversiones negociables y a vencimiento (+US\$ 19 MM) debido al mayor volumen promedio de inversión, y iii) mayor ingreso por diferencia de cambio de operaciones varias (+US\$ 25 MM).

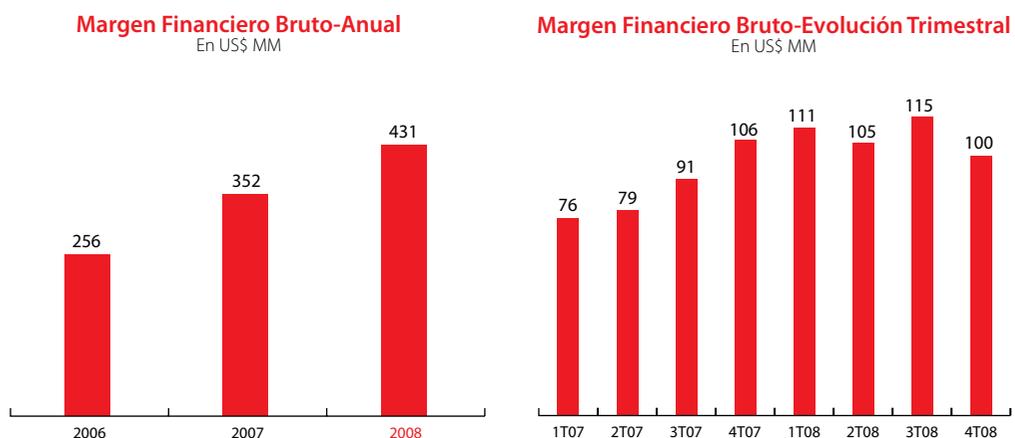
### Margen Financiero Bruto

En US\$ MM

	A Dic.07	A Dic.08	Variación	
			Absoluta	%
<b>Ingresos Financieros</b>	<b>504</b>	<b>636</b>	<b>132</b>	<b>26%</b>
Intereses por Disponibles	25	18	-7	-27%
Intereses y Comisiones por Fondos Interbancarios	2	2	0	5%
Ingresos por Inversiones Negociables y a Vencimiento	9	5	-3	-40%
Ingresos por Valorización de Inversiones Negociables y a Vencimiento	37	56	19	52%
Intereses y Comisiones por Cartera de Créditos	361	445	84	23%
Ingresos de Cuentas por Cobrar	2	3	0	21%
Dividendos y Participaciones Ganadas	18	26	9	48%
Comisiones y Otros Créditos por Operaciones Financieras	5	5	0	8%
Diferencia de Cambio de Operaciones Varias	36	61	25	70%
Reajuste por Indexación	1	0	-1	
Ganancia de Operaciones de Cobertura	0	3	3	
Fluctuación de Valor por Variación de Instrumentos Financieros	0	0	0	
Compra - Venta de Valores	8	9	1	13%
Otros Ingresos Financieros	1	0	0	-50%
<b>Gastos Financieros</b>	<b>152</b>	<b>205</b>	<b>53</b>	<b>35%</b>
Intereses y Comisiones por Obligaciones con el Público	96	122	26	28%
Intereses y Comisiones por Fondos Interbancarios	0	1	1	251%
Pérdida por Valorización de Inversiones Negociables y a Vencimiento	6	10	4	78%
Intereses por Depósitos de Empresas del Sistema Financiero y Org.	2	3	1	42%
Intereses por Adeud. y Oblig. del Sistema Financiero del país	7	10	3	40%
Intereses por Adeud. y Oblig. con Inst. Financ. del Exterior	12	28	16	140%
Intereses por Valores, Títulos y obligac. en Circulación	16	14	-2	-13%
Comisiones y Otros cargos por Obligaciones Financieras	0	2	2	377%
Diferencia de Cambio de Instrumentos Financieros	5	0	-5	
Reajuste por Indexación	1	1	0	4%
Pérdidas en productos financieros derivados para negoc.	0	0	0	
Pérdida de Operaciones de Cobertura	0	3	3	
Compra-Venta de Valores y Pérdida x Particp. Patrimonial	1	3	2	132%
Primas al Fondo de Seguro de Depósitos	6	6	0	8%
Otros Gastos Financieros	1	2	1	184%
<b>Margen Financiero Bruto</b>	<b>352</b>	<b>431</b>	<b>79</b>	<b>22%</b>

En relación a los gastos financieros, éstos acumularon US\$ 205 MM, mostrando un incremento anual de US\$ 53 MM (+35%), explicado principalmente por: i) mayores Intereses y comisiones por obligaciones con el público (+US\$ 26 MM) debido al mayor volumen promedio de depósitos, y ii) mayores intereses pagados por adeudados (+US\$ 19 MM), debido al mayor volumen promedio utilizado.

El margen financiero bruto del período alcanzó US\$ 431 MM, superior en 22% al de doce meses atrás, explicable por el crecimiento de las colocaciones, acompañado de mejoras en el crecimiento promedio del fondeo, así como la ganancia neta de diferencia de cambio.



## Margen Operacional Neto

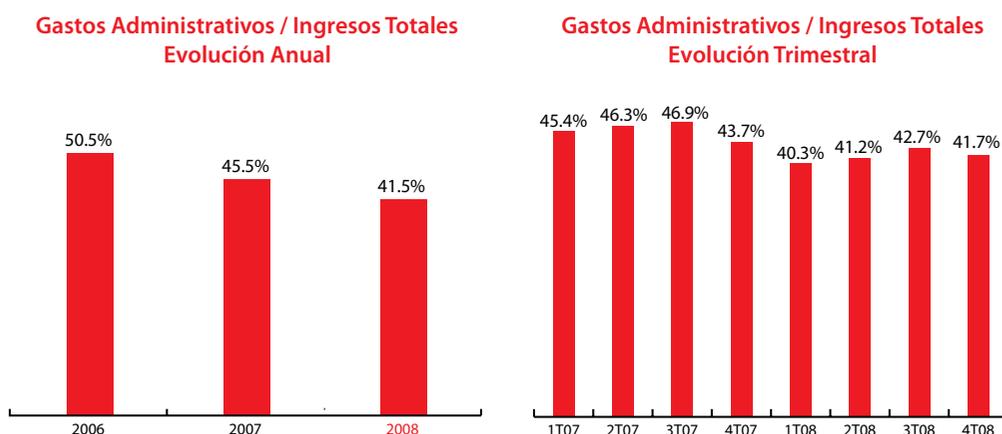
Al 31 de diciembre del 2008 el margen operacional neto alcanzó US\$ 249 MM, cifra superior en 19% (+US\$ 39 MM) al de doce meses atrás, explicable por el incremento de US\$ 79 MM en el margen financiero bruto y de US\$ 12 MM en los ingresos por servicios financieros netos, mientras que los gastos de provisiones netas por colocaciones subieron en US\$ 32 MM, al igual que los gastos administrativos lo hicieron en US\$ 20 MM para financiar el crecimiento de las operaciones.

## Margen Operacional Neto

En US\$ MM

	A Dic.07	A Dic.08	Variación	
			Absoluta	%
<b>Margen Financiero Bruto</b>	<b>352</b>	<b>431</b>	<b>79</b>	<b>22%</b>
Provisiones	41	73	32	79%
<b>Margen Financiero Neto</b>	<b>311</b>	<b>358</b>	<b>46</b>	<b>15%</b>
Ingresos por Servicios Financieros	118	132	14	12%
Gastos por Servicios Financieros	11	12	2	14%
<b>Margen Operacional</b>	<b>418</b>	<b>477</b>	<b>59</b>	<b>14%</b>
Gastos de Administración	209	228	20	9%
<b>Margen Operacional Neto</b>	<b>209</b>	<b>249</b>	<b>39</b>	<b>19%</b>

El incremento de los ingresos financieros y de los ingresos por servicios financieros permitió una mejora de casi 4 pps en eficiencia operativa, al reducirse el ratio gastos administrativos / ingresos totales, de 45.5% en el período enero-diciembre 2007 hasta 41.5% en el período enero-diciembre 2008.



Las provisiones, depreciaciones y amortizaciones fueron por US\$ 38 MM, inferiores en US\$ 11 MM (+22%) a las acumuladas a diciembre 2007, explicables por la disminución de provisiones para contingentes (+US\$ 4 MM) y para cuentas por cobrar (+US\$ 7 MM) debido a menor saldo en cuentas por cobrar a fideicomisos; cabe anotar que las reversiones de provisiones de cuentas por cobrar se reflejan en otros ingresos y gastos como ingresos de ejercicios anteriores.

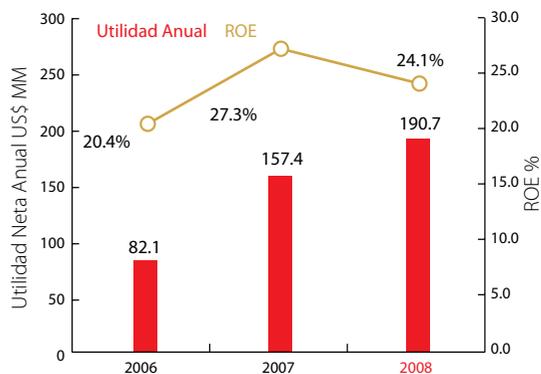
### Resultado Neto

Al 31 de diciembre del 2008 la utilidad neta del Banco alcanzó US\$ 190.7 MM, incrementándose en 21% respecto al resultado acumulado en 2007, que fue de US\$ 157.4 MM.

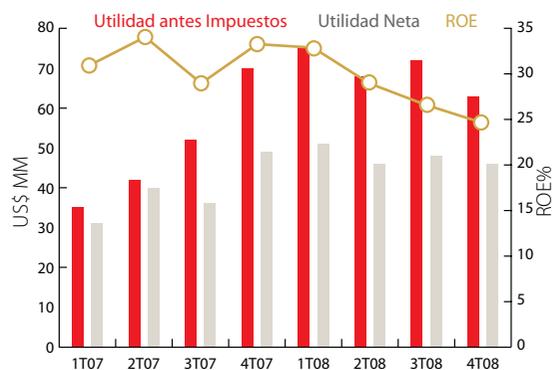
La mayor utilidad neta (+US\$ 33 MM) se explica principalmente por el mayor margen bruto (US\$ 79 MM), la mayor generación de ingresos por servicios diversos netos (US\$ 12 MM), los mayores otros ingresos netos (+US\$ 26 MM) (derivados mayormente de la reversión de la provisión de ejercicios anteriores de cuentas por cobrar del fideicomiso), y la menor provisión por cuentas por cobrar y contingentes (US\$ 11 MM); parcialmente compensados por mayores gastos administrativos asociados al crecimiento del Banco (-US\$ 20 MM), mayores provisiones por colocaciones (-US\$ 32 MM) y mayor gasto de impuesto a la renta y distribución legal de la renta neta (-US\$ 44 MM), al concluir el beneficio tributario arrastrable en el 2007.

La rentabilidad sobre patrimonio (ROE) del ejercicio 2008 alcanzó 24.1% anual, por debajo de la obtenida en el ejercicio 2007 (27.3%), ya que si bien la utilidad neta se incrementó considerablemente (+21%) en el período, el patrimonio creció en mayor medida (+37%) debido principalmente al aporte de capital efectuado en julio 2008 por US\$ 105 MM para la compra de Banco del Trabajo y RECSA, inversiones que requieren algún plazo para generar un retorno que se refleje en los resultados del banco.

### Utilidad Neta y ROE –Evolución Anual



### Utilidad Neta y ROE –Evolución Trimestral



### Utilidad Neta US\$ MM

	A Dic07	A Dic08	Variación	
			Absoluta	%
<b>Margen Financiero Bruto</b>	<b>352</b>	<b>431</b>	<b>79</b>	<b>22%</b>
Provisiones	41	73	32	79%
<b>Margen Financiero Neto</b>	<b>311</b>	<b>358</b>	<b>46</b>	<b>15%</b>
Ingresos por Servicios Financieros	118	132	14	12%
Gastos por Servicios Financieros	11	12	2	14%
<b>Margen Operacional</b>	<b>418</b>	<b>477</b>	<b>59</b>	<b>14%</b>
Gastos de Administración	209	228	20	9%
<b>Margen Operacional Neto</b>	<b>209</b>	<b>249</b>	<b>39</b>	<b>19%</b>
Provisiones, Depreciaciones y Amortizaciones	49	38	-11	-22%
<b>Resultado de Operación</b>	<b>160</b>	<b>211</b>	<b>50</b>	<b>31%</b>
Otros Ingresos y Gastos	40	66	26	66%
Result. x Exposición a la Inflación	0	0	0	0
<b>Resultado del Ejercicio antes de Participación</b>	<b>200</b>	<b>277</b>	<b>77</b>	<b>38%</b>
Impuesto a la Renta y Distribución Legal Renta Neta	-43	-87	-44	102%
<b>Resultado Neto del Ejercicio</b>	<b>157</b>	<b>191</b>	<b>33</b>	<b>21%</b>

## Apalancamiento

El total de saldos ponderados de los activos y créditos contingentes al 31 de diciembre del 2008 alcanzó el monto de US\$ 5,289 MM. El patrimonio efectivo total del Banco sumó US\$ 638 MM, alcanzando un índice de apalancamiento global para riesgo crediticio y de mercado de 8.38 veces, inferior al apalancamiento existente al 31 de diciembre del 2007 (9.20 veces) como resultado de la capitalización de utilidades que ha venido efectuando el banco, como estrategia para el sostenimiento de su mayor actividad.

	US\$ MM
<b>Activos y Créditos Contingentes</b>	
Saldos Contables	11,715,934
Saldos Ponderados	5,288,704
<b>Patrimonio Efectivo Total</b>	<b>637,891</b>
- Patrimonio asignado a Riesgo Crediticio	632,653
- Patrimonio asignado a Riesgo de Mercado	5,238
Ratio de Apalancamiento Riesgo Crediticio	8.36
<b>Ratio de Apalancamiento Global por Riesgo Crediticio y de Mercado (*)</b>	<b>8.38</b>
Ratio Cooke o BIS=Patrimonio Efectivo / Activos Ponderados	12.06%

(\*) Número de veces. Límite máximo 11 veces.

A close-up photograph of two young children, a boy and a girl, smiling broadly and making peace signs with their hands. The boy is on the left, wearing a red shirt, and the girl is on the right, wearing a light blue turtleneck and a red headband. The background is a warm, brownish-gold color.

Porque nuestros niños  
merecen un mejor futuro



Porque nuestros niños merecen



un mejor futuro



**Scotiabank**  
Iluminando  
el Mañana



## **Responsabilidad Social en Scotiabank**

*En Scotiabank, sabemos que ser buenos ciudadanos corporativos no es sólo una responsabilidad sino una oportunidad para invertir en las comunidades que invierten en nosotros.*

*Es por ello que Scotiabank tiene una larga historia de apoyo a las comunidades en las que opera, lo que le ha permitido ser reconocido internacionalmente como un líder en responsabilidad social entre las corporaciones canadienses.*



## Scotiabank Iluminando el Mañana

Con el fin de lograr a nivel mundial un mayor impacto en las causas sociales que apoya y, sobre todo, unificar las iniciativas internacionales de patrocinios y donaciones hacia un objetivo común, en el 2008 nuestra casa matriz estableció el programa de filantropía y voluntariado corporativo internacional Scotiabank Iluminando el Mañana.

El objetivo común

Scotiabank a través del Programa *Scotiabank Iluminando el Mañana* busca básicamente promover oportunidades de desarrollo dirigidas a *niños y niñas* de las comunidades donde está presente y donde sus colaboradores viven y trabajan.

Actualmente, el programa está siendo implementado en todas las regiones del Caribe y de América Latina. Ahora, bajo este nombre y esta plataforma, ya está operativo en el Perú.



## Porque nuestros niños merecen un mejor futuro

El Programa de Filantropía y Voluntariado Corporativo de Scotiabank consiste en combinar la pasión, sensibilidad y compromiso personal de sus colaboradores (que generosamente ceden su tiempo libre de manera voluntaria), la perspicacia de sus asociados (básicamente ONG's) y el espíritu de las comunidades locales para desarrollar un trabajo en conjunto que permita conseguir mejoras para los niños de escasos recursos de nuestra comunidad.

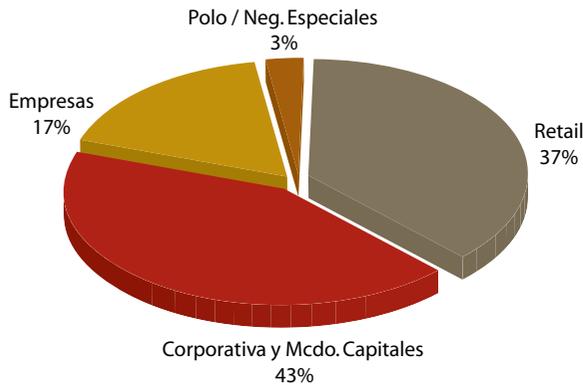
La selección de las iniciativas a promover está basada en las necesidades individuales de las comunidades locales, con énfasis en educación, salud, nutrición, ecología y reducción de la pobreza.

En el Perú, para el desarrollo de las actividades a favor de la niñez Scotiabank tiene identificados a varios socios estratégicos con presencia a nivel nacional con los que ya está desarrollando interesantes proyectos: Agua Limpia, Angeles D1, Ania, Iniciativa Lavado de Mano, Instituto Mundo Libre y Puericultorio Pérez Aranibar.

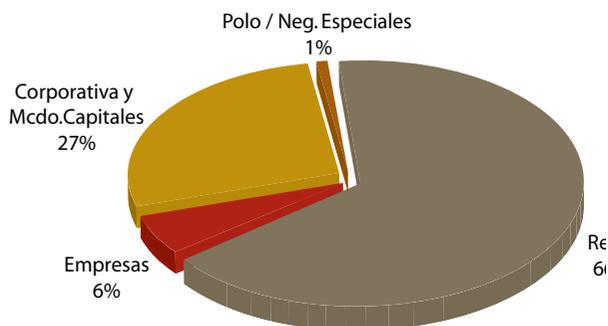
*Scotiabank Iluminando el Mañana* también forma parte del compromiso corporativo de Scotiabank de brindar, a través de acciones de responsabilidad social, beneficios a los pobladores de las comunidades donde está presente, como lo viene haciendo desde hace más de 175 años alrededor del mundo.



## Colocaciones Directas por Segmento



## Depósitos por Segmento



## Segmento Retail

Retail incluye los segmentos de negocio relacionados directamente con la clientela minorista:

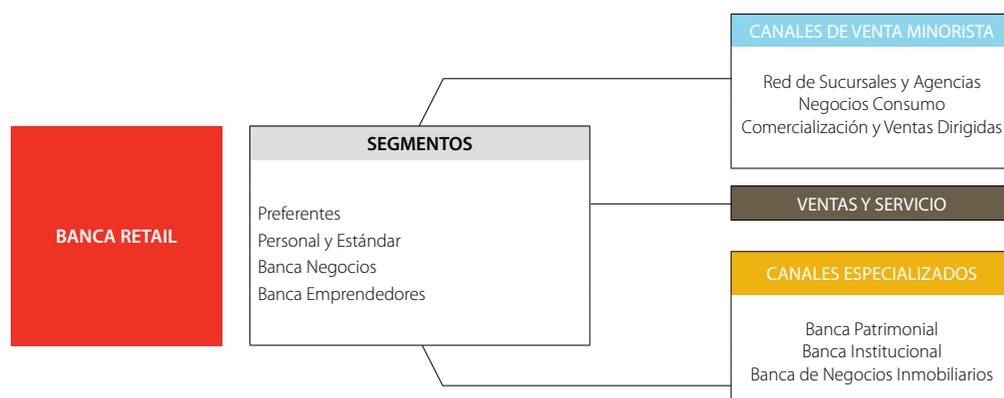
- Personas Naturales: Preferente, Personal y Estándar.
- Personas Jurídicas: Banca Negocios y Banca Emprendedores.
- Empresas Sin Fines de Lucro: Institucional.

## Perfil de Actividades

Se mantiene una organización matricial que incluye responsables por:

- Segmentos de Negocio
- Canales de venta minorista: Red de Sucursales y Agencias, Comercialización y Ventas Dirigidas y Negocios Consumo.
- Canales especializados: Banca Patrimonial, Banca Institucional y Banca de Negocios Inmobiliarios
- Ventas y Servicio, área estratégica y elemento clave de la organización mundial del grupo Scotiabank en lo que se refiere a las mejores prácticas de atención a la clientela.

Retail brinda una amplia gama de servicios bancarios a 1.9 millones de clientes, para lo cual cuenta con el soporte a nivel nacional de 2,588 personas, 161 agencias (\*), 976 puntos de venta en retailers, 433 cajeros corresponsales y 296 cajeros automáticos.



- En el 2008 los ingresos totales del segmento Retail ascendieron a US\$ 362 MM, un incremento del 37% respecto al año anterior, representando el 64% de los ingresos del Banco.
- Las colocaciones totales al cierre de año ascendieron a US\$ 1,967 MM, representando el 37% del total del Banco. De éstas, US\$ 1,884 MM fueron colocaciones directas y US\$ 82 MM colocaciones indirectas.
- Los depósitos al cierre de año fueron de US\$ 3,334 MM, representando el 66% del total del Banco.

(\*) Incluye las dos agencias de Banca Patrimonial, la temporal de Asia y la Sucursal de Panamá

## Segmentos

La organización por segmentos tiene como objetivos:

- Desarrollar e implementar ofertas de valor por segmento, con la finalidad de generar negocios o relaciones rentables a largo plazo, reforzar segmentos de mayor contribución económica e impulsar el mayor crecimiento en los segmentos rentables.
- Mantener una oferta de valor competitiva que responda a las necesidades específicas de cada segmento.
- Fidelizar a nuestros actuales clientes.
- Rentabilizar y desarrollar sinergias con segmentos facilitadores de clientes.
- Defender posiciones en segmentos fondeadores, reduciendo costos y desconcentrándolos de clientes de menor valor.

### Segmentos Preferentes

Los Segmentos Preferentes definen a clientes personas naturales de alto valor, lo cual viene determinado por sus ingresos personales, el mantenimiento de saldos importantes con nuestra institución y la frecuencia y uso de nuestros productos. En el año 2008 los Segmentos Preferentes crecieron 36% en depósitos y 22% en ingresos. Representan el 47% de los saldos de depósitos y el 20% de los ingresos totales de la Banca Retail.

#### Logros del 2008:

- Especialización de canales: Creación de la Banca Patrimonial como canal.
- Resegmentación de la cartera de clientes objetivo.
- Definición de oferta de valor especializada para los clientes del segmento.

#### Prioridades 2009:

- Estrategias de colocación adecuadas a la coyuntura actual.
- Especialización del canal de atención.
- Implementar nuevas soluciones financieras para satisfacer las necesidades del segmento.

### Segmento Personal y Estándar

El segmento Personal y Estándar define a los clientes con frecuencia limitada en el uso de nuestros productos, así como a los clientes transaccionales. Poseen una alta rentabilidad explicada por los márgenes aplicados a este segmento y se constituyen en la base para la generación de clientes de alto valor en la medida que se incrementa el nivel de venta cruzada.

En el año 2008 el Segmento Personal y Estándar creció 74% en colocaciones, 40% en depósitos y 37% en ingresos. Representa el 17% de los saldos de depósitos, el 38% de las colocaciones y el 42% de los ingresos totales de la Banca Retail.

#### Logros del 2008:

- Implementación de canales alternos transaccionales adecuados para el segmento.
- Definición de oferta de valor mediante adquisición masiva de nuevos clientes vía convenios de pago de planillas y tarjetas asociadas a los retailers.

#### Prioridades 2009:

- Desarrollo de nuevos canales de atención masiva para seguir liberando a los canales tradicionales.
- Adquisición masiva de nuevos clientes y profundización con clientes actuales.
- Generación de nuevas soluciones de bajo costo para los clientes del segmento.

### Segmento Banca Negocios

El segmento Banca Negocios define a los clientes personas jurídicas con ventas anuales entre US\$ 300 M y US\$ 2 MM. En el año 2008 el Segmento Banca Negocios creció 14% en colocaciones, 24% en depósitos y 38% en ingresos. Representa el 16% de las colocaciones y el 17% de los ingresos totales de la Banca Retail.

#### Logros del 2008:

- Implementación efectiva de scorings para aprobación crediticia
- Captación de 4,200 nuevos clientes, el 30% de ellos con líneas de crédito aprobadas.
- Refuerzo de la capacidad comercial incorporando 10 nuevos Funcionarios de Negocios.

#### Prioridades 2009:

- Ampliación de oferta de valor para adquisición de nuevos clientes.
- Incremento del share of wallet.

## Segmento Banca Emprendedores

El segmento Banca Emprendedores define a los clientes personas jurídicas y naturales con actividad económica con ventas anuales hasta US\$ 300 M. Distingue 2 sub-segmentos Micro A y Micro B, dependiendo del grado de formalización de las empresas y el nivel de sus ventas. En el año 2008 el segmento Banca Emprendedores creció 78% en producción, 58% en colocaciones, 57% en depósitos y 59% en ingresos. Representa el 17% de las colocaciones y el 15% de los ingresos totales de la Banca Retail.

### Logros del 2008:

- Más de 70 mil clientes que generan un ROA de 9%.
- Mejoras en la oferta de productos: Lanzamiento del Producto Hipotecario Emprendedor, Financiamiento de autos de paseo, Cuenta de Ahorro Cero Mantenimiento.
- Mejoras en el Modelo Comercial mediante la implementación de 24 Funcionarios Master
- Mejora en la infraestructura de la Fuerza de Ventas.

### Prioridades 2009:

- Implementación del Funcionario Microempresa Master - 2da Etapa.
- Mantenimiento de aplicativo STS para aprovecharlo en todo su potencial y perfeccionamiento del Scoring de Admisión y Scoring de Fidelización.
- Mejorar performance de los Funcionarios MES a través de un programa continuo de capacitación en ventas, evaluación y cobranza.
- Mejoras en los productos Línea de Crédito y Crédito Microempresa.
- Implementación de Herramientas de Gestión existentes en Ventas y Servicios a los Funcionarios MES.
- Implementación de consultas a Bases de Riesgo vía celular para agilizar pre evaluación de clientes en campo.
- Lanzamiento de Seguros MES

## Canales de Venta Minorista

### Red de Sucursales y Agencias

En el año 2008 la Red de Sucursales y Agencias incrementó sus saldos de colocaciones en 33%, sus saldos de depósitos en 2% y su número de clientes en 14%. Como consecuencia de ello los ingresos se incrementaron en 35% respecto a lo generado en el año anterior.

Esta unidad de negocio representa el 86% del total de colocaciones y el 67% del total de depósitos de la Banca Retail atendiendo a cerca de 1.5 millones de clientes a través de su red física de sucursales y agencias y de canales alternativos como los virtuales y los cajeros corresponsales.

	AGENCIAS	LIMA	PROVINCIAS	EXTERIOR	TOTAL
<b>Normales</b>		100	40	-	140
<b>Especiales</b>		19	1	1	21
<b>Total Red</b>		<b>119</b>	<b>41</b>	<b>1</b>	<b>161</b>

La Red está compuesta por 161 agencias (incluyendo las dos agencias de Banca Patrimonial, la agencia temporal de Asia y la Sucursal de Panamá), las cuales se complementan con una red física de 296 cajeros automáticos, 172 terminales de Pagos y Consultas y 27 Kioskos Multimedia.

Las agencias se distribuyen en 12 Zonas, una de las cuales se ha definido como Zona Laboratorio a fin de implementar mejoras en el Modelo de Gestión Comercial gracias a los aportes del área de Ventas y Servicio.

#### Logros del 2008:

- Como parte de la política de expansión de la Red, se abrieron diez nuevas agencias (Villa María del Triunfo, Real Plaza Chiclayo, Centro Comercial El Quinde – Cajamarca, Puente Piedra, Moyabamba, Mall Aventura Plaza – Trujillo, Miraflores – Arequipa, Lima Cargo City, Canto Grande y Centro Comercial Real Plaza Pro).
- Se trazaron los planes para la apertura de más de 20 nuevas agencias, principalmente en provincia para el 2009.

#### Prioridades 2009:

- Expandir la cobertura nacional de la Red.
- Atención especializada y descentralizada de los segmentos empresariales en provincias.
- Especialización de canales de atención por segmento.
- Trabajo en conjunto con Ventas y Servicio para la implementación del modelo V&S en toda la Red Lima.

### Negocios de Consumo

En el año 2008 Negocios de Consumo creció 31% en colocaciones y mantuvo el 13% de los saldos en la industria de Consumer Finance en el Perú. Representa el 8% de los saldos de colocaciones y el 15% de los ingresos totales de Retail.

#### Logros del 2008:

- 407 mil clientes activos de tarjeta Unica, con un incremento de 40% en el portafolio de colocaciones.
- Estrategia exitosa de especialización por canal de los cajeros corresponsales logra descongestionar la Red de Agencias tradicional

#### Prioridades 2009:

- Consolidar el modelo de negocios como líder en los segmentos Consumer Finance y Microempresa B.
- Maximizar el número de alianzas con Retailers aprovechando la coyuntura de la nueva entidad financiera.
- Relanzar tarjetas de marca compartida con Retailers.

## Comercialización y Ventas Dirigidas

Su misión es la colocación de créditos retail y captación de pasivos a través de fuerzas de ventas multiproducto y especializadas, vía la captación de nuevos clientes, así como la venta cruzada a clientes no tutelados del banco.

### Logros del 2008:

- Incremento en la producción del 41% respecto al año anterior, lográndose además un sobre-cumplimiento de las metas de cada uno de los productos colocados por la fuerza de ventas.
- Adquisición de 77 mil nuevos clientes.
- 950 nuevos convenios de pago de planillas.
- Incremento en la participación de mercado de préstamos vehiculares de 7 puntos porcentuales.
- Incremento del ratio de cross sell en el stock de convenios. A la fecha más de 200 mil empleados tienen su pago de haberes con Scotiabank.

### Prioridades 2009:

- Incrementar la productividad, tanto de la generación de ventas como del procesamiento de las operaciones.
- Alcanzar la participación de mercado natural en préstamos vehiculares.
- Ampliación del alcance del programa de Referidos Scotia Friends.
- Consolidar el modelo de Asesores Comerciales de Convenios

## Canales Especializados

### Banca Patrimonial

Su objetivo es crear, mantener y fortalecer relaciones de largo plazo con nuestros clientes de muy alto valor.

La unidad está conformada por un equipo de profesionales calificados que se interesan por las necesidades financieras y personales de nuestros clientes, y que los ayudan a satisfacerlas a través de los diversos productos y servicios ofrecidos por Scotiabank y sus empresas relacionadas.

Tiene dos centros de atención personalizada, las dos ubicadas en el distrito de San Isidro. En el 2008 tuvo un crecimiento de 69% en términos de captaciones.

### Logros del 2008:

- Redefinición como rol de canal especializado.
- Resegmentación de los clientes objetivo.

### Prioridades 2009:

- Implementar nuevas soluciones financieras para satisfacer las necesidades del segmento.
- Explorar sinergias con área especializada internacional.
- Incrementar centros de atención personalizados.

## Banca Institucional

Área de negocios especializada en el manejo del segmento de Instituciones del Gobierno e Instituciones Privadas Sin Fines De Lucro, tales como Sector Educativo, Internacional, clubes y gremios a nivel nacional.

Esta Banca juega un rol muy importante en la generación de venta cruzada con la Red de Sucursales y Agencias, promoviendo la firma de convenios para pago de planillas y préstamos personales con las diferentes instituciones. En el 2008 se generaron 44 nuevos convenios haciendo un total de 306 convenios en total.

Adicionalmente esta Banca mantiene su rol de canal captador de fondos, el cual maneja alineado con las políticas de Tesorería del Banco. Incrementó sus depósitos en 38% respecto al cierre de 2007 y representa el 19% de los depósitos de la Banca Retail.

### Logros del 2008:

- Segundo puesto en participación de mercado de Depósitos de Instituciones Sin Fines de Lucro.
- Nuevas e importantes captaciones a través de subastas.
- Liderazgo en el sector educativo y Gobierno.
- Excelentes resultados en campañas internas de cross-selling y convenios.

### Prioridades 2009:

- Captación de nuevos clientes para diversificar la cartera.
- Fortalecer el posicionamiento de marca en instituciones educativas.
- Incrementar el porcentaje de venta cruzada a través de nuevos convenios.

## Negocios Inmobiliarios

Su actividad se dirige a atender las necesidades financieras de los Promotores y Constructores en su actividad inmobiliaria, principalmente el desarrollo de habilitaciones urbanas, proyectos residenciales, edificios de oficinas y centros comerciales.

Asimismo tiene dentro de su responsabilidad el desarrollo del producto hipotecario aprovechando las sinergias que se generan entre los proyectos residenciales y el financiamiento de créditos hipotecarios.

### Logros del 2008

- Incremento de 1 punto porcentual en la participación de mercado de préstamos hipotecarios.
- Mejoras en los procesos vinculados al producto hipotecario. Reducción considerable del tiempo de respuesta a los clientes.

### Prioridades 2009

- Captación de nuevos proyectos inmobiliarios
- Continuar el crecimiento en la participación de mercado del producto hipotecario

## Ventas y Servicio

Departamento focalizado en desarrollar soluciones estratégicas, utilizando la filosofía de Ventas y Servicio de Scotiabank Internacional, personalizada de acuerdo al mercado y a la estructura actual del Banco.

La composición es de cuatro áreas: Agencias Laboratorio, Gestión Comercial y CRM, Desarrollo Comercial y Soluciones de Servicio.

### Logros del 2008

- Implementación del modelo (disciplinas, talleres, coaching) de Ventas & Servicio al 100% en las 5 Agencias Laboratorio con resultados exitosos. Crecimiento de 31% en colocaciones, 12% en depósitos y 28% en ingresos.
- Implementación del modelo V&S en 2 Zonas de la Red de Sucursales y Agencias.
- Implementación del Customer Care Program, programa para mejorar la experiencia del cliente en su interacción con el Banco.
- Incremento del 18% en la Calidad de Servicio en Agencias (Top 2 Box).
- Consolidación de nuevas herramientas para la gestión comercial, análisis de clientes y compensación por objetivos.

### Prioridades 2009:

- Optimizar el uso de recursos empleados en la gestión comercial para mejorar la capacidad y efectividad de ventas.
- Lograr mayor eficiencia en la captación de nuevos clientes.
- Fortalecimiento de relación e incremento de cross-sell en clientes de alto valor.
- Asegurar la eficiencia operativa en la Banca Retail.
- Seguir mejorando la experiencia del cliente, incrementando aún más la Calidad de Servicio.
- Implementación del modelo V&S en la Red de Agencias Lima.
- Levantamiento de procesos para introducir el modelo en provincias.

## Segmento Corporativo y Mercado de Capitales (Wholesale)

Al cierre del año 2008, el segmento Wholesale, que entre sus principales unidades de negocio agrupa a la Banca Corporativa y Mercado de Capitales, generó ingresos totales por US\$ 102 MM, equivalentes al 18% de los ingresos del Banco, consolidándose como generador de valor a través de negocios rentables y contribuyendo de manera significativa con el desarrollo de Scotiabank.

Para diciembre 2008, las colocaciones directas del segmento Wholesale alcanzaron los US\$ 1,974 MM y las colocaciones indirectas los US\$ 295 MM. Wholesale representa el 42% de las colocaciones directas de Scotiabank Perú.

Los depósitos de los segmentos Wholesale, alcanzaron US\$ 1,365 MM de promedio en el mes de diciembre 2008, equivalente al 27% de los depósitos totales de nuestra Institución

## Perfil de Actividades

Nuestra misión es contribuir al desarrollo y solidez de las corporaciones que operan en el Perú, ofreciendo soluciones financieras oportunas a través de un equipo altamente profesional.

Nos enfocamos en desarrollar y consolidar nuestras relaciones comerciales de largo plazo, buscando siempre un apropiado manejo del riesgo, así como un equilibrio en nuestra base de ingresos. Ofrecemos una amplia gama de productos y servicios financieros especializados, lo que nos permite profundizar nuestras relaciones con clientes.

Nuestra estructura está compuesta por las siguientes Unidades de Negocio y Unidades de Soporte:

### Banca Corporativa

- Banca Corporativa - Sector Primario
- Banca Corporativa - Sector No Primario
- Finanzas Corporativas
- Soluciones de Crédito Corporativo
- Global Transaction Banking

### Mercado de Capitales

- Tesorería
- Scotia Bolsa
- Scotia Fondos
- Estudios Económicos (Staff)
- Finanzas de Mercado de Capitales (Staff)

El segmento Corporativo de Scotiabank, conformado por clientes con ventas superiores a US\$ 30 MM anuales, localizados en Lima y provincias, cuenta con una sólida presencia en el mercado peruano y una importante base de clientes de más de 1,400 empresas agrupadas en 250 conglomerados económicos. La organización está diseñada en base a los sectores macroeconómicos:

### Sectores Primarios, IFIs & Multinacionales:

- Minería, Petróleo y Gas (Local y Multinacional)
- Pesca y Agroindustria
- Instituciones Financieras
- Multinacionales

### Sectores No Primarios:

- Electricidad, Telecomunicaciones y Servicios
- Comercio y Distribución
- Textil y Confecciones
- Industria Alimentaria
- Construcción y otros

Actualmente, el segmento corporativo apoya el crecimiento de nuestros clientes, así como sus requerimientos de capital a través de facilidades de corto plazo (incluyendo comercio exterior y capital de trabajo), operaciones de Mediano Plazo, Préstamos Sindicados, Club Deals y Emisiones de Deuda en el Mercado de Capitales. Tales facilidades son pilares de nuestra gama de productos de corto plazo, así como de productos transaccionales.

Por el lado de Mercado de Capitales, nuestro objetivo es ser reconocidos por nuestros clientes como un sólido socio estratégico, brindando productos y servicios competitivos, en cuanto a precio y diseño. Adicionalmente, un elemento clave en nuestro negocio de Trading Fx, es contar con importantes contrapartes en el exterior.

Los productos que ofrecemos en las distintas Unidades de Mercado de Capitales, se agrupan en:

- Inversiones Propias: Inversiones en Renta Fija y Mercado de Fx (Spot, Forward y monedas).
- Ventas y Servicios: Colocaciones y Depósitos, Inversiones en Renta Fija, FX (Spot, Forward y Monedas), Swaps, Opciones, Fondos Mutuos, Servicios de Bolsa y Colocaciones privadas y públicas.

## Principales Logros en el año 2008

### Banca Corporativa

- Durante el año 2008, la Banca Corporativa generó ingresos totales por US\$ 70.3 MM. De este monto, US\$ 16.4 MM corresponden a los ingresos recibidos por comisiones de servicios.
- Se consolidó el equipo de funcionarios de negocios senior, contando con profesionales de amplia experiencia en el manejo de relaciones corporativas, así como un alto grado de especialización por industria. Asimismo, se amplió el rol de los asistentes comerciales y se consolidó el Área de Servicios Comerciales, con el objetivo de optimizar la calidad, brindándoles una amplia gama de productos y servicios desde operaciones transaccionales hasta soluciones estructuradas hechas a la medida, tanto en el mercado bancario, como de capitales.
- Se llevaron a cabo diversos talleres de capacitación para los funcionarios de negocios, destinados a afianzar sus capacidades para la gestión de las relaciones con sus clientes.
- Se generó un mayor acercamiento a los clientes Corporativos participando de una manera más activa en sus necesidades de financiamiento tanto de corto plazo como en sus proyectos de inversión. Esta mayor armonía se ha logrado brindando productos y servicios que cubran las necesidades de nuestros clientes de una manera oportuna y competitiva.

### Finanzas Corporativas

- El área de Finanzas Corporativas presta su servicio como unidad especializada en actividades de Banca de Inversión y Financiamientos de Mediano Plazo, creada para los grandes clientes Corporativos e Institucionales.
- Los productos de Finanzas Corporativas están agrupados en cuatro servicios principales: Financiamientos de Mediano Plazo, Estructuración de Emisiones Primarias, Asesorías Financieras y Negocios y Productos Fiduciarios.

- Con el fin de reforzar esta área clave para Scotiabank, se contrató a dos nuevos ejecutivos durante el 2008.
- Durante el año 2008 Scotiabank Perú participó en las siguientes operaciones:
  - Estructuración de operación de financiamiento del exterior por US\$ 60 MM para Cementos Lima S.A., complementando esta operación con un swap de tasa de interés.
  - Mandato para estructurar bonos corporativos de Cementos Lima S.A. por US\$ 150 MM.
  - Estructuración y financiamiento hasta por US\$ 90 MM para el proyecto de ampliación de la Central Térmica de Santa Rosa de Edegel S.A.A.
  - Mandato para estructurar bonos corporativos de Edegel S.A.A. por US\$ 100 MM.
  - Estructuración y financiamiento hasta por US\$ 88 MM para el desarrollo de la central termoeléctrica de Kallpa Generación S.A.
  - Participación y financiamiento por US\$ 80 MM a Compañía de Minas Buenaventura S.A.A.
  - Estructuración y/o financiamientos a mediano plazo de transacciones con empresas corporativas de primer nivel tales como Austral Group S.A.A., Malls Perú S.A., Hipermercados Metro S.A., Aventura Plaza S.A., Trupal S.A., Multimercados Zonales S.A. - Minka, Hochschild Mining Plc, Tecnológica de Alimentos S.A., Empresa Editora el Comercio S.A., Inmobiliaria Domel S.A., Compañía Minera Condestable S.A., entre otras.
  - Se consiguió una serie de mandatos para la estructuración y colocación de instrumentos en el mercado de capitales con clientes tales como Sodimac Perú S.A., Malls Perú S.A. y Aventura Plaza S.A.
- Adicionalmente, durante el 2008 se ampliaron los trabajos en el área de Asesorías Financieras, con buenos resultados iniciales. Lo mencionado anteriormente constituye un avance importante para Scotiabank de cara a su posicionamiento como proveedor líder de todos los negocios de Finanzas Corporativas. Dichos negocios obtenidos, serán pieza clave para la consolidación del negocio durante el siguiente año.
- Dentro del contexto favorable para el desarrollo de las inversiones y operaciones financieras en general para el Perú, durante el 2008 el negocio fiduciario no ha estado ajeno a ello. Numerosas empresas han podido realizar sus proyectos de inversión utilizando el mecanismo de fiducia como garantía de los mismos. Ello nos ha permitido concretar operaciones de fideicomiso con diversos sectores de la actividad económica del país, tanto del ámbito privado como del público, manteniendo posiciones de liderazgo dentro de las entidades que brindan este servicio especializado dentro del territorio nacional. Durante el ejercicio 2008 el Banco alcanzó un crecimiento de 24.6% en sus ingresos por negocios fiduciarios.

#### Soluciones de Crédito - Corporaciones

- El área de Soluciones de Crédito presta su servicio como unidad especializada en el manejo del riesgo crediticio de los clientes de Banca Corporativa.
- La aplicación del nuevo modelo de Optimización Comercial lanzado en el 2007, fundamentado en las mejores prácticas de Scotiabank, ha permitido reorganizar las funciones comerciales con el fin de optimizar la capacidad de generar negocios y atender a los clientes.

- El modelo separa la banca en dos equipos que se complementan para lograr los objetivos comerciales. El primer equipo es el Equipo de Relación, formado por los Funcionarios de Negocios, responsable principalmente del desarrollo comercial (ventas) y el manejo de las relaciones de la cartera de clientes asignada (crecimiento y rentabilidad de la cartera, retención de clientes, manejo del riesgo crediticio, etc.). El segundo grupo es el de Soluciones de Crédito, que es responsable de preparar las presentaciones de crédito, revisiones anuales, apoyar en estructurar préstamos, interactuar con las áreas de Créditos, etc.
- Con este nuevo modelo y la incorporación del área de Soluciones de Crédito, la Banca Corporativa obtuvo mayor dinamismo y efectividad a la gestión comercial, sin sacrificar la calidad crediticia de la cartera, así como optimizando la utilización de los recursos del banco.

#### Global Transaction Banking (GTB)

- La Unidad de Banca Transaccional o Global Transaction Banking, denominada GTB por sus siglas en inglés, agrupa a las áreas de productos de Cash Management, Comercio Exterior, Leasing, Préstamos Empresariales de Corto Plazo y Banca Corresponsal.
- Su misión es proveer de productos y servicios bancarios de calidad y funcionalidad a todos nuestros clientes corporativos, comerciales e institucionales, utilizando distintos canales, tradicionales y alternativos de distribución, principalmente los virtuales, como Telebanking y ScotiaCard Empresas, así como también la red física de agencias y cajeros corresponsales del banco.
- Participa activamente en la venta consultiva de estos productos con un equipo de Especialistas de Producto, quienes apoyan a los Funcionarios de las distintas Unidades de Negocios, asesorando a sus clientes y brindando soluciones adecuadas a sus necesidades, con una oferta de valor competitiva.
- En el 2008, los productos bajo administración de GTB, representaron el 37% de los ingresos totales del banco, registrando un crecimiento del 24% respecto al año anterior. Cabe resaltar que la mitad de los ingresos fueron generados por los segmentos de la Pequeña y Micro empresa, que son atendidos por la red de agencias y por los canales alternos del banco, registrando un incremento del 21% de nuevos clientes comerciales. Siendo un área que promueve los servicios transaccionales, se generaron comisiones adicionales respecto al año anterior del orden del 18%, ingresos provenientes principalmente de nuestros servicios de Cash Management y Comercio Exterior, que registraron una actividad muy importante durante este año.

#### Cash Management:

- El área de Cash Management es la encargada del diseño y comercialización de servicios transaccionales para optimizar el manejo de las Tesorerías de nuestros clientes, a través de una amplia variedad de productos diseñados para automatizar los pagos masivos; brinda mecanismos de recaudación acordes con las necesidades particulares de nuestros clientes; proporciona herramientas de banca electrónica de última generación para proveer información inmediata y detallada para la conciliación de las operaciones realizadas en cuenta corriente, así como alternativas automatizadas para el manejo de la liquidez.

- Dichos servicios han permitido reforzar los vínculos comerciales con nuestros clientes así como mejorar el ratio de venta cruzada de productos. En el 2008 los saldos promedio en cuentas vista crecieron 13% y las comisiones en 23%. Los ingresos por comisiones de Cash Management representan el 20% de los ingresos por comisiones del banco.
- Nuestros productos y servicios transaccionales han permitido incrementar la bancarización de pequeñas y micro empresas, facilitándoles el acceso al mercado gracias a herramientas que les permiten mejorar su competitividad y eficiencia.

#### Comercio Exterior - COMEX:

- El área de COMEX es la encargada de promover nuestros servicios y soluciones a importadores y exportadores, brindando una asesoría permanente a nuestros clientes, con quienes desarrollamos una intensa actividad comercial, lo que nos permitió incrementar en más de 4 puntos porcentuales nuestra participación de mercado, alcanzando un 20%, así como un incremento de ingresos del orden del 42%.
- En el 2008 concluimos un importante proyecto de mejora de infraestructura, instalando una nueva plataforma de sistemas para el procesamiento de las operaciones de comercio exterior. Esta nueva herramienta ofrece mayor rapidez y eficiencia en la atención de las operaciones lo cual representa mayores beneficios para nuestros clientes, adicional a la capacidad de solicitar sus operaciones desde sus propias oficinas a través del sistema TradeXpress.
- Dentro de las actividades de promoción de comercio exterior, auspiciamos y participamos en eventos como el XXIV Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior CLACE 2008 y la Feria Perú Moda 2008. Asimismo, dada la importancia de la reciente firma de un Tratado de Libre Comercio, iniciamos la promoción de negocios con Canadá a través de un convenio con el Trade Facilitation Office y los organismos públicos y privados que promocionan nuestras exportaciones.

#### Leasing:

- El producto Leasing o Arrendamiento Financiero es una modalidad de financiamiento de mediano plazo para la adquisición de bienes de capital y activo fijo, y durante el 2008 consolidó su posición como producto estratégico del Banco gracias a un crecimiento de saldos del 146% frente a un crecimiento de mercado del 55%, liderando el crecimiento dentro del sistema bancario peruano. Esto se tradujo en incremento de participación de mercado de 5.5 puntos porcentuales, alcanzando un 17.7%.
- Esto se pudo lograr gracias a la aplicación de dos estrategias simultáneas, la primera, un incremento importante en el financiamiento estructurado de grandes proyectos de inversión de nuestros clientes del Segmento Corporativo, segmento en el que Scotiabank Perú ha logrado una presencia relevante en este último año; y en segundo lugar, gracias a la masificación del producto en los segmentos de Pequeña y Micro Empresa y a la importante participación que tiene el producto en nuestros clientes en las Medianas Empresas.
- Se descentralizó el proceso de aprobación y desembolso de operaciones de arrendamiento financiero hacia las principales ciudades del interior del país, las mismas que lograron un crecimiento económico muy importante en el 2008. De esta manera, logramos atender a nuestros clientes en sus propias plazas, con el consiguiente beneficio para las comunidades del interior del país.

### Banca Corresponsal

- Al cierre del 2008, gracias al incremento de relaciones con bancos corresponsales del exterior, Scotiabank Perú incrementó en 21% sus líneas de crédito disponibles para operaciones de comercio exterior, así como para financiamiento de capital de trabajo.
- Asimismo a mediados de año concretamos un crédito sindicado de mediano plazo por US\$ 280 MM con la participación de 14 bancos. Esta importante operación realizada en el mercado internacional a un precio altamente competitivo gracias a los excelentes fundamentos y calidad del banco, permitió obtener fondos para calzar las operaciones de mediano plazo que registraron un incremento muy importante en la composición del portafolio en el 2008.
- Las estrategias para incrementar los ingresos por los servicios utilizados de bancos corresponsales del exterior, han continuando siendo prioridad este año obteniendo un incremento de 39% sobre lo generado el año anterior.

### Tesorería

- La Unidad de Tesorería está compuesta por las Mesas de ALM, Trading y Distribución. Durante el 2008 los ingresos obtenidos por la unidad superaron ampliamente las metas establecidas.
- La Mesa de ALM, responsable de la administración de activos y pasivos, superó su presupuesto de ingresos en 80% durante el año 2008 gracias a los beneficios obtenidos por la eficiente gestión del portafolio de inversiones. Asimismo, durante el 2008 la Mesa de ALM se preocupó por consolidar los niveles de liquidez del Banco y minimizar los riesgos de tasa de interés. En este sentido, durante dicho año, se concretaron préstamos bilaterales a mediano plazo por un total de US\$ 35 MM, se emitieron bonos corporativos por un total de S/. 250 MM a 5 años, se realizó un cross currency swap de nuevos soles a dólares por un total de US\$ 50 MM a 5 años a tasa fija y se concretó con éxito un préstamo sindicado en el exterior por un total de US\$ 280 MM a 3 años en el que participaron 14 bancos extranjeros de primera línea.
- La Mesa de Trading, encargada del negocio de compra y venta de moneda extranjera y renta fija, obtuvo resultados excepcionales en el negocio de cambios por la mayor volatilidad en los mercados financieros. Así, durante el 2008, la Mesa de Trading llegó a superar su presupuesto de ingresos en 135%. Por su excelente gestión en el negocio de cambios, por segundo año consecutivo, Scotiabank Perú obtuvo el reconocimiento como “Best Foreign Exchange Bank 2009” del Perú por la revista Global Finance.
- La Mesa de Distribución, encargada de la venta de productos de Tesorería a empresas corporativas e instituciones, también tuvo un año excepcional superando su meta de ingresos en 123%. Durante el año se incorporaron a la lista de clientes activos 200 nuevos nombres los cuales contribuyeron a superar las metas. Asimismo, durante el año se ofrecieron eventos a nuestros principales clientes con el objetivo de mejorar sus conocimientos sobre los productos que ofrecemos, informar sobre los principales eventos del mercado y ofrecerles nuestras perspectivas sobre el panorama económico.



## Unidades de Staff

### Estudios Económicos

- Brinda soporte a las diversas unidades del Banco. Durante el año 2008, se intensificaron los contactos con los clientes externos de nuestra Institución, realizando presentaciones relativas a la posición del Banco en temas económicos.
- Nuestra prioridad para el año 2009, dado el difícil entorno internacional, será enfocarnos en:
  - Seguimiento y evaluación en profundidad del entorno internacional y los riesgos que representa para la economía peruana.
  - Proyecciones económicas y financieras del año 2009 y 2010, con una visión de las tendencias de mediano plazo (2012).
  - Evaluar las tendencias de crecimiento del sistema bancario y la participación de mercado de las unidades

### Finanzas de Mercado de Capitales

- Unidad encargada de la estructuración de los instrumentos de deuda que el Banco emite como fuente de fondeo, así como de la medición de los resultados diarios de Tesorería. Adicionalmente, brinda soporte para diversos proyectos vinculados a toda la Banca Mayorista. Durante el año 2008, se estructuraron programas de emisión de instrumentos de deuda: bonos corporativos, bonos hipotecarios y bonos de arrendamiento financiero, por alrededor de US\$ 500 MM. Durante los meses de abril y mayo 2008, se participó y apoyó en la colocación de bonos corporativos SBP por S/. 250 MM a 5 años, consolidando nuestra presencia como agente emisor en el mercado de valores.

### Prioridades 2009

- Consolidar nuestro liderazgo en el mercado del Segmento Corporativo.
- Mantener nuestro liderazgo en el mercado de operaciones de cambios (Fx), profundizar nuestra participación en operaciones Swaps y de Opciones.
- Consolidar nuestra posición en el mercado de financiamiento a mediano plazo, ampliar nuestra actividad en el mercado de capitales y ampliar nuestro expertise en productos especializados: Project Finance.
- Profundizar nuestra presencia en el mercado de capitales como agente emisor y como colocador de instrumentos de deuda.

## Segmento Empresas

### Perfil de Actividades

- Es responsable de la relación del Scotiabank con empresas que se encuentran en un rango de facturación anual entre US\$ 2 MM y US\$ 30 MM. Esta responsabilidad abarca tanto a las empresas ubicadas en Lima como en Provincias.
- La estrategia de este segmento está enfocada en el desarrollo de relaciones sólidas con sus clientes, a través de la expansión, consolidación y mantenimiento de su portafolio y la cuidadosa gestión del riesgo crediticio.
- El Segmento Empresas cuenta con aproximadamente 3,700 clientes. En el año 2008 el segmento obtuvo ingresos totales netos de costo de fondos por US\$ 53.2 MM y una utilidad neta de US\$ 27.5MM, contribuyendo con el 9.4% de los ingresos totales del Banco y con el 14.1% de la utilidad neta.
- Este resultado se sustenta en el importante crecimiento de sus colocaciones totales en 23.8% las que culminaron el ejercicio 2008 en US\$ 885 MM, de los cuales US\$ 690 MM son colocaciones directas y US\$ 195 MM colocaciones indirectas. Sus depósitos registraron un incremento de 27.5% cerrando en US\$ 297 MM.
- El Segmento Empresas mantiene una participación de 17% de las colocaciones directas del Banco.

### Estructura

- El Segmento Empresas realiza sus operaciones en Lima a través de la División de Banca Empresa, que representa al 85.9% del movimiento financiero del Banco en este segmento.
- En Provincias opera a través de la Red de Sucursales y Agencias en todo el país, y representan el 11.5% del movimiento financiero del Banco en este segmento.
- Otras unidades, como la Banca de Negocios Inmobiliarios, representan el restante 2.6% del movimiento financiero del Banco en este segmento.

#### Logros 2008

- Importante crecimiento en volúmenes financieros tanto en colocaciones como en depósitos.
- Incorporación de 640 nuevos clientes al segmento, principalmente a través de la captación de nuevos clientes, pero también con el desarrollo y crecimiento de pequeñas empresas.
- Puesta en operación del Sistema de Gestión Comercial, con un importante impacto en el seguimiento de la acción comercial y dinámica de negocios.

#### Prioridades para el 2009

- Incrementar la acción comercial, buscando estar cada vez más cerca del cliente, de sus necesidades y problemas.
- Mejorar la planificación de negocios con cada cliente, con estrategias uno a uno, rentabilizando al máximo las relaciones a través del cross-selling.
- Expandir los negocios del segmento en provincias.
- Elevar la productividad a través de un seguimiento cercano al proceso de ventas, acompañado de mejoras en procesos operativos y crediticios.
- Fortalecer los conocimientos del personal a través de una constante capacitación.

## Banca Especial

Su objetivo es llevar a cabo reestructuraciones y cobranzas corporativas y empresariales, con el fin de maximizar la recuperación y reducir la cartera morosa, proceso que incluye la reversión de provisiones, la generación de utilidades por venta de cartera y bienes adjudicados, el cobro de intereses y comisiones, cuentas castigadas y otros.

La Banca Especial busca primeramente, de ser posible, una adecuada reestructuración de los créditos de clientes con problemas de pago, para transferirlos a las áreas de negocio del Banco. Alternativamente contempla otros esquemas, tales como la entrada de nuevos accionistas, venta del negocio en marcha o dación en pago. Como último recurso, se adoptan acciones legales de cobranza para forzar una negociación con el objeto de llegar a un arreglo satisfactorio, o eventualmente a una adjudicación de garantías.

El año 2008 se inició con importantes retos y metas cuantitativas, que se han cumplido ampliamente, constituyendo a la Banca Especial en una unidad generadora de ingresos significativos para la institución. La excelente relación y trabajo en equipo con las demás unidades del Banco, y el total compromiso con los valores del Grupo Scotiabank -integridad, respeto, dedicación, perspicacia y optimismo- fueron los pilares del éxito logrado.

La unidad cuenta con un selecto plantel de profesionales, el cual continuó desarrollando sus habilidades a través de un plan de capacitación que permitió afianzar la gestión de recuperación de créditos comerciales. Al mismo tiempo se mejoró la eficiencia de la unidad a través de la optimización de la dotación del personal, destacando que la gran mayoría de las reducciones de personal se llevaron a cabo por reubicación en otras unidades del Banco. A esto se suma el buen desempeño de la economía nacional, con lo cual nuestro capital humano y las variables económicas se conjugaron para lograr excelentes resultados. No obstante, con la incertidumbre generada por la reciente crisis global, para el próximo ejercicio se vislumbran importantes retos para manejar adecuadamente las señales de alerta, anticiparnos a posibles deterioros de ciertos sectores económicos y asegurar el cumplimiento de las metas.

Aprovechando las oportunidades de desarrollo que tuvo la economía del país, la Banca Especial generó recuperaciones significativas que contribuyeron a las utilidades del Banco, además de mejorar sustancialmente los activos de riesgo, con la destacable reducción de cartera comercial morosa y la fuerte disminución del Fideicomiso en Garantía.

Bajo las nuevas Políticas y Procedimientos se han obtenido muy buenos resultados en las diversas auditorías -tanto internas como externas- llevadas a cabo en el área, resaltando las mejores prácticas en materia de recuperación, delineadas por nuestra Casa Matriz.

### Logros del 2008

- Contribución a la reducción de la cartera morosa del Banco
- La recuperación de la cartera activa tuvo un impacto favorable directo en los resultados económicos del Banco
- Se enajenaron bienes adjudicados por un total de 454 unidades
- Se continuó con la disminución del Fideicomiso en Garantía

- Mantenimiento de políticas y procedimientos según estándares de nuestra Casa Matriz, que dan transparencia a las operaciones con nuestros clientes en problemas
- Efectivo y saludable clima laboral, reflejado en los excelentes resultados de la encuesta Punto de Vista

#### Prioridades para el 2009

- Continuar con la maximización de recuperaciones de la cartera comercial vencida asignada, y la disminución de la misma
- Implementar un programa acelerado de cobranza en cartera de muy vieja data, que se encuentra castigada
- Continuar con el proceso de reducción de la cartera en Fideicomiso en Garantía
- Mantener estándares de calificación satisfactorios en las diversas auditorías que se practiquen en la unidad
- Implementar nuevas estrategias de recuperación para aquellos segmentos de mercado que pudieran sufrir producto de la crisis mundial

### Tarjetas de Crédito y Débito

El 2008 fue un año de grandes retos y también grandes logros, no sólo por el cumplimiento de los objetivos trazados sino por los diferentes factores que contribuyeron a la consolidación de la División de Tarjetas de Crédito y Débito. En el marco de una coyuntura dinámica y comercialmente agresiva, Tarjetas de Crédito contribuyó de manera significativa con los ingresos totales del Banco.

El saldo total de tarjetas de crédito al cierre del ejercicio 2008 fue de US\$ 339 MM, monto que significó un incremento de 34.7% respecto a diciembre de 2007; ocupa el tercer lugar entre las entidades bancarias que cuentan con mayor saldo colocado.

Del mismo modo, el parque de tarjetas de crédito superó el 1 MM de plásticos (\*) al cierre del año, representando un incremento de 30%, respecto a diciembre del año anterior.

Entre los hechos más importantes del año podemos mencionar:

- El exitoso lanzamiento de nuevos productos como la Tarjeta Scotiabank Platinum Visa, en el mes de julio, atendiendo a los requerimientos de un exclusivo segmento de nuestros clientes y la Tarjeta Jockey Scotiabank, en alianza con el centro comercial más importante del país, en el mes de noviembre.
- El relanzamiento de la imagen de la tarjeta Única en el mes de abril. Cabe resaltar que a diciembre de 2008 la tarjeta contó con 364 M clientes activos con saldo, es decir, 20% más que en diciembre de 2007. Asimismo, es importante destacar el incremento de más del 40% en los saldos colocados durante el ejercicio 2008, lo cual se vio favorecido dada la estrategia de diversificación de beneficios como pago cero y líneas paralelas.

## Para beneficiar a nuestros clientes

*Fuimos el primer banco en implementar cajeros corresponsales en los locales de nuestros aliados comerciales, ofreciendo a nuestros clientes más puntos de atención. Al cierre del 2007, ya tenemos más 300 Cajeros Express.*

- La consolidación de nuestra Tarjeta de Débito ScotiaCard, con más de 800 M (\*\*) plásticos emitidos, 46% más respecto a diciembre 2007. La facturación de nuestra tarjeta se incrementó en 65% respecto a diciembre 2007.
- Asimismo, el lanzamiento de la nueva imagen del Programa de Premios Scotia Puntos, como base de acciones de fidelización activación, retención y uso.

Además, se mantuvo un nivel de mora más bajo que el del promedio del sistema financiero.

Asimismo, debemos resaltar las acciones realizadas a fin de incentivar el uso de nuestra tarjeta y lograr la fidelidad de nuestros clientes, no sólo por la implementación de estrategias de promoción segmentadas sino también de acciones promocionales destacadas como: el Sorteo de “Un Millón de Puntos”, la campaña “Regalos al Instante”, campañas de descuentos y devoluciones exclusivas, además de atractivas promociones para canje de productos del Programa Scotia Puntos, entre otras.

Durante el 2009, la División de Tarjetas de Crédito y Débito continuará trabajando con el objetivo de crear relaciones duraderas con nuestros clientes, brindándoles exclusivos beneficios y buscando la innovación constante en productos y servicios.

Finalmente, nuestro compromiso es continuar manteniendo una oferta de valor basada en la segmentación, innovación y constante adaptación de nuestros productos y servicios, a fin de satisfacer las necesidades, requerimientos y expectativas de nuestros clientes.

(\*) Tarjetas Titulares y Adicionales

(\*\*) No considera la Tarjeta de Débito Maestro a Dic-08 con 612M plásticos emitidos, ni Tarjeta Electrón con 41M plásticos emitidos

## SUBSIDIARIAS

Su misión es complementar la oferta de valor de productos y servicios bancarios de Scotiabank Perú, manteniendo una estrategia comercial integrada a la del Banco, como Sociedades-Producto:

### **BANCO DEL TRABAJO**

El Banco del Trabajo – BANTRA inició sus operaciones en el Perú en diciembre de 1994. Fue adquirida por Scotiabank en julio 2008. Sus servicios crediticios están orientados a los estratos emergentes de la población que no son adecuadamente atendidos por el sistema financiero tradicional. Su mercado objetivo está conformado por empleados dependientes, miembros de empresas familiares, micro y pequeños empresarios. A diciembre de 2008 tiene colocaciones por US\$ 373 MM y depósitos por US\$ 329 MM. El 30 de diciembre del 2008, la SBS autorizó la conversión del Banco de Trabajo a empresa financiera bajo la denominación de CrediScotia Financiera S.A.

### **SERVICIOS, COBRANZAS E INVERSIONES SAC**

Empresa especializada en los servicios de gestión de cobranzas, recaudación, inversiones e inspecciones a nivel nacional. Actúa como Cajero Corresponsal del Scotiabank. Luego de varios años de crecimiento sostenido, SCI ha atravesado por un proceso de Integración con Recaudadora S.A. (RECSA) y el área de cobranzas del Banco del Trabajo, el cual devino en una fusión por absorción a inicios de 2009 y que ha fortalecido a la empresa con lo mejor del talento y la experiencia de ambas instituciones.

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

Casa de Bolsa de Scotiabank Perú, con US\$ 2,377 millones en volúmenes negociados durante el 2008 y con una participación equivalente al 15.18% del volumen transado en la Bolsa de Valores de Lima.

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

Empresa administradora de siete fondos mutuos con patrimonios que sumados, alcanzan US\$ 455 MM al cierre del 2008. La utilidad neta del ejercicio 2008 fue de US\$ 1.6 MM y su participación de mercado llegó a 16.2%, habiendo incrementado su participación en el año en 340 bps.

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

Empresa especializada en la administración de fideicomisos. A diciembre 2008 los patrimonios autónomos administrados ascendieron a US\$ 471 MM.

### **DEPOSITOS S.A. – DEPSA**

Almacén general de depósitos que ofrece 4 líneas de servicios: Warrants, Almacenes, Logística y Files, en los que se destaca como uno de los principales operadores del mercado. Pionero en el desarrollo de los Warrants electrónicos y Warrants Insumo – Producto. En el servicio de Almacenes tiene presencia en las principales provincias del país, con instalaciones que en conjunto superan 300,000 m2; destacan las inversiones realizadas en almacenamiento y servicios para centros de distribución y para mercadería refrigerada y congelada. El servicio de Logística integra eficientemente toda la cadena logística mediante un solo operador ante el cliente. En Files ofrece servicios de organización, custodia y digitalización de documentos. Cuenta con las certificaciones de calidad ISO 9001 y BASC, entre otras innovaciones en el mercado.



Scotiabank



Nuestro propósito moral,  
salvar vidas

bank

Verifique su dinero  
antes de retirarse

LIGA  
CONTRA  
el CÁNCER



## **Trabajar juntos es la única forma de vencer al Cáncer**

*Actualmente, alrededor de ochenta personas, entre hombres y mujeres, mueren todos los días en el Perú debido al cáncer, la segunda mayor causa de muerte después de las infecciones en nuestro país.*

*Hoy el cáncer, si se detecta a tiempo, se puede curar.*

*La mejor forma de vencer el cáncer es estar informado. Por eso, luchemos contra la indiferencia. No permanezcamos ajenos frente a la vida de los demás, porque gracias a una detección temprana la gente puede conservar lo más valioso que tiene, su vida.*



Desde el 2008 Scotiabank se ha convertido en socio estratégico de la Liga Peruana de Lucha contra el Cáncer, con el objetivo de apoyarla en el despliegue de sus loables esfuerzos para salvar vidas; promoviendo la información, concientización y sensibilización de la sociedad sobre los factores que facilitan la prevención y detección precoz del cáncer de seno, y otras modalidades de esta enfermedad, en el Perú.

Con esta asociación el Banco busca contribuir a aliviar un problema que afecta, principalmente, a muchas mujeres en el Perú. Diariamente, 25 de ellas dejan de existir a causa de esta enfermedad.

Scotiabank, en su calidad de organización internacional, donde las mujeres conforman hasta el 70 por ciento de su personal a nivel mundial, tiene un vivo interés en los asuntos relacionados a la mujer.

Este tipo de iniciativas forma parte de su compromiso corporativo de brindar, a través de acciones de responsabilidad social, beneficios a los pobladores de las comunidades donde está presente, como lo viene haciendo desde hace más de 175 años alrededor del mundo.

JR. ABTAO 889, VICTORIA - TELEFAX: 473 0228

enero 2009

DOM	LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIÉ	SÁB	DOM
	5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31				

febrero 2009

DOM	LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIÉ	SÁB	DOM
1	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28				

2009

DOM	LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIÉ	SÁB	DOM
	5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26	27



Several sheets of paper, likely forms or notices, are pinned to the wall behind the woman in blue scrubs. The text on these papers is mostly illegible due to the angle and focus.



## **La Liga Peruana de Lucha Contra el Cáncer**

Es la primera institución que se formó en el Perú con la misión de combatir el cáncer a base de un trabajo de prevención y detección oportuna, teniendo como objetivo primordial y propósito moral salvar vidas.

Es una asociación privada de carácter benéfico social y sin fines de lucro que se constituyó en nuestro país el 12 de noviembre de 1950. Su propósito es aunar voluntades y recursos para destinarlos a la lucha contra el cáncer en todas las modalidades conocidas, o que en el futuro se conozcan, a través de la investigación, educación, defensa y el servicio.

La Liga tiene su sede central en Lima y desarrolla su actividad en todo el Perú, gracias a sus 18 filiales en provincias: Arequipa, Cajamarca, Cusco, Chepén, Chiclayo, Chincha, Chulucanas, Guadalupe, Huánuco, Huaraz, Ica, Ilo, Madre de Dios, Piura, Puno, Tacna, Tingo María y Trujillo.

Sus cuatro unidades móviles trabajan en zonas urbano-marginales, fábricas e instituciones, atendiendo a un promedio de 16 mil personas por año. Entre 1953 y 2008 la Liga ha atendido a más de 1 millón de pacientes.

Los objetivos principales de la gestión integral de riesgos son garantizar que los resultados de las actividades sujetas a la adopción de riesgos sean predecibles y estén dentro de los parámetros de tolerancia de riesgo del Banco y subsidiarias, así como que exista un adecuado equilibrio entre el riesgo y el beneficio a fin de maximizar los rendimientos de la inversión para los accionistas. El marco de gestión de riesgos del Banco y subsidiarias está diseñado con el fin de lograr este equilibrio.

Los riesgos se gestionan dentro de las políticas y los límites aprobados por el Directorio y de acuerdo con la estructura de gobierno que en materia de gestión de riesgos se sustenta en las siguientes instancias:

## Directorio

Toma conocimiento de los principales riesgos afrontados por la empresa: revisa y aprueba las estrategias, políticas, normas y límites clave de gestión de riesgos.

## Comités de la Alta Dirección vinculados a la Gestión de Riesgos:

### *Comité de Control de Riesgos:*

El Comité de Control de Riesgos es el encargado de monitorear y hacerle seguimiento a la exposición a la que se encuentran sujetas las posiciones afectas a riesgos de liquidez, operación, de créditos, cambiario, de tasa de interés, riesgo país, y de tecnología de la información. Adicionalmente, se encarga de aprobar las políticas y procedimientos y el seguimiento del riesgo país.

Tiene además la facultad de revisar el nivel de cobertura y de provisiones de las carteras de créditos del Banco, en sujeción a las operaciones crediticias aprobadas por el Directorio y por los niveles jerárquicos correspondientes, así como a las exigencias legales y normativas del caso, sugiriendo al Directorio, a través de su presidencia, las recomendaciones que considere pertinentes.

### *Comité de Activos y Pasivos – ALCO:*

El Comité de Activos y Pasivos – ALCO es responsable de asegurar que el Balance General sea administrado de acuerdo a las políticas, normas internas y regulaciones locales (SBS) en lo referente al control de la liquidez y riesgos de mercado. El ALCO, asume las funciones del Comité de Riesgos de Mercado, de acuerdo a lo dispuesto en la Resolución N° 509 – 98 y procedimientos establecidos por la SBS para este fin e informa de sus principales acuerdos al Comité de Control de Riesgos.

### *Comité de Auditoría:*

El Comité de Auditoría tiene como función principal apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de diseño, actualización permanente y adecuado funcionamiento del Sistema de Control Interno del Banco y sus empresas Subsidiarias.

### *Comité Ejecutivo de Créditos:*

Este Comité tiene por finalidad la aprobación de aquellas Propuestas de Créditos que excedan la autonomía del Vice-Presidente de Créditos y/u otros asuntos relacionados a Créditos.

## Unidades de Gestión de Riesgos

Las unidades de Créditos y de Cumplimiento y Control son las responsables del diseño y la aplicación del marco de gestión de riesgos del Banco y subsidiarias, y son independientes de las unidades de negocios. La eficacia de este marco se ve incrementada por una firme gobernabilidad de los riesgos, que incluye la participación activa del Directorio y de la Gerencia del Banco. El marco se sustenta en los siguientes tres principales componentes:

### ***Políticas y Límites:***

Las políticas definen los lineamientos y la predisposición general del Banco y subsidiarias en materia de riesgos, y se desarrollan en base a los requisitos de las autoridades reguladoras y la tolerancia al riesgo establecida por el Directorio. Las políticas también proveen una orientación a las unidades de negocios y a las unidades de gestión de riesgos mediante la fijación de fronteras a los tipos de riesgos que el Banco y subsidiarias están dispuestos a asumir.

### ***Procesos y Normas:***

Los procesos son las actividades asociadas a la identificación, evaluación, documentación, información y control de los riesgos. Las normas definen la amplitud y la calidad de la información necesaria para la adopción de una decisión y las expectativas en términos de calidad de análisis y presentación, así como la definición de procesos operativos.

### ***Medición, Supervisión e Información:***

Las herramientas de medición cuantifican el riesgo en los productos y sectores de actividad y se emplean, entre otras cosas, para determinar la exposición al riesgo. Las unidades de gestión de riesgos del Banco tienen a su cargo el desarrollo y mantenimiento de una variedad de herramientas adecuadas para respaldar las operaciones de los distintos negocios del Banco y subsidiarias.

También se utilizan herramientas de información como un elemento adicional de medición de riesgo en los productos y áreas de negocios a los fines de garantizar el cumplimiento de las políticas, límites y normas y brindar un mecanismo para comunicar la magnitud, tipos y sensibilidades de los distintos riesgos que enfrenta el Banco y sus Subsidiarias. Esta información es empleada por el Directorio y la Gerencia para comprender y monitorear adecuadamente el perfil de riesgo del Banco y Subsidiarias y el rendimiento de los distintos negocios en comparación a los objetivos fijados.

La función de Auditoría Interna supervisa en forma independiente el marco de gestión de riesgos del Banco y subsidiarias, evaluando su diseño y operativa, incluyendo el cumplimiento de las regulaciones, políticas y procedimientos y la observancia de los respectivos controles internos en relación con la identificación, medición, gestión, supervisión e información de riesgos.

Durante el año 2008, la División de Cumplimiento y Control, que agrupa las Unidades de Riesgos de Mercado, Riesgo Operativo y Tecnológico, Cumplimiento Regulatorio y Proyecto Basilea II, contribuyó a seguir promoviendo una Cultura de Riesgo y Cumplimiento como soporte al negocio y logro de los objetivos de Rentabilidad, apoyando a toda la organización en la mitigación de riesgos, reducción de pérdidas y la sostenibilidad y crecimiento de Scotiabank Perú.

## Riesgos de Mercado

El riesgo de mercado es el riesgo de pérdida de valor de las carteras del Banco producido por las fluctuaciones en las tasas de interés y tipos de cambio, entre otros. Scotiabank Perú asume riesgos de mercado tanto en sus actividades de Trading como en sus actividades de financiamiento e inversión.

El objetivo de la Gerencia de Riesgos de Mercado es establecer las políticas, procesos y controles para lograr un equilibrio entre la búsqueda de rentabilidad y la volatilidad en las variables de mercado, es decir, dentro de un nivel de riesgo apropiado. El monitoreo de dichos riesgos adquiere especial relevancia dentro de un contexto de crisis financiera internacional y mayor volatilidad en los mercados. En ese sentido, la Gerencia de Riesgos de Mercado mantiene un rol importante dentro del Banco, aplicando las mejores prácticas de mercado y del Grupo Scotiabank en lo que corresponde a la gestión de estos riesgos.

De esta forma, la administración de las actividades de Trading y Tesorería está acotada por diversos límites que incorporan un nivel adecuado de riesgo, los cuales son revisados periódicamente de modo que incorporen las necesidades y estrategias planteadas por dichas Gerencias, así como por variaciones en las condiciones de mercado.

Las actividades de Trading son administradas de acuerdo a los siguientes límites aprobados: Límites de exposición máxima por moneda, Límites de exposición máxima por tipo de inversión y plazo, Límites “Value at Risk” (VaR), Límites de “Delta Risk”, Límites de tolerancia de pérdida máxima esperada (“Stop Loss” y “Management Action Trigger” ó MAT), entre otros.

Las actividades de Tesorería, como parte del proceso de gestión de activos y pasivos del Banco, identifican, administran y controlan el riesgo de liquidez y de tasa de interés que surge de sus actividades de financiamiento e inversión. Dichas actividades son administradas de acuerdo a los siguientes límites aprobados: Límites acumulados sobre Brechas de Descalce por Tasa de Interés y Liquidez, de exposición máxima por moneda, Límites de Valor Económico y de Sensibilidad al Margen, Límites de Activos Líquidos Mínimos por moneda, Límite de Concentración de Depósitos, Límites de Depósitos con Bancos, Límites de Fondeo mediante “Swaps”, entre otros.

El Comité de Activos y Pasivos (ALCO) provee la supervisión de los riesgos de mercado del Banco por parte de la Alta Gerencia y Dirección. Este Comité tiene entre sus principales funciones definir la estrategia del manejo de los activos y pasivos, establecer y revisar los límites de riesgos de mercado, revisar y administrar la exposición al riesgo de tasa de interés de los activos y pasivos del Banco, y revisar y fijar políticas de Cobertura con miras a la remisión de utilidades y protección del patrimonio.

Adicionalmente, el Comité de Control de Riesgos monitorea los riesgos de mercado del Banco por parte del Directorio. En ese sentido, sus principales responsabilidades abarcan:

- a) Aprobar las políticas y la organización para la gestión integral de riesgos, así como las modificaciones que se realicen a los mismos.
- b) Definir el nivel de tolerancia y el grado de exposición al riesgo que la empresa está dispuesta a asumir en el desarrollo del negocio.
- c) Decidir las acciones necesarias para la implementación de las acciones correctivas requeridas, en caso existan desviaciones con respecto a los niveles de tolerancia al riesgo y a los grados de exposición asumidos.
- d) Aprobar la toma de exposiciones que involucren variaciones significativas en el perfil de riesgo de la empresa o de los patrimonios administrados bajo responsabilidad de la empresa.

El departamento de Gestión de Riesgo Global (GRM) de la casa matriz evalúa y ratifica los límites de riesgos de mercado y revisa los modelos y políticas utilizados para la gestión de Riesgos de Mercado. Los modelos, políticas y límites están sujetos a revisiones formales periódicas por parte del departamento en mención.

### Riesgo de Tipo de Cambio

El riesgo de tipo de cambio es el riesgo de pérdida por variaciones adversas en los tipos de cambio de las monedas que el Banco negocia. Este riesgo es gestionado por la Gerencia de Trading.

En Scotiabank Perú, la Gerencia de Trading se encarga de administrar las operaciones de cambios y el portafolio de forwards de acuerdo a las políticas, procedimientos y controles diseñados para conseguir oportunidades rentables de negocio considerando los niveles adecuados de riesgo del Banco y volatilidad de las variables de mercado de manera profesional y prudente.

Los riesgos de mercado asociados a este manejo se conducen dentro de límites VaR y pruebas de estrés sobre variables de mercado. La consistencia de dichos resultados se valida por análisis periódicos de “backtesting”, donde comparan las pérdidas y/o ganancias efectivas con las obtenidas mediante el modelo.

### Riesgo en las Carteras de Inversiones

En Scotiabank Perú se administran las Carteras de Inversiones de ALM y la Cartera de Inversiones de Trading, las cuales son gestionadas por la Gerencia de Tesorería y de Trading, respectivamente.

La Cartera de Inversión de ALM es administrada con el propósito de manejar el riesgo de liquidez y tasas de interés, y de la inversión del capital a mayor plazo o en rendimientos más atractivos. Esta cartera se administra dentro de las políticas y límites aprobados: Límites por tipo y plazo de inversión. Por otra parte, la Cartera de Inversión de Trading se adquiere con el propósito de generar beneficios por diferencias de precios en el corto plazo.

Las Carteras de Inversiones están conformadas por instrumentos líquidos, principalmente Certificados de Depósito emitidos por el Banco Central de Reserva del Perú y Bonos del Tesoro Público de la República del Perú emitidos en moneda nacional y en moneda extranjera.

Ambos portafolios se valorizan a precios de mercado diariamente de acuerdo a las políticas aprobadas de Scotiabank Perú, empleando precios obtenidos de fuentes externas, en la mayoría de casos, ó cuando éstos no existen, aplicando metodologías formalmente establecidas.

### **Riesgo de Tasa de Interés**

El riesgo de tasa de interés es el riesgo de pérdida debido a variaciones en las tasas de interés. Scotiabank Perú, a través de la Tesorería, administra activamente sus exposiciones al riesgo de tasa de interés con el fin de mejorar sus ingresos netos por intereses dentro de las políticas de tolerancia al riesgo preestablecidas.

La exposición al riesgo de tasas de interés en cada moneda se controla a través de:

- El análisis por brechas de descalce de tasa de interés.
- El análisis de sensibilidad, el cual sirve para evaluar los efectos de las fluctuaciones en las tasas de interés sobre el margen financiero actual.

Asimismo, el Banco implementó mejoras significativas en sus modelos de medición de Riesgo de Tasa de Interés a través del Sistema “Bancware”, sistema de información que permite la adecuada medición, seguimiento, control y presentación de informes de Brechas de Descalce, y una eficiente gestión de Activos y Pasivos.

Cabe señalar que mensualmente la Gerencia de Riesgos de Mercado presenta al Comité de Control de Riesgos y al Directorio el Informe de Riesgo de Tasa de Interés, donde se detalla la exposición a dicho riesgo por moneda, así como los resultados de las herramientas de medición, utilización de los límites y de las pruebas de estrés del riesgo de tasa de interés, entre otros asuntos vinculados a la gestión de riesgos de mercado en cumplimiento de las disposiciones regulatorias de BNS y de Scotiabank.

### **Riesgo de Liquidez**

El riesgo de liquidez es el riesgo de que el Banco no pueda cumplir con sus obligaciones financieras en forma oportuna y a precios razonables; dicho riesgo es administrado por la Gerencia de Tesorería. Entre las obligaciones financieras se encuentran depósitos, adeudados, obligaciones por contratos de instrumentos derivados, liquidación de valores tomados en préstamo y compromisos de préstamo e inversión.

El Comité de Activos y Pasivos (ALCO) supervisa el riesgo de liquidez a nivel de la Alta Gerencia y Dirección y se reúne mensualmente con el objetivo de revisar el perfil de liquidez del Banco.

Los principales lineamientos que sirven para administrar el riesgo de liquidez son:

- Establecer límites para el control de la liquidez
- Realizar análisis de brechas: descalce por plazo de vencimiento.
- Diversificar las fuentes de financiamiento

- Mantener un adecuado nivel de activos líquidos.
- Realizar pruebas de estrés
- Contar con plan de contingencia de liquidez.

Por otro lado, Scotiabank Perú mantiene activos líquidos bastante amplios que permiten el correcto funcionamiento de sus operaciones. A diciembre del 2008, dichos activos alcanzaban una cifra de S/. 7,064 MM (equivalente a US\$ 2,250 MM), lo que representa el 19% del total de activos. Cabe destacar que de los activos líquidos mencionado, el 23% corresponde a activos en moneda nacional y 77% en moneda extranjera.

Adicionalmente, en el ejercicio 2008, el Banco cumplió con el proceso de actualización del Plan de Contingencia de Liquidez (PCL), el mismo que incorpora la implementación de un Comité de Contingencia de Liquidez (CCL), siendo éste el primer punto de contacto y de coordinación ante un evento de liquidez.

Finalmente, cabe destacar que el desarrollo de este Plan se ha diseñado sobre la base de un sistema de indicadores y de señales de alerta que permite monitorear e identificar eventuales situaciones de estrés o crisis y la intensidad del problema observado, y proporciona información relevante al CCL para adoptar las mediciones preventivas necesarias al interior del Banco.

### **Riesgos de Operación**

El Riesgo de Operación es la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras por deficiencias o fallas en los procesos internos, en la tecnología de información, en las personas o por ocurrencia de eventos externos adversos. Esta definición incluye el riesgo legal.

Los Riesgos de Operación son inherentes a cada uno de los negocios y procedimientos de toda institución financiera y pueden derivar en pérdidas financieras, sanciones regulatorias y daños en la reputación de las mismas.

Scotiabank ha desarrollado políticas y metodologías para asegurar que los riesgos de operación sean adecuadamente identificados, gestionados y controlados.

Los principios rectores y componentes fundamentales de la gestión de riesgos de operación en el banco incluyen:

- Una política de gestión de riesgos de operación que incorpora los principios establecidos en las “Prácticas Sanas para la Administración y Supervisión del Riesgo Operacional” emitido por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea en febrero de 2003, así como aspectos regulatorios vigentes y mejores prácticas bancarias.
- Responsabilidad en cada unidad de negocio por la gestión y control de los principales riesgos de operación a los que están expuestos.
- Un ambiente de control robusto y de acuerdo a lo descrito en las prácticas de Control Interno del banco y subsidiarias.

- Una estructura organizacional efectiva a través de la cual el riesgo de operación es administrado, incluyendo:
  - Un Directorio, responsable de un Gobierno Corporativo sano y que cumpla sus responsabilidades en forma diligente con el objeto de asegurar que el Banco es administrado y controlado eficientemente.
  - Un Comité de Control de Riesgos, responsable de asegurar que exista un adecuado sistema de administración de los riesgos de operación, y que éste sea internalizado a todo nivel del Banco.
  - Alta Gerencia con áreas de responsabilidad claramente definidas y, a su vez, responsable ante el Gerente General por el cumplimiento de éstas.
  - Una función de gestión de riesgo de operación central, a cargo de la Unidad de Riesgo Operativo y Tecnológico, responsable del desarrollo de métodos para identificar, evaluar y monitorear los riesgos de operación y reportar los mismos.
  - Unidades especialistas independientes responsables del desarrollo de métodos para controlar y/o mitigar componentes específicos del riesgo de operación, incluyendo el desarrollo de políticas transversales a la organización para controlar ciertos riesgos específicos.
  - Segregación de actividades incompatibles entre funciones claves dentro del Banco y Subsidiarias, a fin de reducir el riesgo de error o manipulación, intencional o casual.
  - Una función de Auditoría independiente para verificar que los riesgos significativos son identificados y evaluados, y para determinar si se han establecido los controles apropiados para asegurar que el riesgo global se encuentra dentro de un nivel aceptable.
- Una variedad de programas para la administración del riesgo, incluyendo un programa de cumplimiento que establece roles y responsabilidades para dar soporte en el cumplimiento de las obligaciones regulatorias.
- Un Marco de Gestión del Riesgo de Operación para la identificación, evaluación, medición, monitoreo y gestión del riesgo operacional.

En este contexto, durante el año 2008 se logró el fortalecimiento de las principales metodologías de gestión de riesgo operacional. Asimismo, se ha sostenido una “cultura de gestión de riesgos”, mediante la difusión constante de la importancia de la administración de los riesgos de operación a todos los colaboradores del banco y la implementación de nuevas alianzas estratégicas con diversas unidades del Banco, que se suman a aquellas logradas en años anteriores,

A continuación se presentan las principales metodologías que conforman el marco de gestión del riesgo operacional:

### **Indicadores Clave de Riesgo - KRIs (Key Risk Indicators)**

Los Indicadores Clave de Riesgo son estadísticas o métricas que pueden revelar qué riesgos operativos asume el Banco y sus subsidiarias, los cuales son revisados periódicamente (mensual o trimestralmente) para alertar sobre cambios que puedan ser reveladores de problemas.

Durante el año 2008, se realizó el monitoreo de 28 KRIs en el Banco distribuidos en los cinco aspectos que originan el Riesgo de Operación.

Aspecto de Riesgo	Cantidad	Objetivo
Personas	02	Prevención y registro de casos de fraudes internos.
Procesos	11	Medición de errores cometidos en los canales de atención y en áreas operativas.
Tecnología de Información	03	Medición de la disponibilidad (tiempo) de las aplicaciones, sistemas e infraestructura del Banco y los servicios de terceros que le dan soporte.
Eventos Externos	11	Daños físicos, robos, delitos informáticos, fraudes externos o casos reportados por sospecha de lavado de activos y/o que afectan la reputación e imagen del Banco.
Legal	1	Medición sobre los procesos judiciales y administrativos que enfrenta el Banco originados por riesgo operativo.

La metodología de Indicadores Clave de Riesgo durante el 2008 se ha hecho extensiva a las empresas subsidiarias del Banco y a nuestra nueva subsidiaria CrediScotia (antes Banco del Trabajo).

### Eventos de pérdida

El Banco clasifica los datos de pérdida de riesgo de operación relevantes de acuerdo a las categorías de Basilea II. Las diferentes unidades del banco y subsidiarias reportan los datos de pérdida al área de Riesgo Operativo y Tecnológico para su incorporación a las bases de datos de pérdidas operacionales. El proceso de administración de eventos de pérdidas permite recolectar, analizar y evaluar el impacto financiero por efecto de los riesgos operacionales.

Durante el primer semestre del año 2008 se continuó el proceso de designación de los Gestores de Riesgo Operativo, contando hasta la fecha con 11 gestores, 5 de los cuales pertenecen a las empresas subsidiarias del banco y 6 a las siguientes Unidades del banco:

- Operaciones y Administración.
- Asesoría Legal y Secretaría General.
- Tarjeta de Crédito.
- Recursos Humanos.
- Finanzas.
- Seguridad e Investigaciones.

Durante el segundo semestre 2008 se ha trabajado de manera conjunta con los Gestores de Riesgo Operativo y con nuestras contrapartes de la Unidad de Riesgos en nuestra subsidiaria Credisotia (antes Banco del Trabajo) mediante reuniones, capacitaciones, comunicación continua y recomendaciones a cargo de la Unidad de Riesgo Operativo y Tecnológico con el fin de identificar oportunidades de mejora en la gestión de esta metodología y de los riesgos operativos que enfrentan sus unidades. Como resultado de ello, se

actualizó y publicó con fecha 19/09/2008 la normativa “Eventos de Pérdida”, que establece los procedimientos para el desarrollo de esta metodología.

Adicionalmente, se cuenta con pólizas de seguros a efecto de transferir el riesgo de pérdidas que pudieran impactar de manera significativa al banco y sus subsidiarias.

### **Programa de Auto evaluación de Riesgos - “Risk Control Self Assessment”**

Esta metodología permite asegurar que la administración de cada área o unidad de negocio, haya identificado sus riesgos operacionales de mayor relevancia, basados en la importancia y efectividad de los controles relacionados con cada riesgo.

Durante el año 2008, se realizó el programa de auto evaluación de riesgos operativos (Risk Control Self-Assessment) en cinco Vicepresidencias del banco:

- Recursos Humanos
- Asesoría Legal y Secretaría General
- Finanzas
- Tarjeta de Crédito y Débito
- Banca Especial

Como parte de esta metodología participaron los Vicepresidentes Senior y Vicepresidentes de dichas áreas así como los Gerentes y Jefes de la segunda y tercera líneas de reporte, bajo la dirección de la unidad Riesgo Operativo y Tecnológico del Banco. Este programa permitió identificar y evaluar los principales riesgos que surgen en el marco de actividades propias de las unidades evaluadas, estableciéndose planes de acción para mitigarlos.

### **Cálculo de Capital por Riesgo Operativo**

El Banco y nuestra subsidiaria CrediScotia vienen realizando activamente ejercicios de cálculo de capital por riesgo operativo, en línea con las mejores prácticas de Basilea II y con el fin de encontrarse preparados para futuros requerimientos regulatorios.

Durante el 2008 se continuó con el desarrollo de un módulo en el sistema Bantotal para el cálculo automatizado del capital requerido por riesgo operativo. Esta herramienta permite calcular de forma mensual el requerimiento mínimo de patrimonio efectivo para cubrir el riesgo operacional que enfrenta el Banco, mediante la aplicación del método de indicador básico y el método estándar alternativo.

Durante el primer trimestre 2008 se efectuaron pruebas unitarias a la herramienta y en el cuarto trimestre 2008 se efectuó una prueba integral con el fin de asegurar la confiabilidad de los resultados. De la comparación de los resultados obtenidos con la herramienta versus los obtenidos del cálculo manual, se comprobó el adecuado funcionamiento de la herramienta para los dos métodos mencionados.

### **Programa de Administración de Continuidad de Negocios - "Business Continuity Management (BCM)"**

Las unidades de negocio son responsables de desarrollar la capacidad de mantener la continuidad en sus operaciones, la cual debe cumplir con las normas y estándares del Grupo Scotiabank y organismos reguladores.

El BCM logró importantes avances durante el año 2008:

- Se incrementó el número de planes de continuidad de 72 a 78 para las unidades en Lima.
- Los planes fueron actualizados en el primer y tercer trimestre.
- Se completó la implementación de la Línea de Estado de Incidentes, herramienta que permite la comunicación para recibir instrucciones durante situaciones de contingencia.
- Se aprobó y ejecutó el proyecto para la implementación del "site alterno" para asegurar la continuidad de operación de los puestos críticos de trabajo, lo cual complementa el actual "backup site" de los sistemas. Al cierre del ejercicio 2008, el desarrollo e implementación del sitio alterno había concluido, encontrándose en la fase de validación de infraestructura y sistemas con las diversas unidades del Banco. El sitio alterno, tiene capacidad de poder brindar soporte a 39 unidades de negocio en 7 sedes del Banco y a más de 230 procesos críticos, convirtiéndose en un nuevo hito para el banco y para la industria. Asimismo, debe notarse que el sitio alterno podrá darle soporte a los procesos críticos de nuestras subsidiarias, incluyendo la reciente adquisición de Crediscotia.
- Se desarrolló y difundió un video institucional de buenas prácticas ante sucesos críticos, el mismo que fue íntegramente elaborado en el interior del Banco.
- Se desarrolló el Simulacro de Sismo en las 7 sedes de Lima, contando con la participación de más de 2,500 empleados.
- Se desarrollaron capacitaciones continuas a planeadores y brigadistas realizando ejercicios prácticos de prestación de primeros auxilios.
- Se realizó el programa de inducción en Continuidad de Negocios en 11 provincias a nivel nacional para completar los respectivos planes de continuidad.
- Se realizaron procesos de pruebas de los planes de continuidad.

### **Gestión de Iniciativas y Cambios Significativos en Productos y Sistemas.**

El Banco posee un proceso de supervisión y aprobación para las iniciativas importantes, el cual requiere que los riesgos y su enfoque de mitigación sean claramente especificados y contemplados por las Gerencias de Línea responsables y por nuestras subsidiarias, de ser el caso.

Adicionalmente, el área de Riesgo Operativo y Tecnológico evalúa los riesgos de operación de forma previa, dentro del proceso de desarrollo de nuevos productos y/o ante cambios importantes en el ambiente operativo o informático; dentro de ese contexto durante el año 2008, se realizaron las siguientes actividades:

- Análisis y emisión de 6 informes de evaluación de riesgos de operación en forma previa al desarrollo de iniciativas o ante cambios importantes en el ambiente operativo ó informático.

- Evaluación y opinión de 43 documentos normativos.
- Apoyo y evaluación de los riesgos operativos de integración de nuestra nueva subsidiaria CrediScotia (antes Banco del Trabajo).

### **Gestión de Proveedores de Servicios Críticos:**

El Banco y subsidiarias cuentan con procedimientos que buscan evitar posibles impactos en la continuidad de sus operaciones, pérdidas financieras o daños a su reputación, en caso ocurrieran interrupciones o incumplimientos por parte de sus proveedores. Durante el año 2008, se monitoreó la adecuada inclusión de las cláusulas por Riesgo Operacional y Continuidad de Negocios en los contratos con proveedores de servicios críticos.

### **Capacitación en Riesgo Operativo**

El año 2008 permitió desarrollar actividades importantes de capacitación como parte de la gestión de riesgos:

- Se brindó capacitación en Gestión de Riesgos y Continuidad de Negocios a 560 colaboradores del Banco.
- Se brindó capacitación en Secreto Bancario a 1,813 colaboradores del Banco.
- Se brindó capacitación en las metodologías y mejores prácticas de riesgo operativo del Grupo Scotiabank a los colaboradores de nuestra nueva subsidiaria CrediScotia.

Las prioridades de la unidad de Riesgo Operativo y Tecnológico para el ejercicio 2009, serán consolidar las metodologías de gestión de riesgos operativos antes descritas, tanto en el Banco como en sus Subsidiarias, así como seguir brindando apoyo a la unidad que lidera la implementación del Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea II con el fin de desarrollar las metodologías de medición de carga de capital por riesgo operativo bajo el nuevo acuerdo.

Asimismo, el área de Riesgo Operativo y Tecnológico tiene como prioridad trabajar constantemente en el fortalecimiento de las mejores prácticas establecidas por nuestra Casa Matriz y la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP.

### **Proyecto Basilea II**

En junio de 2004 el Comité de Basilea sobre Supervisión Bancaria publicó la versión final del documento “Convergencia internacional de medidas y normas de capital – marco revisado” (Basilea II). Este nuevo marco se basa en tres pilares. El pilar I está destinado a armonizar los requisitos mínimos de capital con los riesgos subyacentes, e introduce cambios sustanciales en el tratamiento del riesgo crediticio, al reconocer la naturaleza de cada operación, el riesgo subyacente del deudor y las características específicas del mitigante. También introduce un nuevo cargo al capital correspondiente al riesgo de operación. En el pilar II señala una mayor supervisión de la suficiencia de capital y, por último en el pilar III, establece una posible ampliación de la respectiva información de revelación pública.

En el marco de este proyecto, el área de Basilea II lideró, a solicitud de la SBS, la realización de dos Estudios de Impacto Cuantitativo (EIC 1) entre los años 2006 y 2008. Los resultados de ambos estudios han permitido a la SBS realizar los ajustes necesarios para normar adecuadamente la implementación del Nuevo Acuerdo de Capital Basilea II en el Sistema Financiero Peruano.

En ese sentido, durante el año 2008 la SBS ha modificado mediante Decreto Legislativo N° 1028 la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros – Ley N° 26702 (Ley General) a fin de permitir la implementación de los estándares recomendados por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea relacionados a medidas y normas de capital en el Perú.

Al respecto, la SBS ha prepublicado en consulta y para comentarios de la industria los proyectos de Reglamento para Riesgo Operacional, Riesgo de Mercado, Riesgo de Crédito y para Deuda Subordinada e Instrumentos de Capital a considerarse en el cálculo de Patrimonio Efectivo, proceso que culminará a finales del primer trimestre del 2009.

Entre otros la referida ley establece que a partir de julio del 2009 se deberá aplicar de manera obligatoria para fines de cálculo de capital regulatorio al menos el Método Básico para Riesgo Operativo y Método Estandarizado para Riesgo de Mercado y Riesgo de Crédito. En tal sentido, el Banco continúa revisando y comentando acorde a cada cronograma, los respectivos proyectos de reglamento de la SBS y, paralelamente, continúa desarrollando los proyectos internos que nos permitan cumplir con las adecuaciones necesarias al nuevo acuerdo de capital según los cronogramas finales establecidos por la SBS.

Con respecto a nuestra Casa Matriz, el nuevo marco de Basilea II entró en plena vigencia para los bancos canadienses en el ejercicio fiscal 2008, que se inició el 1° de noviembre de 2007. En tal sentido Scotiabank (Bank of Nova Scotia) recibió la aprobación de la OSFI (regulador bancario canadiense) para poder utilizar el método IRB avanzado (AIRB) a las carteras de créditos de Canadá, EE.UU. y Europa a partir del 1° de noviembre de 2007. Asimismo, está evaluando la aplicación del método AIRB en el futuro para el resto de carteras, mientras tanto utilizará el método estandarizado.

## Cumplimiento Regulatorio

### Riesgo de Cumplimiento

El riesgo de cumplimiento podemos definirlo como el riesgo que una actividad comercial no se lleve a cabo dentro de sus lineamientos internos, exigencias regulatorias o normas éticas, las cuales pueden resultar para el Banco en pérdidas relacionadas con multas reglamentarias, sanciones, restricciones para realizar negocios, entre otros.

## Protegidos

*El Banco y subsidiarias cuentan con procedimientos que buscan evitar posibles impactos en la continuidad de sus operaciones, pérdidas financieras o daños a su reputación.*

La Unidad de Cumplimiento Regulatorio mantiene como proceso continuo la difusión de la cultura de Cumplimiento, desarrollando entre otras, las siguientes actividades:

Como parte del proceso continuo:

- El Directorio aprobó en su sesión del mes de junio de los corrientes la actualización de las Pautas para la Conducta en los Negocios del Grupo Scotiabank.
- En el mes de octubre se concluyó satisfactoriamente el proceso de certificación anual de las Pautas para la Conducta en los Negocios confirmando nuestra adhesión y cumplimiento.
- Se reportaron a la Casa Matriz certificaciones individuales del Presidente del Directorio y el Gerente General informando sobre el nivel de cumplimiento de Scotiabank Perú, en temas relacionados a la administración de riesgos, control interno, Prevención de Lavado de Activos, multas, sanciones, entre otros.
- Se atendió con éxito la visita de inspección anual de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)
- Se capacitó al personal en temas relacionados con la aplicación de las Pautas para la Conducta en los Negocios y sus pautas complementarias

Asimismo, el marco regulatorio local ha enfrentado en el transcurso del año cambios en la legislación vigente por lo que nuestro alineamiento y aplicación es un gran compromiso. Estos cambios han significado importantes retos para las diferentes unidades en la búsqueda de su implementación y cumplimiento.

Como parte de la metodología de difusión de las modificaciones o nuevas legislaciones, hemos continuado el desarrollo de las Matrices de Legislativas por unidades. Estas matrices tienen el propósito de alinear el cumplimiento de las unidades a los estándares del Grupo y al regulador local (SBS), continuar con la difusión de la cultura de cumplimiento a través de la organización y apoyar a los funcionarios en sus responsabilidades de cumplimiento. A la fecha, nos encontramos culminando la fase inicial, entendiéndose como un proyecto de largo alcance por la complejidad y cantidad de organismos reguladores que participan.

### **Riesgo de Reputación**

El riesgo de reputación es la posibilidad que publicidad negativa relacionada con alguna de las prácticas comerciales de cualquiera de los miembros del Grupo Scotiabank, pudiendo ser veraz o no, desencadene en una mala imagen que afecte negativamente los ingresos, operaciones, clientela o requiera litigios u otras medidas de defensa costosas.

El Grupo Scotiabank en el transcurso de los años ha ganado su reputación e imagen con palabras y hechos, por lo que una publicidad negativa, debido a la velocidad de transferencia de información, podría afectar la opinión de las partes interesadas, entendiéndose como tal a accionistas, empleados, organismos reguladores, medios de comunicación, público, entre otros; y, eventualmente, generar dudas sobre la ética, integridad, competencia o responsabilidad social.

En tal sentido, Scotiabank Perú gestiona y controla el riesgo de reputación a través de las políticas, procedimientos y capacitación en la gestión riesgos, buscando introducir y fortalecer diversos valores que

lleven a mantener la imagen del Grupo. Para el logro de estos objetivos:

- Se ha capacitado y puesto a disposición de toda la organización la actualización de las Pautas para la Conducta en los Negocios, herramienta que intenta transmitir estos valores en la organización mitigando el riesgo de incumplimiento.
- La metodología de Eventos de Pérdida, es un mecanismo que permite identificar potenciales situaciones, sucesos externos, error humano o de procesos, procedimientos, sistemas o controles inadecuados o erróneos a los que pudiéramos estar expuestos la cual nos permite mitigar riesgos operativos.
- Participación activa en el seguimiento de iniciativas de nuevos productos o exigencias reglamentarias que contribuyan a mitigar el riesgo legal.

Finalmente, la Unidad de Cumplimiento Regulatorio participó durante el 2008 y seguirá participando activamente en la implementación de los estándares y mejores prácticas de Cumplimiento Regulatorio de Scotiabank en todas las subsidiarias de Scotiabank Perú, incluyendo nuestra última adquisición CrediScotia (antes Banco del Trabajo).

## Cuidando la imagen

*Scotiabank Perú gestiona y controla el riesgo de reputación a través de políticas, procedimientos y capacitación en la gestión de riesgos, buscando introducir y fortalecer diversos valores que lleven a mantener la imagen óptima del Grupo.*

El Estado Peruano, a fin de prevenir que el sistema financiero sea utilizado para el Lavado de Activos, ha establecido leyes que a través de la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS) norman la implementación de un Sistema de Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (PLA/FT).

Es por ello que, en concordancia con las normas legales vigentes, Scotiabank Perú (el Banco) cuenta con un sistema de PLA/FT, el cual incluye al Oficial de Cumplimiento, designado por el Directorio del Banco y quien tiene a su cargo la Unidad de Prevención de Lavado de Activos (UPLA), la cual es responsable de diseñar e implementar el Sistema de PLA/FT del Banco, revisar su nivel de cumplimiento, elaborar y actualizar el manual de PLA/FT, las normas y procedimientos de control, desarrollar programas de capacitación para el personal, así como evaluar y presentar al Comité de PLA/FT las transacciones inusuales y, de ser el caso, reportarlas a la autoridad como operaciones sospechosas.

Cabe resaltar que en lo relativo a la capacitación del personal, para el 2008 la Unidad de Prevención del Lavado de Activos de Scotiabank Perú, desarrolló tanto para el mismo Banco como para sus principales empresas subsidiarias como son: Scotia Bolsa, Scotia Fondos, Scotia Titulizadora y DEPSA, la difusión de las políticas del Grupo vinculadas al Conocimiento del Cliente, del Mercado, de la Banca Corresponsal y del empleado, a través de la certificación internacional a nivel América Latina en PLA/FT, cuya metodología aplicada fue la autodidáctica en línea a través del Centro Internacional de Capacitación CIC que es administrado en Canadá y que resultó muy amigable en su contenido, logrando capacitarse casi la totalidad del personal del Banco y subsidiarias. De igual forma, todo el personal que integra la Unidad de Prevención del Lavado de Activos del Banco ha participado en eventos de capacitación, con el propósito de fortalecer conocimientos e intercambiar opiniones sobre el sistema de prevención a nivel país. Asimismo, la UPLA realizó la difusión de la política y procedimientos del Grupo Scotiabank con respecto a las sanciones de la OFAC (Oficina de Fiscalización de Bienes Extranjeros del Departamento del Tesoro de los EEUU) fuera de los Estados Unidos.

Es importante mencionar que, en el 2008 la división de International Banking de Scotiabank promovió la participación de los Oficiales de Cumplimiento de PLA de todas sus subsidiarias a nivel mundial en eventos internacionales. En ese sentido, la UPLA tuvo la oportunidad de asistir nuevamente a una conferencia Internacional sobre el Lavado de Dinero organizado por “Money Laundering Alert” y a un Workshop organizado por el área de Group Compliance sobre PLA/FT que fue realizado en la ciudad de Miami, el cual nos permitió reforzar conocimientos, ponerlos en práctica y compartir experiencias sobre situaciones relativas a la prevención en los diversos países donde opera Scotiabank.

Por otro lado, durante el 2008 la UPLA fortaleció su rol de monitoreo de operaciones a través de la puesta en marcha en el mes de abril del sistema “BSA Prime”, que es uno de los sistemas de monitoreo utilizados por Scotiabank para la mayoría de sus subsidiarias internacionales, el cual además de ser una herramienta homogénea de aplicación global por el Grupo Scotiabank, es un sistema que permite establecer reglas de monitoreo (por uso de efectivo, velocidad de disposición de saldos, perfiles y clientes/negocios de alto riesgo), diferenciadas según el segmento al que pertenece el cliente: persona natural (Premium, Preferente, Personal y Estándar) y/o jurídica (Corporativa, Comercial, Pequeña Empresa, Microempresa, Financiera e Institucional), permitiendo de esta manera discriminar por volumen de transaccionalidad y por la

banca a la cual fue sectorizado un cliente. Asimismo, permite clasificar a los clientes según parámetros de antigüedad, según sector económico de actividad, según sean ó no personas políticamente expuestas (PEP), según sean clientes con negocios de alto riesgo (casinos, tragamonedas, bingos, casas de cambio, agencias de viaje, joyerías) entre otros. Cabe señalar que este sistema permite monitorear los clientes de manera centralizada por la UPLA, quienes se encargan de recibir y revisar las alertas para determinar la condición de inusual o sospechosa de las operaciones, asimismo, este sistema viene generando una cantidad menor de alertas, pero de mayor calidad, con un uso más productivo del tiempo de la UPLA y de los funcionarios de negocios de las áreas comerciales.

Otra de las herramientas que han fortalecido la función de monitoreo de la UPLA es la implementación del sistema World-Check, que es un sistema basado en una consulta a través de la web, la cual realiza la comparación del nombre y apellido de un cliente del Banco contra las listas de personas e instituciones que representan un riesgo legal o reputacional a nivel mundial. En caso de encontrar coincidencias, genera alertas a la UPLA que les permite visualizar las coincidencias, registrar y documentar el análisis realizado tomando las acciones necesarias que correspondan en cada caso. Asimismo, se ha implementado el escaneo periódico del banco de datos de todos nuestros clientes contra las listas internacionales indicadas anteriormente e incluidas en el World Check, así como el escaneo diario de los datos de los nuevos clientes.

En cuanto a la política del cliente interno, es decir del empleado, hemos dado un paso muy importante mediante el desarrollo e implementación vía normativa sobre la “evaluación de antecedentes personales, laborales y patrimoniales del personal” y de los criterios o requisitos mínimos a observar en la selección y contratación de empleados.

Por otra parte, a partir de la adquisición de nuestra subsidiaria CrediScotia (antes Banco del Trabajo), se ha venido trabajando intensamente en el alineamiento de políticas y mejores prácticas en PLA/FT en la nueva subsidiaria.

Finalmente, el logro de los objetivos por parte de la Unidad de Prevención del Lavado de Activos, no ha tenido otra finalidad que la de minimizar la exposición del Grupo Scotiabank Perú a transacciones que involucren al lavado de activos en sus diversas modalidades, asegurando el mantenimiento de un alto estándar de prevención, proveyendo a las distintas unidades del Banco y subsidiarias de capacitación y herramientas fáciles de usar, lo cual hará posible conocer mejor a su cliente mediante relaciones sólidas y confiables en beneficio del crecimiento sostenible de los negocios y rentabilidad del Banco.

## Minimizando el riesgo

*El trabajo de la Unidad de Prevención del Lavado de Activos minimiza la exposición del Grupo Scotiabank Perú a transacciones que involucren al lavado de activos en sus diversas modalidades, asegurando el mantenimiento de un alto estándar de prevención.*

Durante el 2008, la consolidación de la cultura crediticia ha continuado siendo uno de los principales objetivos de la División, aunado a las mejoras continuas en los procesos y políticas para manejar el riesgo crediticio del Banco. Se logró afianzar la relación con nuestros clientes, atendiendo rápidamente sus necesidades y representando un apoyo constante en su desarrollo. Asimismo se adoptaron lineamientos específicos que nos permitieron anticipar y controlar oportunamente la calidad de nuestro portafolio, así como continuar alineándonos a nuestra casa matriz.

Continuando con los procesos de mejora, el Banco realizó las coordinaciones y adecuaciones pertinentes para alinearnos al Reglamento para la Administración del Riesgo de Sobre Endeudamiento de Deudores Minoristas. En el transcurso del 2008 se trabajó en redefinir políticas de otorgamiento, modificación y revisión de líneas, las mismas que nos permiten contar con las herramientas necesarias para identificar a los deudores sobre endeudados a fin de establecer los planes de acción correspondientes.

En el transcurso del 2008 se mantuvo la línea conservadora del Banco en el manejo de sus Provisiones. Uno de los hechos de mayor impacto fue la adecuación a las disposiciones establecidas por la SBS a fin de dar cumplimiento al Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y Exigencia de Provisiones. Por lo establecido en dicho Reglamento, el Banco activó el componente procíclico de las provisiones aplicado a todos los créditos directos e indirectos y a operaciones de arrendamiento financiero cuyos deudores se encuentren en la categoría de riesgo Normal.

Para el portafolio Comercial del Banco se redefinieron nuevos límites y lineamientos de aceptación de riesgos para los diferentes Sectores Económicos, incluyendo los riesgos inherentes a cada sector y los parámetros específicos de riesgo que se deberán de cumplir, lo cual permite una mejor administración del riesgo.

Dentro de este marco y siguiendo la implementación del modelo de la Casa Matriz, la División de Créditos ha realizado una serie de capacitaciones a lo largo del 2008, las cuales están orientadas a la administración adecuada del riesgo crediticio. Se continuó con el “Commercial Banker Development Program” (CBDP), programa dirigido a todo el personal involucrado en el proceso crediticio, con el fin de reforzar los conocimientos necesarios para atender a nuestros clientes y que al mismo tiempo contribuye a efectuar una mejor gestión del riesgo. Asimismo se continuó con la difusión de políticas crediticias a nivel Banco de modo que todo el personal tenga conocimiento de los lineamientos establecidos.

Se logró implementar el MFA (Moody’s Financial Analyst), una importante herramienta tecnológica que se utiliza tanto en la Casa Matriz como en sus Subsidiarias para la estandarización de la información de los estados financieros de nuestros clientes. Ésta representa una importante diferencia con el sistema anterior ya que permite centralizar toda la información de nuestros clientes en un servidor, pudiéndola utilizar para la generación de métricas de gestión y control de portafolio de Créditos.

La suma de estos esfuerzos, los mejoramientos continuos y el compromiso de todo el equipo de Créditos, nos permite afirmar que este 2008 realmente fue un año de avances y consolidaciones, caracterizado por contar con un marco de políticas más estructuradas y procesos más eficientes que permitieron un incremento importante en la productividad de todas las Unidades de la División de Créditos y una mejor gestión de la cartera (portafolio).

## Un Equipo... Un objetivo

En Scotiabank sabemos que el éxito de la estrategia de nuestro negocio está directamente relacionado a las ventajas competitivas que ofrecemos al mercado las cuales se ven reflejadas en la satisfacción del cliente externo y en la de nuestros colaboradores, quienes constituyen el principal fundamento de la creación de valor para la organización. Por ello, durante el año hemos priorizado la implementación de programas y prácticas que potencien el desarrollo de nuestros colaboradores, así como la consolidación de la estructura organizacional de Recursos Humanos con la nueva Gerencia de Aprendizaje y Comunicaciones.

Siguiendo esa línea, Scotiabank ha asumido el compromiso de formar el equipo de líderes más sólido de la industria de servicios financieros, orientando nuestras estrategias a desarrollar en nuestro equipo de líderes las habilidades necesarias para dirigir a sus colaboradores hacia el logro de los objetivos de negocio en los cuatro frentes estratégicos del banco: el financiero, el operativo, el de clientes y el de personas.

El Liderazgo es responsabilidad de todos y es un factor estratégico y diferenciador en Scotiabank. En base a ello, llevamos a cabo sesiones de aprendizaje interactivo sobre las diferentes facetas del liderazgo con el objetivo de establecer un espacio de comunicación y discusión que refuerce el conocimiento y las habilidades de todos los colaboradores, y no solo de los niveles de jefaturas a los cuales comúnmente se asocia este tema.

La Unidad de Liderazgo identifica anualmente a nuestros talentos y futuros líderes, quienes acceden a participar en programas corporativos como el de Fundamentos para una Orientación Efectiva. Este programa, en el cual participaron 138 colaboradores del grupo gerencial en un total de 1,104 horas, brinda el soporte necesario a nuestros líderes para aplicar la herramienta del “coaching”, pieza fundamental para mantener contacto directo con sus colaboradores en una continua revisión de su desempeño que les permita alcanzar sus objetivos individuales y los del banco.

El año 2008 ha sido muy importante en cuanto al desarrollo profesional y laboral de nuestros colaboradores, impulsando el crecimiento de nuestro talento humano, brindándoles diversas opciones de desarrollo interno por medio de una serie de iniciativas y programas como es el Programa de Job Posting Interno. Este programa ha permitido que 629 colaboradores accedan a ocupar puestos vacantes dentro del banco, lo cual ha significado que el 72% de los puestos vacantes de la Red de Agencias hayan sido cubiertos por personal interno.

Asimismo, se continuó trabajando en la consolidación del modelo Gestión del Desempeño, el cual nos ha permitido asegurar la administración del proceso de establecimiento de objetivos para cada colaborador alineados a la estrategia del Grupo Scotiabank y lograr que cada uno de ellos aporte individualmente a los resultados del negocio. Para tal efecto, se desarrollaron 27 talleres en los que participaron 392 personas con un total de 3,136 horas efectivas de enseñanza.

Dentro del alineamiento hacia la nueva cultura es que hemos capacitado a equipos comerciales y de soporte en talleres enfocados en generar relaciones a través de los colaboradores realizando su aptitud de servicio centrado en los clientes brindando Talleres de Modelo de Ventas y Servicio apoyados con el Programa de

Negociación. Asimismo, se logró difundir la cultura de riesgos de manera transversal a todos los negocios a través del Programa Commercial Development Credit Program.

Por otra parte, se inició la utilización del Centro Internacional de Capacitación (CIC), portal de aprendizaje en línea compartido por todos los colaboradores del Grupo Scotiabank a nivel mundial, que brinda la oportunidad de asumir un rol más activo en el proceso de capacitación y desarrollo profesional. A través del CIC se da a conocer la metodología de e-learning, una nueva forma de aprender e iniciar una cultura de autoaprendizaje.

El 2008 fue para Capacitación un año muy especial enfocado en el desarrollo de proyectos que permitieron alinear a los colaboradores con la cultura Scotiabank, contribuyendo con el despliegue de programas de aprendizaje específicos de la casa matriz. Fue que, en busca de consolidar nuestro liderazgo en lo referido a capacitación que a lo largo del año se capacitó a 9,205 personas logrando brindar un total de 176,314 horas efectivas de capacitación a nuestros colaboradores a nivel nacional.

Alineados con la estrategia de Fusiones y Adquisiciones el equipo contribuyó directamente en la planificación, ejecución e inicio de operaciones exitosas en proyectos internacionales del negocio de consumo y de microempresas en Guatemala y en República Dominicana, así como localmente, llevando a cabo las capacitaciones requeridas y liderando las campañas de comunicación internas de dichos procesos de cambio e integración.

Una parte importante de la experiencia laboral en Scotiabank es el reconocimiento y recompensa por las contribuciones excepcionales al logro de nuestros objetivos. Durante el 2008 se consolidó nuestro programa anual Scotia Excellence Awards - SEA (creado para todas las filiales del grupo Scotiabank en el mundo), el mismo que busca reconocer a los colaboradores con mejor desempeño según los cuatro cuadrantes del Balance Scorecard: el cumplimiento de metas comerciales, la excelencia en el servicio al cliente externo e interno, el mejor soporte al negocio, así como la puesta en práctica de nuestros valores institucionales: Integridad, Respeto, Dedicación, Perspicacia y Optimismo.

Este año reconocimos 558 ganadores trimestrales y en una inolvidable cena de gala, se agasajó a los 181 vencedores del año además de reconocer de manera especial a los tres "Star Performers" que tuvieron la oportunidad de viajar representando a nuestro país a nuestra casa matriz en Toronto.

Dentro de la gestión de reconocimiento se implementaron nuevas Políticas de Beneficios; se viene consolidando la optimización de las estructuras salariales, mejorando el nivel de competitividad salarial como parte de nuestra estrategia de retención y atracción del talento; así como el alineamiento de los Programas de Incentivos a la Estrategia del Negocio. Conocedores de la importancia que tiene para Scotiabank que nuestros colaboradores tengan toda la información necesaria, se fortaleció la estrategia de comunicación de Compensaciones y Programas de Reconocimiento contribuyendo a incrementar el índice de satisfacción del colaborador.

Como una prioridad estratégica en el rubro de compensaciones, se implementó el primer Comité de Evaluación de Puestos Local alineado a la práctica y metodología que se aplica en nuestra casa matriz, siendo el punto de partida para otras operaciones del Grupo, obteniendo un importante reconocimiento a nivel corporativo.

Asimismo la Unidad de Compensaciones y Generalistas contribuyó con nuestro mandato de priorizar el desarrollo profesional y el fortalecimiento de las líneas de carrera durante el año, aportando en la priorización para la gestión de promociones y movimientos laterales de personal por rotación interna.

Como parte de las actividades de integración e identificación en el verano del 2008 se realizó el programa “Children at Work”, en el que contamos con la participación de los hijos de nuestros colaboradores, quienes conocieron varias áreas del Banco, compartieron momentos valiosos, aprendiendo y entendiendo las labores de sus padres. Este programa se realizó a nivel nacional para más de 250 niños.

El Coro Institucional en su segundo año además de ser invitado por colegios e instituciones religiosas a participar en sus celebraciones más importantes, grabó su segundo disco compacto, con música latinoamericana.

Nuestros deportistas por su parte participaron en competencias organizadas por ASBANC destacando entre los primeros lugares en disciplinas como frontón, fútbol y tenis.

Como parte del programa Calidad de Vida, se fomentaron actividades de trabajo en equipo, integración y recreación para todas las unidades del Banco, se dieron charlas mensuales dictadas por el reconocido Psicólogo Roberto Lerner, en la sede principal en Lima y una charla en la ciudad de Trujillo, en las que participaron además de los colaboradores, sus familiares. Todas estas actividades son parte del plan de ofrecer las herramientas necesarias para lograr el equilibrio entre la vida laboral y personal.

Mantenemos el liderazgo ofreciendo mejoras en el Plan Integral de Salud, en la búsqueda constante de satisfacer a nuestro cliente interno. Nuestra Campaña de Vacunación contra la Influenza logró minimizar el porcentaje de inasistencia significativamente.

Trabajamos el programa de Prácticas Profesionales y Pre-Profesionales Familiares para que los hijos de nuestros colaboradores puedan aprender y conocer más de nuestro Banco.

Asegurar la atención de los clientes de manera ininterrumpida a pesar de enfrentar situaciones adversas como son terremotos y catástrofes las cuales que no se pueden controlar fue otro de los temas desarrollados durante el año 2008 a través del Programa de Continuity Business Plan.

Scotiabank Perú, en su primer año de participación en Great Place to Work -GPTW, importante encuesta de medición de Clima Laboral del mercado, ha sido reconocido como uno de los mejores lugares para trabajar dentro del grupo de las empresas con más de 700 trabajadores y cuyos dos tercios de su población están muy satisfechos con el clima laboral de su organización.

Para el año 2009 estamos preparados para asumir nuevos retos alineados a los objetivos del Grupo aportando principalmente a la consolidación de nuestra estructura corporativa.

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es un aspecto fundamental en la forma en que Scotiabank realiza sus actividades. Es una oportunidad de fortalecer nuestras relaciones con todas las partes interesadas, prestando una atención especial a cómo cumplimos con nuestras responsabilidades sociales, económicas, ambientales y éticas.

## *Trabajos de Responsabilidad Social realizados durante el 2008*

### ***Niñez y Medio Ambiente***

#### **ANIA**

Scotiabank desde hace más de tres años viene apoyando la labor de la Asociación para la Niñez y su Ambiente (ANIA) en la creación de espacios, herramientas y condiciones para que niños y niñas del Perú desarrollen los conocimientos, actitudes y prácticas que les permitan vivir en armonía con su entorno y sirvan de modelo a seguir no sólo para otros niños sino también para los adultos. Durante el año 2008 Scotiabank apoyó a ANIA en las siguientes actividades:

- Creación de Tierras de Niños (TiNi) en Lima y provincias. Una TiNi es un espacio de tierra o área natural representativa del lugar en donde se vive, otorgado por adultos a niñas y niños para que puedan desarrollar prácticas apropiadas de uso de recursos naturales y conservación de la biodiversidad. Las niñas y niños implementan acciones en su TiNi que los beneficie directamente a ellos, apoye a su familia u otras personas, en armonía con la naturaleza del lugar, así contribuyen a generar áreas verdes, alimentos, espacios de aprendizaje y recreación. Dependiendo de su ubicación y extensión, el TiNi puede constar de jardín de los niños, el bosque de los niños, la montaña de los niños, la laguna de los niños, entre otros.
- Asimismo, se realizaron dos actividades de educación ambiental a cargo de ANIA y dirigidas a los colaboradores del Scotiabank. La primera fue la charla por el día Mundial del Medio Ambiente sobre “los Efectos del Calentamiento Global”. La segunda actividad constó en la difusión de un video de animación en el cual se promueven prácticas ambientales, dirigido a todos los colaboradores y clientes del Banco.
- Por otro lado, ANIA y un grupo de colaboradores voluntarios de la Agencia Ica, junto con sus hijos y familiares, realizaron una actividad de arborización plantando 50 árboles de Huarango en el fundo Santa Vicenta, en Ica.
- Finalmente, Scotiabank apoyó la realización del evento Pisco Stravaganza en el cual se recaudan fondos para la sostenibilidad de sus proyectos, donde también fortalecerán las alianzas con las empresas y al mismo tiempo se difunde la labor realizada por ANIA.

## Niños y Jóvenes

### Ángeles D1

Desde el año 2005, Scotiabank Perú viene apoyando las actividades organizadas por esta asociación cultural que ofrece un programa de becas de formación integral a niños, niñas y jóvenes de entornos desfavorecidos y en situación de abandono en Lima. Con el apoyo de Scotiabank, Angeles D1 logra captar a niños y jóvenes de la calle y otorgar becas para su formación y reinserción en la sociedad a través de una educación por el arte, a la vez que retoman y complementan la educación escolar tradicional, y con ello forman personas autónomas y capaces de alcanzar su autorrealización, aportando a construir una sociedad más libre y solidaria. El programa de becas ofrece los siguientes servicios de forma gratuita:

- a) Formación: Clases de Técnicas de Danza, artes escénicas y expresión corporal, Desarrollo Humano a través del arte, Tutoría y consejería, Talleres de formación y clases maestras con especialistas nacionales e internacionales.
- b) Apoyo Psicológico y orientación vocacional: Evaluaciones periódicas, Consejería psicológica.
- c) Nutrición: El programa becado incluye almuerzos balanceados.
- d) Transporte: Movilidad ida y vuelta desde sus domicilios hacia la Escuela.
- e) Oportunidades laborales: El programa ofrece salidas laborales a través de los proyectos de la escuela a través de Eventos y obras que organiza la productora D1-Dance.

### Instituto Roncalli del Perú

Scotiabank continúa apoyando el trabajo del Instituto Roncalli del Perú, institución que se dedica a albergar a niños de 2 a 17 años de edad que se encuentran desprotegidos y en la calle. Esta institución cuenta con dos centros: 1) El Centro de Acogida con casi 2 000 niños que reciben formación integral, física y moral y, 2) el Centro Educativo que brinda instrucción gratuita a más de 300 alumnos en diversos talleres como panadería, computación, diseño gráfico, arquitectónico, carpintería metálica, panadería, gasfitería, además de canchas deportivas. Además, como todos los años en el mes de Julio, coincidiendo con el aniversario del Instituto, se atiende a más de 1 000 niños en una actividad denominada La Fiesta de Roncalli y en el mes de diciembre coincidiendo con las fiestas navideñas reciben a más de 2 500 niños brindándoles desayuno, almuerzo y distintos premios que son obtenidos mediante las donaciones de instituciones caritativas.

### Campaña Navideña Regala una Sonrisa y El Comando S

En el 2008 Scotiabank, conjuntamente con sus colaboradores y clientes, se propusieron una bonita misión, “REGALAR UNA SONRISA” a los niños más necesitados de las comunidades en donde trabajamos. La misión fue ayudar al “Comando S” a recolectar juguetes en todas las agencias y sedes administrativas del Banco durante el mes que duró la campaña de navidad.

El “Comando S” fue el concepto creado para impulsar la colecta de juguetes de la mano de los niños, hijos de los colaboradores y clientes, y consistió en 3 personajes que interactuaban con los niños a través de una página web que se lanzó durante el período de la campaña. Los niños y niñas se podían inscribir en

el comando y cumplir la primera misión de recolectar y donar juguetes, además de divertirse con juegos y otros contenidos. Esta página web del Scotiabank Perú que impulsó el concepto de solidaridad recibió 49,502 visitas en cuatro semanas de campaña, recopiló 1,000 e-mails y 5 de cada 10 personas interactuaron con la pieza creativa e ingresaron al hotsite.

Como resultado de la campaña, se recaudaron más de 300 bolsas llenas de juguetes donados por colaboradores y clientes, los cuales fueron destinados a 128 organizaciones que albergan o brindan ayuda a niños y niñas peruanas de escasos recursos. Además Scotiabank duplicó lo recaudado por las agencias y sedes administrativas comprando más juguetes para complementar el esfuerzo de sus colaboradores y clientes.

## *Arte*

### Embajada de Francia – Pasaporte para un Artista

Dentro de las políticas de Scotiabank está apoyar el arte y la cultura y en esta ocasión lo hizo a través del “Concurso Pasaporte para un Artista” que organiza la Embajada de Francia, que destaca y premia el talento de los participantes, en su mayoría jóvenes de escasos recursos. Asimismo, participamos en la organización de la “Exposición Pasaporte para un artista: 10 años de Arte Contemporáneo en el Perú” con motivo de haberse conmemorado el 10º aniversario de este prestigioso concurso.

## *Ciencia e Investigación*

### Seminario anual de investigación organizado por el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES)

El Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) es una asociación de 42 universidades y centros de investigación, ubicados en Lima como en otras once regiones del Perú. Desde 1999, el CIES convoca cada año a un concurso para financiar investigaciones en temas de políticas económica y social, que generen evidencia para contribuir a una mejor toma de decisiones por parte del Estado. Scotiabank contribuyó con el financiamiento de tres becas a cargo de investigadores peruanos de primer nivel.

Así mismo, Scotiabank apoyó el XIX Seminario Anual CIES 2008 “Perú frente al escenario global 2009: retos y opciones de política” que se realizó en el mes de diciembre de 2008, el cual desarrolló una serie de conferencias magistrales, eventos públicos, mesas temáticas y premiación de los ganadores del Concurso de Investigación. Gracias al apoyo de Scotiabank, se pudo contar con la presencia del Premio Nobel de Economía 2004, Dr. Finn E. Kydland quien brindó la conferencia magistral de inauguración con el tema: “Consistencia en política económica y el crecimiento de las naciones”.

## **Salud**

### **Liga Peruana de Lucha contra el Cáncer**

En el 2008 Scotiabank se convirtió en socio estratégico de la Liga Peruana de Lucha contra el Cáncer con el objetivo de fortalecer la labor de educación, investigación, detección y prevención del cáncer que realiza la Liga a nivel nacional y con ello contribuir a aliviar un problema que podría considerarse como un problema de salud pública, y que sobre todo afecta principalmente a muchas mujeres en el Perú.

La Liga, con sus 58 años de trayectoria, es una sólida organización sin fines de lucro cuya reputación le ha valido el reconocimiento tanto de entidades públicas como privadas, tanto así que, en la actualidad, es el único ente dedicado a la detección temprana del cáncer que existe en el país, ya que el mismo Hospital de Neoplásicas, al no tener capacidad para atender estos casos, se apoya en el expertise de la Liga y le deriva los casos de detección temprana.

La alianza se inició con una importante contribución de dinero a la Liga y, además, con la participación activa del Banco en una de las cinco grandes campañas de sensibilización y colecta de fondos que realiza la Liga todos los años en el mes de setiembre. Gracias a nuestra participación se colocaron 659 alcancias en nuestra Red de Agencias en Lima y Provincias a través de las cuales se pudo recaudar, de parte de colaboradores y clientes, una importante suma de dinero que fue donada a la Liga.

## **Medio Ambiente**

### **Ministerio de la Producción - Neutralización de Huella de Carbono**

Scotiabank acogió y apoyó la iniciativa del Ministerio de la Producción (Produce), con el apoyo técnico de A2G Carbon Partners, de convertir a la 27ª Reunión del Grupo de Trabajo de Pequeña y Mediana Empresa y la 15ª Reunión de Ministros sobre Pequeña y Mediana Empresa, realizadas durante el mes de agosto en la ciudad de Chiclayo y que movilizaron alrededor de 250 participantes de las 21 economías de APEC. Esta iniciativa logró que estas reuniones sean las primeras del Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC) totalmente “neutras” frente al cambio climático a través de la neutralización de su huella de carbono y la compra del Certificado Climate Neutral TM. Dichas reuniones generaron 1,885 Toneladas de CO2 por el transporte aéreo y transporte terrestre de los participantes y la energía eléctrica usada para llevarlas a cabo lo que equivale a lo que generarían 4,053 peruanos por el consumo de energía eléctrica en todo un año. La iniciativa buscó reducir las 1,885 toneladas de CO2 con la compra de un bono de un proyecto de energía eólica en China.

Esta certificación, considerada como la más reconocida y confiable para servicios libres de carbono a nivel mundial, representa un verdadero hito en el cuidado medioambiental, ya que es la primera que se otorga en el Perú.



Promoviendo valores  
ambientales en nuestros  
niños



Scotiabank

Goat

THE MAKING  
OF A  
KING



## **Scotiabank y ANIA** **Aliados a favor del Medio Ambiente**

*Vivimos en un contexto globalizado donde se están impartiendo valores y prácticas que ponen en riesgo nuestra capacidad de mantener la vida en el planeta.*

*Con cada pueblo, especie animal y/o vegetal que desaparece, a veces de manera irreversible e, incluso, como resultado directo de la acción del hombre, se debilita nuestra sensibilidad por la vida y, con ella, nuestra capacidad para mantenerla.*

*Conscientes de esa realidad y con el objetivo de apoyar iniciativas para afrontarla, desde el 2005 Scotiabank es uno de los principales socios de ANIA, organización que tiene como objetivo promover la participación de los niños en la conservación de la naturaleza, con la expectativa de lograr que la niñez (40% de la población) participe en el manejo sostenible del 1% del territorio nacional, a través de la consolidación de proyectos que ya se vienen desarrollando en varios puntos de la capital, así como en ciudades del interior del país.*



## Niños: Símbolo de Esperanza

La Asociación para la Niñez y su Ambiente (ANIA) fue fundada en 1995. Su objetivo primordial es promover valores y prácticas de responsabilidad social y ambiental en la niñez a través de su participación protagónica en la mejora de su entorno. Para ello cuenta con una metodología inclusiva y participativa basada en la motivación, creación de espacios sanos y seguros, orientación y reconocimiento; que integre a la familia, institución educativa, comunidad, empresa, gobierno local y regional.

Dentro de sus programas más importantes, y que Scotiabank apoya, está el de Tierra de Niños (TiNi), herramienta que consiste en que cualquier niña o niño, de cualquier clase socio económica y origen cultural, con su participación protagónica y voluntaria, puede criar la vida y la biodiversidad en un espacio otorgado por adultos, contribuyendo al desarrollo sostenible, fortaleciendo en el proceso su autoestima e identidad con su ambiente. Una TiNi se puede crear en el hogar, escuela, comunidad; en la costa, sierra y selva; en zonas urbanas o rurales. Lo único que se necesita para implementarla es voluntad, cariño por la naturaleza, un niño y un pedazo de tierra.



## Nuestro compromiso con el medio ambiente

Hoy, en que los efectos del calentamiento global son más tangibles en varias partes del mundo y que el Perú es el octavo país más vulnerable del planeta en sufrir sus consecuencias, Scotiabank ha tomado el cuidado del medio ambiente como un tema primordial en el que desde hoy y a futuro trabajará enfocando sus esfuerzos en mejorar sus prácticas internas para ser una organización más eco-eficiente, apoyar la generación de negocios que faciliten la inclusión social y que respondan a las exigencias ambientales de la coyuntura actual y apoyar, como con ANIA, iniciativas que desarrollen en la niñez los conocimientos, habilidades y valores que les permitan comprender y afrontar la problemática ambiental que vivimos y construir una cultura de unidad y afecto con el mundo natural. Ese es el compromiso.





RESOLUCION CONASEV No. 211-98-EF/94.11

# Información Complementaria

## 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, extendida ante el Notario Público de Lima Dr. Hugo Magill Diez Canseco.

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), una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el banco canadiense con mayor presencia internacional, el cual cuenta con una importante red de oficinas a nivel mundial. La participación accionaria de BNS en Scotiabank Perú en forma directa e indirecta es de 97.62%.

El 15 de julio de 2008, a través de la Rueda de Bolsa de la Bolsa de Valores de Lima y luego de la autorización correspondiente de la SBS, Scotiabank Perú realizó la adquisición del 100% de las acciones representativas del capital social del Banco del Trabajo (BANTRA) que eran de propiedad del Grupo Altas Cumbres (Chile), por lo que se le incorporó al Grupo Económico BNS en el Perú; adquisición que se efectuó con la finalidad de mantenerlo como una persona jurídica subsidiaria de SBP, a operar como un canal especializado para la atención de clientela de créditos de consumo, así como para la realización de préstamos a favor de pequeñas empresas y negocios, tramitándose ante la SBS la autorización correspondiente para convertirlo en una empresa financiera cuya nueva denominación será CrediScotia Financiera S.A. También se incorporó al Grupo Económico la Fundación de la Gente, que realiza sus actividades con el apoyo financiero del BANTRA.

Asimismo, en esa misma fecha se adquirió el 100% de las acciones representativas del capital social de Re-caudadora S.A. (RECSA), que también eran de propiedad del mencionado Grupo, empresa de similar objeto social que el de la subsidiaria Servicios, Cobranzas e Inversiones SAC (SCI). En ese sentido, en Juntas Generales de Accionistas de SCI y RECSA celebradas el 30 de diciembre de 2008 se acordó la realización de una fusión por absorción, por la cual SCI sería la empresa absorbente y RECSA la absorbida, habiéndose aprobado que la fecha de entrada en vigencia de la fusión sea el 1 de enero de 2009.

Previamente, con fecha 18 de junio de 2008 se incorporó al Grupo Económico la sociedad JH Holdings S.A. en la que nuestro accionista Scotia Perú Holdings S.A. es titular del 50% de las acciones representativas de su capital social. Con fecha 19 de junio de 2008 también se incorporó al Grupo Económico la empresa Profuturo AFP S.A., luego que JH Holdings S.A. adquiriera el 95.06% del capital social de sus principales accionistas, participación que en noviembre de 2008 se incrementó al 99.50% como consecuencia de Oferta Pública de Acciones (OPA) que lanzara JH Holdings S.A. para adquirir acciones representativas del capital social de Profuturo AFP S.A.

Al cierre del ejercicio 2008, Scotiabank Perú cuenta con las siguientes empresas subsidiarias:

Empresa	Participación Accionaria (%)
Banco del Trabajo 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

(\*) Por Junta General de Accionistas de fecha 12 de setiembre del 2008, la referida sociedad acordó -entre otros puntos- modificar su denominación social por la de “CrediScotia Financiera S.A.”.

### **BANCO DEL TRABAJO S.A. (CrediScotia Financiera S.A.) (\*)**

Empresa que inició sus operaciones el año 1994, cuyo objeto social es realizar operaciones bancarias, de acuerdo con las regulaciones crediticias y operaciones que rigen la intermediación financiera.

(\*) A la fecha de elaboración del presente documento, la sociedad ha formalizado su conversión a empresa financiera, así como la modificación de su denominación social y de su estatuto social, acuerdos que fueron debidamente aprobados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) según la Resolución SBS N° 14139-2008 del 30.12.08 y que se encuentran debidamente inscritos en los Registros Públicos.

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

Opera desde 1999. Presta servicios de administración y gestión de cobranza de portafolios de créditos personales, compra, venta y comercialización de créditos y carteras de créditos, realización de inversiones en valores y en bienes, así como acopio de información y datos, prestación de servicios de recaudación y cobranza, y promoción y ventas de productos crediticios en general.

### **SCOTIA SOCIEDAD AGENTE DE BOLSA S.A. (Scotia Bolsa)**

Es la casa de Bolsa del Grupo Scotiabank en el Perú, empresa establecida el año 1993 para efectuar servicios de intermediación de valores tanto en la Bolsa de Valores de Lima, Bolsa de Productos del Perú, así como fuera de las citadas Bolsas.

### **SCOTIA FONDOS SOCIEDAD ADMINISTRADORA DE FONDOS S.A. (Scotia Fondos)**

Sociedad Administradora de Fondos, establecida el año 1998, autorizada para administrar fondos mutuos y de inversión.

### **SCOTIA SOCIEDAD TITULIZADORA S.A. (Scotia Titulizadora)**

Empresa autorizada desde 1999 para actuar como fiduciario en operaciones de fideicomiso de titulización y para la administración de uno o más patrimonios fideicometidos.

### **DEPOSITOS S.A. (DEPSA)**

Opera desde 1966 como almacén general de depósitos y ofrece servicios en manejo de warrants, mercaderías, documentos y logística y manejo de graneles.

### **PROMOCIONES DE PROYECTOS INMOBILIARIOS Y COMERCIALES S.A. (PROMINCOMSA)**

Empresa que inició sus operaciones el año 1988, cuyo objeto social es la ejecución, promoción e inversión de actividades mobiliarias e inmobiliarias. A la fecha no viene realizando actividad empresarial alguna.

## **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, asciende a la suma de S/.475'456,710.00, representado por 47'545,671 acciones nominativas con derecho a voto (47'536,021 comunes y 9,650 preferentes), con un valor nominal de S/ 10.00 cada una (\*).

En mérito de la facultad delegada por la Junta General de Accionistas del 27 de febrero de 2006, en la sesión de Directorio del 20 de mayo de 2008 se aprobó modificar el artículo 5 del Estatuto Social referido al Capital Social, como consecuencia del aumento de Capital Social del Banco en el importe de S/. 10.00,

es decir, de la actual suma de S/. 475'456,700.00 a la suma de S/. 475'456,710.00, mediante la emisión de 1 acción común de un valor nominal de S/.10.00, para lo cual se estableció como valor de colocación la suma de S/. 863'585,552.77, importe equivalente a las sumas remitidas por The Bank of Nova Scotia y Banca Intesa S.p.A. -hoy Intesa Sanpaolo S.p.A. que fueron utilizadas a efectos de cubrir el ajuste patrimonial relativo a la liberación del aval otorgado por la República del Perú con relación al pagaré emitido a favor del Banco en virtud del Contrato Marco de Titulización celebrado del 30 de junio de 1999, de acuerdo con lo previsto en el Decreto de Urgencia N° 034-99, en la Resolución Ministerial N° 146-99-EF/10 y su modificatoria. Por tanto, del importe antes referido, la suma de S/. 10.00 fue destinada a la cuenta capital social, mientras que el saldo ascendente a la suma de S/. 863'585,542.77 constituyó una prima de capital. Por tratarse de un aumento de capital sin derecho de suscripción preferente conforme a lo estipulado en el artículo 259° de la Ley General de Sociedades, el íntegro de la acción antes referida fue suscrita y pagada por BNS, acuerdo que surtió efecto una vez que la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP emitió su conformidad al respecto.

(\*) Mediante Oficio N° 1932-2009-SBS de fecha 22 de enero de 2009, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), manifestó no encontrar inconveniente en que el Banco proceda a aumentar su capital social en S/. 30'078,160.00 por capitalización de los Préstamos Subordinados, por lo que el capital suscrito pagado ha pasado de S/. 475'456,710.00 a la suma de S/. 505'534,870.00. En sesión de Directorio del 28 de enero de 2009 se acordó un aumento del capital social dirigido a los accionistas minoritarios del Banco, mediante aportes en efectivo hasta por el importe de S/. 3'491,501.40, mediante la emisión de hasta 73,428 acciones comunes de un valor nominal de S/. 10.00 cada una, las cuales tendrán un Valor de Suscripción de S/. 47.55 cada una, por lo que en consecuencia el capital social se incrementará en S/. 734,280.00 y la diferencia se registrará como una prima de emisión; habiéndose previsto que los titulares tanto de acciones comunes como de acciones preferentes del Banco correspondientes puedan ejercer su derecho de suscripción preferente respecto de las acciones comunes con derecho a voto a emitirse. Asimismo se establecieron los términos, condiciones y procedimiento del aumento de capital, luego de lo cual se inscribirá en Registros Públicos dicha capitalización.

El 13 de mayo de 2008 el accionista The Bank of Nova Scotia (BNS) celebró un acuerdo con Intesa Sanpaolo S.p.A. (Intesa), a fin de adquirir la participación accionaria de esta última en Scotiabank Perú, por lo que a fin de concretar la referida operación y adicionalmente dar oportunidad a los accionistas de la institución que desearan enajenar sus acciones en las mismas condiciones, su subsidiaria Scotia Perú Holdings S.A. lanzó una Oferta Pública de Acciones (OPA) por la totalidad de las acciones comunes de SBP que no fueran de propiedad directa o indirecta de BNS (10'596,606 de acciones comunes), habiéndose verificado el 12 de agosto de 2008 la transferencia de 9'473,196 acciones comunes a un precio de S/. 61.05 (US\$ 21.7994571) por acción. Como consecuencia de ello la participación accionaria de Scotia Perú Holdings S.A. en Scotiabank Perú se incrementó de 16.35% a 36.28%. En ese sentido, BNS incrementó su participación, directa e indirecta, de 78% al 98% aproximadamente.

En sesión de Directorio realizada el 21 de octubre de 2008 se aprobó la capitalización del saldo de los préstamos subordinados que fueron otorgados al Banco por The Bank of Nova Scotia y por Intesa Sanpaolo S.p.A. que a esa fecha ascendían a US\$ 47'350,710.57 y cuyas posiciones acreedoras correspondían íntegramente a Scotia Perú Holdings S.A. (SPH), por el importe total S/. 143'021,682.58; acuerdo que se enmarca

como parte del Aumento de Capital acordado en la Junta General de Accionistas celebrada el 27 de febrero de 2006. Para tal efecto, el valor de suscripción de las acciones a emitirse ascendió a S/. 47.55, por lo que el número total de las acciones de S/. 10.00 a emitirse será de 3'007,816. En consecuencia, el capital social se incrementó en S/. 30'078,160 y la diferencia se registró como prima de emisión.

De conformidad con lo previsto en la Ley General de Sociedades, posteriormente a la efectividad de la capitalización de obligaciones antes referida, corresponde permitir a los accionistas minoritarios del Banco, titulares de acciones comunes y de acciones preferentes -diferentes de SPH y empresas vinculadas a BNS- efectuar aportes dinerarios por un monto que será fijado por el Directorio que les permita mantener la proporción que tienen en el capital.

Por otra parte y con relación al pago de dividendos a favor de nuestros accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 31 de marzo del 2008 se aprobó -en cumplimiento de la Política de Dividendos aprobada oportunamente y de las normas estatutarias y legales vigentes- el pago de dividendos preferentes correspondientes al Ejercicio 2007 por un total de US\$ 2'999,999.98, al tipo de cambio vigente en la fecha de pago, y el pago de dividendos en efectivo a los titulares de acciones comunes emitidas por el Banco por la suma de S/. 141'467,812.90.

Al 31 de diciembre del 2008, los principales accionistas del Banco por grupo económico son:

GRUPO / ACCIONISTA	PROCEDENCIA	PARTICIPACIÓN (%)
GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS)		
NW Holdings Ltd.	Bahamas	58.87
Scotia Perú Holdings S.A.	Perú	36.28
The Bank of Nova Scotia	Canadá	2.47
Scotiabank Perú S.A.A.	Perú	0.00
<b>Total Grupo BNS</b>		<b>97.62</b>
Otros		<b>2.38</b>
<b>TOTAL</b>		<b>100.00</b>

El Banco tiene en cartera 16 acciones preferentes de propia emisión en tesorería, que representan el 0.00003%.

#### Estructura de Propiedad de Acciones con derecho a voto

Tenencia	Número de Accionistas	Porcentaje de participación	Total Acciones con derecho a voto	Acciones Comunes	Acciones Preferentes
Menor al 1%	3,142	2.38%	1,133,060	1,123,410.00	9,650
Entre 1% –5%	1	2.47%	1,173,166	1,173,166.00	0
Entre 5% – 10%	0	0.00%	0	-	0
Mayor al 10%	2	95.15%	45,239,445	45,239,445.00	0
<b>Total</b>	<b>3,145</b>	<b>100.00%</b>	<b>47,545,671</b>	<b>47,536,021.00</b>	<b>9,650</b>

### Capitalización Bursátil

	Número de Acciones	Precio S/.	Capitalización en S/.	Tipo de Cambio	Capitalización en US\$
<b>Al cierre de diciembre del 2008</b>					
Acciones Comunes	47'536,021	69.8	3,318'014,265.80	3.14	1,056'692,441.34
Acciones Preferentes	9,650	1,917	18'499,050.00	3.14	5'891,417.20
<b>Total</b>	<b>47'545,671</b>		<b>3,336'513,315.80</b>		<b>1,062'583,858.54</b>

COTIZACIÓN DE LAS ACCIONES COMUNES Y PREFERENTES DE SCOTIABANK PERÚ  
EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA DURANTE EL AÑO 2007  
(En Nuevos Soles)

#### Renta Variable

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2008				Precio Promedio S/.
			Apertura S/.	Cierre S/.	Máxima S/.	Mínima S/.	
PEP140001004	SCOTIAC1 (*)	2008-01	127.00	125.00	132.00	99.00	113.09
PEP140001004	SCOTIAC1 (*)	2008-02	127.00	160.00	173.00	127.00	154.04
PEP140001004	SCOTIAC1 (*)	2008-03	160.00	151.00	172.00	148.00	155.47
PEP140001004	SCOTIAC1 (*)	2008-04	151.00	139.00	168.00	138.99	152.84
PEP140001004	SCOTIAC1	2008-05	139.00	142.00	146.01	138.00	140.91
PEP140001004	SCOTIAC1	2008-06	136.00	135.00	140.00	130.00	135.61
PEP140001004	SCOTIAC1	2008-07	133.00	105.00	133.00	100.00	116.85
PEP140001004	SCOTIAC1	2008-08	105.00	96.00	105.00	85.00	61.18
PEP140001004	SCOTIAC1	2008-09	96.00	78.20	96.01	74.00	85.18
PEP140001004	SCOTIAC1	2008-10	78.20	51.00	78.70	42.00	55.70
PEP140001004	SCOTIAC1	2008-11	53.00	56.00	62.00	53.00	56.56
PEP140001004	SCOTIAC1	2008-12	56.00	69.80	70.00	56.00	64.48
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-01	1910.00	1910.00	1910.00	1910.00	1910.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-02	1890.00	1890.00	1890.00	1890.00	1890.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-03	1870.00	1870.00	1870.00	1870.00	1870.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-04	1830.00	1830.00	1830.00	1830.00	1830.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-05	1672.36	1672.36	1672.36	1672.36	1672.36
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-06	1750.00	1750.00	1750.00	1750.00	1750.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-07	1708.00	1708.00	1708.00	1708.00	1708.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-08	1771.00	1771.00	1771.00	1771.00	1771.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-09	1798.00	1798.00	1798.00	1798.00	1789.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-10	1957.00	1957.00	1957.00	1957.00	1957.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-11	1879.00	1879.00	1879.00	1879.00	1879.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2008-12	1917.00	1917.00	1917.00	1917.00	1917.00

\* Las cotizaciones de SCOTIAC1 y SCOTIPC1 anteriores al 9 abril 2008 (fecha ex-derecho) han sido corregidas como consecuencia del cambio de valor nominal de las acciones, de S/. 0.01 a S/. 10, a fin de mostrar cifras comparables.

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

EMISOR Denominación	SCOTIABANK PERÚ Bonos Subordinados Banco Wiese Sudameris Primera Emisión	SCOTIABANK PERÚ Bonos Subordinados Banco Sudamericano Segunda Emisión
<b>Emisión</b>	Primera	Segunda
<b>Series</b>	Siete Series: A, B, C, D, E, F, G	Cinco Series: A, B, C, D, E
<b>Clase</b>	Nominativos	Nominativos
<b>Monto total autorizado</b>	US\$ 70,000,000.00	US\$ 15,000,000.00
<b>Monto colocado</b>	Serie A: US\$ 10,000,000.00 Serie B: US\$ 10,000,000.00 Serie C: US\$ 10,000,000.00 Serie D: US\$ 10,000,000.00 Serie E: US\$ 10,000,000.00 Serie F: US\$ 10,000,000.00 Serie G: US\$ 10,000,000.00	Serie A: US\$ 3,000,000.00 Serie B: US\$ 3,000,000.00 Serie C: US\$ 3,000,000.00 Serie D: US\$ 3,000,000.00 Serie E: US\$ 3,000,000.00
<b>Monto Vigente (Al 31 diciembre 2008)</b>	Serie A: US\$ 10,000,000.00 Serie B: US\$ 10,000,000.00 Serie C: US\$ 10,000,000.00 Serie D: US\$ 10,000,000.00 Serie E: US\$ 10,000,000.00 Serie F: US\$ 10,000,000.00 Serie G: US\$ 10,000,000.00	Serie C: US\$ 3,000,000.00 Serie D: US\$ 3,000,000.00 Serie E: US\$ 3,000,000.00
<b>Representación</b>	Anotación en cuenta	Anotación en Cuenta
<b>Plazo</b>	144 meses	Serie C y D: 120 meses Serie E: 144 meses
<b>Fecha de redención</b>	Series A,B,C,D,E,F: 27/06/2012 Serie G: 19/10/2013	Serie C: 28/05/2009 Serie D: 19/07/2009 Serie E: 19/07/2011
<b>Tasa de interés anual</b>	Series A,B,C,D,E,F: 9.75% tasa nominal Serie G: 9.10% tasa nominal	Serie C y D: 8.00% tasa nominal Serie E: 8.25% tasa nominal
<b>Capitalización</b>	No	No
<b>Modalidad de amortización</b>	Al vencimiento	Al vencimiento
<b>Modalidad de pago de interés</b>	Trimestral, base 360 días	Trimestral, base 360 días

## VALORES EN CIRCULACIÓN INSCRITOS EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES BONOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

EMISOR Denominación	SCOTIABANK PERÚ Primer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda SBP Primera Emisión de BAF
<b>Emisión</b>	Primera
<b>Series</b>	Una serie: A
<b>Clase</b>	Nominativos
<b>Monto total autorizado</b>	US\$ 20,000,000.00
<b>Monto colocado</b>	Serie A: US\$ 10,000,000.00
<b>Monto Vigente (Al 31 diciembre 2008)</b>	Serie A: US\$ 10,000,000.00
<b>Representación</b>	Anotación en cuenta
<b>Plazo</b>	36 meses
<b>Fecha de redención</b>	Serie A: 26/10/2010
<b>Tasa de interés anual</b>	Serie A: 5.75% tasa nominal
<b>Capitalización</b>	No
<b>Modalidad de amortización</b>	Al vencimiento
<b>Modalidad de pago de interés</b>	Semestral, base 360 días

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

EMISOR Denominación	SCOTIABANK PERÚ Primer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda SBP Primera Emisión de Bonos Corporativos	SCOTIABANK PERÚ Primer Programa de Bonos Corporativos SBP Primera Emisión	SCOTIABANK PERÚ Primer Programa de Bonos Corporativos SBP Tercera Emisión
<b>Emisión</b>	Primera	Primera	Tercera
<b>Series</b>	Dos series: A y B	Una serie: A	Una serie: A
<b>Clase</b>	Nominativos	Nominativos	Nominativos
<b>Monto total autorizado</b>	S/. 60,000,000.00	S/. 100,000,000.00	S/. 150,000,000.00
<b>Monto colocado</b>	Serie A: S/. 30,000,000.00 Serie B: S/. 26,660,000.00	Serie A: S/. 100,000,000.00	Serie A: S/. 150,000,000.00
<b>Monto Vigente (Al 31 diciembre 2008)</b>	Serie A: S/. 30,000,000.00 Serie B: S/. 26,660,000.00	Serie A: S/. 100,000,000.00	Serie A: S/. 150,000,000.00
<b>Representación</b>	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta
<b>Plazo</b>	60 meses	60 meses	60 meses
<b>Fecha de redención</b>	Serie A: 26/03/2012 Serie B: 12/06/2012	Serie A: 18/04/2013	Serie A: 30/05/2013
<b>Tasa de interés anual</b>	Serie A: 5.6875% tasa nominal Serie B: 5.78125% tasa nominal	Serie A: 6.34375% tasa nominal	Serie A: 6.8125% tasa nominal
<b>Capitalización</b>	No	No	No
<b>Modalidad de amortización</b>	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento
<b>Modalidad de pago de interés</b>	Semestral, base 360 días	Semestral, base 360 días	Semestral, base 360 días

COTIZACIÓN DE VALORES DE RENTA FIJA DEL SCOTIABANK PERU EN LA BOLSA DE VALORES  
DE LIMA DURANTE EL AÑO 2008

**Renta Fija**

Código ISIN	Nemónico	Año-Mes	COTIZACIONES 2008				Precio Promedio %
			Apertura %	Cierre %	Máxima %	Mínima %	
PEP13800BBB5	BSUDAF11B	2008-06	100.0000	100.0000	100.0000	100.0000	100.0000
PEP13800D2C6	BSUDSUB2C	2008-01	102.7000	102.7000	102.7000	102.7000	102.7000
PEP13800D2C6	BSUDSUB2C	2008-11	100.4668	100.4522	100.4668	100.4522	100.4610
PEP13800D2C6	BSUDSUB2C	2008-12	100.2224	100.3677	100.4305	100.2224	100.2889
PEP13800D2D4	BSUDSUB2D	2008-11	100.5801	100.2861	100.5801	100.2861	100.4008
PEP13800D2D4	BSUDSUB2D	2008-12	100.2850	100.5283	100.5753	100.2850	100.4978
PEP13800D2E2	BSUDSUB2E	2008-11	101.1590	101.1404	103.4606	101.1404	102.9999
PEP13800D2E2	BSUDSUB2E	2008-12	101.1394	101.1145	101.1394	101.1145	101.1220
PEP14000D110	BWSSUB1A	2008-01	114.1386	114.1386	114.1386	114.1386	114.1386
PEP14000D110	BWSSUB1A	2008-02	113.9827	113.9827	113.9827	113.9827	113.9827
PEP14000D110	BWSSUB1A	2008-04	105.0000	105.0000	105.0000	105.0000	105.0000
PEP14000D110	BWSSUB1A	2008-05	110.8283	110.8222	110.8283	110.8222	110.8242
PEP14000D110	BWSSUB1A	2008-08	109.4527	109.4527	109.4527	109.4527	109.4527
PEP14000D128	BWSSUB1B	2008-01	114.1386	114.1386	114.1386	114.1386	114.1386
PEP14000D128	BWSSUB1B	2008-05	110.8283	110.8283	110.8283	110.8283	110.8283
PEP14000D136	BWSSUB1C	2008-05	110.8283	110.8283	110.8283	110.8283	110.8283
PEP14000D136	BWSSUB1C	2008-11	104.3201	104.3201	104.3201	104.3201	104.3201
PEP14000D151	BWSSUB1E	2008-11	104.3201	104.3201	104.3201	104.3201	104.3201
PEP14000D169	BWSSUB1F	2008-01	114.1386	114.1386	114.1386	114.1386	114.1386
PEP14000D169	BWSSUB1F	2008-08	109.4808	109.4808	109.4808	109.4808	109.4808
PEP14000D169	BWSSUB1F	2008-11	104.3201	104.3201	104.3201	104.3201	104.3201
PEP14000D177	BWSSUB1G	2008-01	113.6246	113.6246	113.6246	113.6246	113.6246
PEP14000D177	BWSSUB1G	2008-05	110.2751	110.2751	110.2751	110.2751	110.2751

**Clasificación**

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 del 2008 el Banco tiene suscritos contratos con las empresas Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. Clasificadora de Riesgo y Equilibrium 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 del 2008, las citadas empresas otorgaron al Banco Scotiabank Peru SAA las clasificaciones a detallar (últimas clasificaciones vigentes). Cabe mencionar que este año Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. Clasificadora de Riesgo mejoró el rating de la institución de A a A+, fundamentado en la continuidad mostrada en los principales indicadores registrados (rentabilidad, gestión de riesgos y apalancamiento global).

## CLASIFICACIONES VIGENTES

	Apoyo (FitchRatings)	Equilibrium
<b>Rating de la Institución</b>	A+	A
<b>Rating de los Instrumentos Financieros</b>		
Depósitos a Plazo hasta un año	CP-1+ (pe)	EQL 1+ pe
Certificados de Depósitos en soles VAC a un año	CP-1+ (pe)	EQL 1+ pe
Valores que se emiten en virtud del segundo programa de certificados de depósitos negociables a un año	CP-1+ (pe)	EQL 1+ pe
Depósitos a Plazo entre uno y dos años	AAA (pe)	AA+ .pe
Certificado de Depósitos entre dos y diez años	AAA (pe)	AA+ .pe
Primera Emisión de Bonos Corporativos del primer Programa de instrumentos representativos de deuda	AAA (pe)	AA+ .pe
Valores que se emiten en virtud del primer programa de bonos corporativos Scotiabank Perú	AAA (PE)	AA+ .pe
Bonos de Arrendamiento Financiero ex Wiese Sudameris Leasing Décimo Sexta Emisión	AAA (pe)	AA+ .pe
Bonos de Arrendamiento Financiero ex Banco Sudamericano Décimo y Décimo Primera Emisión	AA A (pe)	AA+ .pe
Bonos Subordinados Banco Wiese Sudameris 1ª Emisión	AA+ (pe)	AA .pe
Bonos Subordinados Banco de Lima Sudameris 1ª Emisión	AA+ (pe)	AA .pe
Bonos Subordinados Banco Sudamericano 2ª. Emisión	AA+ (pe)	AA .pe
Valores que se emitan en virtud del Primer Programa de Bonos de Arrendamiento Financiero Scotiabank Perú	AAA (pe)	AA+ .pe
Acciones Preferentes	aa (pe)	aa.pe
Acciones Comunes	1ª. (pe)	2ª Clase .pe

## 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

Scotiabank Perú es el resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris.

Es de resaltar que Scotiabank Perú fue fundado el 2 de febrero de 1943, por lo que a la fecha de la referida reorganización, acreditaba 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.

Es importante destacar que 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 507 mil millones de dólares canadienses en activos totales, con un equipo de 69 mil empleados que atiende a más de 12.5 millones de clientes en unos 50 países. Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

## 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 2009 - Ley N° 29291, proroga la tasa del Impuesto General a las Ventas hasta el 31.12.2009. Recordemos que la tasa final aplicable es de diecinueve por ciento (19%), constituida por el IGV (17%) 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 durante el 2009.

## **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 publica la Ley N° 29308 que prorrogan 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.

Asimismo, en aplicación de la citada Ley N° 29308 algunas exoneraciones establecidas en el artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta sólo se mantendrán vigentes hasta el 31.12.2009, tales como:

- Los intereses y demás ganancias provenientes de créditos concedidos al Sector Público Nacional, salvo los originados por los depósitos de encaje que realicen las instituciones de crédito.
- Cualquier tipo de interés de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera, así como los incrementos o reajustes de capital provenientes de valores mobiliarios, emitidos por personas jurídicas, constituidas o establecidas en el país, siempre que su colocación se efectúe mediante oferta pública, al amparo de la Ley del Mercado de Valores.
- La renta obtenida por la enajenación de valores mobiliarios inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores a través de mecanismos centralizados de negociación a los que se refiere la Ley del Mercado de Valores; así como la que proviene de la enajenación de valores mobiliarios fuera de mecanismos centralizados de negociación siempre que el enajenante sea una persona natural, una sucesión indivisa o una sociedad conyugal que optó por tributar como tal.

Finalmente, a partir del 01.01.2010 se encontrarán gravados con el Impuesto a la Renta 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, cuando éstas constituyan rentas de tercera categoría para su perceptor.

### 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:

- a) 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).
- b) A partir de 01 de enero de 2009 hasta el 31 de diciembre de 2009, la alícuota del ITF será de 0.06%.

Finalmente, mediante el Decreto Supremo N° 169-2008-EF se aprobó el Valor de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) durante el 2009 como índice de referencia en normas tributarias, el cual será de Tres Mil Quinientos Nuevos Soles (S/. 3,550).

### Personal

Al 31 de diciembre de 2008 el Banco Scotiabank Peru S.A.A cuenta con 4,090 empleados.

La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

Tipo de Cargo	2006	2007	2008
Gerencia	87	103	151
Funcionarios	587	968	1,259
Empleados	2,992	2,829	2,680
<b>TOTAL</b>	<b>3,666</b>	<b>3,900</b>	<b>4,090</b>

Condición	2006	2007	2008
Permanentes	2,309	2,457	2,634
Temporales	1,357	1,443	1,456
<b>TOTAL</b>	<b>3,666</b>	<b>3,900</b>	<b>4,090</b>

## Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 31 de marzo de 2008, fueron elegidos Directores los señores James Tully Meek, Carlos González-Taboada, Anatol Von Hahn, Roberto Santino Calda Cavanna, Raúl Salazar Olivares, Paolo Sarcinelli, Susana Elespuru Guerrero, Erasmo Wong Lu Vega y Gianfranco Castagnola Zuñiga. Asimismo se eligió como Directores Alternos a los señores Timothy Paul Hayward (Alterno del Sr. James Tully Meek) James Edward Callahan Ferry (Alterno del Sr. Roberto Santino Calda Cavanna) y James Vincent Louttit (Alterno del Sr. Peter Christopher Cardinal). Los miembros del Directorio en la primera sesión realizada el 31 de marzo de 2008 eligieron como Presidente al señor James Tully Meek y como Vicepresidente al señor Carlos González-Taboada.

Posteriormente, en su sesión de fecha 12 de agosto del 2008, el Directorio aceptó las renunciaciones formuladas por los señores Raul Salazar Olivares y Paolo Sarcinelli al cargo de Directores, como consecuencia de la transferencia de acciones de propiedad de Intesa Sanpaolo S.p.A. al Grupo The Bank of Nova Scotia, lo cual ha sido mencionado en el rubro "Capital Social, Acciones y Composición Accionaria". Asimismo, se aprobó elegir nuevamente al señor Raúl Salazar Olivares como Director por el período que aún restaba al Directorio, quedando pendiente de cubrir la otra vacancia originada.

## Gerencia General

La Gerencia General de Scotiabank Perú se encuentra a cargo del Vicepresidente del Directorio, Sr. Carlos González-Taboada, desde el tercer trimestre del año 2003.

Cabe indicar que los señores Francisco Sardón de Taboada, Vicepresidente Senior responsable de la Banca Corporativa y de Mercado de Capitales, Hubert de la Feld, Vicepresidente Senior responsable de Banca Retail, y Luis Tomas Ivandic Vesel, Vicepresidente Senior responsable de Banca Especial, mantienen sus cargos.

## Estatuto Social

Con relación a los acuerdos de la sesión de Directorio del 26 de octubre de 2007 -en mérito a las facultades delegadas por la Junta General de Accionistas del 20 de julio de 2007-, relativos al (i) aumento del capital social de la suma de S/. 475'894,972.74 a la suma de S/. 475'894,977.81; (ii) reducción del capital social de la suma de S/. 475'894,977.81 a la suma de S/. 475'456,700; y (iii) modificación del valor nominal de las acciones comunes y preferentes del Banco de la cifra de S/. 0.01 a la nueva cifra de S/. 10.00; sobre lo cual se informó en el rubro "Capital Social, Acciones y Composición Accionaria" de la Memoria del año 2007, se informa que luego de haberse obtenido las autorizaciones correspondientes de parte de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP se formalizaron dichos acuerdos mediante Escritura Pública de fecha 30 de enero de 2008, otorgada ante Notario Ricardo Ortiz de Zevallos Villarán e inscrita en el Asiento B00021 de la Partida Electrónica N° 11008579, del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

En mérito de la facultad delegada por la Junta General de Accionistas del 27 de febrero de 2006, en la sesión de Directorio del 20 de mayo de 2008 se aprobó modificar el artículo 5 del Estatuto Social referido al Capital Social, como consecuencia del aumento de Capital Social del Banco en el importe de S/. 10.00,

es decir, de la actual suma de S/. 475'456,700.00 a la suma de S/. 475'456,710.00, mediante la emisión de 1 acción común de un valor nominal de S/.10.00, lo cual ha sido tratado en el rubro "Capital Social, Acciones y Composición Accionaria". Dicho aumento de Capital fue debidamente formalizado mediante Escritura Pública de fecha 16 de julio de 2008, otorgada ante Notario Ricardo Ortiz de Zevallos Villarán e inscrito en el Asiento B00022 de la Partida Electrónica N° 11008579, del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

### Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre del 2008, el Director señor Roberto Santino Calda Cavanna es padre del señor Rafael Calda Giurato, quien es miembro de la Plana Gerencial.

Los miembros del Directorio considerados independientes son la señora Susana Eléspuru Guerrero y los señores Raúl Salazar Olivares, Roberto Santino Calda Cavanna, Erasmo Wong Lu Vega 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, James Meek y Gianfranco Castagnola Zúñiga, bajo la presidencia del primero de los nombrados-, asistiendo como participantes el Gerente General y el Auditor General, y como invitado permanente el Vicepresidente de Cumplimiento y Control.

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, James Meek y Gianfranco Castagnola Zúñiga, bajo la presidencia del primero de los nombrados-, el Gerente General, el Vicepresidente de Créditos, el Gerente de Riesgos de Portafolio, y como invitado permanente el Vicepresidente de Cumplimiento y Control.

### Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado el Banco durante el ejercicio 2008, 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.

# Cambio en los Responsables de la Elaboración y Revisión de la Información Financiera

En el mes de setiembre de 2008 se incorporó a la institución la CPC señora Pamela Pino de las Casas como Contadora General, en reemplazo de la CPC señora Sonia Serrano García, quien asumió nuevas funciones al interior del Grupo Scotiabank en el Perú. Cabe mencionar que durante el ejercicio 2008 no se ha producido cambios de los principales funcionarios de auditoría (\*). En Directorio del 17 de junio de 2008 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 2008.

(\*) Sin perjuicio de lo indicado, correspondiente a información al 31 de diciembre de 2008, cabe indicar que a la fecha de elaboración del presente documento han entrado en efectividad los acuerdos adoptados en sesión de Directorio de fecha 16 de diciembre de 2008, por lo que el señor Michael Coate ha dejado de desempeñar el cargo de auditor interno de la sociedad -ahora ejerce el cargo de Vicepresidente de Finanzas de Scotiabank Perú-; habiendo asumido dicha función la señora Flor de María Olano Idrogo.

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 2008.

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.

Agradecimiento

**Informe elaborado por** Gerencia de Finanzas - Scotiabank

**Concepto** Mónica Ríos Izquierdo

**Diseño y diagramación** Elena González • Judith Venegas

**Fotografía** Alex Kornhuber

**Supervisión general** Mónica Ríos Izquierdo - Relaciones Institucionales y Corporativas - Scotiabank