



MEMORIA  
**2013**



Scotiabank



**CONTENIDO**

---

	Página
Visión y Misión de Scotiabank	4
Declaración de Responsabilidad	5
Directorio	6
Gerencia	7
Principales Indicadores	8
Carta a los Accionistas	9
Premios y Reconocimientos	11
Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero	12
Gestión Financiera	16
Negocios	24
Bancas	27
Retail	28
Wholesale	31
Tesorería y Mercados Globales	35
Banca Patrimonial	36
Subsidiarias	37
División de Riesgos	38
Gestión Integral de Riesgos	39
Cumplimiento Normativo	40
Unidad de Prevención de Lavado de Activos	41
Gestión Estratégica del Capital Humano	42
Responsabilidad Social Corporativa	45
Agradecimiento	49
Información Complementaria Resolución CONASEV No. 211-98-EF/94.11	50

**VISIÓN**

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

**MISIÓN**

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

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Scotiabank Perú durante el año 2013. 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-Tablada  
Vicepresidente del Directorio y Gerente General



Ivan Rosas Ferreccio  
Vicepresidente & CFO

26 de febrero de 2014

**PRESIDENTE DEL DIRECTORIO**

James Tully Meek (\*)

**VICEPRESIDENTE DEL DIRECTORIO Y CEO**

Carlos González-Taboada

**DIRECTORES**

Roberto Calda Cavanna  
James Edward Callahan Ferry  
Gianfranco Castagnola Zúñiga  
Raúl Salazar Olivares  
Santiago Perdomo Maldonado

\* En sesión de Directorio del 25 de junio de 2013 se aceptó la renuncia del Presidente del Directorio Sr. Peter Christopher Cardinal y se eligió en su reemplazo al Sr. James Tully Meek.

**VICEPRESIDENTE DEL DIRECTORIO Y CEO**

Carlos González-Taboada

**PLANA GERENCIAL**

Hubert de la Feld

Vicepresidente Senior & Chief Operating Officer  
(COO)

Stephen J. Bagnarol

Vicepresidente Senior Banca Corporativa y  
Comercial

César Calderón Herrada

Vicepresidente Senior Operaciones y  
Administración

Sergio Ulises Quiñones Franco

Vicepresidente Senior Riesgos

Juan Manuel Santa María Stein

Vicepresidente Senior Banca Retail

Rina Alarcón Cáceres

Vicepresidente Recursos Humanos

Luis Bianchi Calderón

Vicepresidente Banca Comercial e  
Institucional

Luis Felipe Flores Arbocco

Vicepresidente de Tesorería

Flor de María Olano Idrogo

Vicepresidente Auditoría, Seguridad e  
Investigaciones

Francisco Rivadeneira Gastañeta

Vicepresidente Asesoría Legal, Cumplimiento y  
Secretaría General

Iván Rosas Ferreccio

Vicepresidente & Chief Financial Officer

Pío Rosell Villavicencio

Vicepresidente de Marketing y Productos

Gina Isabel Rodríguez Larraín Salinas

Gerente Principal de Relaciones Institucionales y  
Responsabilidad Social

Ricardo Javier Mogrovejo de las Casas

Gerente Principal de Planeamiento Estratégico

Lucía Lence Wong

Customer Ombuds Officer

**PRINCIPALES INDICADORES**

Expresado en S/. MM	2011	2012	2013
<b>CIFRAS DE BALANCE</b>			
Total Activos Netos	29,586	31,215	40,951
Colocaciones Brutas	19,269	20,932	25,721
Provisión para Colocaciones	667	756	904
Colocaciones Netas	18,271	19,922	24,971
Total Depósitos	19,733	18,708	28,144
Patrimonio Neto	4,043	4,629	5,059
<b>RESULTADOS OPERATIVOS</b>			
Ingresos Financieros	2,117	2,386	2,702
Gastos Financieros	423	431	500
Margen Financiero Bruto (1)	1,693	1,956	2,203
Ingresos por Servicios Financieros Netos	459	484	481
Gastos Administrativos + D & A	865	977	1,067
Provisiones (2)	313	374	500
Utilidad Neta	788	823	855
<b>EFICIENCIA OPERATIVA</b>			
Margen Financiero Bruto (1)/ Patrimonio	41.9%	42.3%	43.5%
Índice de Productividad (3)	40.2%	40.0%	39.8%
Rentabilidad sobre Activos Promedio (ROAA)	2.8%	2.7%	2.3%
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE)	21.5%	19.2%	18.0%
<b>CALIDAD DE ACTIVOS</b>			
Cartera Atrasada	285	371	530
Cartera Deteriorada	514	548	642
Índice de Morosidad	1.48%	1.77%	2.06%
Índice de Cobertura	235%	204%	171%
<b>CAPITALIZACIÓN</b>			
Patrimonio Efectivo	2,456	4,020	4,501
Activos Ponderados por Riesgo	22,453	25,537	33,986
Ratio de Capital Global	10.94%	15.74%	13.24%
<b>OTROS DATOS</b>			
Número de Empleados (4)	4,210	4,437	4,828
Número de Oficinas (5)	181	191	197
Número de Clientes Deudores (en miles)	341	501	460
N° ATMs	506	600	687
<i>Tipo de cambio</i>	2.696	2.550	2.795

Fuente: Estados Financieros Auditados

1 Para el año 2013 incluye Resultados por Operaciones Financieras (ROF)

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

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

4 Personal en planilla.

5 Incluye sucursal de Panamá . No incluye agencia temporal de Asia. Las dos agencias de Banca Patrimonial se reportan como una sola, de acuerdo a criterio SBS.

Estimados Accionistas:

Conforme a lo establecido en los artículos 44° y 52° del Estatuto Social de Scotiabank Perú, el Directorio somete a consideración de la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas, la Memoria y los Estados Financieros correspondientes al ejercicio terminado el 31 de Diciembre de 2013, conjuntamente con el dictamen de los auditores externos señores KPMG International.

En el año 2013 Perú se consolidó como una de las economías más atractivas para los inversionistas, nuestro PBI creció 5%, en un entorno de lenta recuperación de los países desarrollados y desaceleración de la economía china. El crecimiento de nuestra economía se atribuyó al dinamismo de la demanda interna, sostenido por el consumo privado pero a un ritmo inferior al del 2012, afectado por cambios regulatorios y por una posición inicialmente contractiva de la política monetaria, así como por la depreciación del sol en 10%, lo cual encareció los precios de los bienes transables.

La devaluación del sol frente al dólar fue resultado del anuncio por parte de Reserva Federal de EEUU de la reducción del estímulo monetario, que generó una inusual volatilidad cambiaria en el Perú al igual que en las economías emergentes; contribuyó también a la devaluación, el debilitamiento de las cuentas externas atribuible a los menores precios del oro y del cobre y el estancamiento del comercio mundial, así como un mayor posicionamiento en dólares por parte de las personas jurídicas para protegerse de la volatilidad cambiaria. La inflación se mantuvo dentro del rango objetivo del BCR, con un nivel de 2.86%.

El crecimiento estable, baja inflación y políticas prudentes que han mejorado la capacidad del país para resistir shocks externos, fueron reconocidos en la mejora de la calificación de deuda soberana a niveles de BBB+, por parte de las clasificadoras internacionales de riesgo Standard & Poors y Fitch Ratings en el segundo semestre del año.

En este contexto, Scotiabank Perú registró otro sólido ejercicio en el 2013, con una utilidad neta récord de S/ 855 millones, con la cual se lograron la mayoría de objetivos financieros y operativos clave. Estos logros han sido el resultado del aporte equilibrado de cada una de las líneas de negocio: Wholesale, Retail, Tesorería y Banca Patrimonial. El éxito continuo se sustenta en nuestra estrategia de diversificación, con sólida participación de mercado en todos los segmentos y un riesgo controlado, lo cual proporciona una base estable para el crecimiento sostenible.

La utilidad neta superó en 4% a la del año anterior, basada en el crecimiento de los volúmenes de negocio combinada con un adecuado control de gastos, que le ha permitido consolidarse como el segundo banco de mayor eficiencia operativa del sistema, medido por el ratio de productividad -que compara los gastos operativos con los ingresos totales- el cual alcanzó 39.8%. La prudente gestión de riesgo ha sido clave para mantener un portafolio de colocaciones saludable y diversificado, que se evidencia en un ratio de morosidad de 2.06%, por debajo del promedio del sistema financiero.

La utilidad alcanzada brinda un satisfactorio retorno a la inversión, ya que la rentabilidad sobre el capital promedio fue 18%. El patrimonio neto superó los S/.5,059 millones, que constituye una robusta posición de capital, y permite contar con una satisfactoria solvencia y continuar potenciando el crecimiento de Scotiabank en Perú.

Hemos seguido enfocados en nuestros clientes, ofreciéndoles innovadoras e integrales soluciones que nos permitan desarrollar con ellos una relación de largo plazo. Asimismo, hemos continuado ampliando nuestros canales: abrimos 7 nuevas agencias en Lima y provincias, la red de cajeros automáticos creció en 15% a nivel nacional, llegando a 687 cajeros automáticos, y duplicamos el número de cajeros corresponsales, los cuales alcanzaron 4,535, con lo cual hemos logrado estar aún más cerca de nuestros clientes. También virtualmente nuestro acercamiento ha sido exitoso, nuestra presencia en Facebook alcanzó más de 300 mil fans en el tiempo record de un año, convirtiéndonos en el primer banco con más fans dentro de Scotiabank Internacional. Durante el año se ha mantenido un nivel de interacción con los clientes y usuarios a través del canal, sobre la media del mercado, lográndose

aumentar la satisfacción del cliente a través de mensajes manteniendo nuestro índice de respuesta por encima del 90%.

Nuestra solvencia y calidad de servicio vienen siendo reconocidos por distintas instituciones de prestigio:

- En el año 2013 Scotiabank Perú se posicionó como el 7mo mejor banco de Latinoamérica, según la prestigiosa revista América Economía.
- Por sexto año consecutivo, Scotiabank Perú fue elegido como “Best Foreign Exchange Bank” de Perú por la publicación Global Finance.
- La Clasificadora Internacional de Riesgo Fitch Ratings asignó a Scotiabank Perú la clasificación A-, que está un punto por encima de la clasificación de la deuda soberana peruana y es la más alta asignada a un Banco en el Perú, pues refleja su desempeño sólido y consistente y la importancia estratégica que Scotiabank Perú tiene dentro del Grupo Scotia.
- Scotiabank Perú fue considerado por quinto año consecutivo en el ranking de las mejores empresas para trabajar en el Perú de Great Place to Work. Este reconocimiento refleja un equipo altamente comprometido con los objetivos del Grupo, que tiene como prioridad brindar un excelente servicio a los clientes.
- Por segundo año consecutivo, Scotiabank Perú recibió el Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR), otorgado por la Asociación Perú 2021 en alianza con el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI). El distintivo ESR es un reconocimiento al compromiso de Scotiabank Perú por cumplir con estándares de responsabilidad social en las categorías calidad de vida en la empresa, ética empresarial, vinculación con la comunidad y con el medio ambiente. Scotiabank Perú fue el primer banco en ser reconocido con el distintivo ESR en el 2012.

Para el año 2014 se proyecta un crecimiento de PBI de 5.5%, superior al del año 2013, impulsado por el crecimiento de los sectores minero, construcción, comercio y servicios, y con una baja inflación. Se espera que continúe la volatilidad cambiaria durante la primera mitad del año, con una tendencia al alza en el tipo de cambio, para recuperarse ligeramente durante el segundo semestre. Se estima que las autoridades económicas y monetarias mantendrían encarecido el crédito en dólares y podrían seguir implementando medidas macroprudenciales.

Scotiabank Perú enfrentará este entorno enfocado en nuestros clientes y cumpliendo con nuestra misión de “Ser el mejor banco para ayudar a los clientes a mejorar sus finanzas”. Continuaremos haciendo crecer nuestros negocios, alineados a las prioridades estratégicas de Scotiabank: crecimiento sostenible de los ingresos, gestión del capital, liderazgo, gestión y manejo prudente del riesgo, y eficiencia y administración de gastos.

Agradecemos a cada uno de nuestros clientes y accionistas por la confianza depositada en Scotiabank. Gracias también nuestro gran equipo de Scotiabankers por su compromiso y arduo trabajo, los cuales son pieza clave de nuestro éxito.

Atentamente,

El Presidente del Directorio

**PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS**

---

 <b>2013</b>	 <b>2012 - 2013</b>	 <b>2008 - 2013</b>	 <b>2009 - 2013</b>
<b>Puesto N° 7 en el Ranking de Mejores Bancos en LatAm</b>	<b>Primer Banco en el Perú en ser reconocido como socialmente responsable</b>	<b>El mejor Banco para operaciones de cambio en el país</b>	<b>En el ranking de las mejores empresas para trabajar en el Perú</b>

## ENTORNO MACROECONOMICO Y SISTEMA FINANCIERO

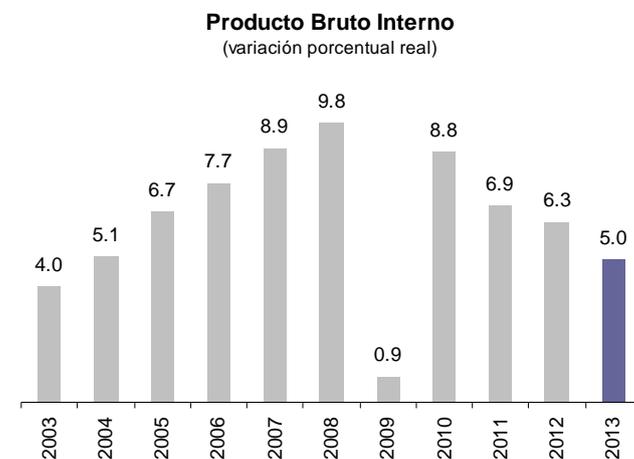
### La Economía Peruana en el año 2013

La economía peruana desaceleró su ritmo de crecimiento en el año 2013 principalmente debido a un menor crecimiento de los sectores no primarios, en un contexto de desaceleración de la economía mundial. No obstante, el dinamismo de la demanda interna compensó los menores ingresos tributarios provenientes del sector minero como consecuencia de los menores precios de los metales preciosos e industriales. Esto último transformó el superávit en un déficit en la Balanza Comercial, como no se registraba desde el 2001. Los flujos de dólares hacia la economía continuaron creciendo, aunque a un menor ritmo debido a la turbulencia cambiaria producida por el anuncio del retiro del estímulo monetario en EE.UU. y las menores expectativas sobre el comportamiento futuro de los precios de los metales.

El Producto Bruto Interno (PBI) registró un crecimiento de 5.0%, liderado por los sectores vinculados a la demanda interna como Construcción (+9.0%), Servicios (+6.2%) y Comercio (+5.8%). El principal motor de la expansión económica fue el dinamismo del consumo privado (+5.2%) pero a un ritmo menor al del 2012, debido al menor crecimiento del crédito de consumo, el cual estuvo afectado por cambios regulatorios y por una postura inicialmente contractiva de la política monetaria, así como por la depreciación del sol (+10%) que encareció los precios de los bienes transables. No obstante, el incremento del empleo y del ingreso se reflejó en el aumento de las ventas de supermercados, tiendas por departamento y tiendas de mejoramiento del hogar. Por su parte, la inversión privada mostró una notoria desaceleración (+4.0%) afectada por el deterioro de las expectativas empresariales ante la caída en el precio de los metales y el alza del tipo de cambio.

Los sectores primarios mostraron una evolución heterogénea, resaltando el dinamismo del sector pesca (+7.0%) gracias al aumento de la captura hidrobiológica. El sector Minería e Hidrocarburos creció (+2.6%) a un ritmo similar al registrado en el 2012, gracias al aumento de la producción de cobre -es el primer año completo de operaciones del proyecto Antapaccay de Xstrata Tintaya-. La producción agropecuaria (+2.0%) estuvo afectada por la plaga de la roya que redujo de manera significativa los cultivos de café. No obstante este efecto fue compensado en parte por la mayor oferta avícola ante la mejora de la capacidad adquisitiva de la población.

La Manufactura Primaria (+4.8%) se recuperó de la contracción registrada en el 2012, principalmente por el aumento en la refinación de metales y combustibles, así como por el buen desempeño de las capturas de anchoveta. Por el contrario la Manufactura No Primaria (+0.9%) registró una desaceleración importante afectada por la menor demanda externa para textiles y confecciones, y por el desempeño negativo de la producción de alimentos y bebidas, principalmente en los casos de molinería, panadería y bebidas gaseosas. Compensaron en parte este comportamiento la mayor producción en la industria de caucho, plásticos, pinturas, y envases de papel y cartón.



Fuente: INEI, Estudios Económicos-Scotiabank

La balanza comercial registró un déficit de US\$531 millones, por primera vez desde el año 2001. Este comportamiento estuvo explicado tanto por una caída de las exportaciones como por un aumento de las importaciones.

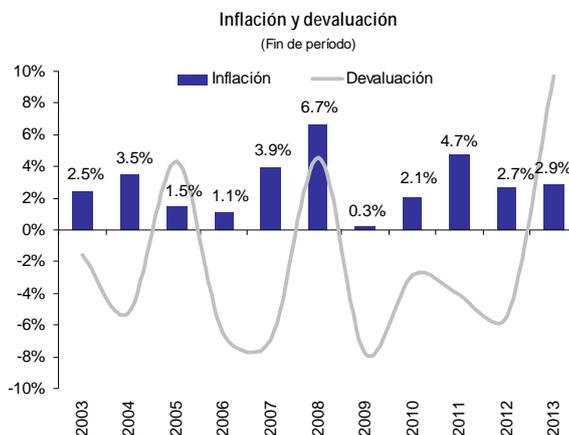
Las exportaciones ascendieron a US\$41,679 millones, 9% menos respecto a lo registrado en el 2012. Este resultado se originó en la evolución negativa de los productos tradicionales (-12%), afectados por la caída de los precios de los metales, en especial oro y cobre, así como por el menor volumen exportado de oro y café. Por su parte, los productos no tradicionales (-1%) registraron una leve caída, observándose por un lado, una evolución negativa de las exportaciones textiles y químicas, lo que fue parcialmente compensado por el crecimiento de las agro exportaciones.

Las importaciones alcanzaron US\$42,210 millones, mostrando un aumento de 3% respecto al 2012. Al igual que en el 2012, el aumento fue liderado por las compras de bienes de consumo (+7%), reflejando la expansión del consumo privado. Por su parte, el leve aumento en la importación de bienes de capital (+3%) estuvo asociado a la desaceleración de la inversión privada. Por último, se observó una desaceleración en la compra de insumos (+1%) debido a la estabilización en el precio del petróleo, a los menores precios de algunos insumos agrícolas importantes, y al menor crecimiento de la producción industrial.

El déficit comercial fue más que compensado por el flujo de capitales, lo que originó que las reservas internacionales netas (RIN) alcanzaran un récord de US\$65,663 millones al cierre del 2013. El flujo de capitales del sector privado bordeó los US\$13,000 millones, menor al récord de cerca de US\$ 20,000 millones registrados en el 2012. De este monto, cerca de US\$11,000 millones correspondió a inversión extranjera directa (IED), reflejando el atractivo del Perú como destino de inversión gracias a sus sólidos fundamentos económicos. Asimismo se observó un financiamiento empresarial récord con fondos procedentes del exterior, incluyendo la colocación de bonos en el mercado internacional (principalmente durante el 1T13), debido a una coyuntura de bajas tasas de interés en el mercado financiero global.

El superávit fiscal bordeó el 0.7% del PBI, mostrando por tercer año consecutivo cifras fiscales en azul. Durante el 2013 la presión tributaria -ingresos tributarios entre PBI- alcanzó el 16% del PBI, manteniéndose en los niveles más altos en 33 años. El incremento de los ingresos fiscales (+3%) es particularmente resaltable pues se produjo en un contexto de menores ingresos provenientes de las empresas mineras (-34%) -debido a los menores precios de los metales- y se explica fundamentalmente por los mayores ingresos provenientes de los tributos asociados a la demanda interna como el Impuesto General a las Ventas (IGV). Además, este superávit fiscal se da en un contexto de incremento del gasto público (+12%), explicado tanto por un aumento del gasto corriente -asociado al incremento de remuneraciones en la administración pública- como por un aumento de la inversión pública, reflejando la orientación expansiva de la política fiscal.

La inflación anual en el 2013 ascendió a 2.86%, ligeramente superior a la registrada en el 2012, ubicándose nuevamente dentro del rango objetivo del BCR (entre 1% y 3%), gracias a una reversión progresiva de los choques de oferta y a una corrección de los precios de los alimentos perecibles hacia fines de año.



Fuente: BCR, Estudios Económicos - Scotiabank

Las expectativas de inflación permanecieron ancladas dentro del rango meta durante todo el 2013, a pesar que la inflación superó temporalmente el límite superior del rango objetivo. El BCR estuvo más preocupado por el crecimiento económico, debido a que durante cinco meses consecutivos el mismo estuvo por debajo del 5%. En este contexto, en noviembre el BCR redujo su tasa de interés de referencia en 25pbs a 4.00%, luego de haberla mantenido en 4.25% por 29 meses consecutivos, el periodo más largo de estabilidad de tasa de interés de referencia que haya conocido el país. Las presiones inflacionarias por el lado de la demanda permanecieron estables, dentro del rango objetivo.

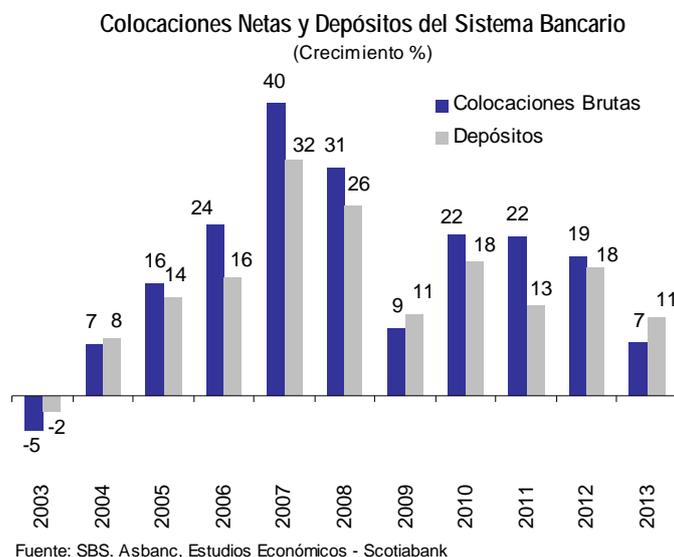
El nuevo sol se depreció 9.7% frente al dólar, luego de cuatro años de apreciación, cerrando el año en S/2.80, como resultado de: i) el debilitamiento en las cuentas externas, producto del brusco descenso del precio del oro y el cobre, así como del estancamiento del comercio mundial, ii) el anuncio de la Reserva Federal respecto al inicio del retiro del estímulo monetario, que provocó una inusual volatilidad cambiaria, principalmente entre monedas de economías emergentes, iii) ante ello, el fuerte posicionamiento en dólares de los fondos de pensiones locales, y en menor medida, de empresas que durante los últimos años habían elevado su apalancamiento en dólares sin contar con una cobertura cambiaria apropiada.

A fin de atenuar la volatilidad del tipo de cambio el Banco Central participó activamente en el mercado cambiario, en ambos lados del mercado. Durante el primer cuatrimestre realizó compras por USD 5,210 millones, a fin de reducir la presión apreciatoria sobre el sol derivada del significativo financiamiento del exterior a través de la colocación de bonos en el mercado internacional y préstamos del exterior. De otro lado, cuando estalló la turbulencia cambiaria, el BCR cambió de lado, y entre junio y diciembre vendió USD 5,206 millones, y colocó certificados de depósito reajustables (CDR) por el equivalente a USD 2,504 millones.

En cuanto a las tasas de interés bancarias, las tasas activas registraron un comportamiento hacia la baja. En el caso de las tasas expresadas en soles, la tasa activa promedio (TAMN) registró un descenso de 19.1% a fines del 2012 a 15.9% a fines del 2013, en línea con la reducción de la tasa de interés de referencia y con los menores requerimientos de encaje en soles, mientras que la tasa activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) pasó de 8.2% a 8.0%.

Las tasas de interés pasivas también registraron un comportamiento descendente. La tasa pasiva en soles (TIPMN) descendió 9 puntos básicos, siguiendo la reducción de la tasa de interés de referencia, mientras que la tasa pasiva en dólares descendió 47pbs, en línea con las bajas tasas de interés en el mercado internacional.

El crédito del sistema financiero al sector privado creció 14% en el 2013, medido con tipo de cambio constante e incluyendo sucursales en el exterior, impulsado por la expansión del crédito bancario tanto en soles como en dólares.



A nivel del sistema bancario, en el 2013 el crédito siguió creciendo (+7%), así como los depósitos (+11%), según cifras expresadas en dólares corrientes. El ritmo de actividad crediticia se desaceleró en línea con el comportamiento de la economía, pero también por factores extraordinarios como la depreciación del sol y cambios regulatorios en el régimen de requerimientos de encaje, provisiones y requerimientos de capital, principalmente para los créditos expresados en dólares. La calidad de la cartera registró un deterioro, con un ratio de morosidad de 2.13%, principalmente en el segmento de pequeña empresa y microempresa. No obstante, en general el nivel de morosidad es bajo en términos históricos y con respecto a otras economías de la región.

El menor crecimiento de la actividad crediticia y las menores comisiones, debido a cambios regulatorios, afectaron el nivel de rentabilidad del sistema, que pasó de 20.7% a fines del 2012 a 20.1% a fines del 2013. No obstante, éste nivel aún es superior a estándares mundiales.

#### **Perspectivas 2014**

El Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú proyecta un crecimiento de 5.5% para el 2014. Este crecimiento supera al del 2013 (5.0%), principalmente debido al incremento de la producción minera. La demanda interna se desaceleraría como consecuencia principalmente del menor ritmo de inversión esperada.

Más allá del ritmo de crecimiento, se estima que en el 2014 el Perú acumularía 16 años de crecimiento consecutivo, el periodo de crecimiento más largo desde los años 60s. En el 2013 hubo un deterioro de los términos de intercambio que ha impactado en el balance externo y fiscal del país, El impacto no configura una situación de riesgo y el Perú sigue destacando a nivel mundial por la fortaleza de sus cuentas macroeconómicas.

Las principales tendencias para la economía peruana en el 2014 son:

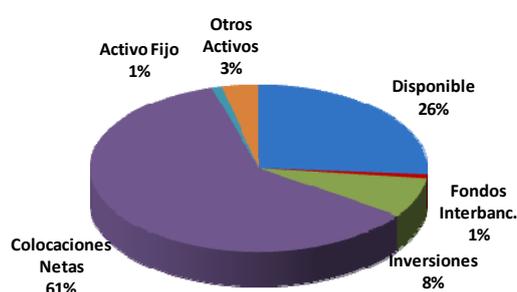
- Un crecimiento del PBI de 5.5%, con lo que se alcanzaría un PBI per cápita de US\$ 7,200.
- La expansión de la actividad económica estaría impulsada por el crecimiento del sector Minero (7.3%), principalmente por el inicio de operaciones del proyecto de cobre Toromocho, seguido del sector Construcción (6.8%), Comercio (5.8%) y Servicios (6.2%).
- Por el lado del gasto, se espera que todos sus componentes crezcan, principalmente destacaría la inversión pública (+12%) y las exportaciones (+7.1%).
- La inflación se mantendría cerca del límite superior del rango objetivo del BCR, aunque las expectativas inflacionarias se mantendrían ancladas, por lo que el BCR mantendría sin cambio su tasa de interés de referencia en 4.00%.
- La evolución del tipo de cambio nominal se mantendría presionada hacia el alza durante la primera mitad del año, en un contexto de volatilidad cambiaria en las economías emergentes. El flujo de capitales que viene entrando hacia el país sería positivo pero contribuiría en menor proporción que años anteriores, con implicancias sobre el tipo de cambio y las cuentas externas. Hacia la segunda mitad del año, una vez que el aumento de la producción minera sea más visible y mejoren las cuentas externas y el crecimiento económico, cabría esperar menores presiones sobre el sol peruano, proyectándose incluso una leve apreciación.
- El incremento de las reservas internacionales tiene, actualmente, mucho más que ver con los flujos de capitales que con el superávit comercial. Ante esta situación, las autoridades mantendrían encarecido el crédito en dólares y podrían seguir implementando medidas macro prudenciales.
- En cuanto al sector externo, se proyecta un superávit comercial cercano a US\$ 190 MM pues se asume que las cotizaciones de los metales preciosos e industriales se mantendrían relativamente estables, y que la balanza comercial mejoraría por una mayor oferta exportable minera y por el mayor crecimiento de nuestros principales socios comerciales (EE.UU. y Europa)
- Finalmente, durante el 2014 se proyecta obtener un resultado fiscal equilibrado (0% del PBI), luego de tres años de superávit. Este resultado reflejaría, por un lado, que el incremento de la recaudación estaría en línea con la desaceleración de la demanda interna y, por otro, que continuaría el dinamismo del gasto público (ampliación de programas sociales y ejecución del gasto presupuestado en inversión pública).

Los resultados al 31 de diciembre de 2013 muestran la positiva y satisfactoria evolución de los principales indicadores como resultado de las estrategias aplicadas, logrando mayor dinamismo del negocio y una calidad de cartera competitiva. El crecimiento de los ingresos totales conjuntamente con una adecuada administración de los gastos, han permitido lograr niveles de eficiencia altamente satisfactorios e incrementar la utilidad neta, manteniendo un elevado respaldo patrimonial.

### Activos y Colocaciones

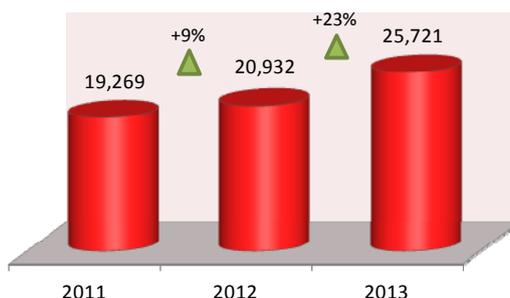
Los activos totales al 31 de diciembre de 2013 alcanzaron S/. 40,951 MM, cifra superior en S/. 9,736 MM (+31%) a la de doce meses atrás, explicable principalmente por la cartera neta de créditos, la cual representa el 61% de los activos, y se incrementó en S/. 5,048 MM (+25%) en el ejercicio.

**Estructura del Activo**



Las colocaciones brutas al 31 de diciembre de 2013 totalizaron S/. 25,721 MM, cifra superior en 23% a la de diciembre 2012, atribuible básicamente al crecimiento de las colocaciones vigentes (+23%), las que alcanzaron S/. 25,079 MM.

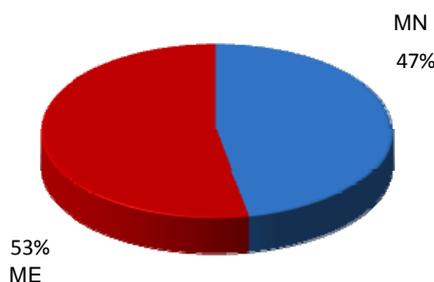
**Colocaciones Brutas**  
S/. MM



Con este nivel de colocaciones, Scotiabank Perú consolidó su posición en el tercer lugar del sistema bancario, con una participación de 15.2% al 31 de diciembre de 2013.

Las colocaciones por tipo de moneda muestran que las colocaciones en moneda nacional incrementaron su participación a 47%, superior en tres puntos porcentuales a la de doce meses atrás, con un crecimiento en nuevos soles de 30% en el período, mientras que las colocaciones en moneda extranjera crecieron en 7%.

### Colocaciones por Tipo de Moneda (%)



Al 31 de diciembre de 2013, los créditos bajo la modalidad de préstamos continúan siendo los más significativos, con el 49% del total de colocaciones por un monto de S/. 12,692 MM, y con un incremento del 27% en los últimos doce meses. Las colocaciones que mostraron mayor dinamismo fueron las correspondientes a Factoring (+54%), Otras colocaciones (+52%, compuestas principalmente por actividades de Comercio Exterior), Préstamos (+27%) y Créditos Hipotecarios (+25%).

### Colocaciones Brutas por modalidad

En s/. MM

Colocaciones Brutas	Dic-11	Dic-12	Dic-13	Variación Año Dic-13 / Dic-12	
				Absoluta	%
Sobregiros y Avan. Cta. Cte	216	130	125	-5	-4%
Tarjetas de Crédito	897	943	862	-81	-9%
Descuento	417	391	389	-2	0%
Factoring	165	224	345	120	54%
Préstamos	9,261	10,020	12,692	2,672	27%
Arrendamiento Financiero	3,374	3,715	3,975	260	7%
Créditos Hipotecarios	2,648	3,187	3,996	809	25%
Otras colocaciones	1,777	1,774	2,695	921	52%
<b>Colocaciones Vigentes</b>	<b>18,755</b>	<b>20,384</b>	<b>25,079</b>	<b>4,695</b>	<b>23%</b>
Refinanciadas	156	134	108	-26	-20%
Reestructuradas	73	43	4	-39	-90%
Cartera atrasada	285	371	530	159	43%
- Vencidas	187	226	340	114	51%
- Cobranza Judicial	97	145	190	44	31%
<b>Total Colocaciones Brutas</b>	<b>19,269</b>	<b>20,932</b>	<b>25,721</b>	<b>4,789</b>	<b>23%</b>

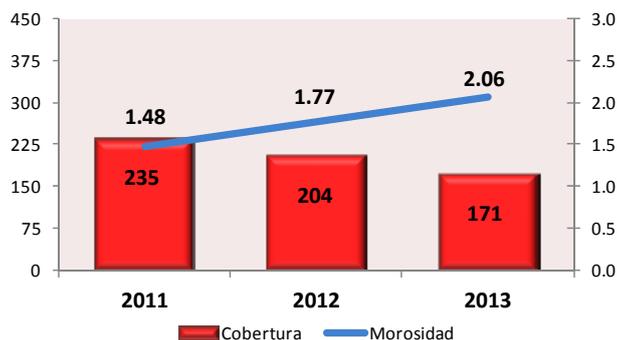
La cuenta Disponible se incrementó en S/3,671 MM y alcanzó S/. 10,700 MM, constituida principalmente por depósitos en el BCR (S/. 8,968 MM) y Caja (S/. 1,020 MM), los que son en su mayor parte destinados a cubrir el encaje legal que el Banco debe mantener por los depósitos y obligaciones captados del público, según los límites requeridos por las regulaciones vigentes.

Las inversiones negociables y a vencimiento se incrementaron en S/. 635 MM, principalmente por Inversiones en Certificados de depósito reajutable del BCRP. Por su parte, las inversiones en subsidiarias se redujeron en S/. 52 MM (-5%), debido a la entrega de dividendos y a la venta de la subsidiaria Depósitos S.A. en setiembre 2013.

### Calidad de Activos

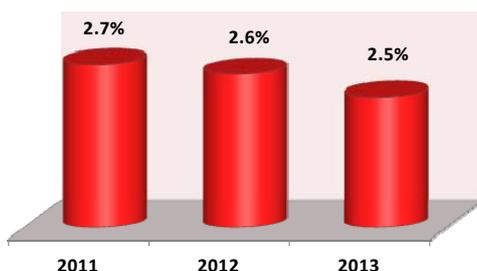
El índice de morosidad (colocaciones atrasadas/ colocaciones brutas), fue de 2.06% en diciembre 2013, superior al 1.77% de diciembre 2012, pero manteniéndose por debajo del promedio bancario.

### Morosidad y Cobertura de Cartera Atrasada (%)



Por su parte, las carteras refinanciada y reestructurada se redujeron en 20% y 90% respectivamente, en los últimos doce meses, contribuyendo a la mejora de la calidad de cartera, que se refleja en un menor ratio de deterioro (cartera atrasada, refinanciada y reestructurada respecto a las colocaciones brutas), el cual se redujo de 2.6% en diciembre 2012 a 2.5% en diciembre 2013, constituyéndose en uno de los más bajos del sistema bancario.

### Cartera deteriorada / Colocaciones Brutas



Las provisiones para colocaciones al 31 de diciembre de 2013 ascendieron a S/. 904 MM, con lo que el aprovisionamiento (provisiones por cartera de créditos respecto a cartera atrasada) alcanzó 171%, inferior al de diciembre 2012 (204%), pero manteniendo una amplia cobertura de la cartera atrasada.

### Pasivos y Depósitos

Al 31 de diciembre de 2013, los pasivos totales del Banco alcanzaron la cifra de S/. 35,893 MM, cifra superior en 35% (+S/. 9,306 MM) a la de diciembre 2012, explicado principalmente por el incremento de depósitos (+S/. 9,437 MM). Los depósitos constituyen el pasivo más importante, con un monto de S/. 28,144 MM, el cual concentra el 78% del pasivo total.

### Estructura del Pasivo

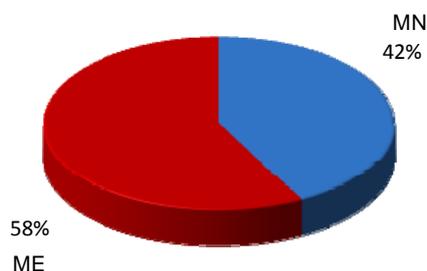


En términos de depósitos (excluyendo gastos por pagar y otras obligaciones), el Banco se consolidó en el tercer lugar del mercado bancario peruano, con una participación de 15.7% al 31 de diciembre de 2013.

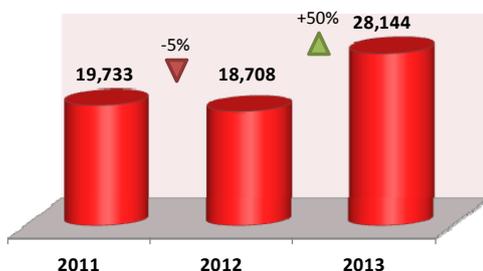
El crecimiento de depósitos y obligaciones se explica principalmente por la mayor captación de fondos de personas jurídicas, los que se incrementaron en 69% (+S/.7,830 MM) en los últimos doce meses.

En cuanto a la captación por tipo de moneda, los depósitos en moneda nacional tienen una participación de 42% en el total de depósitos y un monto de S/. 11,878 MM al cierre de diciembre 2013, el cual creció 20% en los últimos doce meses. Por su parte, los depósitos en moneda extranjera se incrementaron en 67% en ese mismo periodo, alcanzando US\$ 5,820 MM (equivalente a S/. 16,266 MM), debido al mayor posicionamiento en dólares de las personas jurídicas frente a la volatilidad del tipo de cambio.

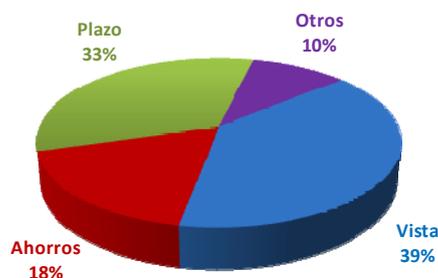
**Depósitos por moneda**



**Evolución de Depósitos  
S/. MM**



**Estructura de Depósitos por  
Modalidad al 31-12-2013**



Dentro del rubro depósitos y obligaciones, los depósitos a plazo se incrementaron en 91% en el año, alcanzando S/. 9,332 MM y concentrando el 33% del total de depósitos. Los depósitos vista registraron un incremento de 41% en los últimos doce meses, alcanzando los S/. 10,960 MM, representando el 39% del total de depósitos y constituyéndose como la principal fuente de recursos del banco. Los depósitos de ahorro registraron un crecimiento de 15% en los últimos doce meses y participaron con el 18% del total de depósitos del Banco.

Los valores en circulación alcanzaron S/. 1,880 MM, habiendo disminuido en S/. 141 MM (-7%) en los últimos doce meses, debido a las redenciones de bonos por S/. 278 MM, compensado parcialmente con una emisión de S/. 38 MM de bonos corporativos, y por el efecto del alza del tipo de cambio sobre los bonos subordinados, cuyo saldo asciende a US\$ 400 MM.

Los adeudados alcanzaron S/. 4,928 MM, habiendo disminuido en S/. 140 MM respecto a diciembre 2012 (-3%), explicable principalmente por el menor monto de adeudados con instituciones del exterior, con lo que su participación en el total de pasivos se redujo en cinco puntos porcentuales, hasta 14% al cierre de diciembre 2013.

### Patrimonio

El Patrimonio al 31 de diciembre de 2013 ascendió a S/. 5,059 MM, incrementándose en S/. 430 MM (+9%) con respecto al 31 de diciembre de 2012, crecimiento explicado por la utilidad del ejercicio 2013 que alcanzó S/. 855 MM, compensada parcialmente por el dividendo por S/. 399 MM pagado en mayo 2013.

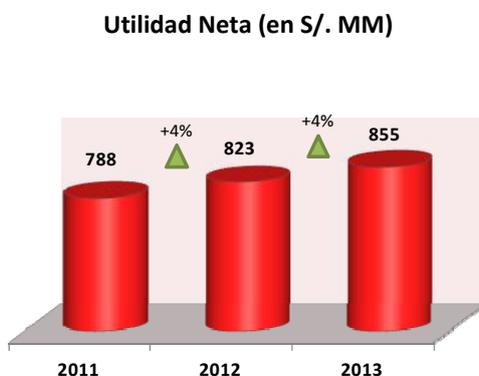


En el año 2013, el capital social se incrementó en S/. 200 MM, por la capitalización de utilidades del año 2012.

El nivel de patrimonio brinda una satisfactoria solvencia, muy superior al promedio del sistema bancario, lo cual se aprecia al comparar el tamaño de los activos con el patrimonio (leverage), cuyo nivel es de 8.1 veces, mientras que el promedio del sistema es de 10.3 veces al 31 de diciembre de 2013.

### Resultados

La utilidad neta del año 2013 ascendió a S/. 855 MM, superior en S/. 32 MM (+4%) a la utilidad obtenida doce meses atrás. El crecimiento de la Utilidad neta del año 2013 se explica en gran medida por los mayores ingresos por intereses y resultados por operaciones financieras, con un adecuado control de gastos administrativos, compensados parcialmente con un mayor volumen de gastos financieros y provisiones.



Con este nivel de utilidad, el Banco mantiene una satisfactoria rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (Return on Average Equity - ROAE) de 18.0% y una rentabilidad sobre Activos Promedio (Return on Average Assets-ROAA) de 2.3%.

### Estado de Resultados (en S/. MM)

	Acumulado		Var. 12 ms.	
	Dic-12	Dic-13	Var. Abs.	Var.%
Ingresos por Intereses	1,968	2,204	236	12%
Gastos por Intereses	(431)	(500)	-69	16%
Provisiones para Créditos Directos	(370)	(480)	-110	30%
Ingresos por Servicios Financieros, neto	472	481	8	2%
Resultados por Operaciones Financieras (ROF)	418	498	80	19%
Gastos de Administración	(920)	(1,012)	-92	10%
Depreciaciones y Amortizaciones	(57)	(55)	2	-3%
Valuación de Activos y Provisiones	4	(19)	-23	
Otros Ingresos y Gastos	22	21	-1	-4%
Impuesto a la Renta y Distb. Legal de Renta	(284)	(283)	1	0%
<b>RESULTADO NETO DEL EJERCICIO</b>	<b>823</b>	<b>855</b>	<b>32</b>	<b>4%</b>

Dic-12 ajustado según el manual contable vigente a partir de 01.01.2013

Los ingresos generados por intereses se incrementaron 12% (+S/236 MM), alcanzando la cifra de S/. 2,204 MM, compuesta en un 94% por intereses generados por la cartera de créditos directos (S/. 2,076 MM), los cuales se incrementaron en 13% respecto a diciembre 2012 debido al mayor volumen de colocaciones.

Los resultados por operaciones Financieras alcanzaron S/ 498 MM -superiores en 19% (+S/80 MM) a los del ejercicio anterior-, constituidos en su mayor parte por la ganancia en participaciones que alcanzó S/. 210 MM, la utilidad en diferencia de cambio por S/. 186 MM y otros por S/. 65 MM, que incluyen la ganancia por la venta de la empresa subsidiaria Depósitos S.A.

Por su parte, los mayores ingresos por servicios financieros netos se incrementaron en 2%, alcanzando la suma de S/481 MM.

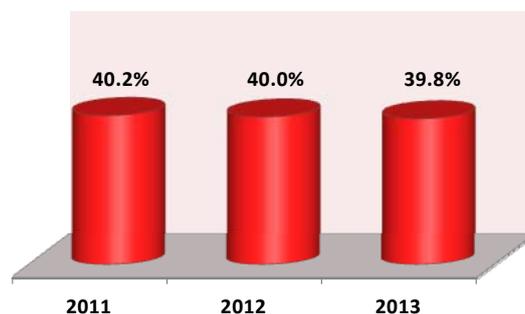
Los gastos por intereses ascendieron a S/ 500 MM, con un incremento de S/69 MM, principalmente por mayores intereses por obligaciones con el público -explicados por el crecimiento en el volumen de depósitos- así como mayores intereses pagados por adeudos y obligaciones financieras (incluyendo valores en circulación) atribuible a mayores volúmenes promedio compensados parcialmente con menores tasas de adeudos y de títulos valores.

Los gastos por provisiones de créditos directos alcanzaron S/. 480 MM, cifra superior en S/. 110 MM (+30%) a la de doce meses atrás, debido tanto al mayor volumen de la cartera de créditos totales como al de cartera atrasada al 31 de diciembre 2013.

Los gastos de administración ascendieron a S/. 1,012 MM, superiores en 10% a los de doce meses atrás. Su monto está constituido principalmente por gastos de personal (S/. 511 MM) y servicios prestados por terceros (S/. 432 MM).

El eficiente manejo de gastos administrativos versus el crecimiento de los ingresos totales, permitió alcanzar un satisfactorio índice de productividad de 39.8%, medido por el ratio Gastos Administrativos + Depreciación + Amortización / Ingresos Totales, el mismo que se mantiene entre los más bajos del sistema.

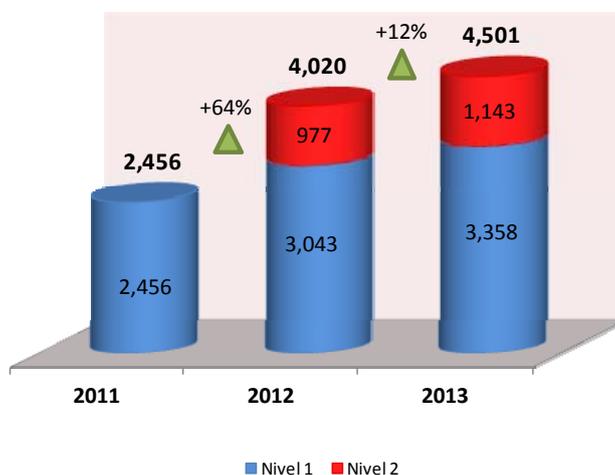
### Gastos Administrativos / Ingresos Totales netos



### Ratio de Capital

El patrimonio efectivo total al cierre del año 2013 sumó S/. 4,501 MM, superior en 12% a los S/. 4,020 MM al cierre del año 2012, debido principalmente al incremento del Capital Nivel 1 atribuible a cuatro factores: 1) la capitalización efectuada por S/. 200 MM en diciembre 2013 proveniente de resultados acumulados al 31 de diciembre 2012, 2) el incremento en la reserva legal en marzo 2013, producto de la aplicación del 10% de la utilidad neta del 2012, 3) el incremento de las provisiones genéricas debido al crecimiento de la cartera de colocaciones y 4) el mayor valor en nuevos soles de los bonos subordinados emitidos en dólares, por efecto de la devaluación del sol frente al dólar.

### Evolución del Patrimonio Efectivo En S/. MM



El total de activos ponderados por riesgo al 31 de diciembre de 2013 ascendió a S/. 33,986 MM, el cual incluye riesgo de crédito, de mercado y operacional, y muestra un incremento de 33% respecto al año anterior, debido a tres factores: 1) el incremento de las colocaciones, 2) la entrada en vigencia en setiembre 2013 de la Resolución SBS 8548-012, que incrementó el factor de ponderación de créditos de consumo e hipotecarios para vivienda, según las condiciones crediticias en que se hayan otorgado tales créditos; y 3) el incremento del factor de ajuste para el APR operacional de 60% a 80%.

El Ratio de Capital Global (Patrimonio Efectivo / Activos Ponderados por Riesgo) al cierre del 2013 resulta en 13.24%, un nivel bastante holgado considerando que el límite mínimo regulatorio es de 10%.

Según la Resolución SBS 8425-2011 que entró en vigencia de julio 2012, existen requerimientos adicionales de capital por riesgo sistémico, de concentración (individual, sectorial y regional), de tasa de interés de balance, ciclo económico y propensión al riesgo. A diciembre 2013 Scotiabank Perú ha asignado por dichos conceptos un patrimonio adicional de S/. 550.8 MM (considerando el actual factor de adecuación del 55%, vigente desde julio 2013 hasta setiembre 2014).

El requerimiento patrimonial por riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo operativo equivale al 10% de los activos ponderados por riesgo, es decir S/. 3,399 MM, monto que sumado al requerimiento de patrimonio adicional antes mencionado de S/. 551 MM, da como resultado un requerimiento total de capital para Scotiabank Perú de S/. 3,949 MM al 31 de diciembre de 2013. Dado que el patrimonio efectivo es de S/. 4,501 MM, el Banco tiene un excedente S/. 551.3 MM, el cual le permite mantener un crecimiento sostenible.

<b>(En S/. MM)</b>		<b>Dic-12</b>	<b>Dic-13</b>
Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo de Crédito	(a)	2,389.9	3,201.2
Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo de Mercado	(b)	53.8	31.6
requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo Operacional	(c)	<u>110.0</u>	<u>165.9</u>
<b>Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo de Crédito+ Riesgo Mercado + Riesgo Operacional</b>	<b>(d)= (a)+(b)+( c)</b>	<b>2,553.7</b>	<b>3,398.6</b>
Requerimiento de Patrimonio Adicional (ajustado por el factor de adecuación)	( e)	<u>292.2</u>	<u>550.8</u>
<b>Total Requerimiento de Patrimonio Efectivo</b>	<b>(f) = (d)+( e)</b>	<b>2,845.9</b>	<b>3,949.4</b>
Patrimonio efectivo	(g)	4,019.7	4,500.8
Nivel 1		3,042.0	3,357.5
Nivel 2		977.0	1,143.3
Superávit global de patrimonio efectivo	(g)-(f)	1,173.8	551.3
<b>Ratio de Capital Global</b>	<b>(g)/ [(d)/10%]</b>	15.74%	13.24%

**BRANDING Y EVENTOS**

En 2013 se continuó fortaleciendo y consolidando la promesa de marca “Descubre lo que puedes lograr”, esta vez con el lanzamiento de la campaña “Oportunidades”, que comunicó la renovación del compromiso del banco con cada uno de sus clientes para mejorar su situación financiera, ayudándoles a descubrir las oportunidades de su vida, en sus finanzas y en su futuro.

La campaña fue desplegada en los principales medios de comunicación a nivel nacional, con un mensaje por primera vez compartido por todas las filiales de Scotiabank Internacional.

La comunicación mostró escenas de momentos de la vida cotidiana de los clientes, a lo largo de los cuales Scotiabank los acompaña con su rol consejero. El mensaje fue potenciado con las menciones de los 180 años de experiencia y vocación de servicio de Scotiabank, y la distinción de The Banker, obtenida por la institución como “El Mejor Banco del Mundo” en 2012.

Nuestra presencia en Facebook alcanzó más de 300 mil fans en el tiempo record de un año, convirtiéndonos en el primer banco con más fans dentro de Scotiabank Internacional, lo que se ha mantenido hasta el cierre del periodo. Durante el año se ha mantenido un nivel de interacción con los clientes y usuarios a través del canal, sobre la media del mercado, lográndose aumentar la satisfacción del cliente a través de mensajes manteniendo nuestro Response Rate sobre el 90%.

Complementando la campaña central, el 2013 fue un año con amplio despliegue de eventos y auspicios, muchos de ellos en apoyo a las actividades de los clientes del Banco (capacitaciones para microempresarios, clientes exportadores, seminarios para clientes Premium), y otros tantos que sirvieron para consolidar la imagen de Scotiabank como una institución identificada con el deporte y con los jóvenes (Perú Runners para las carreras “La vuelta en San Isidro 8k” y “Color Run 5k”, los conciertos de Scotiabank en los principales colegios, los auspicios en Golf, la plaza y juego en el boulevard de Asia).

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

**SEGMENTOS E INTELIGENCIA COMERCIAL**

En el año 2013, se consolidó el modelo de gestión de la Banca Premium implementado en octubre de 2012 realizándose, además, algunos ajustes a la oferta de valor, para mejorar la experiencia del cliente y potenciar el cruce de productos. Asimismo, se implementaron fuerzas de ventas especializadas (convenios Premium) para maximizar la captación de clientes del perfil.

El despliegue de la Banca Premium alcanzó las 16 agencias en 2013, proyectándose su implementación en una cantidad similar de agencias para el 2014.

En el área de Lealtad, el enfoque fue reforzar y mejorar la oferta de valor alcanzada a los clientes con los programas Scotia Puntos y Clubsueldo, a través de alianzas estructurales con establecimientos socios para fortalecer la oferta de valor de los productos transaccionales con descuentos y meses sin intereses

Como parte del programa de lealtad Scotia Puntos, se lanzó “Eraser”, funcionalidad nueva y única en el mercado, que permite borrar las compras efectuadas con la tarjeta de crédito con solo una llamada, y con cargo a los Scotia Puntos acumulados por el cliente. Este lanzamiento fue un éxito y la funcionalidad se convirtió en la primera opción de canje del Programa en el primer mes de lanzado.





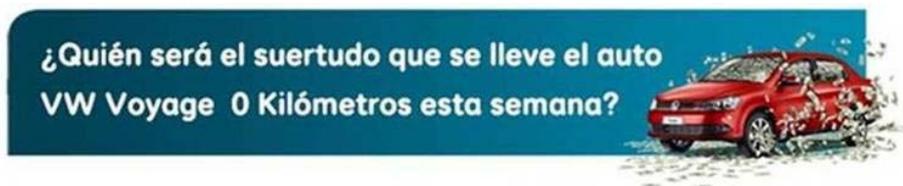
Para impulsar el canje de Puntos a nivel nacional se replicó la experiencia de la Feria Scotia Puntos realizada en Lima, por primera y en simultáneo en las ciudades de Trujillo y Arequipa. En la feria realizada en noviembre se batió todos los records con incrementos de: 40% en número de visitantes, 44% en facturación, 52% en puntos redimidos y de 31 % en canjes.

Se potenció el área de Inteligencia Comercial con una mejor calidad de registros para la venta de tarjetas de crédito y préstamos de consumo. Además, se puso en marcha el proyecto Chaski, consistente en una base centralizada de datos de contacto de nuestros clientes, que integra todas las aplicaciones del banco y que permite asegurar una mejor gestión con ellos.

### PRODUCTOS PASIVOS

En el año se revirtió la curva negativa en depósitos a plazo de personas naturales de los últimos años, logrando un crecimiento de 41% en volumen, lo cual nos permitió ganar en Market Share 235 basic points, alcanzando un 14% de participación a diciembre de 2013.

Se lanzó la campaña paraguas “Ahorra y Gana” (“Suertudo del Día”) donde premiamos a nuestros clientes con sorteos diarios de US\$1,000 y 1 auto semanal, constituyéndose el banco como el único con esta frecuencia de premios y números de ganadores. Participaron todos nuestros clientes por abrir o incrementar sus saldos de ahorros, CTS y Depósitos a Plazo. La campaña fue de marzo a diciembre 2013.



Además, para reforzar la oferta de valor de pasivos presentamos la nueva Cuenta Ahorro Inicial, sin costo para el cliente, y que le permite ahorrar desde el primer momento sin monto mínimo de apertura.

Se implementó el proceso de retención de CTS, lo cual nos permitió mantener nuestros saldos en este producto, ofreciéndole al cliente la permanencia con nosotros. Con esta acción disminuyeron en 20% las cancelaciones de cuentas.

### PRÉSTAMOS PERSONALES

En el 2013 los saldos de Préstamos Personales crecieron 18% con respecto al cierre del año 2012, llegando a S/. 2,155 MM. Este crecimiento, superior al mercado, nos permitió ganar *market share* pasando de 14.2% a 15.2% a diciembre del 2013, consolidándonos como el 3er banco en el sistema.

Durante el periodo, el banco consolidó su posición competitiva en convenios y continuó impulsando la venta cruzada con productos pasivos a través de las cuentas planilla.

## PYMES

A pesar del difícil contexto para el segmento en la industria, por el deterioro de los indicadores de riesgo, el producto Línea de Capital de Trabajo creció 7% con respecto al año 2012, cerrando el 2013 con un saldo de S/. 2,112 MM. Asimismo, se continuó fortaleciendo la gestión en el segmento y el control de las carteras crediticias, para asegurar su crecimiento durante el 2014.

A lo largo del año se benefició con capacitación a más de 700 clientes de la Banca de Negocios en ESAN, y a más de 800 clientes Pyme en IPAE y USIL; y se continuó con las campañas estacionales con premios inmediatos para fidelizarlos.

En la campaña escolar, teniendo como aliado a Claro, se lanzó una propuesta conjunta con Préstamos Personales, mediante la cual otorgamos productos de tecnología a precios muy competitivos.

## TARJETAS DE CRÉDITO



El portafolio de Tarjetas de Crédito cerró el 2013 con volúmenes de colocaciones ascendentes a S/. 896 MM, menores que en 2012 como consecuencia de la desaceleración general del mercado de tarjetas de crédito, que pasó de crecer poco más de 19% en el 2012 a cerca del 8.5% en el 2013.

Gracias a un mejor enfoque de riesgos, a la oferta de valor y a la gestión comercial, las ventas de Tarjetas de Crédito, en número, se recuperaron en el segundo semestre del 2013, logrando un crecimiento anual de 18%. La mejora en el mix de clientes en líneas de crédito iniciado en 2013, potenciará el crecimiento a fines de 2014.

Asimismo, Scotiabank fortaleció su estrategia en tarjetas de crédito asociada al atributo principal del programa Scotia Puntos, con una estrategia de descuentos en supermercados y restaurantes con la campaña *cashback* "Hasta 20% de devolución", la cual tuvo gran acogida de los clientes en especial los miembros de Clubsueldo.



## CALIDAD DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO

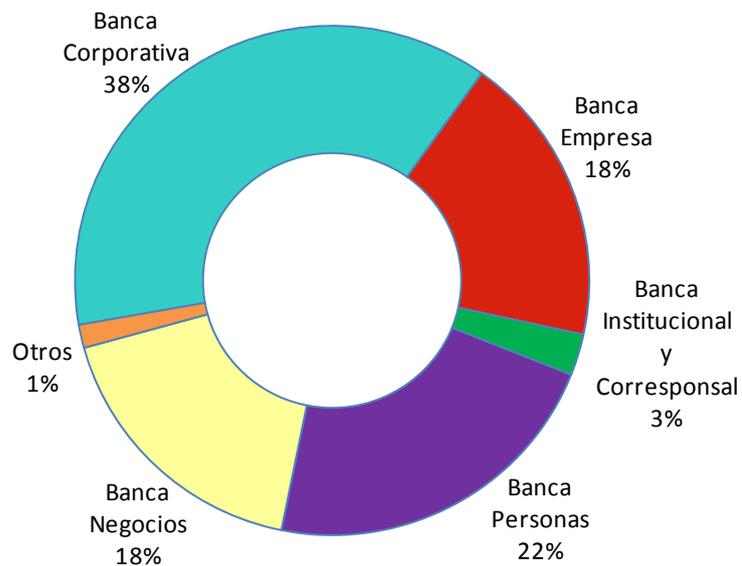
La calidad de servicio percibida es uno de los factores determinantes para que un usuario decida con qué entidad financiera trabajará y seleccionará como "su banco". Scotiabank, consciente de la importancia de este factor como diferenciador competitivo, desarrolla permanentemente su programa de gestión de la experiencia de servicio del cliente.

Dicho programa parte en la identificación de los aspectos relevantes para el cliente al momento de formarse una opinión sobre una experiencia de servicio en cualquiera de los puntos de atención. Los factores relevantes identificados son incluidos en los mecanismos de medición de los procesos de atención, considerándose tanto lo percibido por el cliente, como la verificación del cumplimiento de lo ofrecido por el banco.

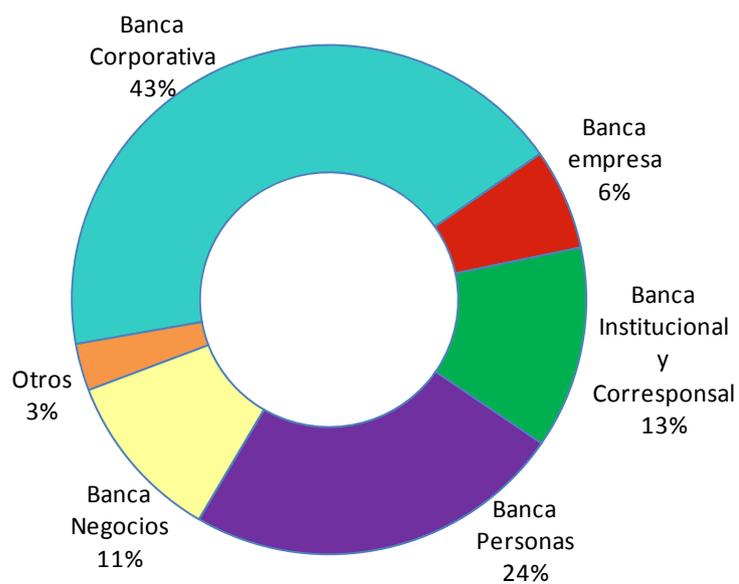
La puesta en práctica del programa requiere llevar a cabo una significativa cantidad de encuestas a clientes de manera trimestral, así como continuas visitas de verificación a nuestras oficinas de atención. El programa se complementa con la evaluación del servicio al cliente interno; el que brindan las áreas de soporte a las unidades de atención al público. Esta evaluación permite generar mejoras continuas en los procesos internos y promover la cultura de servicio al cliente a lo largo de toda la organización.

Al 2013, el indicador de nivel de servicio de la Red de Agencias subió de 45% en el 2012, a 46% de Clientes Muy Satisfechos (promedio anual de respuestas "excelente" y "muy bueno"). Por su lado, la evaluación del servicio al cliente interno alcanzó un indicador de 70% en el 2013, habiendo sido de 67% el año anterior.

### Colocaciones por Banca Directas e Indirectas



### Depósitos por Banca



Nota: Saldo Promedio del mes de diciembre 2013

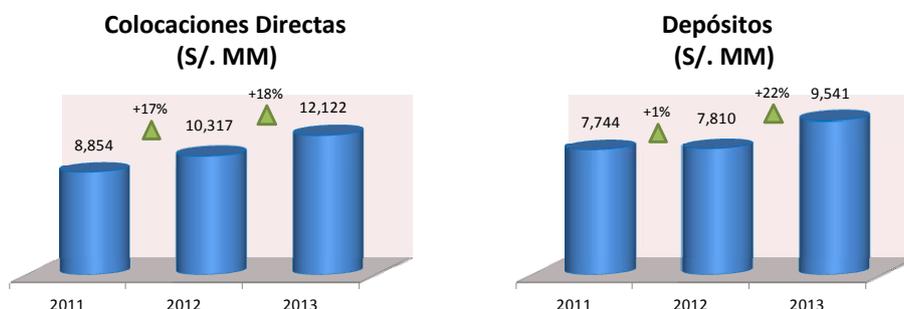
La Banca Retail atiende a clientes de los Segmentos Banca Personal y Banca Negocios, este último corresponde a empresas que facturan hasta \$4.5MM al año. Al cierre del año, más de 1 millón de clientes eran atendidos a nivel nacional por un equipo de 4,973 personas (1,252 comerciales, 1,041 personas de soporte y 2,680 personas de ventas externas), 196 agencias (134 en Lima y 62 en Provincias), 687 cajeros automáticos (464 en Lima y 223 en Provincias) y 4,535 cajeros corresponsales.

El año 2013 fue un año particular al presentar retos importantes para la banca Retail. El mercado sufrió algunos cambios, dentro de los más destacables están: la desaceleración del crecimiento, incrementos en los niveles de morosidad y la introducción de nuevas regulaciones, hechos que ameritaron redoblar esfuerzos para cumplir las metas y las nuevas exigencias del mercado.

Los esfuerzos se enfocaron en consolidar los principales pilares del Modelo de Negocio y el enfoque en la productividad de los equipos comerciales:

- Consolidar la estructura organizativa y lograr una mayor sinergia de los equipos de trabajo, tanto a nivel de Bancas, Canales y áreas de Soporte Comercial
- Alinear los esfuerzos comerciales mediante nuevos programas trimestrales de incentivos, campañas internas y externas
- Redefinir modelos de gestión de clientes y profundizar las propuestas de valor por segmento.
- Relanzar el modelo de liderazgo y las disciplinas de ventas y servicio
- Orientar los esfuerzos comerciales hacia segmentos y productos clave, tales como el sector dependiente, los productos: Hipotecario, Préstamos Personales y Depósitos.
- Mitigar los impactos del incremento de la morosidad en particular en los portafolios de la Pequeña empresa y las tarjetas de crédito en general.

Los resultados han sido positivos lográndose un incremento de la productividad comercial, de los volúmenes de ventas y un crecimiento de la participación de mercado de productos clave como se muestra a continuación.



En ese contexto la Banca Retail pudo conseguir importantes resultados en términos de crecimiento de los volúmenes de colocaciones (18%), depósitos (+13%) e Ingresos mayores a S/. 1,430 MM.

Los crecimientos obtenidos en market share en los productos Préstamos Personales +0.7%, Hipotecarios +0.5%, Depósitos +1.9% y Préstamos PYME +1.1%, sustentan los resultados obtenidos en el año.

## BANCA PERSONAL

Durante el año la Banca Personal enfocó su esfuerzo en consolidar el modelo de negocio de Convenios Descuento por Planilla e implementar el nuevo Modelo de Negocios de Pago de Haberes, iniciando paralelamente el desarrollo de herramientas sistémicas que soporten el negocio; hemos firmado cerca de 1,000 convenios nuevos (sector público y privado), se han abierto cerca de 200,000 cuentas de pago de haberes y 100,000 cuentas CTS. Estas acciones comerciales permitirán el incremento de la base de clientes de la Banca Personal.

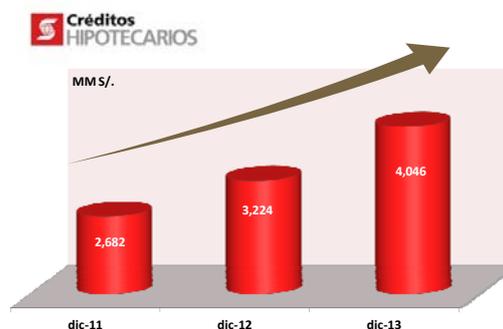
En la Banca Premium, hemos trabajado en la consolidación del modelo lanzado en el 2012, enfocándonos en construir relaciones de largo plazo con nuestros clientes de alto valor, brindándoles una asesoría especializada con soluciones financieras adecuadas a sus necesidades, acompañado de un servicio de excelencia; esta nueva oferta de valor ha tenido una muy buena acogida por parte de nuestros clientes quienes han valorado el servicio recibido y estrechado la relación con el Banco.

### **BANCA DE NEGOCIOS**

Este año en particular dada la coyuntura de mercado se ha trabajado en reforzar el enfoque en la cobranza y en robustecer las políticas crediticias, sin que esto signifique una reducción en el apetito por el negocio, ya que en paralelo, se continuó con el crecimiento del número de funcionarios, ampliando el capacity en zonas consolidadas y plazas nuevas. También, hemos expandido la cobertura de Banca de Negocios, desarrollando un nuevo formato denominado Centro de Negocios, con un modelo de gestión exclusivamente comercial.

### **BANCA INMOBILIARIA**

Durante el año 2013, las colocaciones totales de créditos hipotecarios presentaron un crecimiento sobre el mercado, lo que significó ganar participación, manteniendo el tercer lugar del ranking. Este resultado ha sido posible gracias al enfoque de integrar nuestra oferta de valor de créditos hipotecarios con el financiamiento de proyectos inmobiliarios, especialmente en los segmentos donde se concentra el déficit de vivienda.



Al cierre de diciembre contamos con 116 proyectos aprobados y 52 proyectos en evaluación por un total de S/. 900 millones y S/. 2,205 millones en valor de ventas respectivamente. El 38% de los proyectos están concentrados en la zona norte y centro de Lima.

En esa línea, se lanzaron con éxito las iniciativas para captar proyectos en la red de agencias, con la finalidad de atender desarrollos inmobiliarios de menor envergadura y de crédito hipotecario orientado al segmento independiente, a fin de dinamizar la oferta inmobiliaria entre nuestros clientes. Para profundizar en enfoque para el año 2014 se desarrollarán proyectos inmobiliarios en provincias.

### **VENTAS DIRIGIDAS**

Dada la coyuntura del mercado, que muestra reducción de la demanda en algunos productos personales y Pyme, se ha optimizado el número de Asesores de venta y se ha desarrollado un plan para administrar de forma idónea la eficiencia de los equipos. Gracias a estos ajustes, se ha mantenido el desempeño del año anterior, logrando superar los S/. 2,800 millones en desembolsos manteniendo su cuota de participación en colocaciones del 50% dentro de nuestra Banca Retail.

Se ha trabajado en paralelo con nuestros aliados en programas de reclutamiento y selección permanente con los mejores estándares de calidad, búsqueda de top performers en el mercado para cubrir posiciones estratégicas en nuestros equipos tercerizados en todas las líneas de producción.

### **EXPANSIÓN DE CANALES**

El 2013 hemos continuado el enfoque de desarrollo de canales alternativos, buscando una mayor cobertura y conveniencia, a la vez de mantener un plan de expansión en canales físicos.

Continuamos con la consolidación y fortalecimiento de nuestros canales más innovadores, que fueron puestos en marcha en años recientes, tal es el caso del canal transaccional TV Banking, con el que ampliamos la cobertura a la plataforma de Smart TV de LG.

De la misma manera, se logró tener una participación activa en la Iniciativa de Asbanc sobre el Dinero Electrónico, con el objetivo de contribuir a la Inclusión Financiera a través del uso de los dispositivos móviles como una herramienta transaccional para los sectores no bancarizados y la implementación de una plataforma interoperable que permita la adopción de este nuevo medio de pago.

Respecto a la Banca Celular, se amplió el set de transacciones, con la finalidad de ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes, se implementaron alertas y avisos para usuarios de tarjetas de crédito. En cuanto a los servicios ofrecidos vía Smartphones se lograron realizar más de 2.7 millones de transacciones con un crecimiento de 62% respecto el 2012.

Sobre la Red Cajeros Automáticos, continuamos con la estrategia de expansión selectiva, es importante mencionar que actualmente, el 55% de nuestra red se encuentra en Puntos Neutros, ubicaciones distintas a agencias, que nos dan mayor capilaridad en la cobertura. Además de Aeropuertos, hemos consolidado nuestra presencia en Lima y Provincias a través de la Alianza con Boticas Arcángel. Se incrementó el número de ATMs ubicados en empresas con la finalidad de fortalecer nuestros Convenios. El crecimiento de ATMs en ubicaciones como Grifos, Supermercados y zonas turísticas también va en aumento.

Este año ha sido el de mayor crecimiento en la Red de Cajeros Corresponsales, pasamos de tener 2,170 puntos de atención en el 2012 a 4,533, básicamente en establecimientos (Globokas, Servicios Financieros Interconectados y Cyrus express). A partir del mes de Junio nos hemos convertido en la segunda red de Cajeros Corresponsales con mayor cobertura a nivel nacional.



Descubre lo que puedes lograr

Asimismo, continuamos con el plan de expansión selectivo en Agencias, especialmente enfocado en provincias. Se abrieron 07 nuevas agencias: 2 en Lima (Strip Center El Pino, Mega Plaza Express Villa) y 5 en Provincias (Jaén, Nuevo Chimbote, CC Plaza La Luna Piura, CC Arequipa Center y Money Exchange Cusco).

Como resultado, el crecimiento en canales alternativos ha sido considerablemente mayor. A continuación se muestra el crecimiento de las transacciones en nuestros principales Canales de Atención:

(Miles de transacciones promedio mensual)

TIPO CANAL	PERIODO		VARIACIÓN	
	dic-12	dic-13	#Txrs	%
Medios Virtuales	11,088	14,944	3,857	35%
Agencias	2,819	2,828	9	0%
Cajeros Corresponsales	988	1,690	702	71%
<b>Total Transacciones</b>	<b>14,895</b>	<b>19,463</b>	<b>4,569</b>	<b>31%</b>
<b>Txrs.prom. Por día calendario</b>	<b>480</b>	<b>628</b>	<b>147</b>	<b>480</b>

**WHOLESALE**

---

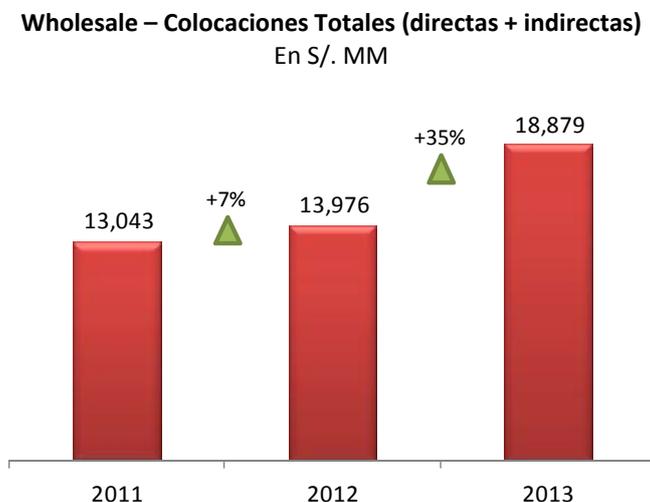
La División Wholesale tiene como misión principal contribuir al desarrollo de los clientes Corporativos, Comerciales e Institucionales. El objetivo es construir sólidas relaciones comerciales de largo plazo, siendo reconocidos como el mejor socio estratégico para nuestros clientes, ofreciendo un asesoramiento personalizado y una amplia gama de productos y servicios financieros, enfocados siempre en un apropiado manejo del riesgo y rentabilidad.

La División cuenta con las unidades de negocio de Banca Corporativa y Banca Comercial e Institucional, con una orientación en los principales sectores de la actividad económica, así como con unidades especializadas en el desarrollo y estructuración de productos y servicios tales como Finanzas Corporativas, Soluciones de Crédito, Gestión de Portafolios y Global Transactional Banking & Leasing (Cash Management, Comercio Exterior, Leasing, Servicios Fiduciarios y la unidad de Banca Corresponsal). Esta estructura ha permitido atender las necesidades de este importante segmento del mercado.

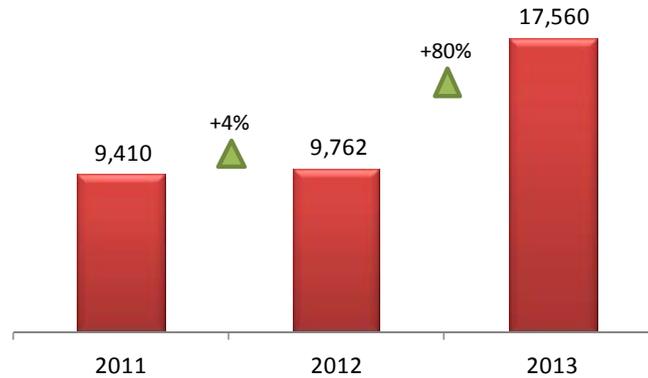
Asimismo cuenta con dos unidades de soporte: Estudios Económicos, la cual brinda apoyo vía información económica y financiera, a las diversas unidades del Banco y participa de las reuniones con clientes; y la Unidad de Planeamiento Comercial, la misma que brinda el soporte estratégico a los negocios, así como apoya en todos los proyectos vinculados a la División.

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

Durante el año 2013, se logró alcanzar un volumen promedio de colocaciones totales Wholesale de S/. 18,879 MM, mostrando un crecimiento de S/. 4,904 MM (35% más con respecto al año 2012) y se generaron ingresos por S/. 640 MM.



**Wholesale – Depósitos Totales**  
En S/. MM



### BANCA CORPORATIVA

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

Durante el año 2013 la Unidad de Banca Corporativa generó ingresos superiores a los S/. 301MM, sirviendo a los siguientes sectores principales de negocio:

#### Recursos Naturales, Instituciones Financieras y Multinacionales:

- Minería
- Energía, Petróleo y Gas
- Pesca y Agricultura
- Instituciones Financieras
- Organizaciones Multinacionales

#### Infraestructura, Manufactura e Industrias Diversificadas:

- Telecomunicaciones e Industrias Diversificadas
- Automotriz, Plásticos y Textiles
- Industria de Alimentos y Bebidas
- Infraestructura y Construcción
- Comercio y Distribución
- Hoteles y Real Estate

**BANCA COMERCIAL & INSTITUCIONAL****Banca Comercial**

Su estrategia se centra en el desarrollo de relaciones sólidas con sus clientes a través de la expansión, consolidación y mantenimiento de sus carteras y la gestión prudente del riesgo de crédito. La Unidad de Banca Comercial & Institucional generó ingresos por S/. 327MM en el año 2013.

Su estructura se subdivide en cuatro Bancas:

- Grandes Empresas
- Medianas Empresas
- Mid-Market
- Empresas Provincias

**Banca Institucional**

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

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

## Principales logros en Finanzas Corporativas

 <b>US\$ 50,000,000</b> Retro-Arrendamiento Financiero <b>7 años</b> Co-Estructurador & Prestamista 	 <b>S/. 51,000,000</b> Arrendamiento Financiero <b>4.8 años</b> Estructurador & Arrendador 	 <b>US\$ 60,000,000</b> Arrendamiento Financiero <b>4 años</b> Estructurador & Arrendador 	 <b>S/. 100,000,000</b> Préstamo Bilateral <b>3 años</b> Estructurador & Prestamista 	 <b>US\$ 150,000,000</b> Préstamo Sindicado <b>5 años</b> Prestamista 	 <b>US\$ 150,000,000</b> Reapertura del Bono Internacional 144A/RegS al 2021 Joint Lead Manager 
 <b>US\$ 70,000,000</b> Bonos de Titulización <b>20 años</b> Estructurador & Agente Colocador 	 <b>US\$ 90,000,000</b> Préstamo Bilateral <b>1 año</b> Co-Estructurador & Prestamista 	 <b>US\$ 15,000,000</b> Arrendamiento Financiero <b>4 años</b> Estructurador & Arrendador 	 <b>S/. 160,000,000</b> Bonos de Titulización <b>12 años</b> Estructurador & Agente Colocador 	 <b>US\$ 200,000,000</b> Préstamo Bilateral <b>3 años</b> Estructurador & Prestamista 	 <b>US\$ 350,000,000</b> Asesoría Project Finance Asesor Financiero 
 <b>S/. 360,000,000</b> Préstamos Sindicado <b>5 años</b> Prestamista 	 <b>US\$ 45,000,000</b> Préstamo Sindicado <b>5 años</b> Prestamista 	 <b>US\$ 22,000,000</b> Arrendamiento Financiero <b>5 años</b> Estructurador & Arrendador 	 <b>US\$ 215,000,000</b> Préstamo Sindicado <b>4.5 y 7 años</b> Prestamista 	 <b>US\$ 50,000,000</b> Préstamo Bilateral <b>7 años</b> Estructurador & Prestamista 	 <b>US\$ 14,000,000</b> Préstamo Bilateral <b>3 años</b> Estructurador & Prestamista 
 <b>US\$ 40,800,000</b> Asesoría de Adquisición de colfrigos Asesor Financiero 	 <b>US\$ 55,000,000</b> Préstamo Bilateral <b>5 años</b> Estructurador & Prestamista 	 <b>US\$ 40,000,000</b> Préstamo Bilateral <b>3 años</b> Estructurador & Prestamista 	 <b>US\$ 150,000,000</b> Bonos Corporativos <b>7, 10 y 3 años</b> Estructurador & Agente Colocador 	 <b>US\$ 50,000,000</b> Préstamo Bilateral & Interest Rate Swap <b>5 años</b> Estructurador & Prestamista 	 <b>S/. 125,000,000</b> Préstamo Bilateral <b>7 años</b> Co-Estructurador & Prestamista 

**TESORERÍA**

Responsable de la administración de la liquidez y reservas, del riesgo de tasa de interés, del fondeo y descalce y del portafolio de inversiones. Durante el año 2013 se contribuyó incrementando los resultados del fondeo y descalce en un 2% con respecto a los ingresos del 2012.

**MERCADOS GLOBALES**

La División de Mercados Globales ofrece soluciones financieras a clientes para atender sus necesidades de administración de riesgos, financiamiento e inversiones. Para ello cuenta con un equipo de profesionales altamente especializado y está integrada por las siguientes Unidades:

**Trading**

Responsable del negocio de compra y venta de moneda extranjera e instrumentos de renta fija. Sus logros más significativos durante el año fueron el incremento en los resultados por diferencia de cambios y por inversiones en más de 27% respecto al año anterior y haber sido reconocidos por sexto año consecutivo como el mejor Banco para Operaciones de Cambio en el país (“Best Foreign Exchange Bank Provider”) por la revista Global Finance.

**Sales**

Responsable de la venta y distribución de productos de Mercados Globales y de Dinero. Atiende principalmente a grandes empresas, corporaciones e inversionistas institucionales. En el año 2013, sus ingresos han tenido un crecimiento de 26% respecto al 2012.

**Derivados**

Responsable de ofrecer productos financieros derivados de tasa de interés y de tipo de cambio, combinando las capacidades globales del Grupo Scotiabank con el conocimiento del mercado y relación con clientes. En el 2013, sus ingresos crecieron 47% respecto a lo registrado el 2012.

**PLANEAMIENTO DE TESORERÍA Y MERCADO GLOBALES**

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

**BANCA PATRIMONIAL**

---

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

En el año 2013 continuamos nuestro enfoque en crecimiento de colocaciones y mayor generación de ingresos no financieros. En el año el saldo promedio de colocaciones directas creció 47%, mientras los ingresos no financieros crecieron 35%. En total, los ingresos generados en el 2013 fueron superiores en más de 15% respecto al año 2012.

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

## SUBSIDIARIAS

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



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

La Financiera otorga créditos de consumo y a microempresas utilizando para ello una fuerza de ventas y una red nacional de 94 agencias al 31 de diciembre de 2013 (93 agencias al 31 de diciembre de 2012). Al cierre de 2013 tiene colocaciones por S/. 2,876 MM, depósitos por S/. 2,012 MM y cuenta con 1,416 mil clientes deudores.



Empresa multiservicios especializada en soluciones de cobranzas, verificaciones de crédito, ventas y recaudación, acompañando el desarrollo comercial del Grupo Scotiabank en Perú. Cuenta con una amplia red de canales de gestión entre los que destacan una red de 42 Agencias a nivel nacional para cobranzas y verificaciones, un Call Center de 143 estaciones a doble turno para cobranza, un moderno Contact Center de ventas y servicios con 374 posiciones, y una extensa red de 267 ventanillas para la atención de cajas corresponsales distribuidas a nivel nacional.



Empresa administradora de nueve fondos mutuos con patrimonios que sumados, alcanzan S/. 2,546 MM al cierre de 2013. Los fondos que administra son: Scotia Fondo Premium US\$, Scotia Fondo Cash US\$, Scotia Fondo Cash S/, Scotia Fondo Mixto Balanceado US\$, Scotia Fondo Premium S/, Scotia Fondo Acciones S/., Scotia Fondo Extra Conservador S/, Scotia Fondo Extra Conservador US\$ y Scotia Fondos Mixto Balanceado S/. La utilidad neta del ejercicio 2013 alcanzó los S/. 10.87 MM. Su participación de mercado en fondos mutuos es de 15.4% en patrimonio administrado, ubicándose como la tercera mayor administradora de fondos mutuos del país.



Casa de Bolsa de Scotiabank Perú, con S/. 2,682 MM en volumen negociado durante el 2013 y una participación equivalente al 8.6% de la negociación de la Bolsa de Valores de Lima-BVL, lo que la ubica como la sexta sociedad agente de bolsa del mercado peruano. El 95% de los montos negociados localmente por Scotia Bolsa se realiza a través de la BVL, y el resto a través de operaciones extrabursátiles. La mayor parte de sus ingresos proviene de operaciones de personas naturales, y en menor medida de personas jurídicas, fondos mutuos y administradoras de fondos de pensiones



Empresa especializada en la administración de fideicomisos de titulización. A diciembre 2013 administra 10 patrimonios autónomos por un monto de activos ascendente a S/. 319 MM.

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

Con la finalidad de mejorar la Gestión Integral del Riesgo, durante el año 2013 se continuó con la implementación de una serie de mejoras, siendo las más importantes:

- Reporte Crediticio de Operaciones (RCO): se continuó con la implementación del RCO cumpliendo con los requerimientos de la SBS. Este Reporte permitirá disponer de la información de los deudores a nivel de operación, incluyendo información de garantes, deuda y coberturas, entre otros.
- Cálculo de Capital por Riesgo de Crédito: se continuó las adecuaciones adicionales solicitadas por la SBS, con la finalidad de optimizar el cálculo de capital por riesgo de crédito bajo la metodología estándar de los lineamientos de Basilea II, incorporando nuevos lineamientos.
- Capacitaciones relacionadas a los procesos / políticas implementadas: durante el año se han realizado una serie de capacitaciones con la finalidad de reforzar los lineamientos, pautas de riesgos, difusión de políticas, alinear criterios y contar con las herramientas necesarias para la optimización de procesos, de manera que todo el personal cuente con los conocimientos necesarios para mitigar los riesgos y tomar las acciones correctivas necesarias.
- Implementación del Manual de Productos Nuevos o Cambios importantes en el ambiente de negocios, operativo o informático, alineado a requerimiento regulatorio y de Casa Matriz, cuya finalidad es mitigar los riesgos asociados a la implementación o modificación de los Productos nuevos e iniciativas de gran envergadura.
- Durante el 2013 se continuó con las adecuaciones necesarias solicitadas por la SBS, el objetivo de estos cambios es asegurar que la empresa cuente con suficientes recursos para enfrentar un conjunto de eventos inesperados que afecten su liquidez, de esta manera se trabajó en conjunto con las áreas de Tesorería, Riesgos y Sistemas para implementar los cambios solicitados.

**Riesgo de Crédito**

Uno de los principales focos en este año fue Créditos Retail, básicamente concentrados en seguir reforzando la Unidad de Analytics, con la finalidad de optimizar estrategias basadas en riesgo, de manera más eficiente y oportuna, enfocando esfuerzos para mejorar las estrategias de originación y administración de portafolio. Asimismo, se priorizó la generación de estrategias de cobranzas, con el objetivo de mejorar la segmentación por riesgo del portafolio Retail, con enfoque en la cobranza preventiva y mora temprana. Esta Unidad genera información oportuna y estratégica para facilitar la toma de decisiones de manera dinámica, en respuesta al comportamiento del mercado, optimizando la ecuación riesgo - rentabilidad.

La Unidad de Créditos Corporativos y Comerciales, se enfocó en reforzar el aprendizaje de los equipos, a fin de alinear criterios y potenciar los mismos. Por otro lado, se continuó con la optimización de los procesos clave del modelo crediticio, orientados a mejorar la experiencia del cliente, siempre velando por el cumplimiento de las políticas y el adecuado comportamiento del portafolio.

**Riesgo de Mercado**

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

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

De acuerdo con la Resolución SBS 9075-2012, publicada por la SBS en diciembre 2012, se realizaron modificaciones en los anexos de gestión del riesgo de liquidez así la adecuación al nuevo ratio de liquidez.

**Riesgo de Operación**

Durante el año 2013, se continuó con el fortalecimiento de las principales metodologías de gestión de riesgo operacional, con la finalidad de promover una adecuada cultura de gestión de riesgos.

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

En el año 2014, la División continuará con la optimización de procesos críticos, revisión y alineación de políticas de Casa Matriz y entes reguladores, así como otras acciones que permitan realizar un control integral del riesgo, una adecuada gestión del portafolio y la contribución con la transmisión de la cultura de riesgos.

## **CUMPLIMIENTO NORMATIVO**

---

La Unidad de Cumplimiento Normativo, ha implementado un sistema compuesto por procedimientos, políticas y controles que permiten satisfacer las exigencias regulatorias locales, de nuestra casa matriz y las internacionales que pudieran tener algún impacto en el negocio de las empresas que conforman el Grupo Scotiabank.

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

Durante el ejercicio 2013 se han asumido importantes retos, reflejados en el desarrollo de las siguientes actividades:

- Certificación de la Pauta para la Conducta en los Negocios y sus Pautas complementarias, que en su conjunto conforman el Código de Conducta Ética del Grupo Scotiabank.
- Reforzamiento del Sistema de Comunicación de Incumplimientos, fortaleciendo así el cumplimiento del Código de Conducta Ética.
- Elaboración del Manual de Lucha contra la Corrupción.
- Se ha consolidado el alineamiento de las subsidiarias y vinculadas de Scotiabank a la cultura de Cumplimiento del Grupo a través de la reproducción de sistemas de control.

Finalmente, a un año de haber entrado en vigencia la función de Cumplimiento Normativo establecida por la SBS mediante Resolución SBS N° 8754-2011, la cual ya venía siendo realizada por nuestra institución a través de los mandatos y responsabilidades que nuestra casa matriz estableció desde el año 2006, podemos afirmar que nos encontramos en un proceso continuo de fortalecimiento de la cultura de Cumplimiento en el Grupo Scotiabank Perú.

**UNIDAD DE PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS**

---

Scotiabank Perú está comprometido a evitar que sus productos, servicios y canales de atención puedan ser utilizados para facilitar actividades ilícitas, es por ello que en el ejercicio 2013 la Unidad de Prevención de Lavado de Activos continuó desarrollando las mejores prácticas implementadas por el Grupo Scotiabank, a través de una adecuada aplicación de la Política “Conoce a tu Cliente”, utilización de soportes informáticos corporativos para el correspondiente monitoreo de transacciones como el sistema BSA Prime, verificación de datos del cliente mediante el uso de World Check y el escaneo de todas las partes intervinientes en una transferencia cablegráfica a través de la utilización del sistema Hot Scan.

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

Es importante mencionar que en el segundo semestre del presente ejercicio Scotiabank Perú implementó una Unidad de Debida Diligencia Mejorada, con el objetivo de mantener una continua revisión y seguimiento de las normas y mejores prácticas relacionadas a la gestión de cuentas de alto riesgo y PEP. De igual forma, dicha unidad brindará el soporte necesario a las Agencias/ Unidades de Negocio en aquellos aspectos relativos a la ley de Cumplimiento Fiscal de Cuentas en el Extranjero (FATCA).

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



Los resultados de nuestra Encuesta Corporativa para Colaboradores *View Point* y el reconocimiento por quinto año consecutivo como una de las Mejores Empresas para Trabajar en el Perú, según la encuesta *Great Place to Work Institute*, reafirman la convicción del Banco por fomentar un ambiente laboral positivo, que motive el mejor desempeño de los Scotiabankers y los inspire a desarrollar al máximo su potencial, gracias a un genuino compromiso con la organización y sus objetivos.

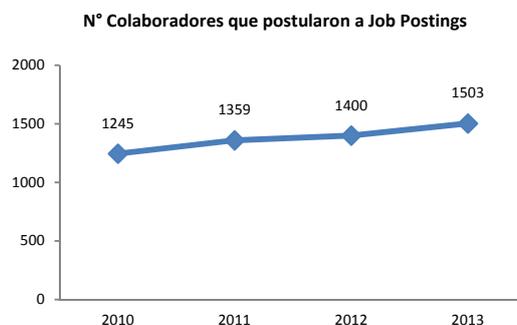
En ese sentido, nuestros Líderes han sido claves en el desarrollo de sus equipos y continuamos brindándoles capacitación en la práctica de **coaching**, invirtiendo 3,570 horas de formación en programas locales e internacionales.

Programas de desarrollo del Liderazgo y de Habilidades Directivas de los líderes se realizaron en alianza con el PAD de la Universidad de Piura. Se impartieron *in house* talleres de **Liderazgo Situacional** (Modelo Ken Blanchard), **Gestión de un Equipo Eficaz** y **Expectativas de los Gerentes**, logrando una participación de 238 líderes que representó 5,076 horas, superando la meta trazada.

La planificación del crecimiento profesional de nuestros colaboradores es una prioridad para Scotiabank, por ello este año se implementó el **Mapa de Carrera para la Red de Agencias**, que permite al Scotiabanker tomar la responsabilidad y ser protagonista de su carrera. Esta implementación benefició al **54% de los Colaboradores** y marca un hito en lo que respecta a la promoción del desarrollo en el Banco.

Scotiabank promueve la carrera interna de los colaboradores tanto dentro del Banco, como en las empresas que forman parte del Grupo Scotiabank, a través del **Job Posting** local e internacional, herramienta importante para publicar oportunidades de desarrollo profesional, disponibles en el banco a nivel global.

A continuación una estadística que presenta su evolución en el tiempo:



Este año se han promovido **926 Colaboradores**, número que representa a **casi el 20% de la organización** y que ha ido en aumento en los últimos 4 años, lo cual evidencia la línea de carrera interna y las oportunidades de desarrollo profesional en Scotiabank.

Fomentar el Aprendizaje es otro de los objetivos del banco en relación a los Colaboradores y este año se consolidaron e implementaron diversos proyectos e iniciativas. El **Plan Anual de Aprendizaje**, generó como resultado **380,212 horas dictadas** (87% presencial y 13% e-learning), lo que representa un **incremento del 36% respecto al ejercicio anterior**.

Nuestra **plataforma corporativa de aprendizaje Skillsoft**, está siendo más valorada por su accesibilidad y las ventajas que brinda. Al término del año fiscal se logró alcanzar **4,172 horas de aprendizaje distribuidas entre 1,703 colaboradores y 1,190 cursos**. Scotiabank Perú destacó como una de las operaciones con mayor uso efectivo de esta plataforma a nivel de Banca Internacional.

Por otro lado, la oferta para participar en el programa **Cursos Abiertos**, para mejorar sus competencias, logró acumular **6,186 horas** con una asistencia de **304 participantes**.

El *Modelo de Gestión del Desempeño* en Scotiabank, es una herramienta en formato virtual, que valora el aporte que cada uno de los Colaboradores brinda a la organización y además facilita su crecimiento a través de la generación de un **Plan de Desarrollo** individual. Su aplicación este año ha sido exitosa, cubriendo casi el 100% de los colaboradores.



Diversas **prácticas de comunicación** ayudan a Scotiabank a informar y orientar a sus equipos sobre los objetivos estratégicos y el rol de cada uno en su cumplimiento. Entre las principales destacan el **evento Desafío**, que año a año reúne a nuestro CEO con los Scotiabankers en una sesión de alineamiento; los **Town Hall** de cada uno de nuestros principales ejecutivos con sus respectivos equipos; y el despliegue de los avances del BSC en todas las **Carteleras Juntos**.

Gracias a constantes **campañas de comunicación**, la **Revista interna Juntos** y a nuestro **programa de televisión Juntos en TV** se promocionan los programas y actividades más importantes acontecidos durante el año, destacando especialmente la experiencia de trabajo en Scotiabank, con el objetivo de fortalecer el compromiso de nuestros equipos y aportar a la mejora del clima laboral.

Scotiabank es una organización que asume un rol activo en el cuidado de la salud, seguridad ocupacional y bienestar integral de sus Colaboradores, aspectos que definitivamente influyen en la motivación y el desempeño óptimo de los Equipos. Es por ello que año a año los programas de Salud y Calidad de Vida siguen siendo una prioridad y en este periodo las **Ferias de Salud** lograron un **incremento del 22%** y un **93% de satisfacción** y el **Programa de Nutrición** contribuyó efectivamente a la mejora de los hábitos alimenticios y salud de **212 Colaboradores**.

Se realizaron diversas acciones dentro del Programa de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo como la publicación del nuevo **Reglamento de Salud y Seguridad en el Trabajo, Identificación de Peligros y Riesgos (IPERS)**, **capacitaciones para Brigadistas en primeros auxilios, simulacros de evacuación y jornadas de sensibilización** sobre la Salud y Seguridad en el Trabajo para nuestros Colaboradores a nivel nacional conforme a Ley.

Scotiabank crea espacios de diversión y entretenimiento que contribuyen a incrementar la motivación de nuestros Scotiabankers, con participaciones masivas e índices de satisfacción por encima del 80%. Destacan actividades como la Fiesta de Fin de Año, Scotia Talent y los Campeonatos Deportivos.

Una parte importante de la experiencia laboral en Scotiabank es cómo reconocemos y recompensamos a nuestros Colaboradores por su contribución a los objetivos del banco, brindando una oferta integral de Recompensa Total, competitiva, sostenible y eficiente, a través de esquemas de compensación, beneficios y reconocimiento.

El **Programa de Revisión Salarial Anual (RSA)** en su cuarta edición, permite afianzar el manejo ordenado e integral del salario básico y mejora el nivel de competitividad salarial como parte de la estrategia de retención y atracción del talento. Asimismo, se implementaron nuevos planes de incentivos orientados a fortalecer el alineamiento global con casa matriz y vivir nuestra filosofía "Un equipo...Un objetivo".

Este año se continuó impulsando programas de alto impacto con beneficio directo en el desarrollo profesional y el equilibrio laboral-personal de los Colaboradores y sus familias como el **Scotiabank Grade**, programa que asiste con becas de estudios para pregrado y postgrado a Colaboradores con buen desempeño; **School Kit**, programa de reconocimiento al desempeño académico exitoso de los hijos de los Scotiabankers, y **Flex Time**, programa de flexibilidad laboral que brinda a nuestros Colaboradores la posibilidad de contar con más tiempo a lo largo del año para compartir en familia y/o disfrutar de lo que más les gusta hacer. Cabe mencionar que este año se realizó el lanzamiento de la plataforma web de beneficios, **Scotiabanker Benefits**, la cual centraliza y pone a disposición de los Colaboradores un eficiente canal de información acerca de los principales beneficios que les brinda Scotiabank, así como promociones y descuentos especiales.

Se continuó fortaleciendo la cultura de Reconocimiento a través de la implementación de premios locales en el **Programa Scotia Excellence Awards** e internacionales para *Wholesale Banking, Fuerzas Ventas Retail, Contact Center* y *Responsabilidad Social*. Todos estos programas permitieron reconocer a un importante número de colaboradores según los cuatro cuadrantes del Balance Scorecard y la vivencia de nuestros valores esenciales, y de manera especial a los **33 Star Performers**, que representaron a Scotiabank Perú en el evento internacional de reconocimiento “International Best of the Best Trip” que organiza la Casa Matriz.

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

Para las empresas del grupo Scotiabank, la responsabilidad social corporativa es parte esencial de la forma de hacer negocios, entendida como la manera en que el Banco interactúa con las partes interesadas y gestiona sus impactos directos e indirectos a fin de asumir sus responsabilidades éticas, sociales, económicas, ambientales.

El año 2013 fue un año exitoso en cuanto a temas de Responsabilidad Social a través del Programa "Scotiabank Iluminando el Mañana". Aquí pasamos a recordar los mejores hitos:

### **Distintivo Empresa Socialmente Responsable**



Scotiabank Perú fue el primer banco en ser reconocido con el distintivo ESR en el 2012 y el volver a recibirlo en el 2013 indica una continuidad, ampliación y consolidación de sus políticas, procedimientos, evidencias de acción, reportes públicos y reconocimiento de terceros en dichas categorías. Desde el 2009 Scotiabank reporta públicamente este desempeño en reportes de sostenibilidad desarrollados con la metodología GRI, los cuales se encuentran en nuestra página web.

Scotiabank Perú recibió nuevamente el Distintivo Empresa Socialmente Responsable (DESR) otorgado por la Asociación Perú 2021 en reconocimiento a su esfuerzo por cubrir los estándares propuestos para medir su cumplimiento permanente de las prácticas de Responsabilidad Social Empresarial en cuatro ámbitos: Calidad de vida en la empresa, ética empresarial, vinculación con la



### **Programa "Scotiabank Iluminando el Mañana"**

El programa gestiona las acciones y proyectos de inversión social e inversión ambiental del Banco.

### **Inversión Social**

Scotiabank junto con aliados estratégicos realiza diversas acciones para contribuir a la inclusión social y financiera de población vulnerable fortaleciendo sus habilidades personales, asesorando sus estrategias de negocio y ayudándolos a salir de la pobreza monetaria con la finalidad de mejorar su calidad de vida.

### **Aporte a la Inclusión Financiera**

Desde julio 2012, en alianza con la ONG Care Perú se financia un proyecto para crear capacidades para la inclusión financiera y social de familias en situación de pobreza que logra beneficiar a 45,000 personas en las regiones de Cusco, Ica, Huancavelica y Piura. Este programa, a ejecutarse en 36 meses, pone énfasis en el incremento de los ingresos de las familias de manera sostenible, lo que incluye la generación de capacidades para el desarrollo de planes de negocio, mejorar e incrementar productos y servicios e insertarse en cadenas productivas; así como iniciarse en el uso de productos y servicios financieros, como la promoción del ahorro y el acceso a microcréditos acompañándolos en sus

iniciativas productivas y enseñándoles a tomar mejores decisiones para que puedan utilizar su dinero de mejor manera. Asimismo, promueve adecuadas condiciones de salud, nutrición y educación en la primera infancia y en escolares respectivamente para generar capital humano con una mejor calidad de vida y mejores oportunidades en el futuro.

Desde febrero 2013, en alianza con la ONG CESAL se financia un proyecto piloto de apoyo a la inserción laboral de jóvenes en situación de pobreza con la finalidad de fortalecer las capacidades técnicas para el trabajo y el micro emprendimiento para la generación de ingresos de 50 jóvenes de Nievería, Cajamarquilla y Jicamarca en el rubro de la industria textil. En vista de los resultados, el proyecto piloto se irá ampliando en el año siguiente.

Finalmente, en alianza con la ONG Plan International se financia otro proyecto piloto de inclusión financiera para mejorar las oportunidades de 50 madres artesanas del distrito de Puente Piedra. En vista de los resultados, el proyecto piloto se ampliará a otro distrito de Lima.

### Campañas

#### **“Calor Patrio”**

Durante cinco años consecutivos, entre los meses de junio y agosto, se impulsó a nivel nacional la campaña de recaudación de fondos “Calor Patrio”, la cual ha logrado recaudar un total de S/.1,301,382.41 para beneficiar a un total de 42,098 personas en extrema pobreza víctimas del frío extremo por medio de Proyectos de Mitigación de Riesgos por Bajas Temperaturas ejecutados en alianza con Cáritas del Perú en las regiones de Apurímac y Puno.

<b>Aportes</b>	<b>S/.</b>
Colaboradores de Scotiabank, CrediScotia, Profuturo, SCI; clientes y público en general	630,820.41
Donación Scotiabank Perú, Financiera CrediScotia, Profuturo AFP y SCI	670,562.00
<b>Total entregado a Cáritas del Perú</b>	<b>1,301,382.41</b>

#### **“Dona un juguete”**

En diciembre, por medio de nuestra red de agencias y sedes administrativas se recauda juguetes nuevos o en buen estado de colaboradores y clientes, el compromiso de Scotiabank es donar un barril lleno por cada barril recaudado con un máximo de tres. Cada agencia o sede administrativa elige una organización de niños y niñas en situación de pobreza o vulnerabilidad a beneficiar con la campaña. En esta campaña hemos donado 34,016 juguetes para 29,215 niños y niñas a nivel nacional.

### Voluntariado Corporativo

#### **Exitosa Comunidad de Voluntarios**

El año 2013 significó un hito importantísimo en relación a las actividades de responsabilidad social desarrolladas por la Comunidad de Voluntarios de las empresas del grupo Scotiabank, que incluye a colaboradores del Banco, CrediScotia Financiera, Profuturo AFP y SCI.

En comparación con años anteriores, el impacto del programa se incrementó significativamente en 64 actividades implementadas, 2,945 colaboradores participantes y 53,229 personas beneficiadas. Ello nos motiva a seguir apoyando a la mejora de condiciones de vida y oportunidades de desarrollo para

comunidades menos favorecidas con énfasis en niños, niñas, jóvenes, mujeres, microempresarios y medioambiente.

### **Premios Scotiabank Iluminando el Mañana 2013**

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

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

En el 2013 se consolidó el éxito de las iniciativas locales de voluntariado de alta calidad e impacto. Un ejemplo de ello es el resultado de la postulación de las empresas del grupo Scotiabank Perú a las diversas categorías de los Premios Filantropía “Scotiabank Iluminando el Mañana”, donde se consiguió destacar en 5 de las 7 categorías:

- **Premio de País:**  
Reconocimiento al país más destacado
- **Premio de Actividad Filantrópica Sobresaliente:**  
Reconocimiento de actividad filantrópica más destacada del Programa Scotiabank Iluminando el Mañana durante todo el año.
- **Desarrollo del Perfil de Scotiabank:**  
Reconocimiento por el desarrollo del perfil del banco por medio de eventos filantrópicos de alta calidad e impacto.
- **Premio a la Contribución Destacada de Trabajo Voluntario:**  
Marietta Alvarez – Scotiabank Perú
- **Premio al Mejor Portavoz del Programa Scotiabank Iluminando el Mañana:**  
Andrea Correa – Empresas grupo Scotiabank Perú,

### **Inversión Medio Ambiental**

Con respecto a las acciones a favor de la sostenibilidad ambiental, Scotiabank presta una atención especial a sus responsabilidades ambientales en base a una política a tres frentes que abarcan de manera transversal a todo el banco.

#### **Gestión de la Huella de Carbono**

El Banco ha puesto en marcha un sistema integral de eco eficiencia que se ha continuado en el 2013 para promover prácticas de reciclaje y el consumo responsable de los recursos agua, luz y papel con todos nuestros colaboradores; además, otras medidas que nos lleven a reducir nuestra huella de carbono, lo cual es el impacto más directo que tiene el Banco en el ambiente.

En el marco de este sistema, Scotiabank suscribió en el 2010 un convenio con la empresa forestal Maderacre con el cual el Banco adquiere Bonos de Carbono provenientes de la gestión y aprovechamiento sostenible que la empresa hace de los bosques en Iñapari, en Madre de Dios. A través de este convenio lideramos la compra de bonos de carbono en el país y dimos un importante paso para el desarrollo de este mercado en el Perú.

De este modo, Scotiabank se convierte en la primera empresa en el Perú que voluntariamente compra bonos de carbono. En el año 2013 se volvió a realizar una compra para neutralizar la huella de carbono con lo cual a la fecha se tiene neutralizadas las huellas de 2009, 2010 y 2011.

### **Apoyo a la Sociedad Civil**

Como parte de nuestra responsabilidad ambiental Scotiabank realiza donaciones todos los años a iniciativas de la sociedad civil a favor de la sostenibilidad ambiental. Algunos ejemplos son:

- Desde el 2012 con la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental (SPDA) se viene apoyando la Iniciativa para la Conservación Privada y Comunal con el objetivo de promover y apoyar proyectos de conservación privada y comunal a través de la colaboración económica, legal y técnica para la implementación y gestión de alguno de los instrumentos legales de conservación tales como Áreas de Conservación Privada (ACP), Concesiones para Conservación (CC) y Concesiones para Ecoturismo (CE). El concurso de fondo semilla se encuentra en su sexta edición y ha tenido como ámbito las regiones de Amazonas, Cuzco, Loreto, Madre de Dios y San Martín. Este concurso cuenta con financiamiento para 21 propuestas ganadoras y el monto asignado para cada una de ellas ascenderá a S/.13,000 Nuevos Soles.
- Con el voluntariado corporativo del programa “Scotiabank Iluminando el Mañana” se han logrado implementar 2 grandes voluntariados llamados “Sembrando un Mañana” enfocado a arborizar en zonas urbano marginal del distrito de Villa El Salvador.
- En lo que respecta a la campaña “Calor Patrio”, se apoya en las comunidades más afectadas por el cambio climático en las zonas alto andinas a través de la mejora de sus viviendas con confort térmico ambiental al implementar un sistema de calefacción solar a través de un muro trombe que aumenta la temperatura interna del hogar de 6°C a 10°C en épocas más álgidas; así como, instalar cocinas mejoradas que retengan el calor y expulsen el humo al exterior de las casas beneficia la salud de los pobladores al prevenir infecciones respiratorias agudas y al medioambiente con la reducción de emisiones de CO<sub>2</sub>. Todo ello se imparte a la población a través de capacitaciones en la utilización y mantenimiento adecuado de mencionada tecnología e, incluso, replicación a otras comunidades.
- Por último, por medio del patrocinio a Yaqua contribuimos a financiar proyectos de agua limpia en las zonas más vulnerables del país, mantenimiento de plantas de tratamiento de agua con eficiencia energética para proteger la salud pública y preservar el medio ambiente.

### **Dimensión interna, cultura ambiental al interior del banco y hacia nuestros clientes**

Scotiabank integra la visión ambiental en los productos y servicios que ofrece, orientando al cliente en su gestión de riesgos, para que entienda el impacto que su negocio puede tener en el ambiente y la baja rentabilidad o los problemas sociales que ello le puede traer; así como las oportunidades que los mercados ambientales hoy en día ofrecen. Para ello, está fortaleciendo los conocimientos internos de sus funcionarios, de tal manera que puedan orientar mejor a los clientes sobre algunos puntos que tienen que considerar a la hora de hacer negocios. Esta política va de la mano con los Principios del Ecuador, del que Scotiabank es firmante, compromiso voluntario, originada en una iniciativa de la Corporación Financiera Internacional (CFI) Agencia del Banco Mundial para el fomento de las inversiones sostenibles del sector privado en los países en desarrollo. Scotiabank Perú realiza el análisis de los riesgos sociales y medioambientales relacionados con los proyectos de inversión que financia. A partir de los resultados de este análisis, orienta a sus clientes en la prevención de riesgos económicos, ambientales y sociales a los que sus negocios puedan enfrentarse.

**AGRADECIMIENTO**

---

El Presidente y los miembros del Directorio desean expresar su agradecimiento a los señores accionistas por la confianza depositada en ellos para la conducción del Banco durante el ejercicio 2013.

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

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

**INFORMACION  
COMPLEMENTARIA**

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

**DATOS GENERALES**


---

**Denominación y Dirección**

La denominación de la institución es Scotiabank Perú S.A.A., cuya sede principal se encuentra ubicada en la Avenida Dionisio Derteano N° 102, Distrito de San Isidro, Lima, Perú.  
El número de teléfono es (511) 211-6000.

**Constitución Social**

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

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

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

**Grupo Económico**

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

The Bank of Nova Scotia, fundado en el año 1832, es una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el Banco canadiense con mayor presencia internacional, con más de 743 mil millones de dólares canadienses en activos consolidados totales, con un equipo de 83 mil empleados que atiende a más de 21 millones de clientes en más de 55 países. Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

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

Al cierre del ejercicio 2013, Scotiabank Perú cuenta con las siguientes empresas subsidiarias:

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

(ver página 37 de la Memoria)

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

El Capital Social íntegramente suscrito y pagado, inscrito en la Partida Electrónica de la Sociedad en los Registros Públicos de Lima al 31 de diciembre de 2013, asciende a la suma de S/. 2,824'802,630.00 representado por 282'480,263 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/ 10.00 cada una, íntegramente suscritas y totalmente pagadas, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Cabe señalar que el monto del Capital Social anterior ascendía a S/. 2,744'802,630.00 al 31 de diciembre de 2012 habiéndose incrementado en la suma de S/. 80'000,000.00, producto de la capitalización de parte de las utilidades del ejercicio 2011 aprobada por el Directorio de la institución en sesión del 27 de setiembre de 2012, en virtud a las facultades delegadas por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 28 de marzo de 2012; lo cual implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 2.9146 % por acción.

Las formalizaciones de los aumentos producidos en el ejercicio 2013 se detallan más adelante en el rubro Estatuto Social.

Por otra parte y con relación al pago de dividendos a favor de los accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 26 de marzo de 2013 se aprobó -en cumplimiento de la Política de Dividendos aprobada oportunamente y de las normas estatutarias y legales vigentes- el pago de dividendos en efectivo a los titulares de acciones comunes emitidas por el Banco por la suma de S/. 399'356,044.41 correspondientes a utilidades de los Ejercicios 2011 y 2012, lo cual determinó que el monto del dividendo por acción sea de aproximadamente S/. 1.4137507241 .

Al 31 de diciembre de 2013, los principales accionistas del Banco por grupo económico son:

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

(\*) En Sesión de Directorio del 19 de diciembre de 2013 -en mérito a las facultades delegadas en Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 26 de marzo de 2013- se aprobó aumentar el capital social en S/. 200'000,000.00, es decir, de S/. 2,824'802,630.00 a S/. 3,024'802,630.00. El referido aumento de capital ha quedado inscrito en el Asiento B00032 de la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de Lima, con fecha 13 de febrero de 2014, lo cual implica la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 7.0801% por acción, con fecha de entrega 12 de marzo de 2014.

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

Tenencia	Número de Accionistas	Porcentaje de Participación	Total Acciones con derecho a voto	Acciones Comunes
Menor al 1%	1,875	2.25%	6'366,427	6'366,427
Entre 1% -5%	1	2.32%	6'549,418	6'549,418
Entre 5% - 10%	0	0.00%	0	0
Mayor al 10%	2	95.43%	269'564,418	269'564,418
Total	1,878	100.00%	282'480,263	282'480,263

**Capitalización Bursátil**

Al cierre de diciembre del 2013	Número De Acciones	Precio S/.	Capitalización en S/.	Tipo de Cambio	Capitalización en US\$
Acciones Comunes	282'480,263	30.40	8,587'399,995.20	2.795	3,072'415,025.12

**COTIZACIÓN MENSUAL DE LAS ACCIONES Y VALORES REPRESENTATIVOS DE DEUDA DE SCOTIABANK EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA DURANTE EL AÑO 2013**
**SCOTIABANK PERU S.A.A.**
**Renta Variable**

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2013				Precio
			Apertura S/.	Cierre S/.	Máxima S/.	Mínima S/.	Promedio S/.
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-01	36.60	38.80	39.20	36.60	37.77
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-02	38.80	37.40	39.15	37.00	37.63
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-03	37.00	37.50	38.00	36.85	37.05
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-04	37.00	35.30	37.50	35.20	37.01
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-05	35.30	36.40	37.00	35.30	36.19
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-06	36.00	34.60	36.20	34.60	35.51
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-07	34.60	34.50	34.60	33.00	34.06
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-08	35.00	33.50	35.00	33.50	34.52
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-09	33.50	34.45	34.50	33.50	34.08
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-10	34.10	31.50	34.10	31.50	32.38
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-11	31.70	28.55	31.70	28.50	30.90
PEP140001004	SCOTIAC1	2013-12	28.55	30.40	30.50	28.50	29.60

**Renta Fija**

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2013				Precio
			Apertura %	Cierre %	Máxima %	Mínima %	Promedio %
PEP14000M137	SCOTI2BC3B	2013-02	103.4664	103.4664	103.4664	103.4664	103.4664
PEP14000M137	SCOTI2BC3B	2013-06	98.3309	95.9901	98.3309	95.9901	96.8413

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

Denominación	Primer Programa de Bonos Corporativos SBP		
<b>Emisión</b>	Quinta	Séptima	Octava
<b>Series</b>	Tres series: A, B y C	Una serie: A	Una serie: A
<b>Clase</b>	Nominativos	Nominativos	Nominativos
<b>Monto total autorizado</b>	S/. 150,000,000	S/. 60,000,000	S/. 110,000,000
<b>Monto colocado</b>	Serie A: S/. 40,900,000 Serie B: S/. 25,150,000 Serie C: S/. 49,290,000	Serie A: S/. 60,000,000	Serie A: S/. 100,000,000
<b>Monto Vigente (Al 31 diciembre 2013)</b>	Serie A: S/. 40,900,000 Serie B: S/. 25,150,000 Serie C: S/. 49,290,000	Serie A: S/. 60,000,000	Serie A: S/. 100,000,000
<b>Representación</b>	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta
<b>Plazo</b>	5 años	7 años	7 años
<b>Fecha de redención</b>	Serie A: 22/05/2014 Serie B: 02/09/2014 Serie C: 25/11/2014	Serie A: 30/04/2017	Serie A: 23/07/2017
<b>Tasa de interés (Nominal anual)</b>	Serie A: 6.43750% Serie B: 6.59375% Serie C: 6.31250%	Serie A: 7.1875%	Serie A: 7.3125%
<b>Modalidad de amortización</b>	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento
<b>Modalidad de pago de interés</b>	Semestral, base 360	Semestral, base 360	Semestral, base 360

Denominación	Segundo Programa de Bonos Corporativos SBP		
<b>Emisión</b>	Primera	Tercera	Quinta
<b>Series</b>	Tres series: A, B y C	Una serie: A	Una serie: A
<b>Clase</b>	Nominativos	Nominativos	Nominativos
<b>Monto total autorizado</b>	S/. 200,000,000	S/. 300,000,000	S/. 300,000,000
<b>Monto colocado</b>	Serie A: S/. 100,000,000 Serie B: S/. 50,000,000 Serie C: S/. 50,000,000	Serie A: S/. 75,920,000 Serie B: S/. 100,000,000	Serie A: S/. 58,000,000 Serie B: S/. 38,500,000
<b>Monto Vigente (Al 31 diciembre 2013)</b>	Serie A: S/. 100,000,000 Serie B: S/. 50,000,000 Serie C: S/. 50,000,000	Serie A: S/. 75,920,000 Serie B: S/. 100,000,000	Serie A: S/. 58,000,000 Serie B: S/. 38,500,000
<b>Representación</b>	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta
<b>Plazo</b>	5 años	7 años	5 años
<b>Fecha de redención</b>	Serie A: 20/02/2017 Serie B: 24/05/2017 Serie C: 18/06/2017	Serie A: 02/09/2018 Serie B: 07/05/2019	Serie A: 25/07/2017 Serie B: 23/10/2018
<b>Tasa de interés (Nominal anual)</b>	Serie A: 5.71875% Serie B: 5.18750% Serie C: 5.15625%	Serie A: 6.78125% Serie B: 5.56250%	Serie A: 5.09375% Serie B: 6.18750%
<b>Modalidad de amortización</b>	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento
<b>Modalidad de pago de interés</b>	Semestral, base 360	Semestral, base 360	Semestral, base 360

Denominación	Subordinated Notes
Emisión	Primera
Series	Una serie: única
Monto total autorizado	US\$ 400,000,000
Monto colocado	US\$ 400,000,000
Monto Vigente (Al 31 diciembre 2013)	US\$ 400,000,000
Plazo	15 años
Fecha de redención	13/12/2027
Tasa de interés (Nominal anual)	4.50%
Modalidad de amortización	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360

**CLASIFICACION DE RIESGO**

La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros establece en sus Artículos 136° y 296° que todas las empresas del sistema financiero que capten fondos del público deben contar con la clasificación de por lo menos dos empresas clasificadoras de riesgo. En este sentido, en concordancia con la Resolución SBS N° 672-97, al 31 de diciembre de 2013 el Banco tiene suscrito contratos con las empresas Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. y Class & Asociados S.A. Clasificadora de Riesgo S.A. para efectuar la clasificación de Scotiabank Perú y sus instrumentos financieros.

Scotiabank mantiene la más alta calificación de Rating de institución (A+).

**CLASIFICACIONES LOCALES VIGENTES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

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

**CLASIFICACION INTERNACIONAL**

Scotiabank Perú ostenta el Grado de Inversión Internacional otorgado por las más prestigiosas clasificadoras de riesgos internacionales.

**CLASIFICACIONES INTERNACIONALES VIGENTES AL 31.12.13**

	<b>Standard &amp; Poor's</b>	<b>Fitch Ratings</b>	<b>Moody's</b>
<b>Long-Term Foreign Currency IDR</b>	<b>BBB+</b>	<b>A-</b>	<b>Baa2</b>
<b>Short-term Foreign currency IDR</b>	A-2	F1	Prime- 2
<b>Long-Term Local Currency IDR</b>	BBB+	A+	Baa2
<b>Short-Term Local Currency IDR</b>	A-2	F1	Prime- 2
<b>Foreign currency subordinated debt</b>		<b>A-</b>	<b>Baa3</b>
<b>* SACP / (Viability Rating)</b>	bbb+	bbb+	D+
<b>OUTLOOK</b>	<b>Stable</b>	<b>Stable</b>	<b>Stable</b>
<b>Perú LT Foreign Currency</b>	<b>BBB+</b>	<b>BBB+</b>	<b>Baa2</b>

En octubre 2013, Fitch Ratings elevó la clasificación de riesgo de la deuda en moneda nacional y en moneda extranjera, a "A+" y "A-", de "A" y "BBB+", respectivamente, ubicando a Scotiabank un nivel por encima de la clasificación de la deuda soberana de Perú (BBB+). De esta manera Scotiabank Perú se convierte en uno de los pocos bancos en Latinoamérica que alcanza la calificación de A-, la cual refleja la fuerte capacidad de pago de sus compromisos financieros.

**Objeto Social y Duración**

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

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

**Antecedentes de la Sociedad**

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

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

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

**Tratamiento Tributario**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Finalmente, mediante Decreto Supremo D.S. N° 264-2012-EF se fijó como Unidad Impositiva Tributaria UIT para el año 2013 el monto de Tres Mil Setecientos Nuevos Soles (S/. 3,700).

### Personal

Al 31 de diciembre de 2013 Scotiabank Perú S.A.A cuenta con 4,828 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

Tipo de cargo	2011	2012	2013
Gerencia	170	181	205
Funcionarios	1,146	1,289	1,398
Empleados	2,894	2,967	3,225
<b>Total</b>	<b>4,210</b>	<b>4,437</b>	<b>4,828</b>

Condición	2011	2012	2013
Permanentes	2,865	2,918	3,088
Temporales	1,345	1,519	1,740
<b>Total</b>	<b>4,210</b>	<b>4,437</b>	<b>4,828</b>

Nota: total planilla

## ADMINISTRACIÓN

---

### Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 26 de marzo de 2013, fueron elegidos Directores los señores Peter Christopher Cardinal, Carlos González-Taboada, Roberto Santino Calda Cavanna, Raúl Salazar Olivares, Gianfranco Castagnola Zuñiga, James Edward Callahan Ferry y Santiago Perdomo Maldonado. Los miembros del Directorio en la primera sesión realizada el 27 de marzo de 2013 eligieron como Presidente al señor Peter Christopher Cardinal y como Vicepresidente al señor Carlos González-Taboada.

Posteriormente en Sesión de Directorio de fecha 30 de junio de 2013, se aceptó la renuncia formulada por el señor Peter Christopher Cardinal al cargo de Director y Presidente del Directorio, y se acordó elegir en su reemplazo al señor James Tully Meek.

### Gerencia General

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

En la sesión de Directorio del 25 de junio de 2013 se aprobó el nombramiento del señor Pio Omar Rosell Villavicencio como Vicepresidente de Marketing y Productos -unidad que se encontraba a cargo del señor Juan Manuel Santa María Stein, de manera interina-.

En la sesión de Directorio del 19 de diciembre de 2013 se aprobó el nombramiento del señor Ricardo Javier Mogrovejo de las Casas como Gerente Principal de Planeamiento Estratégico -cargo que se encontraba vacante-.

### Estatuto Social

Por acuerdo del Directorio, en Sesión del 27 de setiembre de 2012 -en el marco de la delegación de facultades conferida por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas celebrada el 28 de marzo de 2012-, se aumentó el Capital Social de S/. 2,744'802,630.00 a la suma de S/. 2,824'802,630.00, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social. En ese sentido, se formalizó dicho acuerdo mediante Escritura Pública de fecha 18 de diciembre de 2012, otorgada ante Notario Público de Lima Doctor Mario Gino Benvenuto Murguía e inscrito en el Asiento B00031 de la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

### Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre de 2013, los miembros del Directorio considerados independientes son los señores Raúl Salazar Olivares, Roberto Santino Calda Cavanna y Gianfranco Castagnola Zuñiga.

### 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 Zuñiga, bajo la presidencia del primero de los nombrados-, asistiendo como participantes el Gerente General, el Auditor General Interno y, como invitado permanente, el Vicepresidente de Asesoría Legal, Cumplimiento y Secretaría General.

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

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

Salvo por los casos referidos en la Nota 10 de los Estados Financieros Auditados, informados al mercado de valores a través de los canales correspondientes, los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado el Banco durante el ejercicio 2013, 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.

**JAMES TULLY MEEK**

Presidente del Directorio de SBP desde el 28 de junio de 2013 (Anteriormente Director desde marzo de 2006 hasta marzo de 2010).

Master en Ciencias en el instituto de Tecnología Rochester. Gestión de Programas Gerencial Avanzado en BANFF School. Gestión de Programa Gerencial de Recursos Humanos en la Universidad Harvard. Programa Internacional de Gestión de la Mano de Obra, Geneva, Switzerland. Estrategias de Negociación en Universidad Harvard; es Vicepresidente de Scotia Perú Holdings S.A; es Director de NW Holdings Ltd., y de Scotiabank en Puerto Rico y Chile; y Presidente del Consejo de Scotia Fondos, S.A de C.V, Scotiabank Inverlat S.A y Scotiabank Inverlat Casa de Bolsa. Ha sido Director del Banco Sudamericano S.A.; Miembro del Directorio de Scotiabank en Costa Rica, Belize, El Salvador y Bahamas y en Prime Bank and Trust Co (Bahamas); y Vicepresidente Senior y Gerente General de Scotiabank República Dominicana. Tiene 47 años de experiencia en Banca en diversos países.

**CARLOS GONZALEZ-TABOADA**

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

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

**ROBERTO SANTINO CALDA CAVANNA**

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

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

**JAMES EDWARD CALLAHAN**

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 26 de marzo de 2009 y anteriormente Director Alterno desde setiembre 2006.

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

**GIANFRANCO CASTAGNOLA ZUÑIGA**

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

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

**RAUL SALAZAR OLIVARES**

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

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

**SANTIAGO PERDOMO MALDONADO**

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

Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad CESA (Colegio de Estudios Superiores de Administración), Bogotá, Colombia. Es Gerente General del Banco Colpatria Multibanca S.A., en el que anteriormente se ha desempeñado como Vicepresidente Ejecutivo, como Gerente de Banca Corporativa, Vicepresidente Financiero, Vicepresidente de Área Corporativa, entre otros. Es Miembro de la Junta Directiva de la Asociación Gremial de Instituciones Financieras de Colombia, Credibanco, Deceval, Titulizadora Colombiana S.A. Hitos, Mineros S.A., Fiduciaria Colpatria S.A., Multiactivos S.A. - STANH, Plantaciones Uniplama de los Llanos, Fundación Operación Sonrisa Colombiana ; así como Miembro de Consejo Directivo de CESA. Ha sido Gerente de Colpatria Administradores de Fondos y Cesantías, Corredora Bursátil (Colombia) y Citibank (Colombia).

**CARLOS GONZÁLEZ-TABOADA**

Vicepresidente del Directorio y CEO  
(Ver Directorio)

**HUBERT DE LA FELD**

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

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

**STEPHEN J. BAGNAROL**

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

**CÉSAR CALDERÓN HERRADA**

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

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

**SERGIO QUIÑONES FRANCO**

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

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

**JUAN MANUEL SANTA MARÍA STEIN**

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

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

**RINA ALARCÓN CACERES**

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

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

**LUIS BIANCHI CALDERÓN**

Vicepresidente de Banca Comercial e Institucional desde mayo 2006. Anteriormente se desempeñó como Gerente de la División de Créditos desde diciembre 2002 y como Gerente de Medianas Empresas desde setiembre 1999.

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

**LUIS FELIPE FLORES ARBOCCO**

Vicepresidente de Tesorería desde agosto 2010, asumió adicionalmente el rol de Managing Director & Co-Head Global Capital Markets, Latin America y Head of Foreign Exchange, Latin America desde mayo 2013 y Head of Sales & Trading, Peru desde junio 2011. Anteriormente desempeñó los cargos de Gerente de Tesorería desde mayo 2006 y Gerente de Finanzas de Mercado de Capitales desde noviembre 2005.

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

**FLOR OLANO IDROGO**

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

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

**FRANCISCO RIVADENEIRA GASTAÑETA**

Vicepresidente de Asesoría Legal, Cumplimiento y Secretaría General y previamente Gerente de Asesoría Legal Institucional desde mayo 2003, así como Secretario General del Banco desde julio 2002. Ingresó a la institución en junio 1995. Abogado, Pontificia Universidad Católica del Perú. Magíster en Administración de Empresas con concentración en Finanzas, Universidad del Pacífico. CEO Management Program, en Kellogg School of Management (Northwestern University). Es Director de Profuturo AFP S.A.; y Director Suplente de Scotia Perú Holdings S.A. y AFP Horizonte S.A. Ha ocupado cargos gerenciales en los Servicios de Fideicomiso y de Banca de Inversión en la institución y previo a su ingreso al Banco se ha desempeñado profesionalmente en la Comisión de Promoción a la Inversión Privada (COPRI) y en Estudios Jurídicos privados.

**IVÁN ROSAS FERRECCIO**

Vicepresidente & Chief Financial Officer desde octubre 2012. Anteriormente se desempeñó como Gerente de Planeamiento y Control desde abril 2003 y como Gerente de Control desde junio 2000. Licenciado en Contabilidad y premio Robert Maes especial por la Universidad del Pacífico, Perú. Master en Administración de Empresas por el Instituto de Empresa de Madrid, España. Estudios de Negocios Internacionales en London Business School. Es Director y Gerente General de Scotia Perú Holdings S.A.; Director de AFP Horizonte S.A.; y Director Suplente de Profuturo AFP. Ha sido Director de Business Profitability and Decision Support en la División Internacional de The Bank of Nova Scotia. Director de Contraloría de Orión Corporación de Crédito Banco, Líder de Proyectos de Business Intelligence en IBM Región Andina. Consultor Senior en Andersen Consulting y Administrador en Cosapi Organización Empresarial. Ha sido profesor en la Universidad del Pacífico, Perú.

**PÍO ROSELL VILLAVICENCIO:**

Vicepresidente de Marketing y Productos desde junio 2013. Bachiller en Ingeniería Industrial, Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha sido Gerente de Segmento Banca de Personas y Marketing en Scotiabank Chile y ocupando el cargo de Gerente de Marketing y Productos; se ha desempeñado en diversos cargos gerenciales en Scotiabank Chile, Santander México, Grupo Santander Perú y Santander Perú; y como Jefe de Tarjetas de Crédito y Banca Electrónica en Banco del Sur.

**LUCIA LENCE WONG**

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

**RICARDO JAVIER MOGROVEJO DE LAS CASAS**

Gerente Principal de Planeamiento Estratégico desde diciembre de 2013. Ingeniero Industrial Colegiado, Universidad de Lima. MBA - Administración de Empresas, Escuela de Administración de Negocios - ESAN. Programa de Desarrollo de Gestores, Fundación Don Cabral, Sao Paulo, Brasil. Ha sido Superintendente (CFO) de ISBAN Brasil - Empresa del Grupo Santander, Director de la División Global de Medios de Pago del Banco Santander - España y Sub-Director de la División América del mismo, Controller General de Bancosur - Perú, Controller Financiero del Banco Santander - Perú, Jefe de Estudios Económicos y Planeamiento y Jefe de Normas y Proyectos Especiales del Banco Mercantil - Perú, Jefe de Producto del Banco Continental - Perú.

**GINA ISABEL RODRIGUEZ LARRAIN SALINAS**

Gerente Principal de Relaciones Institucionales y Responsabilidad Social desde julio 2011. Anteriormente ocupó el cargo de Gerente de Proyección Institucional y Corporativa.

Ha seguido estudios de Administración en Babson College - Boston USA, Identidad Corporativa en la Universidad de Lima, Análisis de Estados Financieros en CENTRUM y Contabilidad Gerencial en ESAN. Ha sido Directora Ejecutiva de la Asociación Operación Sonrisa; y Gerente de Imagen y Relaciones Institucionales del Banco Sudamericano. Asimismo, ha participado del Programa para Ejecutivos "Execution Scotiabank" de la Escuela de Dirección de la Universidad de Piura.

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

---

Durante el Ejercicio 2013 no se han producido cambios de los principales funcionarios contables ni de auditoría. En Directorio del 25 de junio del 2013 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 2013.