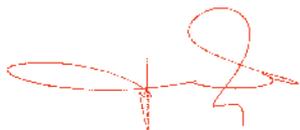






Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Scotiabank Perú durante el año 2007. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.



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



Luis Parra
Vicepresidente de Finanzas

Contenido

I. Por Ti. Para Ti.

Visión	3
Mensaje del Presidente del Directorio	6
Mensaje del Vicepresidente del Directorio & C.E.O.	9
El Directorio	10
La Gerencia	14
Principales Indicadores	20
Resumen Ejecutivo	22

II. Nuestro Entorno. Nuestra Gestión.

Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero	34
Gestión Financiera	40
Desarrollo durante el 2007	40
Análisis de la Gestión	42
Unidades de Negocio	62
Banca Retail	62
Banca Corporativa y Mercado de Capitales	69
Banca Empresa	77
Banca de Negocios Especiales	78
Tarjetas de Crédito y Débito	79
Subsidiarias	81
Gestión Integral de Riesgos	88
División de Cumplimiento y Control	90
Unidad de Prevención de Lavado de Activos	98
División de Créditos	100
Gestión Estratégica del Capital Humano	101
Scotiabank en la Comunidad	103

III. Información Complementaria

Datos Generales	116
Descripción de Operaciones y Desarrollo	118
Administración	130
Agradecimiento	133
Cambio en los Responsables de la Elaboración y Revisión de la Información Financiera	134

IV. Estados Financieros Auditados (CD Anexo)



Visión

El 2007 fue un año muy especial para Scotiabank.

Celebramos 175 años de logros como banco líder internacional, 175 años de experiencia e innovación, 175 años de gran compromiso con el servicio y de esmerada atención al cliente.

Celebramos, también, un año desde que iniciamos una nueva etapa en nuestra larga historia de más de 65 años en el Perú.

Consolidamos nuestro protagonismo en el sistema financiero peruano, desarrollando una clara expansión en los servicios que ofrecemos y reafirmando el compromiso de continuar apoyando a nuestros clientes, siempre con el despliegue profesional de un gran equipo comprometido con el servicio y el éxito.

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

En esta edición 2007 de nuestra Memoria Anual rendimos un especial homenaje a nuestros clientes, a nuestra gran razón de ser.

En las próximas páginas les contamos las inspiradoras historias de cuatro grandes soñadores que lograron el éxito. Ese éxito que para todos es posible; con perseverancia, coraje, creatividad, sacrificio y una enorme voluntad de superación.

Todos podemos construir nuestras propias historias de éxito.

Ahora es el momento.

Por ti. Para ti.





Mensaje del Presidente del Directorio

Estimados Accionistas:

El 2007 fue un año muy importante para Scotiabank. Celebramos nuestro 175 aniversario en el mundo. Después de todo este tiempo transcurrido y toda la experiencia acumulada nos sentimos satisfechos de haber siempre mantenido nuestro original y gran compromiso, el de ayudar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos y a mejorar su situación financiera.

Para Scotiabank Perú fue un año de consolidación, en el que las medidas y estrategias aplicadas en diversos ámbitos, a partir de la integración en mayo del 2006, se plasmaron favorablemente en los resultados. Scotiabank Perú en algunos casos alcanzó y en otros superó todos sus objetivos financieros y operativos clave al lograr utilidades récord.

La utilidad neta del 2007 fue de US\$ 157.4 millones, la que no sólo sobrepasó en 92% la utilidad del año anterior, sino que también superó en más de 50% nuestro objetivo. El rendimiento sobre el capital fue de 27.3%, en comparación con el 20.4% registrado el año anterior. Otro objetivo financiero importante logrado fue la reducción del ratio de productividad, el cual alcanzó 45.5%, por debajo del 50.5% del año anterior, atribuible a un crecimiento de ingresos totales con un adecuado control de gastos.

Nuestros cuatro sectores de actividad; Banca Retail, Banca Corporativa y Mercado de Capitales, Banca Empresa y Banca Especial; registraron un desempeño notable y cada uno contribuyó, significativamente, al éxito del Banco.

Asimismo, en el 2007, logramos excelentes resultados en otras evaluaciones no financieras. Scotiabank se consolidó como el tercer banco más importante del país y fue elegido como el banco preferido por la gente para abrir una cuenta en el futuro. Además, fue considerado por el público como el segundo mejor banco del Perú y visto como líder indiscutible en Banca de Consumo, siendo preferido por más de 1'100,000 clientes, con más de 18 mil clientes nuevos por mes.

Scotiabank Perú fue nombrado *Best Foreign Exchange Bank 2008* por la prestigiosa revista *Global Finance*, la que luego de una exhaustiva investigación nombró a las mejores instituciones financieras de cada país, región y categorías; basándose en criterios de selección como volumen de transacciones, participación de mercado, alcance y cobertura global, servicio al cliente, precio competitivo e innovación tecnológica.

Igualmente, nuestra Institución, gracias a la creatividad y efectividad de la estrategia y ejecución de marketing que se desarrolló para nuestro lanzamiento en el Perú, se hizo merecedora del más prestigioso reconocimiento institucional de marketing y publicidad en nuestro país, el Premio *EFFIE* de Oro, en la categoría Imagen Corporativa.

Por otro lado, en el marco de nuestro plan estratégico de crecimiento, Scotiabank y el Grupo Altas Cumbres

(GAC) suscribieron, en el 2007, un acuerdo de exclusividad que le daba a Scotiabank la opción de compra del 95% del accionariado del Banco del Trabajo (Bantra), institución que GAC posee en el Perú. La posible adquisición del Bantra daría a Scotiabank la oportunidad de seguir creciendo en un mercado con gran potencial, al operar ésta en un segmento de negocio que se complementa perfectamente con las operaciones de Scotiabank en el Perú.

Se esperan retos para el año 2008, debido a la desaceleración económica prevista para los Estados Unidos, los menores precios de los metales y la volatilidad de precios y de los mercados internacionales e internos.

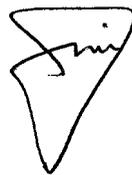
Tenemos confianza en la economía peruana, pues la solidez macroeconómica pone al Perú en la mejor situación en su historia para enfrentar un panorama internacional complicado.

Nuestra prioridad para el 2008 es seguir construyendo valor de marca, atendiendo mejor a nuestros clientes, con más y mejores campañas, enfocándonos en los segmentos y productos estratégicos, sin descuidar el ritmo de competencia.

Asimismo, continuaremos realizando importantes mejoras en procesos, infraestructura y soporte tecnológico; con el fin de incrementar el nivel de satisfacción de nuestros clientes.

Deseamos manifestar un agradecimiento especial a nuestros accionistas y clientes por la confianza depositada en nuestra Institución y en cada una de las personas que integran nuestro valioso grupo humano. Pues, los logros del año 2007 no hubieran sido posibles si no contáramos con un sólido equipo de colaboradores enfocados en un gran objetivo, llegar a ser el mejor banco del Perú.

Atentamente,



JIM MEEK





Mensaje del Vicepresidente & C.E.O.

Estimados Accionistas,

Actualmente, el Perú está pasando por un período económico único en su historia. Hoy, es uno de los países de mayor crecimiento en el mundo y, quizá, el país de mejor combinación de crecimiento y estabilidad económica en Latinoamérica.

Nuestra economía no presentaba un crecimiento tan sostenido y saludable desde hace al menos cinco décadas, habiéndose acelerado en los últimos años a tasas interesantes. Se proyecta que deberá continuar así en el futuro.

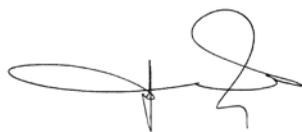
A diferencia del pasado, este crecimiento no sólo se está dando en algunos pocos puntos del país, sino, se está presentando a lo largo y ancho de nuestro territorio. Pues, nuestro Perú no sólo está creciendo, se está transformando.

Y en este crecimiento económico la banca también está jugando un rol muy importante. Hoy estamos llegando con crédito a todas las regiones del país y, en Scotiabank, estamos comprometidos a seguir apoyando su crecimiento; trabajando arduamente y aportando soluciones en los diversos sectores de nuestra actividad.

Señores, no nos cabe duda, el Perú está avanzando en la dirección correcta y enfrenta los retos presentes y futuros desde la mejor situación económica de su historia. Estos y los próximos años serán muy importantes para el desarrollo de nuestro país, de nuestro Banco y, por consiguiente, de todos nosotros.

Seguiremos esforzándonos para cumplir con nuestro compromiso, tratando de estar siempre a la altura de las expectativas de nuestros clientes, nuestros colaboradores, nuestros accionistas y de toda la comunidad.

Afectuosamente,



CARLOS GONZÁLEZ-TABOADA



El Directorio



JIM MEEK

Presidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 9 de marzo del 2006. Máster en Ciencias Económicas en Rochester Institute of Technology (Canadá). Es Presidente del Directorio de Scotia Perú Holdings S.A., Vicepresidente del Directorio de Scotiabank República Dominicana, Director de Scotiabank El Salvador S.A. y de NW Holdings Ltd. Ha sido Director del Banco Sudamericano S.A. Tiene 42 años de experiencia en banca internacional en el Grupo Scotiabank.



CARLOS GONZÁLEZ-TABOADA

Vicepresidente del Directorio & C.E.O de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 28 de agosto del 2003. Contador Público Nacional, Universidad de Buenos Aires, Argentina. Comercio Exterior y Cambios, Forex Club International. Licenciado en Organización y Técnica Bancaria, Universidad Argentina de la Empresa, Argentina. Es Presidente del Directorio de Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos S.A., Scotia Sociedad Tituladora S.A., Depósitos S.A., Servicios Cobranzas e Inversiones S.A.C., Promociones de Proyectos Inmobiliarios y Comerciales S.A., Procesos MC Perú S.A., Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA) y Atlantis S.A. - Buenos Aires; Vicepresidente de Inversiones Mobiliarias S.A.; Director de Scotia Perú Holdings S.A., Banco Patagonia S.A. - Buenos Aires, Latina de Seguros S.A. y Banco de Desarrollo de Chile. Ha ocupado cargos directivos y gerenciales en la Banca Commerciale Italiana, Milano; Banque Francaise et Italienne pour l' Amerique Du Sud, París; Banco Francés e Italiano, Buenos Aires; Banco Paraguayo de Comercio - Sudameris, Asunción; Banco Sudameris - Santiago de Chile; Banco Sudameris Paraguay S.A.; Banco Sudameris Argentina S.A., Buenos Aires; Banco Patagonia Sudameris S.A., Buenos Aires; VISA Argentina S.A.; Generar AFP S.A.; Asociación de Bancos de Argentina y Asociación de Bancos del Paraguay.



ROBERTO CALDA

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

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

PETER CARDINAL

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 09 de marzo del 2006.
Contador General Colegiado, Universidad de Western Ontario. Vicepresidente Ejecutivo de The Bank Of Nova Scotia; Presidente del Directorio de Grupo Financiero Scotiabank Inverlat S.A. de C.V., Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V., Scotiabank Inverlat S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat (México), Scotiabank Puerto Rico y Scotiabank Sud Americano S.A. Chile; Director de Banco del Caribe (Venezuela), Scotia Perú Holdings S.A. y NW Holdings Ltd. Ha sido Director del Banco Sudamericano y de Scotiabank El Salvador. Tiene 43 años de experiencia en el Grupo Scotiabank.



GIANFRANCO CASTAGNOLA *

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 29 de marzo del 2007.
Bachiller en Economía, Universidad del Pacífico. Máster en Public Policy, Universidad de Harvard, EE.UU. Es Presidente Ejecutivo de APOYO Consultoría y Presidente del Directorio de AC Capitales SAFI; Vicepresidente del Directorio de IKSA; Director de Austral Group, Cementos Pacasmayo, Redesur, Maple, Consorcio Agua Azul, Saga Falabella y Lima Airport Partners. Ha sido Director de Banco Central de Reserva del Perú y del Fondo Consolidado de Reservas; y Presidente de la Cámara de Comercio Italiana.

* El Sr. Gianfranco Castagnola ingresó al Directorio en reemplazo del Sr. Luis Felipe Arizmendi, a quien, en sesión de Directorio del 28 de agosto del 2007, se le aceptó su renuncia.



SUSANA ELÉSPURU

Directora de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de septiembre del 2006.
Bachiller en Geología y Literatura Francesa, Dartmouth College, USA. Egresada del Programa de Alta Dirección (PAD), Universidad de Piura, Perú. Es Directora de MG Rocsa S.A., Sandoval S.A., Manufacturas del Sur S.A. (MADSA), Nelapsa S.A., Prosur S.A., Dinnet Perú S.A. e Inmobiliaria Koricancha S.A.; Gerente General de Southmark Internacional del Perú S.A.C y EGE Consultores S.A.C. Ha sido Vicepresidenta Corporativa de Procter & Gamble, Presidenta de la Conferencia Anual de Ejecutivos - CADE 2001, Directora de Saga y Tottus del Grupo Falabella y Miembro del Directorio de IPAE.





RAÚL SALAZAR

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 6 de septiembre 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 Macroconsult S.A., Macroinvest S.A., Macrogestión S.A., Quimpac S.A., Agroindustrial Lima y Pesquera Diamante 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. y Capital Investments Sociedad Administradora de Fondos de Inversión.



PAOLO SARCINELLI

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 31 marzo del 2004.

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



ERASMO WONG

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

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

Directores alternos

JAMES CALLAHAN

Director Alterno de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de septiembre del 2006. Licenciado en Ciencias Políticas, State University of New York, USA. Diploma de Estudios Avanzados en Administración Pública Comparativa, College D' Europe, Bélgica. MBA, Syracuse University, USA. Es Gerente General de Scotiabank Sud Americano S.A., Chile. Ha sido Director Gerente de Bank Boston, México, y Director del Banco Sudamericano. Tiene 31 años de experiencia en banca internacional.

GAETANO DE BIASI

Director Alterno de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 30 de marzo del 2007. Graduado y Máster en Derecho, Università di Napoli, Torino, Italia. Es Gerente de Intesa Sanpaolo S.p.A y Presidente del Directorio de Intesa Brasil Empreendimentos S.A. Sao Paulo, Brasil. En la Banca Commerciale Italiana se ha desempeñado como Director Regional de Finanzas Corporativas, Director de la Agencia de Shanghai, Representante de la Oficina en Beijing, China; Gerente en las Agencias de Hong Kong y Tokio. Ha sido Director Alterno del Banco Wiese Sudameris; Director de Caigola S.A., Nerone S.A., SATA S.A., Leasepack, Traianus S.A., Brasil; y de la Asociación de Bancos Extranjeros de China.

TIMOTHY HAYWARD

Director Alterno de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de septiembre del 2006. Bachiller en Business Administration and Commerce, Harvard University, USA. Es Vicepresidente Ejecutivo y Director Administrativo de Banca Internacional de The Bank of Nova Scotia. Ha sido Director Alterno de Scotiabank México, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat S.A. de C.V., Scotiabank Inverlat S.A. y Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V.

JIM LOUTTIT

Director Alterno de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de septiembre del 2006. Ha sido Director Titular desde marzo del 2006. Licenciado en Marketing y Ventas, Fanshawe College, Canadá. Es Gerente de The Bank of Nova Scotia; Director de Scotiabank de Costa Rica S.A. y Director Alterno de Scotiabank Sud Americano S.A., Chile. Ha sido Vicepresidente Banca Minorista y Sucursales de Scotiabank El Salvador S.A. y de Crédito Banca Minorista Internacional en Toronto. Tiene 31 años de experiencia en banca internacional.

La Gerencia



CARLOS GONZÁLEZ-TABOADA

C.E.O. (Ver Directorio - Vicepresidente)

HUBERT DE LA FELD

Vicepresidente Senior a cargo de la Banca Retail desde agosto del 2002.

Doctorado en Ciencias Políticas, Universidad degli Studi di Padova, Italia. Diplomado en Negocios Internacionales, Universidad John Hopkins - Bologna Center, Italia. Bachiller en Maturita Classica - Liceo Marco Polo - Collegio Navale F. Morosini - Venezia, Italia. Es Director de Procesos MC Perú S.A. y Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA); y Director Alterno de Titulizadora Peruana Sociedad Titulizadora S.A. Ha sido Gerente General de Banque Sudameris Paraguay y de Banque Sudameris Miami, así como Director Ejecutivo responsable del Sector Retail del Banco Sudameris Brasil.



LUIS IVANDIC

Vicepresidente Senior a cargo de la Banca Especial desde octubre del 2006.

Ingeniero Civil, University of Windsor, Canadá. MBA de York University, Canadá. Es Presidente de Bancomercio de El Salvador Inc. (New York, USA) y Bancomercio de El Salvador Inc. (Virginia, USA). Ha sido Presidente Ejecutivo de Scotiabank El Salvador y de sus subsidiarias, y anteriormente en Scotiabank México desempeñó sucesivamente los cargos de Director General Adjunto de Banca Corporativa, Director General Adjunto de Crédito y Director General Adjunto de Administración y Finanzas. Se incorporó al Grupo Scotiabank en Toronto en 1983. Es miembro del Institute of Canadian Bankers.



FRANCISCO SARDÓN

Vicepresidente Senior a cargo de la Banca Corporativa y Mercado de Capitales desde noviembre del 2004.

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

RINA ALARCÓN

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

Ingeniera Industrial, Universidad de Lima, Perú. Magister en Administración, ESAN, Perú. Ha sido Gerente General de La Real Compañía de Seguros y Gerente Comercial de Seguros Masivos Finisterre para el Grupo Mapfre. Fue Gerente General y responsable del lanzamiento de Natura en el Perú. Trabajó en Desarrollo Organizacional y Proyectos en Drokasa y Farminustria. Ha desarrollado consultorías en Recursos Humanos en el Sector Minero. Ha sido Profesor Asociado de Finanzas en la Universidad de Lima, Perú.



GUILLERMO ÁLVAREZ-CALDERÓN

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

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



LUIS BIANCHI

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

Magíster en Dirección Estratégica de Empresas, Centrum de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Contador Público Colegiado. Post Grado en Desarrollo Directivo, Universidad de Piura. Es Director de Equifax Perú S.A. y miembro del Consejo Directivo del Centro de Estrategia y Competitividad de la Universidad del Pacífico. Ha ocupado cargos gerenciales en Bandesco, Banco de Comercio, Banco del Sur del Perú y Banco de Lima Sudameris.



La Gerencia



RAFAEL CALDA

Vicepresidente de Tarjetas de Crédito y Débito desde mayo del 2006. Anteriormente, ha ocupado en el Banco Sudamericano los cargos de Presidente del Comité de Riesgo Crediticio, Gerente de Planeamiento Estratégico y Tesorería, durante el año 2003, y Gerente de Banca Minorista, desde febrero del 2004 hasta mayo del 2006. Economista, Universidad Adelphi Garden City, New York. USA. Es Vicepresidente de Inversiones Volterra S.A.; Director de Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA), San Gimignano S.A. y Plascorp S.A. Ha sido Director del Banco Sudamericano, Generali Perú Cía. de Seguros y Politubo S.A.



CÉSAR CALDERÓN

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



MICHAEL COATE

Vicepresidente de Auditoría, Seguridad e Investigaciones desde mayo del 2006. Chartered Accountant de Australia, Licenciado en Finanzas y en Contabilidad por Seattle Pacific University. Ha trabajado en Auditoría en Scotiabank México, Scotia Capital, Scotiabank Sud Americano S.A. Chile y Scotiabank Argentina. Anteriormente, fue consultor de Administración de Riesgos Estratégicos y de Mercado en PriceWaterhouseCoopers, Argentina, y de Coopers & Lybrand, Australia.

JUAN ANTONIO JENSSEN

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

Bachiller en Administración de Empresas y en Contabilidad, Universidad del Pacífico, Lima, Perú. Ha sido Jefe de Análisis Financiero en Diveo Telecomunicaciones del Perú (hoy Americatel). Ha sido docente de la Facultad de Administración y Contabilidad de la Universidad del Pacífico.



LUCIA LENCE

Customer Ombuds Officer desde mayo del 2006. Anteriormente, ocupó el cargo de Gerente de Recursos Humanos desde septiembre de 1999.

Economista, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. MBA Estratégico en Centrum de la Universidad Católica del Perú. Programas de especialidad en la Escuela de Administración para Graduados (ESAN), Pontificia Universidad Católica del Perú e IBM del Perú.



LUIS PARRA

Vicepresidente de Finanzas desde mayo del 2006.

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



La Gerencia



FRANCISCO RIVADENEIRA

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

Abogado, Pontificia Universidad Católica del Perú. Magíster en Administración de Empresas con concentración en Finanzas, Universidad del Pacífico. Ha ocupado cargos gerenciales en los Servicios de Fideicomiso y de Banca de Inversión en la Institución. Previo a su ingreso al Banco se ha desempeñado profesionalmente en la Comisión de Promoción a la Inversión Privada (COPRI).



GIULIA SAMMARCO

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

JUAN MANUEL SANTA MARÍA

Vicepresidente de Marketing desde julio del 2001.

Ingresó a la institución en junio del 2000 con el cargo de Gerente Comercial de Banca de Consumo.

Bachiller en Ingeniería Industrial, Universidad de Lima, Perú. Maestría en Administración de Empresas, Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN). Programa de Dirección Comercial PDC, Universidad de Piura.

Es Director Suplente de Procesos MC Perú S.A. y Servicios Bancarios Compartidos S.A. (Unibanca). Ha sido Director Comercial, Gerente de Marketing y Administración de Productos, y Gerente de Desarrollo de Orión Banco.



ALEX ZIMMERMANN

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

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



Principales indicadores

Expresado en US\$ MM	2005	2006	2007
Cifras de Balance			
Total Activos Netos	3,500.2	4,226.4	5,862.8
Total Depósitos	2,605.8	3,339.1	4,445.9
Patrimonio Neto	271.3	401.8	576.4
Colocaciones Brutas	1,817.8	2,502.2	3,372.6
Provisión para Colocaciones	152.2	169.9	187.6
Colocaciones Netas	1,635.6	2,286.6	3,150.9
Resultados Operativos			
Ingresos Financieros	255.1	377.7	504.1
Gastos Financieros	89.5	121.2	152.1
Margen Financiero Bruto	165.7	256.5	352.0
Ingresos por Servicios Financieros netos	62.6	82.2	106.9
Gastos Administrativos	121.3	171.1	208.7
Provisiones (1)	56.5	57.2	75.4
Utilidad Neta	17.3	82.1	157.4
Eficiencia Operativa			
Margen Financiero Bruto / Patrimonio	61.1%	63.8%	61.1%
Ratio de Productividad (Gastos Administrativos / Ingresos Totales)	53.1%	50.5%	45.5%
ROE	6.4%	20.4%	27.3%
Calidad de Activos			
Cartera Vencida	65.0	59.5	66.6
Cartera Deteriorada	232.6	195.3	180.2
Indice de Morosidad	3.58%	2.38%	1.97%
Indice de Cobertura	234%	286%	282%
Capitalización			
Patrimonio Efectivo	262.5	399.6	420.0
Activos Ponderados	2,110.3	2,601.9	3,800.1
Ratio de Apalancamiento Global	8.14 veces	6.62 veces	9.20 veces
Otros Datos			
Número de Empleados	2,539	3,666	3,900
Número de Oficinas (2)	110	140	149
Número de Clientes Deudores (en miles)	518	598	653
Nº ATM's	206	236	258

Tipo de cambio

3.430

3.196

2.996

¹ Incluye provisiones para colocaciones, bienes adjudicados, cuentas por cobrar, contingentes e inversiones

² No incluye sucursal de Panamá

- *Nuestra utilidad neta casi duplicó los niveles del año anterior, superando en más de 50% nuestro objetivo.*
- *Crecimos en colocaciones.*
- *Siguió mejorando nuestra calidad de cartera.*
- *Siguió mejorando nuestra productividad.*
- *Ampliamos la cobertura de canales de atención. Abrimos más oficinas e instalamos más cajeros corresponsales y ATM's a lo largo y ancho del país.*
- *Continuamos siendo el banco preferido por más de 1'100,000 clientes.*
- *La satisfacción general de nuestros clientes llegó a un nivel récord del 92%.*



Resumen ejecutivo

Más cerca de los clientes

- Como parte de nuestro compromiso con el servicio y con el éxito, donde nuestros clientes son lo primero, hemos ampliado estratégicamente la red de puntos de atención y servicio a nivel nacional, ayudando a más peruanos a alcanzar sus objetivos. Esto se viene logrando a través de la ampliación de nuestra red de agencias, particularmente en provincias, el incremento de ATM's y la renovación de los terminales de pagos y consultas.
- Fuimos el primer banco que puso en funcionamiento Cajeros Corresponsales (*Servicio Express*) beneficiando a nuestros clientes con más puntos para el pago de servicios, colocaciones y retiro de ahorros. Nuestros Cajeros Express están ubicados en los locales de nuestros aliados comerciales: Carsa, La Curacao, Ace Home Center, Mavila, Cassinelli, Topytop, Bata, en locales de SCI, grifos PECSA y supermercados Merpisa, *Boticas BTL*, *Centro Odontológico Americano*, entre otros; aprovechando su ubicación y flexibilidad de horarios de atención. Al cierre del 2007 contamos con más de 300 Cajeros Express a nivel nacional.
- Basándonos en nuestra esencia de marca, de ser un banco consejero de soluciones financieras para ayudar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos, continuamos presentando el Bus Consejero Scotiabank, el bus itinerante que recorre los principales puntos de Lima y provincias con un equipo especialmente capacitado, orientado a brindar consejería en cuanto a servicios y productos bancarios, a nuestros clientes y público en general. Asimismo, durante el 2007, llevamos asesoría financiera a nuestros clientes microempresarios a través del programa Somos Empresa, del canal 7.
- Scotiabank Perú es uno de los líderes en bancarización en el Perú. Con 653 mil clientes con crédito activo alcanzamos una participación del 17.2% del total de clientes deudores del sistema bancario. Esta amplia base de clientes nos brinda un potencial de crecimiento, vía la venta cruzada de nuestros servicios en el segmento retail.

Para beneficiar a nuestros clientes

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



Resumen ejecutivo

- En el 2007, concretamos convenios con 809 nuevas empresas, lo que nos posiciona en el mercado de clientes formales dependientes, permitiéndonos ofrecerles acceso a toda nuestra gama de productos y servicios, en condiciones preferenciales y con rapidez en la atención.

Productos adaptados a las necesidades del mercado

- Con la finalidad de incentivar la fidelidad de nuestros clientes y posicionar nuestras tarjetas como la primera opción de pago, en el 2007, lanzamos diversas campañas orientadas a diversos segmentos e implementamos agresivas promociones que brindaron mayor confianza y valor a nuestros productos.

Nuestro esfuerzo por la calidad no se detiene

- Los resultados de las mediciones de calidad de servicio realizadas trimestre a trimestre muestran una constante mejora en la satisfacción general de nuestros clientes, llegando, en septiembre del 2007, a un nivel récord del 92%, superando la meta del año (90%). (Fuente CCR)

Mejora de desempeño financiero

- La utilidad neta alcanzó US\$ 157.4 millones, cifra que representa un crecimiento de 92% en el año y que, prácticamente, duplica el crecimiento del sistema bancario y el de sus competidores más cercanos. Este resultado nos permitió incrementar nuestra rentabilidad patrimonial (ROE) de 20.4% a 27.3%.
- El ratio gastos administrativos sobre ingresos totales mejoró significativamente de 50.5% a 45.5%. Su reducción (-10%) en el año fue la más importante del sistema bancario y de sus competidores más cercanos.

Mejores en desempeño financiero

La reducción del ratio Gastos Administrativos sobre Ingresos Totales en -10%, experimentada por nuestra Institución en el 2007, fue la más importante del sistema bancario y en comparación con nuestros competidores más cercanos.

- La calidad de cartera mejoró manteniendo una amplia cobertura de las provisiones. El ratio de morosidad disminuyó de 2.38% a 1.97% y la cobertura se mantuvo amplia, con un nivel de 282%.

Prioridades 2008

- Crecimiento sostenido por encima del mercado, en un 30%.
- Mantener una rentabilidad superior al 25%.
- Incrementar la satisfacción del cliente externo del 92% al 94%.
- Incrementar la satisfacción del cliente interno de 74% a 80%.
- Mantener nuestro nivel de eficiencia en gastos / ingresos menor a 50%.
- Reducir los tiempos de respuesta en 30%.
- Incrementar la satisfacción del colaborador de 75% a 77%.





“Para abastecerme, me gusta trabajar directamente con las comunidades, porque el impacto económico se queda en la gente más pobre y creo que esa es la manera correcta y responsable de trabajar”.



Francisco Pin Lombardi
Stingray Aquarium, Iquitos

“Comparto el día a día con personas que con su trabajo pueden ofrecer a sus familias una mejor calidad de vida. Que ellos se sientan felices con lo que hacen y lo que logran es mi mayor satisfacción”.



Como pez en el agua

Francisco Pin Lombardi fue, durante algunos años, feliz trabajando para una gran empresa. Sin embargo, renunció a ella para empezar un gran proyecto en su vida. Hoy tiene 35 años, está casado, tiene dos niños y una maestría en Dirección de Empresas. Desde hace cuatro años es Gerente General de Stingray Aquarium SAC, pequeña empresa ubicada en la cálida ciudad de Iquitos, dedicada a la exportación de peces ornamentales, la segunda actividad exportadora de esa gran ciudad de la Amazonía peruana.

Una persona muy importante en su trayectoria empresarial fue su hermano, quien lo impulsó a iniciar esta historia. Francisco no se animaba a renunciar a su anterior trabajo porque estaba estudiando una maestría, tenía un niño de apenas 2 años y una niña recién nacida.

La idea de salirme de un trabajo estable para aventurarme en un negocio era muy complicada. Ahí entró a tallar mi hermano, me animó a intentarlo. No fue fácil tomar la decisión, fue cuestión de creer en mí y en el destino.

Todo empezó cuando, en el 2003, Francisco envió una nueva especie de pez ornamental a un concurso en Singapur. Esta especie peruana, rara y exótica, ganó y él tenía que ir a recibir el premio. No había capital. Solicitó un crédito a nuestro banco para poder viajar y así aprovechar para participar en la feria de peces que cada dos años se realiza en ese país del Asia. De Singapur, Francisco volvió con una amplia cartera de clientes, en su mayoría asiáticos. *“Ahí empezó la historia en serio”*. Al año siguiente participó en una feria en Europa y se le abrieron también las puertas del mercado europeo.

Para desarrollar la empresa, Francisco tuvo que dejar la capital para instalarse en la calurosa Iquitos.

Al venir a vivir a una provincia siento que he ganado una experiencia de vida increíble. He podido visualizar oportunidades de negocio enormes que aquí estaban abandonadas por el centralismo. No creo haberme sacrificado por venir a vivir aquí, todo lo contrario. Yo creo que vine, arriesgué y gané.



Su primer local fue alquilado y tenía una extensión de 650m². Ahora, debido al crecimiento constante de su negocio y con nuestra asesoría y financiamiento, se está mudando a uno nuevo y propio, veintitrés veces más grande.

Cuando empezamos éramos dos personas con sólo 180 peceras. Ahora somos 44 en el equipo y he llegado a tener hasta 500,000 peces en épocas de alto movimiento.

Hoy Stingray Aquarium es líder local en acondicionamiento de peces ornamentales para su exportación y es la principal exportadora de peces ornamentales en el Perú. La empresa cuenta, desde hace dos años, con el ISO 9002 y pertenece a la OFI (Ornamental Fish International), la organización más grande de peces ornamentales, con sede en Holanda, encargada de las regulaciones de este negocio en el mundo.

Para abastecerme, me gusta trabajar directamente con las comunidades, porque el impacto económico se queda en la gente más pobre y creo que esa es la manera correcta y responsable de trabajar.

Sus principales clientes están en República Checa, Noruega, Dinamarca, Inglaterra, Alemania, Polonia, China, Hong Kong, Japón, Singapur, Tailandia, Filipinas y Taiwán. En el 2007 tuvo envíos por US\$ 1'800,000. La proyección para el 2008 es superar, como mínimo, el 30%.

Para Francisco el éxito del negocio y la posibilidad de crecer está relacionado con su gente. Piensa que lo más importante en una empresa son las personas, por lo que su crecimiento como empresario lo mide no sólo por el impacto en su vida personal, sino también por el que experimenta su entorno.

Comparto el día a día con personas que con su trabajo pueden ofrecer a sus familias una mejor calidad de vida. Que ellos se sientan felices con lo que hacen y lo que logran es mi mayor satisfacción. Yo he creado mi empresa no sólo para ganar dinero, sino para que todos; mi familia, mi equipo, mi comunidad; podamos vivir mejor.

Mi mayor motivación es llegar a convertirme en un gran mayorista, lograr los estándares mundiales, poder darle trabajo a más gente y poder darle, en este rubro, un nombre al Perú.





“Mi mayor motivación es llegar a convertirme en un gran mayorista, lograr los estándares mundiales, poder darle trabajo a más gente y poder darle, en este rubro, un nombre al Perú”.



Nuestro Entorno.
Nuestra Gestión.





Entorno macroeconómico del sistema financiero

La economía peruana en el 2007

La economía peruana cerró con la tasa de expansión más alta desde 1995, impulsada por el dinamismo de la demanda interna y por un escenario externo favorable, en particular en la primera mitad del año, lo que permitió obtener un importante superávit comercial a pesar del repunte de las importaciones. De otro lado, los aún altos precios de los minerales continuaron incidiendo positivamente en el superávit fiscal pese a la recuperación de la inversión pública. Finalmente, cabe resaltar el incremento de la inflación a su nivel más alto desde 1998, debido básicamente al alza en la cotización de los insumos alimenticios importados.

El Producto Bruto Interno (PBI) registró un crecimiento de 9.0% en el 2007. Dicha evolución estuvo sustentada en el auge de la inversión privada (+23.2%) como resultado del aumento de las utilidades empresariales, de las perspectivas positivas de la economía y del flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) -en especial en minería e hidrocarburos-. Asimismo, se observó una expansión del consumo privado (+8.3%) como resultado del crecimiento del empleo, de la mejora en la confianza del consumidor y del dinamismo del crédito de consumo.

En términos desagregados, resaltó el crecimiento de los sectores no primarios vinculados a la demanda interna como Construcción (+16.5%), Comercio (+10.5%) y Manufactura (+10.6%). La expansión del sector Construcción estuvo explicado por el *boom* que experimenta el segmento inmobiliario, y que comprende no sólo la edificación de proyectos habitacionales sino también centros comerciales y edificios de oficinas, como resultado del optimismo en torno a la evolución futura de la economía y el mayor acceso al financiamiento hipotecario. Por su parte, la expansión de la Manufactura estuvo liderada por las ramas que dirigen su producción al mercado interno como las industrias vinculadas a la elaboración de bienes de consumo masivo -Alimentos y Bebidas, Papel y Productos de Papel, Artículos de Aseo Personal y Limpieza- así como las industrias vinculadas al sector construcción (cemento, acero, pisos y mayólicas).

El Perú hacia arriba

La economía peruana cerró con la tasa de expansión más alta desde 1995. El Producto Bruto Interno (PBI) registró un crecimiento de 9.0%.



Entorno macroeconómico del sistema financiero

Por su parte, los sectores primarios mostraron una desaceleración, destacando en especial el menor ritmo de crecimiento de la producción minera (+1.7%) explicada por la importante caída en la producción de oro por parte de Minera Yanacocha, lo que fue compensado por la mayor producción de cobre, gracias al inicio de operaciones de la ampliación de planta de Sociedad Minera Cerro Verde. En lo que se refiere al sector agrícola, éste mostró un incremento de sólo 2.1% pues si bien se registró una mayor producción de importantes cultivos como papa, caña de azúcar y espárragos, la producción de café disminuyó debido a factores cíclicos. Por último, el sector Pesca finalizó con un alza de 6.9% debido a un incremento en la cuota de captura de anchoveta, así como por el mayor desembarque de especies para la industria de congelado.

La Balanza Comercial mostró un superávit de US\$8,356 millones durante el 2007, menor en 6.5% respecto del 2006, como resultado de un ritmo de incremento de las importaciones mayor al de las exportaciones. Las exportaciones ascendieron a US\$27,956 millones (+17.5%), impulsadas básicamente por los mayores precios internacionales de los minerales, lo que incidió positivamente en las exportaciones tradicionales (+16.9%), en particular cobre y zinc. En lo que se refiere a las exportaciones no tradicionales (+19.3%) el crecimiento estuvo sustentado principalmente en los mayores volúmenes embarcados, en especial de productos agroindustriales, químicos y textiles. Cabe anotar que el inicio del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y EE.UU, durante el 2008, dará un importante impulso a estos productos.

De otro lado, las importaciones alcanzaron los US\$19,599 millones, mayor en 31.8% respecto al 2006. Dicho comportamiento estuvo explicado principalmente por el dinamismo de las importaciones de bienes de capital (+41.9%) ante la sostenida expansión de la inversión privada. Por su parte, el aumento de las compras de insumos (+30.4%) fue explicado por el mayor valor de las importaciones de combustibles -la cotización del petróleo registró un promedio de US\$72.3 por barril- y por el mayor volumen de importaciones de materias primas para la industria, ante el dinamismo que mostró este sector. Finalmente, las mayores importaciones de bienes de consumo (+22.2%), principalmente electrodomésticos y autos nuevos, estuvieron sustentadas en el mayor poder adquisitivo y en el mayor acceso al crédito.

Proyecciones

Una de las principales tendencias para la economía peruana en el 2008 será el crecimiento cercano a 7.7% o más, proclive a la generación de negocios y a mejorar los indicadores sociales.

La política fiscal estuvo orientada a dinamizar la inversión pública, cerrar las brechas de infraestructura y contribuir a la descentralización de la riqueza creada en el país. La favorable evolución de los ingresos fiscales (la presión tributaria se elevó de 14.9% a 15.5% del PBI), y un ritmo de crecimiento del gasto menor al previsto, contribuyeron a que durante el 2007 se obtenga un superávit fiscal por segundo año consecutivo (3.1% del PBI).

El dinamismo de la actividad económica se tradujo en mayores ingresos por IGV e impuesto a la renta, y los niveles relativamente elevados de los precios de los metales en el mercado internacional incidieron favorablemente sobre los ingresos por impuesto a la renta, principalmente de empresas mineras. Por el lado del gasto, se reactivó la inversión pública y se ejerció cierta austeridad sobre el gasto corriente.

La deuda pública disminuyó su participación en el PBI de manera significativa, de 32.7% a 29.2%, producto de las operaciones de reperfilamiento de deuda, de la menor necesidad de financiamiento del déficit (pues se contó con superávit) y de un mayor crecimiento de la actividad económica.

De otro lado, la inflación anual en el 2007 ascendió a 3.93%, mayor al límite superior del rango objetivo del BCR (1%-3%). La política monetaria tuvo que hacer frente a presiones inflacionarias procedentes de una mayor inflación importada, proveniente principalmente de mayores precios de commodities como el trigo, la soya, el maíz y el petróleo. No obstante, otros costos como los fletes marítimos y algunos insumos industriales también reportaron aumentos. Adicionalmente, la inflación subyacente registró también una trayectoria ascendente, influida por el impacto indirecto de la inflación importada y el mayor crecimiento de la demanda sobre el producto, registrando su mayor nivel desde que se adoptó el esquema de metas de inflación en el 2002. A pesar de ello, y con el objetivo de mantener ancladas las expectativas de inflación dentro del rango objetivo, el BCR elevó en dos oportunidades su tasa de referencia de 4.5% a 5.0%.

El Nuevo Sol se apreció 6.9% frente al Dólar, cerrando el año en S/.2.98, como resultado i) de la sostenida oferta de divisas asociadas al abultado superávit comercial, al creciente flujo de remesas del exterior y a los flujos récord de inversión extranjera, ii) de la aceleración del proceso de desdolarización financiera y iii) de los sólidos fundamentos económicos. Al respecto, a fin de atenuar la volatilidad en el mercado cambiario, el Banco Central realizó a lo largo del año compras netas de dólares por US\$ 10,307 millones (127% del superávit comercial).

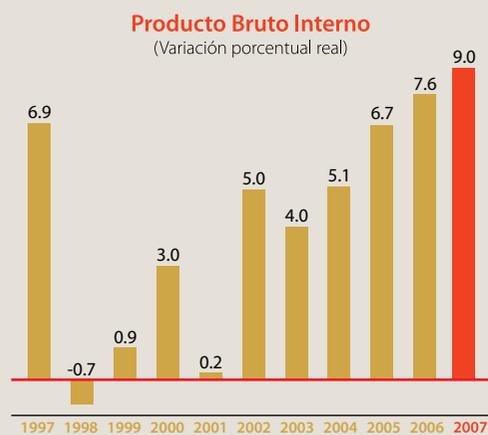


Entorno macroeconómico del sistema financiero

En cuanto a las tasas de interés bancarias, las tasas activas y pasivas registraron comportamientos disímiles. La tasa activa promedio en soles (TAMN) continuó con su trayectoria decreciente (23.1% a fines del 2006 a 22.3% al cierre del 2007), producto del crecimiento de la liquidez e impulsada por la intensa competencia bancaria en los segmentos de microempresa, crédito comercial e hipotecario, mientras que la tasa activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) disminuyó de 10.8% a 10.5%. De otro lado, las tasas pasivas aumentaron en 11pbs y 34pbs, en soles y dólares respectivamente, en línea con el comportamiento alcista de las tasas internacionales durante la mayor parte del año así como con la postura menos expansiva de la política monetaria en el Perú.

Finalmente, el crédito del sistema financiero al sector privado aceleró su crecimiento de 15.5% en el 2006 a 28.5% en el 2007, ante la significativa expansión del crédito bancario y el sostenido crecimiento de los inversionistas institucionales. Esta evolución continuó respondiendo a la intensa competencia entre las distintas instituciones financieras y al dinamismo de la inversión privada que permitió expandir la base de sujetos de crédito y la profundización de la intermediación y la bancarización en el país.

Con relación al desempeño del sistema bancario, en el 2007 nuevamente se alcanzaron nuevos récord en colocaciones brutas (+41.6%) y depósitos (+32.4%), así como un nuevo récord en la calidad de cartera (la morosidad descendió a 1.38%, nivel mínimo histórico) y en la rentabilidad (el ROE subió de 21.7% a 25.0% en el 2007). Las perspectivas del sistema bancario se muestran favorables, sustentadas en el sólido dinamismo de la actividad económica y una regulación enfocada a una adecuada gestión de riesgos.



Fuente: INEI. Elaboración: Estudios Económicos - Scotiabank



Fuente: SBS, Asbanc, Estudios Económicos - Scotiabank

Perspectivas 2008

La Gerencia de Estudios Económicos de Scotiabank Perú estima que el círculo virtuoso actual está resultando mucho más potente que lo anticipado, y también más sostenible. Los principales riesgos que enfrentará el Perú provienen del exterior e incluyen una desaceleración en los EE.UU, menores precios de metales y volatilidad de precios y de mercados internacionales e internos. La solidez macroeconómica pone al Perú en la mejor situación en su historia para enfrentar un panorama internacional complicado.

Las principales tendencias para la economía peruana son:

- Un crecimiento cercano a 7.7% o más, proclive a la generación de negocios y a mejorar los indicadores sociales.
- El crecimiento económico estaría impulsado por el dinamismo de todos los sectores, principalmente los no primarios (8.63%), destacando la mayor actividad de los sectores construcción (13.5%), industria no primaria (8.9%), servicios (7.4%) y comercio (9.5%).
- Por el lado del gasto, también crecen todos los componentes, principalmente la inversión privada (+21%) y pública (+30%).
- La inflación podría superar el 5.0%, siendo ésta una de las áreas de mayor preocupación de la economía. La evolución del tipo de cambio nominal sigue en general dominada por factores que inclinan la balanza hacia la mayor apreciación de la moneda.
- En el sector externo destaca la caída en los términos de intercambio (2.0%), debido a un mayor aumento de los precios de las importaciones respecto de las exportaciones. Con ello, se prevé una reducción en el superávit de la balanza comercial (de US\$ 8,096 MM en el 2007 a US\$ 5,900 MM en el 2008).
- Se estima un superávit fiscal (1.6% del PBI) debido a un moderado descenso de los ingresos fiscales y una aceleración del gasto en inversión pública.



Gestión financiera

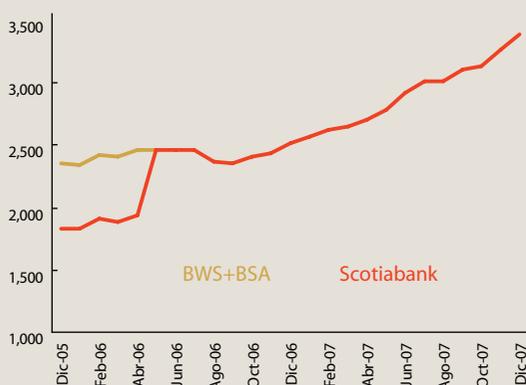
Desarrollo de Scotiabank en el Perú

Los resultados al 31 de diciembre 2007 muestran la positiva y satisfactoria evolución de los principales indicadores como resultado de las estrategias aplicadas, logrando una mayor actividad del negocio, con un consiguiente crecimiento de los ingresos, lo cual conjuntamente con una reestructuración de activos y pasivos y un adecuado control de gastos, han permitido optimizar los márgenes e incrementar las eficiencias.

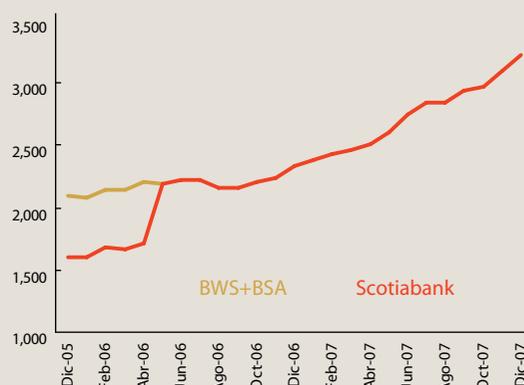
En lo que respecta a la calidad de activos, se ha mantenido la orientación hacia aquellos más eficientes y rentables.

- Las colocaciones brutas alcanzaron US\$ 3,373MM, y se han incrementado en 35% en los últimos doce meses atribuible al crecimiento del negocio, paralelo a una significativa mejora en la calidad de cartera, evidenciada en un crecimiento de 38% de la cartera vigente y aunado a un lento crecimiento de cartera atrasada (12%).
- Lo señalado ha permitido rebajar sustancialmente la morosidad, de 2.38% a 1.97%, con una adecuada cobertura que alcanzó 282%.

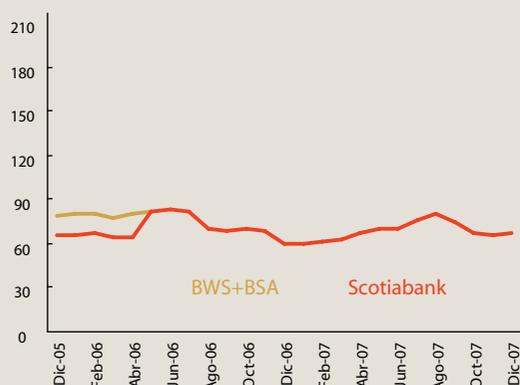
Evolución de Colocaciones Brutas
(US\$ MM)



Colocaciones Vigentes
(US\$ MM)



Colocaciones Atrasadas
(US\$ MM)



Morosidad
(%)



Por el lado de los pasivos, los depósitos se incrementaron en 31.5% atribuible al crecimiento del negocio, paralelo a una reestructuración de los mismos, a través de la migración hacia recursos de menor costo.

La reestructuración de activos y pasivos se ha traducido en una mejora del margen financiero, la cual ha sido complementada con la generación de comisiones por servicios ampliados y un menor requerimiento de provisiones atribuible a la mejora en la calidad de cartera.

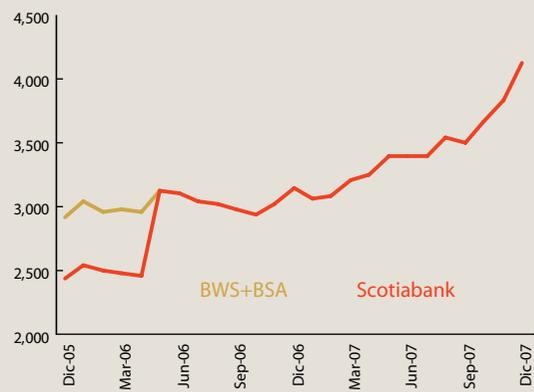
Complementariamente, la eficiencia en el control de gastos ha permitido reducir por sexto año consecutivo el ratio de gastos respecto a ingresos, situándose en 45.5% (en el 2006 fue de 50.5%).

Consecuentemente, la utilidad neta ascendió a US\$ 157.4 MM, equivalente a casi el doble de la utilidad neta obtenida doce meses atrás (US\$ 82.1 MM), con un incremento de un tercio en el ROE, de 20.4% a 27.3%.

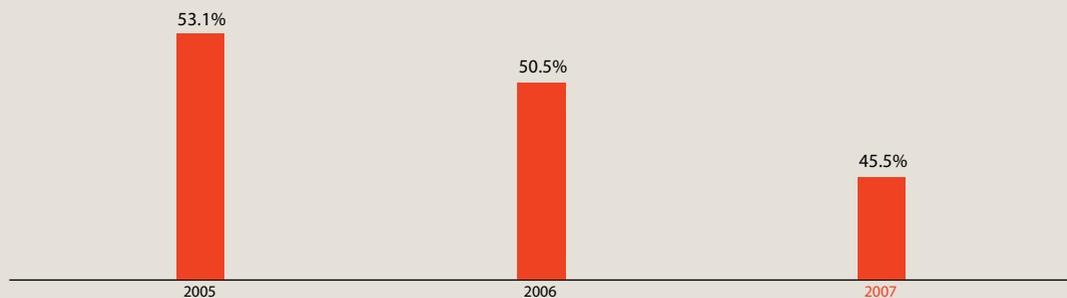
Cobertura de Provisiones
(%)



Evolución de los Depósitos
(US\$ MM)



Índice de Productividad
Gastos Administrativos / Ingresos Totales



Gestión financiera

Análisis de la Gestión

Principales Cifras Scotiabank Perú (en US\$ MM)

	Dic.06	Dic.07	Variación Dic07/Dic06	
			Absoluta	%
Activo Total	4,226	5,863	1,636	39
Inversiones Financieras Netas	642	1,270	628	98
Colocaciones Brutas	2,502	3,373	870	35
Colocaciones Netas	2,287	3,151	864	38
Colocaciones Refinanciadas	75	63	-12	-16
Colocaciones Reestructuradas	61	51	-10	-16
Colocaciones Atrasadas	59	67	7	12
- Créditos Vencidos	51	60	8	16
- Cobranza Judicial	8	7	-1	-16
Provisión Colocaciones	170	188	18	10
Depósitos	3,339	4,446	1,107	33
Valores en Circulación	174	165	-9	-5
Adeudados	188	485	298	159
Pasivos Totales	3,825	5,286	1,462	38
Patrimonio Neto	402	576	175	43
Utilidad Neta	82.1	157.4	75	92
Créditos Contingentes	2,011	2,668	657	33
- Avales	3	3	0	7
- Fianzas	294	107	-187	-64
- Cartas de Crédito	97	1,016	919	947
- Otros Contingentes	1,618	1,542	-76	-5
Cartera Total	2,895	4,498	1,603	55
- Créditos Directos	2,502	3,373	870	35
- Créditos Indirectos	393	1,126	732	186

Más clientes

En términos de colocaciones directas, el Banco mantuvo su posición en el tercer lugar de participación de mercado e incrementó en 54,663 el número de clientes con crédito bancario, alcanzando una cifra total de 652,735 clientes.

Activos

Los activos totales al 31 de diciembre del 2007 alcanzaron US\$ 5,863 MM, cifra superior en US\$ 1,636 MM (+ 39%) a la del año anterior, explicable en su mayor parte a colocaciones netas (+US\$ 864 MM) y a inversiones netas (+US\$ 628 MM).

La participación de las colocaciones netas en el total de activos a diciembre 2007 fue de 53.7% versus 54.1% en diciembre 2006.

La cartera neta de colocaciones ascendió a US\$ 3,151 MM, cuyo incremento de US\$ 864 MM (+38%) se explica en US\$ 886 MM por el crecimiento de la cartera vigente, mientras que la cartera deteriorada se redujo en US\$ 15 MM.

Las inversiones negociables y al vencimiento se incrementaron en US\$ 628 MM, explicados principalmente por las mayores inversiones negociables disponibles para la venta (+US\$ 589 MM), principalmente en instrumentos de gobierno.

Por su parte, las inversiones permanentes crecieron en US\$ 18 MM, debido principalmente al incremento en subsidiarias atribuible a la mejora de sus resultados.

Estructura del Activo (en porcentajes)

Rubros	Dic.06	Dic.07
Disponible	20.8	16.9
Fondos Interbancarios	1.3	0.6
Inversiones	15.2	21.7
Colocaciones Netas	54.1	53.7
Bienes Realizables y Adjudicados	0.3	0.2
Activo Fijo	4.1	2.9
Otros Activos	4.2	4.0
Total Activo	100.0	100.0



Gestión financiera

Colocaciones

Las colocaciones por tipo de moneda, muestran el efecto desdolarización que se ha venido observando en el conjunto de la economía, por el cual las colocaciones en moneda nacional han continuado ganando participación en el total, de 33% en diciembre 2006 a 34% en diciembre 2007, con un crecimiento de +30.4% en el año.

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre del 2007 totalizaron US\$ 3,373 MM, cifra superior en 34.8% a la de diciembre 2006, atribuible en su mayor parte al crecimiento de las colocaciones vigentes (+38%), las que alcanzaron US\$ 3,192 MM.

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

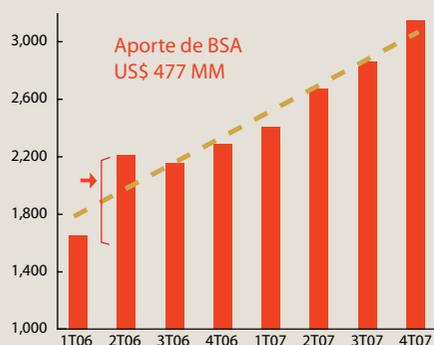
Colocaciones Brutas por Modalidad

En US\$ MM

Colocaciones Brutas	Dic.06	Dic.07	Variación Dic07 / Dic06	
			Absoluta	%
Sobregiros y Avan. Cta. Cte.	66	115	49	75
Tarjetas de Crédito	182	253	70	39
Descuento	138	149	11	8
Factoring	9	20	11	128
Préstamos	1,011	1,419	408	40
Arrendamiento Financiero	248	318	70	28
Créditos Hipotecarios	279	331	52	19
Otras Colocaciones (Sistema Financiero y Sindicados)	374	587	213	57
Colocaciones Vigentes	2,307	3,192	886	38
Refinanciadas	75	63	-12	-16
Reestructuradas	61	51	-10	-16
Vencidas	51	60	8	16
Cobranza Judicial	8	7	-1	-16
Total Colocaciones Brutas	2,502	3,373	870	35

Colocaciones Netas Trimestrales

(US\$ MM)



Colocaciones por Moneda

	Dic.06	Dic.07	Var. Anual
Colocaciones Brutas MN (S/. MM)	2,616	3,411	30.4%
Colocaciones Brutas ME (US\$ MM)	1,684	2,234	32.7%
Total Colocaciones Brutas (US\$ MM)	2,502	3,373	34.8%
Participación			
Colocaciones Brutas MN	33%	34%	
Colocaciones Brutas ME	67%	66%	
Total	100%	100%	

Al 31 de diciembre del 2007, los créditos bajo la modalidad de préstamos continúan siendo los más significativos, con el 42% del total de colocaciones por un monto de US\$ 1,419 MM, mostrando un incremento del 40% en los últimos doce meses.

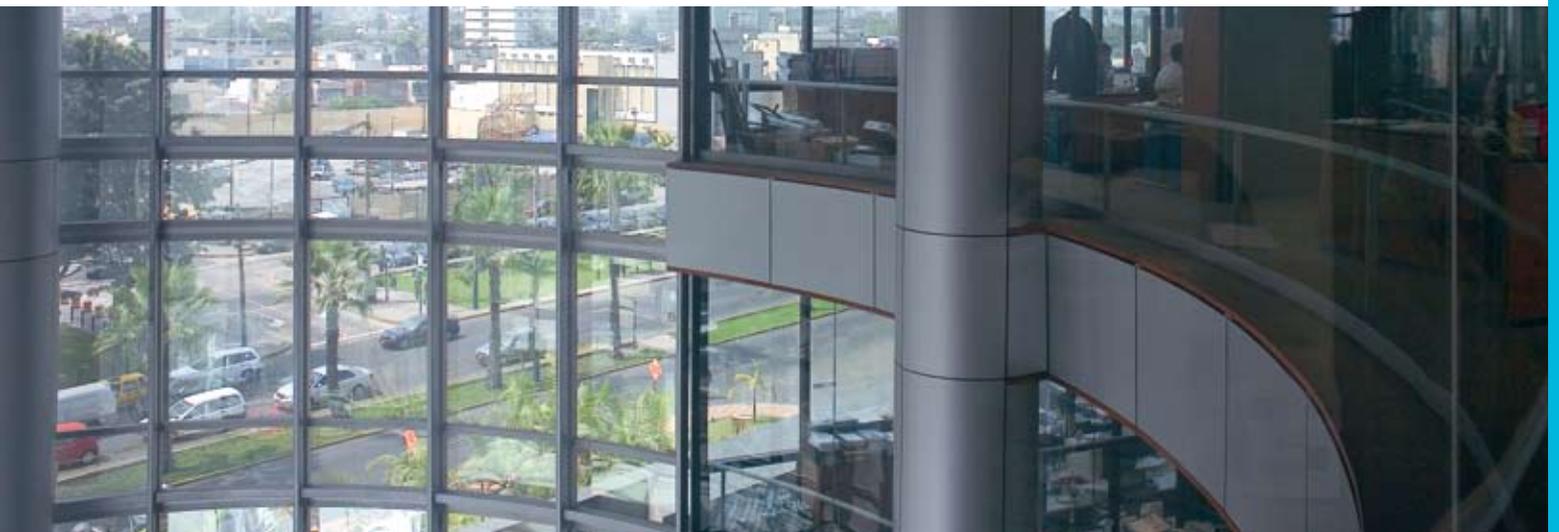
Las colocaciones que mostraron el mayor dinamismo fueron las correspondientes a factoring (128%), sobregiros y avances en cuenta corriente (75%) y sindicados (+57%).

La cartera total del Banco (créditos directos más indirectos) al 31 de diciembre del 2007 muestra un crecimiento anual de 55%, alcanzando el monto de US\$ 4,498 MM. La mayor parte de la cartera (75%) está compuesta por créditos directos.

La cartera de créditos indirectos del Banco totalizó US\$ 1,126 MM, con un crecimiento anual de 186%, atribuible al crecimiento de cartas de créditos (+947%).

En términos de colocaciones directas, el Banco mantuvo su posición en el tercer lugar de participación de mercado, con 15.1% al cierre del 2007, que no obstante fue inferior a la del 31 de diciembre del 2006 (15.9%).

Por su lado, el número de clientes con crédito bancario se incrementó en 54,663, alcanzando la cifra de 652,735 clientes al cierre del 2007, atribuible a la mayor penetración del Banco en el mercado. La participación del Banco fue de 17.2% sobre el total de clientes con crédito activo del sistema bancario, inferior al 21.8% de participación a diciembre 2006, atribuible al ingreso en junio 2007 de un nuevo banco que antes era una financiera, con una cartera de 653 mil clientes.

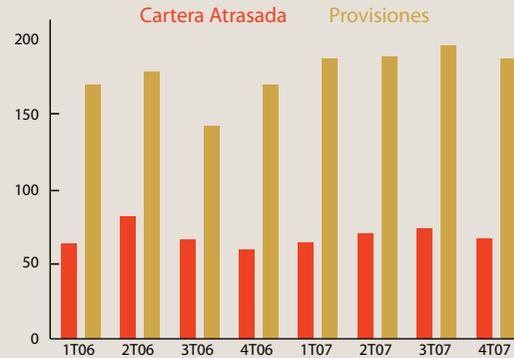


Gestión financiera

Morosidad y Cobertura de Cartera Atrasada



Cartera Atrasada y Provisiones (En US\$ MM)



Calidad de activos

La calidad de activos muestra una constante mejora, atribuible al crecimiento de las colocaciones vigentes muy por encima del crecimiento de la cartera atrasada, la cual al 31 de diciembre del 2007 alcanzó US\$ 67 MM, habiendo crecido en 12% con respecto a doce meses atrás, resultado de la mayor cartera en créditos vencidos (+US\$ 8 MM).

El índice de morosidad (colocaciones atrasadas / colocaciones brutas) refleja la mejora en la calidad de colocaciones, al haberse reducido hasta 1.97% en diciembre 2007, versus 2.38% al 31 de diciembre del 2006.

La provisión por colocaciones al 31 de diciembre del 2007 fue de US\$ 188 MM, con lo que el aprovisionamiento alcanzó 282%, manteniendo una amplia cobertura de la cartera atrasada, muy similar al 286% al cierre de diciembre del 2006.

Pasivos

Al 31 de diciembre del 2007, los pasivos totales del Banco alcanzaron la cifra de US\$ 5,286 MM, cifra superior en US\$ 1,462 MM (+38%) a la de diciembre 2006, explicado principalmente por mayores depósitos (+US\$ 1,107 MM).

Los depósitos constituyen el pasivo más importante, con un monto de US\$ 4,446 MM, que concentra el 84% del pasivo total.

El crecimiento de depósitos y obligaciones se explica por la mayor captación de fondos del público (+US\$ 1,111 MM, +34%), ya que los depósitos de empresas del sistema financiero disminuyeron en US\$ 4 MM en los últimos doce meses.

Estructura de Pasivos (en porcentajes)

Rubros	Dic.06	Dic.07
Total Depósitos	87.3	84.1
Fondos Interbancarios	0.0	0.1
Valores en Circulación	4.5	3.1
Adeudados	4.9	9.2
Otros Pasivos	3.3	3.5
Total Pasivo	100.0	100.0

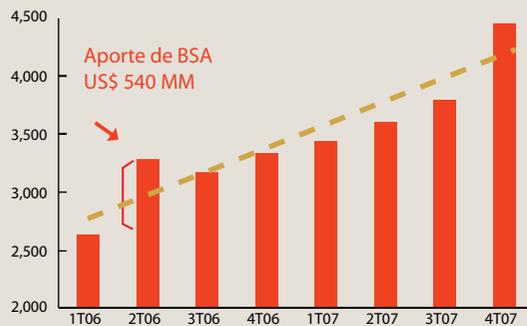
En cuanto a la captación por tipo de moneda, los depósitos en moneda extranjera mantienen la mayor participación en el total de depósitos, 63%, con un monto de US\$ 2,790 MM al cierre de diciembre 2007, es decir con un crecimiento del 29.1% en los últimos doce meses. Por su parte, los depósitos en moneda nacional mostraron un incremento de 31.8% en los últimos doce meses, aumentando su participación en el total de depósitos en 2 pps en los últimos doce meses, atribuible al proceso de desdolarización de la economía ante el fortalecimiento del Nuevo Sol.

Depósitos por Moneda

	Dic.06	Dic.07	Var. Anual
Depósitos MN (S/. MM)	3,762	4,960	31.8%
Depósitos ME (US\$ MM)	2,162	2,790	29.1%
Total Depósitos (US\$ MM)	3,339	4,446	33.1%
Participación			
Depósitos MN	35%	37%	
Depósitos ME	65%	63%	
Total	100%	100%	

Gestión financiera

Evolución de Depósitos
US\$ MM



Estructura de Depósitos por Modalidad a Dic07



Dentro del rubro depósitos, los depósitos a plazo representan la principal fuente de recursos del Banco, con el 37.8% de participación del total de depósitos y obligaciones y un crecimiento del 34% en los últimos doce meses; las captaciones bajo la modalidad vista concentran el 35.5%, con un crecimiento anual de 51%. Le siguen en importancia los depósitos de ahorro con el 17% de los depósitos totales, y muestran un incremento de 17% en los últimos doce meses.

En términos de depósitos (excluyendo los gastos por pagar y otras obligaciones), el Banco se mantiene en el tercer lugar del mercado peruano, con una participación de 16.5% al 31 de diciembre del 2007, inferior al 16.6% en diciembre 2006.

Depósitos por Modalidad
En US\$ MM

Depósitos	Dic.06	Dic.07
Vista	1,047	1,579
Ahorros	661	772
Plazo	1,255	1,681
Certificados Bancarios	8	7
Depósitos Sistema Financiero	45	40
Depósitos CTS	161	176
Otros Depósitos y Obligaciones	162	190
Depósitos Totales	3,339	4,446

Variación Dic07 / Dic06	
Absoluta	%
532	51
111	17
426	34
-1	-16
-4	-10
15	9
28	17
1,107	33

Consolidándonos

En términos de depósitos, nuestro pasivo más importante, el Banco se mantiene en el tercer lugar del sistema financiero peruano.

Los valores en circulación alcanzaron US\$ 165 MM, habiéndose reducido en US\$ 9 MM en los últimos doce meses, atribuible a las amortizaciones de bonos subordinados del ex BSA (US\$ 11.0 MM) en el período, y al menor valor de las acciones preferentes, por efecto de la compra de una porción de las mismas, las cuales son ahora acciones de tesorería y por lo tanto su futura redención no constituirá un pasivo para el Banco.

Por otro lado, el Banco efectuó emisiones de valores: una de Bonos de Arrendamiento Financiero Scotia 1ra emisión por US\$ 10 MM y dos de Bonos Corporativos Scotia 1ra Emisión (series A y B) en nuevos soles por un total de US\$ 18.9 MM (S/. 56.7 MM).

Los adeudados alcanzaron US\$ 485 MM, creciendo en US\$ 298 MM respecto a diciembre del 2006, debido al incremento de los adeudados de corto plazo con organismos del exterior en US\$ 259 MM, en líneas para operaciones de comercio exterior, así como el crecimiento de adeudados de largo plazo con organismos del exterior por US\$ 43 MM, por préstamos de mediano y largo plazo para financiar operaciones de mediano y largo plazo.

Con respecto a los adeudados de largo plazo, cabe mencionar que en octubre el Banco recibió un nuevo préstamo subordinado de los accionistas Banca Intesa y The Bank of Nova Scotia (BNS) por US\$ 26.8 MM. Por otro lado, en el mismo mes se capitalizó préstamos subordinados por US\$ 20.5 MM, según lo acordado en el Directorio del 28 de septiembre del 2007.

Los adeudados aumentaron su participación en el total de pasivos hasta 9% en diciembre 2007, versus un 5% en diciembre 2006.

Gestión financiera

Patrimonio en US\$ MM

	Patrimonio		Variación Dic07 / Dic06	
	Dic.06	Dic.07	Absoluta	%
PATRIMONIO	402	576	175	43
Capital Social	157	168	11	7
Capital Adicional	342	397	55	16
Reservas	82	90	8	10
Resultado Acumulado	-261	-236	25	-10
Resultado del Ejercicio	82	157	75	92

Patrimonio

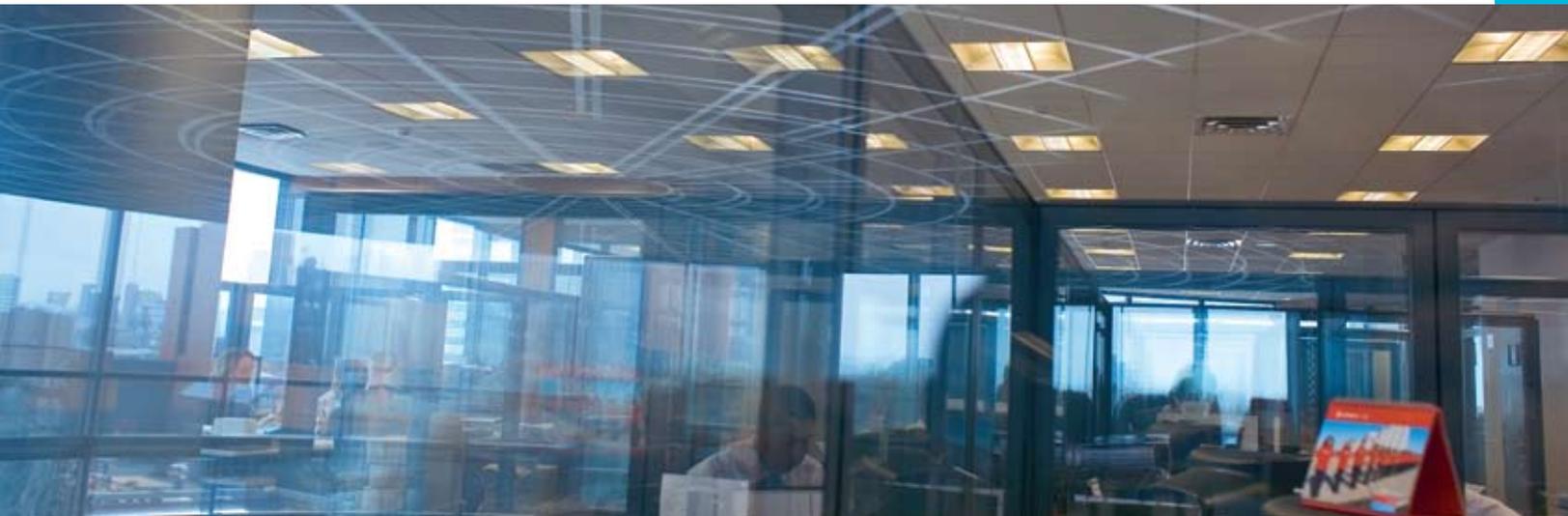
El Patrimonio al 31 de diciembre del 2007 ascendió a US\$ 576 MM, habiéndose incrementado en US\$ 175 MM con respecto al 31 de diciembre 2006, debido al incremento en resultados del ejercicio y acumulados (+US\$ 101 MM) neto del pago de dividendos en efectivo: en julio 2006 distribuido a las acciones preferentes US\$ 9.1 MM correspondientes al saldo de utilidades del 2002 y a las utilidades del 2003, 2004 y 2005, y el 31 de mayo del 2007 se pagó dividendos en efectivo a las acciones comunes por US\$ 16.5 MM, correspondientes al ejercicio 2006, según acuerdo de Junta General del Accionistas del 29 de marzo del 2007.

El mayor patrimonio se explica también por los aumentos de capital efectuados en los últimos doce meses, netos de las provisiones efectuadas en el período.

En marzo 2007 se efectuó la segunda etapa del aumento de capital acordado en el marco de la Junta General de Accionistas del 27 de febrero del 2006 y el Directorio del 19 de octubre del 2006, con el objeto que los accionistas minoritarios del Banco pudieran mantener su participación luego del aumento de capital efectuado en octubre 2006. El monto de la segunda etapa fue por US\$ 3.2 MM (S/. 10.3 MM), aplicándose a capital social US\$ 0.3 MM y a prima US\$ 3.0 MM.

El Directorio del Banco en sesión del 17 de julio de 2007, en virtud de lo acordado en la Junta de Accionistas del 29 de marzo del 2007, aprobó la capitalización de hasta S/. 190'080,000.00 (US\$ 60'000,000.00), con fecha valor 30 de junio 2007, a realizarse con cargo a utilidades acumuladas. La capitalización quedará registrada una vez cumplidas las formalidades para su ejecución. El objeto de dicha capitalización es que el patrimonio efectivo del Banco acompañe el crecimiento que la institución ha experimentado en todas sus líneas de negocios durante el presente año.

El Directorio del 28 de septiembre del 2007 acordó la recompra de hasta la totalidad de las acciones preferentes emitidas por el Banco, a un precio de US\$ 0.6156 por acción, a fin de mantenerlas en cartera por el plazo máximo de ley o hasta que el Directorio determine su redención total o parcial. Dado que dichas acciones se cotizan en



la Bolsa de Valores de Lima en nuevos soles, la Gerencia General estableció como tipo de cambio aplicable en S/.3.0052 por cada dólar de los Estados Unidos de América, resultando así un precio por acción preferente de S/.1.85. La oferta de compra de hasta el 100% de las acciones preferentes emitidas por la empresa se llevó a cabo del 11 al 17 de octubre, adquiriéndose 43'867,870 acciones preferentes, que representan el 82.03% del total de dicha clase de acciones.

El Directorio del 28 de septiembre del 2007 acordó que, en relación con los préstamos subordinados desembolsados por los accionistas The Bank of Nova Scotia y Banca Intesa S.p.A –hoy denominada Intesa Sanpaolo S.p.A., en el marco de lo dispuesto en los Contratos de Préstamo Subordinados suscritos con el Banco en fecha 09 de noviembre del 2006, que se encuentran en capitalización y que ascienden a la suma de US\$ 20'498,657.06 (los montos adicionales), el Directorio aprobó i) asumir el compromiso de capitalizar los montos adicionales pendientes de capitalización, ii) postergar la formalización del proceso de capitalización de los montos adicionales de los préstamos subordinados hasta que concluya la implementación de las actividades corporativas aprobadas en la Junta General de Accionistas del 20 de julio del 2007; y iii) autorizar el registro de los montos adicionales en la cuenta capital en trámite del Banco hasta que el Directorio proceda a formalizar su capitalización.

Resultados

Margen financiero bruto

Los ingresos financieros acumulados en el ejercicio 2007 (US\$ 504 MM) se incrementaron en 33% (+US\$ 126 MM) con respecto al ejercicio 2006, atribuible en su mayor parte a los intereses y comisiones por cartera de créditos, los cuales crecieron en US\$ 81 MM (+29%) por el incremento de las colocaciones vigentes, así como por los mayores intereses sobre inversiones (+US\$ 13 MM) atribuible a su mayor volumen, y por dividendos y participaciones ganados (+US\$ 10 MM) explicable por el mayor rendimiento de las subsidiarias.

Gestión financiera

Margen Financiero Bruto

En US\$ MM

	A Dic06	A Dic07	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos Financieros	378	504	126	33
Intereses y Comisiones por Cartera de Créditos	280	361	81	29
Intereses por Inversiones	57	70	13	23
Dividendos y Participaciones	7	18	10	142
Otros ingresos financieros	33	55	22	67
Gastos Financieros	121	152	31	26
Intereses y Comisiones por Oblig. con el Público	78	96	18	22
Intereses por Depósitos de Emp. del Sistema Financiero y Org.	2	2	0	20
Intereses por Adeudados y Obligaciones	16	19	3	19
Intereses por Valores, Títulos y Obligaciones en Circulación	14	16	2	11
Otros Gastos Financieros	11	20	9	75
Margen Financiero Bruto	256	352	95	37

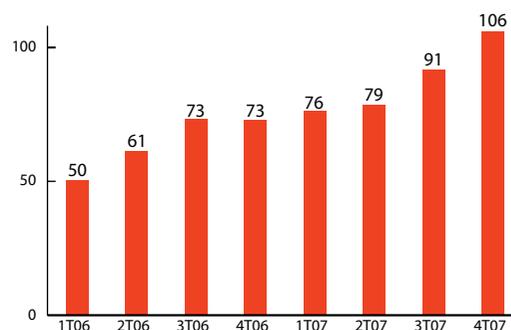
En relación a los gastos financieros, éstos acumularon US\$ 152 MM, mostrando un incremento anual de US\$ 31 MM (+26%), explicado principalmente por mayores intereses y comisiones por obligaciones con el público (+US\$ 18 MM) debido al incremento en el volumen de depósitos, mayores intereses pagados por adeudados (+US\$ 3 MM), explicable al mayor volumen utilizado, mayores intereses pagados por valores en circulación (+US\$ 2 MM) atribuible a nuevas emisiones, y pérdidas en inversiones (US\$ 7 MM) tanto por diferencia de cambio como por valorización.

El margen financiero bruto del período alcanzó US\$ 352 MM, superior en 37% al de doce meses atrás (+US\$ 95 MM), atribuible al crecimiento de las colocaciones, acompañado de mejoras en el crecimiento promedio del fondeo.

Margen Financiero Bruto

Evolución Trimestral

En US\$ MM



Margen Operacional Neto

En US\$ MM

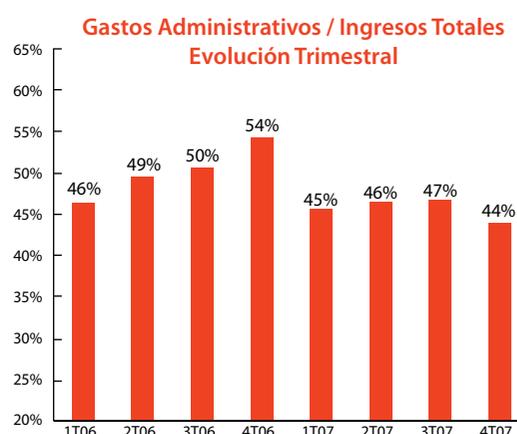
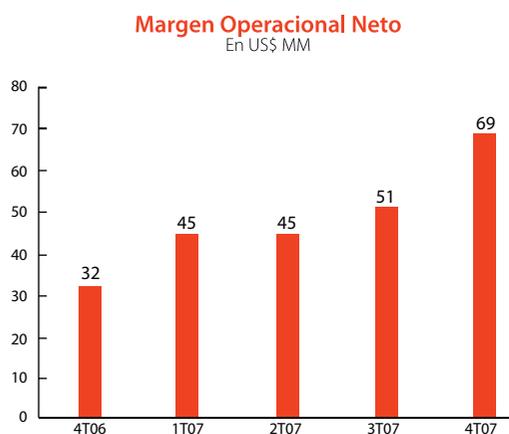
	A Dic06	A Dic07	Variación	
			Absoluta	%
Margen Financiero Bruto	256	352	95	37
Provisiones	9	41	32	361
Margen Financiero Neto	248	311	64	26
Ingresos por Servicios Financieros	89	118	29	32
Gastos por Servicios Financieros	7	11	4	59
Margen Operacional	330	418	88	27
Gastos de Administración	171	209	38	22
Margen Operacional Neto	159	209	51	32

Margen operacional neto

Al 31 de diciembre del 2007 el margen operacional neto alcanzó US\$ 209 MM, cifra superior en 32% (+US\$ 51 MM) al del ejercicio 2006, explicable por el incremento de US\$ 95 MM en el margen financiero bruto y de US\$ 25 MM en los ingresos por servicios financieros netos (principalmente comisiones por servicios), mientras que los gastos de provisiones netas por colocaciones subieron en US\$ 32 MM, al igual que los gastos administrativos lo hicieron en US\$ 38 MM para financiar el crecimiento de las operaciones.

El incremento de los ingresos financieros y de los ingresos por servicios financieros permitió una mejora en la eficiencia operativa, al reducirse el ratio gastos administrativos / ingresos totales, de 50.5% en el ejercicio 2006 a 45.5% en el ejercicio 2007.

Las provisiones, depreciaciones y amortizaciones fueron por US\$ 49 MM, inferiores en US\$ 17 MM (-26%) a las del ejercicio 2006, explicables por el menor requerimiento de provisiones para cuentas por cobrar (-US\$ 14 MM).



Gestión financiera

Resultado neto

Al 31 de diciembre del 2007 la utilidad neta del Banco alcanzó US\$ 157.4 MM, incrementándose en 92% respecto al resultado del ejercicio 2006, que fue de US\$ 82.1 MM.

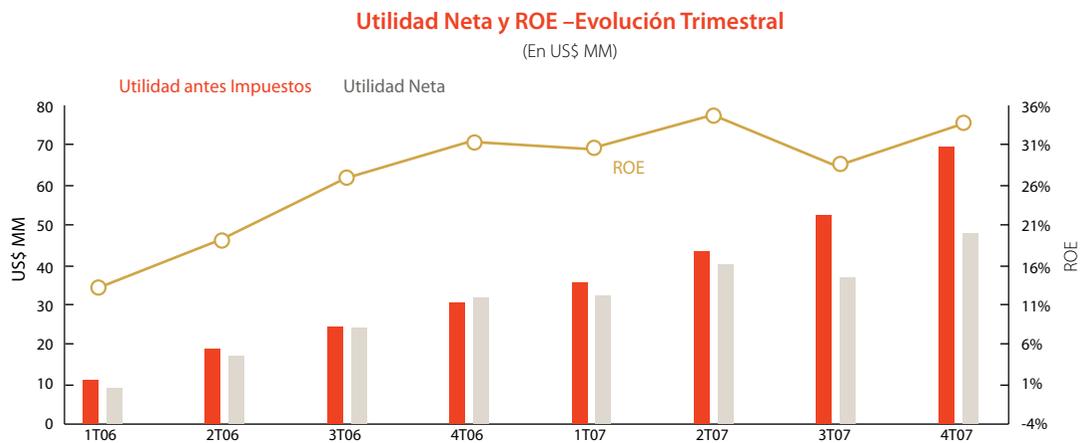
La mayor utilidad neta (+US\$ 75 MM) se explica principalmente por el mayor margen bruto (US\$ 95 MM), la mayor generación de ingresos por servicios diversos netos (US\$ 25 MM), el menor gasto por provisión sobre cuentas por cobrar (US\$ 14 MM) y los mayores ingresos extraordinarios (+US\$ 47 MM) derivados mayormente de la reversión de la provisión de ejercicios anteriores de cuentas por cobrar; parcialmente compensados por mayores gastos administrativos asociados al crecimiento del Banco (-US\$ 38 MM), mayores provisiones por colocaciones (-US\$ 32 MM) y mayor gasto de impuesto la renta y distribución legal de la renta neta (-US\$ 40 MM).

La rentabilidad sobre patrimonio (ROE) del ejercicio 2007 alcanzó 27.3% anual, por encima de la obtenida en el ejercicio 2006 (20.4%).

Utilidad Neta

US\$ MM

	A Dic06	A Dic07	Variación	
			Absoluta	%
Margen Financiero Bruto	256	352	95	37
Provisiones	9	41	32	361
Margen Financiero Neto	248	311	64	26
Ingresos por Servicios Financieros	89	118	29	32
Gastos por Servicios Financieros	7	11	4	59
Margen Operacional	330	418	88	27
Gastos de Administración	171	209	38	22
Margen Operacional Neto	159	209	51	32
Provisiones, Depreciaciones y Amortizaciones	66	49	-17	-26
Resultado de Operación	92	160	68	74
Otros Ingresos y Gastos	-7	40	47	-665
Resultado del Ejercicio antes de Participación	85	200	115	135
Impuesto a la Renta y Distribución Legal Renta Neta	-3	-43	-40	
Resultado Neto del Ejercicio	82	157	75	92



Apalancamiento

El total de saldos ponderados de los activos y créditos contingentes al 31 de diciembre del 2007 alcanzó el monto de US\$ 3,800 MM. El patrimonio efectivo total del Banco sumó US\$ 420 MM, con lo cual el índice de apalancamiento global para riesgo crediticio y de mercado es de 9.20 veces, superior al apalancamiento existente al 31 de diciembre del 2006 (6.62 veces) debido a la mayor actividad desarrollada en los últimos doce meses.

US\$ MM	
Activos y Créditos Contingentes	
Saldos Contables	8,909
Saldos Ponderados	3,800
Patrimonio Efectivo Total	
- Patrimonio asignado a Riesgo Crediticio	414
- Patrimonio asignado a Riesgo de Mercado	6
Ratio de Apalancamiento Riesgo Crediticio	9.18
Ratio de Apalancamiento Global por Riesgo Crediticio y de Mercado (*)	9.20
Ratio Cooke o BIS=Patrimonio Efectivo / Activos Ponderados	11.05%

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



De los 5 millones de dólares que se exportan anualmente a nivel nacional, el 80% proviene de Tacna, donde se cultiva el orégano a gran escala, considerándose su producto de bandera.



Basilio Ramos

Export Aromático, Tacna

La bondad del orégano

Basilio Ramos es nuestro cliente desde hace seis años. Es propietario de la Empresa Export Aromático E.I.R.L. Tiene 33 años, es casado y tiene dos lindas niñas. Nació en Camilaca, Tacna, donde sus padres tenían unos pequeños campos de orégano.

Cuando nací desperté en el orégano, porque mis padres tenían unos pequeños campos en Camilaca. Entonces, desde que tengo uso de razón me encontré con el orégano, crecí en el orégano.

Su padre falleció cuando él tenía 13 años. Terminando la secundaria, Basilio empezó a cultivar los campos que él les había dejado. A los dos años se quedó sin chacra y tuvo que salir a acopiar y a vender a los exportadores.

Así fui creciendo, primero como agricultor, luego como acopiador, como comercializador y ahora ya como exportador.

Siempre está feliz, siempre con una sonrisa. Con Export Aromático empezó exportando orégano en el 2004 y ahora es el mayor exportador de esa aromática especia en nuestro país. Es propietario de 50 hectáreas, en donde sólo cultiva orégano. De los 5 millones de dólares que se exportan anualmente a nivel nacional, el 80% proviene de Tacna, donde se cultiva el orégano a gran escala, considerándose su producto de bandera.

En nuestra Institución Export Aromático está segmentado como pequeña empresa y su nivel de producción ya supera el millón de dólares.

La relación con el banco empezó hace seis años. Conversé con un funcionario llamado Alfredo Pérez-Alcázar, de quien nunca me voy a olvidar, pues me ayudó desde el inicio y me permitió una buena línea. En ese momento sólo me faltaba para capital de trabajo, porque yo siempre tuve mi camioncito y una maquinita por ahí trabajando. Entonces, sólo me faltaba plata y plata me dieron. Ahora vamos caminando.



“Cuando nació desperté en el orégano, porque mis padres tenían unos pequeños campos en Camilaca. Entonces, desde que tengo uso de razón me encontré con el orégano, crecí en el orégano”.



“Todo esto no lo hubiera conseguido sino hubiera sido perseverante. Al inicio yo me fijé un norte y he seguido así, poniendo todo mi empeño. Me enfoqué y perseveré. Con eso creo que cualquiera sale adelante”.



Basilio diseña sus propias máquinas y exporta 70 mil kilos de orégano mensuales. El mismo almacena, limpia, empaca y despacha. En los últimos meses ha enviado, mensualmente, cinco contenedores a Brasil, su mayor cliente. Está creando su marca “Aromas”, la que patentará para pronto sacar su orégano en sobres y exportarlo en fresco.

Hoy tengo una empresa que tiene todo, su maquinaria, su galpón, sus camiones, tengo chacras, todo lo que requiere la cosecha del orégano.

Basilio tiene grandes clientes en España, Alemania, Brasil, Chile, Colombia, Australia, Bélgica y Holanda. El primer año que exportó logró la cifra de US\$ 170,000 y en el 2007 llegó a US\$ 1'500,000. A través de nuestro Banco, Basilio canaliza sus cobranzas en el exterior.

Tuve la suerte de encontrar en el camino a las personas indicadas. Aparecieron algunos brokers que me estaban buscando. Me di cuenta que tenía que hacerme conocer para que sepan dónde ubicarme, por eso creé mi página web y ahora tengo un montón de interesados en hacer negocios conmigo. Ha sido una gran herramienta para poder aumentar mi cartera de clientes.

En el 2007 Basilio se ha visto favorecido por la sequía en Medio Oriente, pues el mayor productor y exportador de orégano en el mundo es Turquía. Al parecer la sequía continuará en el 2008, lo que significará que el mercado del orégano se extenderá. Esta situación podría representar para Basilio el ingreso al mercado de EEUU y al resto de Sudamérica.

Definitivamente estamos creciendo, y quiero crecer todo lo que se pueda, pero no quiero crecer y después caerme, por eso en el 2008 voy a enfocarme en la calidad y a buscar la estabilidad.

Basilio para cuando tenga 45 años ya quiere estar establecido para poder dejarles el negocio a sus hijas, quienes desde ya se sienten orgullosas de su padre. El también está muy contento con lo que ha conseguido a lo largo de 12 años de mucho trabajo y dedicación.

Pero todo esto no lo hubiera conseguido sino hubiera sido perseverante. Al inicio yo me fijé un norte y he seguido así, poniendo todo mi empeño. Me enfoqué y perseveré. Con eso creo que cualquiera sale adelante.



Unidades de negocio

Banca Retail

La Banca Retail incluye las unidades de negocio relacionadas directamente con la clientela minorista: personas naturales, microempresas y pequeñas empresas. Incluye también la Banca Institucional y la Banca de Negocios Inmobiliarios, por las relaciones sinérgicas importantes que existen entre ellas.

Perfil de Actividades

Se mantiene una organización matricial que incluye responsables por:

- Segmentos de clientela de la Banca Minorista (Preferente, Estándar y Personal, Banca de Negocios y Banca de Emprendedores).
- Los canales de la Red de Sucursales y Agencias y de Negocios de Consumo.
- El canal de Comercialización y Ventas Dirigidas, que se ocupa de la distribución de los productos que Banca Retail dispone.
- La Banca Institucional y la Banca de Negocios Inmobiliarios.
- Dos estructuras de soporte:
 - Banca Patrimonial, con una oferta de productos y servicios diferenciada para clientes de alto valor.
 - Ventas y Servicio, área estratégica y elemento clave de la organización mundial del Grupo Scotiabank en lo que se refiere a las mejores prácticas de atención a la clientela.

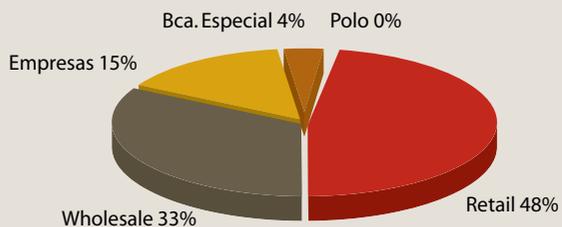
La Banca Retail brinda una amplia gama de servicios bancarios a 1.6 millones de clientes, para lo cual cuenta con el soporte a nivel nacional de 1,765 personas, 149 agencias, 810 puntos de venta en retailers, 336 cajeros corresponsales y 258 cajeros automáticos, al 31 de diciembre del 2007.

Gran aporte

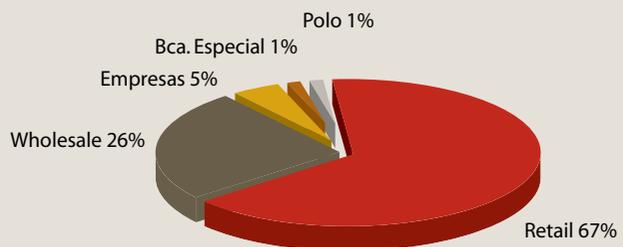
Al cierre del 2007, nuestra Red de Sucursales y Agencias comprende 149 oficinas, representando el 85% del total de colocaciones y el 82% del total de depósitos de la Banca Retail.



Colocaciones Directas por Unidad de Negocio



Depósitos por Unidad de Negocio



Unidades de negocio



- En el 2007 los ingresos totales de la Banca Retail ascendieron a US\$ 274 MM, un incremento del 20% respecto al año anterior, representando el 64% de los ingresos del Banco.
- Las colocaciones totales al cierre del año ascendieron a US\$ 1,701 MM, representando el 44% del total del Banco. De éstas, US\$ 1,589 MM fueron colocaciones directas y US\$ 112 MM colocaciones indirectas.
- Los depósitos al cierre del año fueron de US\$ 2,800 MM, representando el 68% del total del Banco.

Red de Sucursales y Agencias

En el año 2007, la Red de Sucursales y Agencias incrementó sus saldos de colocaciones en 34%, sus saldos de depósitos en 23% y su número de clientes en 17%. Como consecuencia de ello los ingresos se incrementaron en 18% respecto a lo generado en el año anterior.

Esta Unidad de Negocio representa el 85% del total de colocaciones y el 82% del total de depósitos de la Banca Retail, atendiendo a cerca de 1.3 millones de clientes a través de su red física de sucursales y agencias y de canales alternativos, como los virtuales y los cajeros corresponsales.

AGENCIAS	LIMA	PROVINCIA	EXTERIOR	TOTAL
Normal	93	35	-	128
Especial	20	1	1	22
Total Red de Sucursales y Agencias	113	36	1	150

A diciembre del 2007, la Red de Sucursales y Agencias está compuesta por 149 oficinas (incluyendo la agencia especial de Torre Real en San Isidro), más la sucursal de Panamá, las cuales se complementan con una red física de 258 cajeros automáticos, 155 terminales de pagos y consultas y 30 kioskos multimedia.

Las agencias se distribuyen en 12 zonas, una de las cuales se ha definido como piloto, a fin de implementar mejoras en el modelo de gestión comercial gracias a los aportes del área de Ventas y Servicio.

Principales logros

- Como parte de la política de expansión de la Red, se abrieron diez nuevas agencias (Damascos, San Luis, Palao, Cañete, Huaral, en Lima; Sullana, en Piura; Huánuco, Moshoqueque, en Chiclayo; Tumbes y Centro Comercial Real Plaza, en Trujillo).
- Se trazaron los planes para la apertura de más de 20 nuevas agencias, principalmente en provincias para el 2008.

Prioridades 2008

- Expandir la cobertura nacional de la red.
- Duplicar la participación de mercado en provincias.
- Regionalizar la oferta de valor.

Negocios de Consumo

En el año 2007, Negocios de Consumo logró superar la barrera de los US\$ 200 MM de producción y pasó a tener el 13.5% de los saldos en la industria de Consumer Finance en el Perú. Representa el 9% de los saldos de colocaciones y el 15% de los ingresos totales de la Banca Retail.

Principales logros

- Crecimiento de los saldos en línea de colocaciones del 28%.
- Crecimiento en el negocio de Fondos de Garantía, el cual alcanzó un saldo de US\$ 40MM, representando el 28% de la cartera total de la unidad de negocio.
- 500 mil tarjetas vigentes, de las cuales el 64% fueron Tarjeta Única.

Comercialización y Ventas Dirigidas

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

Principales logros

- Incremento en la producción del 61% respecto al año anterior, correspondiendo los principales crecimientos a Pymes, Tarjetas de Crédito, Inmobiliarios y Préstamos Personales.
- Fortalecimiento del canal de ventas externo con la incorporación de nuevas empresas que apoyaron a la consecución de los niveles de producción mencionados.
- Contribución de las fuerzas de venta multiproducto a la ampliación de la oferta de nuevos productos. Se logró colocar a través de ellas productos automotrices y seguros de desempleo.
- Se logró un crecimiento respecto del año anterior de 60% en el número de convenios concretados. Al cierre del año 2007 se generaron 809 nuevos convenios, distribuidos entre Descuento por Planilla y Plan Abono. Esto nos permitió llevar la oferta de productos y servicio de Banca Retail a más de 500 mil trabajadores formales dependientes.
- En el frente de micro y pequeña empresa, en el año 2007 se promovió a promotores de negocio a funcionarios de Banca Emprendedores y se incrementó el número de funcionarios de pequeña empresa.

Banca Institucional

Área de negocios especializada en el manejo del segmento de instituciones del gobierno e instituciones privadas sin fines de lucro, sector educativo, internacional y religioso a nivel nacional.

Esta Banca juega un rol muy importante en la generación de venta cruzada con la Red de Sucursales y Agencias, promoviendo la firma de convenios para pago de planillas y préstamos personales con las diferentes instituciones.

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

Unidades de negocio

Principales logros

- Durante el ejercicio 2007 Banca Institucional logró consolidar su liderazgo en el sector educativo, captando dentro de su cartera de clientes a los principales colegios y las universidades más importantes del país, donde contamos con oficinas especiales de atención.

Negocios Inmobiliarios

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

Dado el modelo de negocio del mercado inmobiliario local, que genera una estrecha vinculación entre los proyectos residenciales y el financiamiento de créditos hipotecarios, esta Banca tiene a su cargo el Producto Hipotecario, siendo sus principales responsabilidades, la administración del portafolio de productos hipotecarios y sus respectivos atributos, el diseño de campañas internas y externas, y la coordinación constante con los canales de ventas y el Centro Hipotecario para optimizar el volumen de producción y calidad del proceso.

Principales logros

- Relanzamiento del producto hipotecario.
- Optimización de los procesos vinculados al producto.
- Crecimiento en el saldo en línea de cartera vigente de créditos hipotecarios en 20.6%.

Banca Patrimonial

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

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

Al cierre del ejercicio 2007, el crecimiento de la cartera de clientes de Banca Patrimonial fue del orden del 20% en términos de captaciones.

Ventas y Servicio

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

A partir del año 2007 incorpora 5 agencias de la Red, las cuales se han denominado Agencias Laboratorio y en las cuales se va implementando proyectos de mejoras en el servicio y de oportunidades de crecimiento del negocio.

Por tanto, la composición del área involucra cuatro áreas: Agencias Laboratorio, Gestión Comercial y CRM, Desarrollo Comercial y Soluciones de Servicio.

Principales logros

Agencias Laboratorio

- Definición del plan de trabajo para el levantamiento de procesos.
- Inicio del piloto de redireccionamiento de llamadas.
- Implementación del modelo de Ventas y Servicio al 60%.

Gestión Comercial y CRM

- Nuevas herramientas para la gestión comercial y análisis de clientes.
- Estudio de tiempos en puestos comerciales.
- Nuevos modelos de compensación por objetivos.

Desarrollo Comercial

- Lanzamiento de las disciplinas del kick off y del Centro de Ventas y Servicio a toda la Red de Agencias.
- Capacitación a 132 funcionarios y consultores en la metodología de venta del modelo de Ventas y Servicio con el programa de Fortalecimiento de Relaciones y el taller Iniciándonos en la Gestión de Ventas.
- Sesiones quincenales de orientación a los funcionarios de Banca Preferente, llegando a cumplir en 6 meses con el estándar internacional.

Soluciones de Servicio

- Creación de Task Forces para la realización de proyectos para la mejora del servicio. Realización del primer estudio de tiempos de servicio en la Banca Internacional.
- Diseño y entrenamiento de Capacitación de Servicio para personal nuevo y promovido de canales de atención: retailers, agencias y call center.
- Lanzamiento de la metodología de servicio de Ventas y Servicio para el personal de servicio de las Agencias Laboratorio con el Taller Servicio Centrado en las Relaciones.
- Creación de la Hoja de Servicio y el Protocolo de Atención de Reclamos relacionados con los Valores y Normas de Servicio Scotiabank.

Segmentos

Tiene como objetivos:

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

Principales logros

Banca Preferente

- Implementación de funcionarios del segmento en Lima y provincias.
- Implementación de la Metodología de Fortalecimiento de Relaciones en todos los funcionarios del segmento, logrando principalmente implementar una disciplina y seguimiento, a través de normas de ventas como las sesiones de orientación (coaching) entre los funcionarios de Banca Preferente y los Gerentes de Oficina de estos funcionarios, bajo la supervisión de los Gerentes Zonales.

Unidades de negocio

- Mejora continua en todos los ratios de efectividad de las actividades comerciales que deben lograr los funcionarios de Banca Preferente. Los resultados de la Campaña Regional Q4 son muestra de ello, ya que llegaron a los estándares internacionales, logrando reforzar la metodología e incrementando en más del 20% el número de citas y ventas.

Segmento Estándar y Personal

- Habilitación de nuestra subsidiaria SCI (Servicio de Cobranza e Inversiones) en nuevos negocios retail, como la fuerza de ventas multiproducto a nivel nacional y la gestión de cobranza de convenios.
- Consolidación de nuestros cajeros corresponsales con la implementación del nuevo modelo POS.
- Positiva implementación de nuestra estrategia de compra de deuda enfocada en convenios.

Banca de Negocios

- Crecimiento en colocaciones del 40% y en captaciones de 31%, lográndose captar 1,675 clientes nuevos con líneas de crédito aprobadas.
- Lanzamiento con éxito del nuevo proceso de aprobación de créditos abreviado (SBA).
- Refuerzo de la capacidad comercial incorporando 12 nuevos funcionarios de negocios.

Banca Emprendedores

- Crecimiento de la producción en 48%, lográndose colocar más de 52 mil préstamos a microempresarios.
- Incremento del 58% en los saldos de colocaciones del segmento y del 42% en los ingresos totales respecto al año anterior.
- Más de 58 mil clientes activos.

Prioridades 2008

- Desarrollo de estrategias por segmentos para optimizar la capacidad y efectividad de ventas.
- Apertura de nuevas agencias, con énfasis en provincias.
- Desarrollo de nuevos canales de atención masiva para liberar a los canales tradicionales.
- Introducción progresiva de un nuevo modelo de negocio alineado a los principios de Ventas y Servicio de nuestra Casa Matriz, que incluye reingeniería de procesos, planeamiento basado en actividades, redireccionamiento de llamadas y herramientas de gestión comerciales para incrementar el tiempo dedicado a la venta, incrementar la calidad de servicio y la satisfacción de los clientes.
- Relanzamiento del canal de Negocios de Consumo, mediante la construcción de una identidad acorde al modelo de negocio.
- Crecimiento en los segmentos de Pequeña y Microempresa mediante implementación de scorings y de nuevos modelos de aprobación crediticia.

Banca Corporativa y Mercado de Capitales

Al cierre del año 2007, la División de Banca Mayorista (Wholesale), que agrupa las Divisiones de Banca Corporativa y Mercado de Capitales, generó ingresos totales por US\$ 82 MM, equivalentes al 19% de los ingresos del Banco, consolidándose como generador de valor a través de negocios rentables y contribuyendo de manera significativa con el desarrollo de la Institución.

La Banca Wholesale se constituye pilar para la generación de negocios a través de la venta cruzada de sus productos a todas las unidades del Banco. Al cierre del año, sus colocaciones directas alcanzaron US\$ 1,116 MM y las colocaciones indirectas US\$ 261 MM. Las colocaciones totales representaron el 35% de las colocaciones del Banco.

Los depósitos alcanzaron US\$ 1,070 MM, equivalente al 26% de los depósitos totales de nuestra Institución.

Perfil de actividades

Nuestra misión es contribuir con el desarrollo del Banco, apoyando su posición estratégica, tanto en el segmento corporativo como en el mercado de capitales.

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

Nuestra estructura está compuesta por las siguientes unidades de negocio y unidades de soporte:

Banca Corporativa

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

Mercado de Capitales

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

Banca Corporativa

La Banca Corporativa de Scotiabank, conformada por clientes con ventas superiores a US\$ 30 MM anuales, localizados en Lima, cuenta con una sólida presencia en el mercado peruano, una importante base de clientes, alrededor de 995, agrupados en 200 conglomerados económicos. La organización está diseñada en base a los sectores macroeconómicos:

Sector Primario:

- Minería (local y multinacional)
- Pesca
- Instituciones financieras
- Multinacionales

Sectores No Primarios:

- Electricidad, telecomunicaciones y servicios
- Comercio y distribución
- Textil y confecciones
- Industria alimentaria
- Construcción, agroindustria y otros

Unidades de negocio

Actualmente, el segmento corporativo apoya el crecimiento de nuestros clientes, así como sus requerimientos de capital a través de facilidades de corto plazo (incluyendo comercio exterior y capital de trabajo), operaciones de mediano plazo, préstamos sindicados, club deals y emisiones de deuda en el mercado de capitales. Tales facilidades son pilares de nuestra gama de productos de corto plazo, así como de productos transaccionales.

Principales logros

- Durante el año 2007, la Banca Corporativa generó ingresos totales por US\$ 48.4 MM. De este monto, US\$ 20.6 MM corresponden a los ingresos recibidos por comisiones de servicios.
- Se optimizó el modelo comercial mediante la incorporación a la organización de tres funcionarios de negocios senior, quienes cuentan con amplia experiencia en el manejo de relaciones corporativas. Asimismo, se amplió el rol de los asistentes comerciales a gestores de negocios. De tal forma, se fortaleció el nivel de servicio a nuestros clientes corporativos, brindándoles desde productos y servicios transaccionales hasta soluciones estructuradas hechas a la medida, tanto en los mercados bancario como de capitales.
- Se llevaron a cabo diversos talleres de capacitación para los funcionarios comerciales, destinados a afianzar sus capacidades para la gestión de las relaciones con sus clientes.
- En el marco de un entorno económico positivo y fuerte impulso a la inversión, se enfocaron esfuerzos en apoyar el crecimiento de nuestros clientes mediante el incremento de sus líneas de crédito y el otorgamiento de financiamientos a mediano plazo. En tal sentido, las colocaciones totales del segmento corporativo aumentaron en US\$ 459 MM a lo largo del 2007.

Finanzas Corporativas

- El área de Finanzas Corporativas presta su servicio como unidad especializada en actividades de banca de inversión y financiamientos de mediano plazo, creada para los grandes clientes corporativos e institucionales.
- Los productos de Finanzas Corporativas están agrupados en cuatro servicios principales: Préstamos de Mediano Plazo, Estructuración de Emisiones Primarias, Asesorías Financieras y Negocios y Productos Fiduciarios.
- Con el fin de reforzar esta área clave para el Banco, se contrató a cuatro nuevos ejecutivos.

Generador de valor

La División de Banca Corporativa y Mercado de Capitales generó ingresos por US\$ 82 MM, equivalentes al 19% de los ingresos totales, consolidándose como generador de valor a través de negocios rentables.

Principales logros

Durante el año 2007 Scotiabank Perú participó en las siguientes operaciones:

- Fue estructurador del Primer Programa de Bonos de Titulización Malls Perú S.A., hasta por la suma de S/. 80 MM.
- Fue co-estructurador del Programa de Bonos de Titulización de Peaje de la Municipalidad Metropolitana de Lima, hasta por S/. 250 MM.
- Participó en transacciones importantes de financiamiento, estructurando, entre otras: Tecpetrol del Perú S.A., Compañía Eléctrica El Platanal S.A., Peru Rail S.A., Tecnológica de Alimentos S.A., Empresa Siderúrgica del Perú S.A., Compañía Minera Poderosa S.A., Edegel S.A., Austral Group S.A.A., Compañía Minera Atacocha S.A.A., Malls Perú S.A., Pluspetrol Norte S.A., Financor, Peruplast S.A., Minera Yanacocha S.A. y Consorcio Minero S.A. – Cormin.
- Consiguió una serie de mandatos relacionados a financiamiento de mediano plazo, lo cual constituye un importante avance en su re-posicionamiento como importante actor en los negocios de Finanzas Corporativas. Dichos mandatos serán el motor del crecimiento durante el siguiente año.
- Dentro del contexto favorable para el desarrollo de las inversiones y operaciones financieras en general para el Perú, durante el 2007 el negocio fiduciario no ha estado ajeno a ello. Numerosas empresas han podido realizar sus proyectos de inversión utilizando el mecanismo de la fiducia como garantía de los mismos. Ello nos ha permitido concretar operaciones de fideicomiso con diversos sectores de la actividad económica del país, tanto del ámbito privado como del público, manteniendo posiciones de liderazgo dentro de las entidades que brindan este servicio especializado dentro del territorio nacional. Durante el ejercicio 2007, el Banco alcanzó un crecimiento de 51.6% en sus ingresos por negocios fiduciarios.



Unidades de negocio

Soluciones de Crédito - Corporaciones

- En febrero del 2007 se dio inicio al proyecto de Optimización Comercial, con el objetivo de generar un modelo que potencie el desarrollo de nuevos negocios y optimice la administración de la cartera de clientes existentes. Uno de los componentes importantes de este modelo es la implementación del área de Soluciones de Crédito.
- El nuevo modelo, fundamentado en las mejores prácticas de Scotiabank, se basa en reorganizar las funciones comerciales con el fin de optimizar la capacidad de generar negocios y atender a los clientes.
- El modelo separa la banca en dos equipos que se complementan para lograr los objetivos comerciales. El primer equipo es el Equipo de Relación, formado por los Funcionarios de Negocios, responsable principalmente del desarrollo comercial (ventas) y el manejo de las relaciones de la cartera de clientes asignada (crecimiento y rentabilidad de la cartera, retención de clientes, manejo del riesgo crediticio, etc.). El segundo grupo es el de Soluciones de Crédito, que es responsable de preparar las presentaciones de crédito, revisiones anuales, apoyar en estructurar préstamos, interactuar con las áreas de Créditos, etc.
- Con este nuevo modelo y la incorporación del área de Soluciones de Crédito, la Banca Corporativa obtuvo mayor dinamismo y efectividad a la gestión comercial, sin sacrificar la calidad crediticia de la cartera, así como la utilización de los recursos del Banco.

Global Transaction Banking (GTB)

La unidad de Global Transaction Banking, denominada GTB por sus siglas en inglés, agrupa las áreas de Cash Management, Comercio Exterior - COMEX, Leasing y Banca Corresponsal.

Principales logros

Cash Management

El 2007 fue un excelente año para Cash Management.

- Los saldos promedio en depósitos e ingresos financieros crecieron 49% y 27%, respectivamente, con relación al 2006.
- Asimismo, la base de clientes creció 16%, impulsada principalmente por nuevos cuentacorrentistas de Retail.
- Durante el año se llevaron a cabo campañas comerciales dirigidas a incrementar el uso transaccional de los servicios de nuestro Banco, las cuales, en su conjunto, generaron ingresos adicionales de US\$ 800 mil en comisiones. Destacaron:
 - Cash & Travel.
 - Transferencias locales e internacionales.
 - Banca electrónica.
 - Scotiabank te devuelve tus Pagos.
- Los volúmenes e ingresos de transferencias nacionales crecieron en 60.5% y 72%, respectivamente.
- Los volúmenes e ingresos de transferencias internacionales registraron un incremento de 46.5% y 37.9%, respectivamente.
- Nuestra plataforma electrónica Telebanking procesó pagos por US\$ 16.9 billones, 53.3% de incremento con respecto al período 2006.
- Se firmaron convenios con 3 empresas: Bancomercio, Banco Popolare di Lorna y N-Via para brindar los servicios de recepción de remesas del exterior.

Comercio Exterior - COMEX

El año 2007 representó para Comercio Exterior un año de consolidación desde el punto de vista de los procesos post integración de los productos de COMEX:

- Se finalizó la migración de las operaciones del ex - Banco Sudamericano a la plataforma del nuevo banco.
- Se inició la implementación de una nueva y moderna plataforma para el Front y Back Office de Comercio Exterior que permitirá ofrecer a los clientes rapidez y eficiencia en la atención y expedición de sus operaciones, gestionando sus propias operaciones desde sus oficinas (TradeXpress).
- Se diseñaron e implementaron nuevos formatos electrónicos para las operaciones de Comercio Exterior, que fueron puestos a disposición de los clientes en la web del banco.
- Se completó el cuadro de especialistas de ventas y productos.
- Se dio asesoría especializada, soporte y capacitación al 80% de funcionarios de negocios de las diferentes unidades. En la capacitación fueron considerados funcionarios de Lima y provincias, además de otras áreas, como: Análisis de Créditos de Banca Corporativa y Banca Empresas, Aprobación de Créditos de Banca Retail y otros.
- Se suscribió un acuerdo académico con ADEX para impartir sus cursos de comercio exterior, habiéndose capacitado a 98 funcionarios de negocios de la Banca Retail.

Desde el punto de vista de la gestión de resultados:

- Se recuperó la tendencia de crecimiento durante el 2007, especialmente en Banca Empresas y en Banca Retail.
- Se cerró el mes de diciembre del 2007 con saldos promedios superiores en 34% a los de diciembre del 2006. Dicho incremento fue liderado por Banca Empresas con un crecimiento de 37%, Banca Mayorista en un 35% y Banca Retail en un 24%.
- Se incrementó el número total de clientes en 19% en el año. Este aumento fue gestado por Banca Empresas quienes tuvieron un incremento de 24%, seguido por Banca Retail con un crecimiento de 23%.

Leasing

- Durante el 2007 el producto Leasing registró un crecimiento en sus saldos de, aproximadamente, 27%, explicado por una mejora en la calidad de cartera vía reducción de su portafolio especial en 94% y un fuerte enfoque hacia el segmento Retail, que creció 93%, porcentaje muy por encima del mercado.
- Este enfoque transaccional del producto tuvo como resultados principales el incremento en desembolsos anuales en más del 100%, un incremento de 62% en el número de clientes de Banca Retail y la consecuente diversificación del portafolio.
- A inicios del 2007, se puso en marcha el Programa ABF que redujo considerablemente los tiempos de aprobación de las operaciones menores (small tickets) y a la fecha no registra morosidad.
- También el 2007 fue un año de descentralización y capacitación permanente del producto a la Red de Agencias. Se llevó a cabo un programa de visitas a las principales plazas fuera de Lima para entender la realidad de la zona y capacitar a la fuerza de ventas.

Unidades de negocio

- Finalmente, se iniciaron importantes mejoras en el proceso de desembolso de operaciones Retail que ahora tienen un impacto directo en la reducción de los tiempos de desembolso.
- Para el año 2008, las proyecciones de crecimiento del producto continúan siendo alentadoras, especialmente en los segmentos Corporativo y Mediana Empresa, los cuales impulsarán la creciente demanda por financiamiento de bienes de capital en el país.

Banca Corresponsal

- Al cierre del 2007, Scotiabank cuenta con extensas líneas de crédito para realizar operaciones de comercio exterior así como para financiamiento de capital de trabajo. Estas líneas estuvieron subutilizadas durante los primeros 9 meses del año, pasando a ser utilizadas con mayor frecuencia hacia fines del mismo, producto de un incremento en el negocio de comercio exterior y la necesidad de calzar las operaciones vigentes con el objetivo de minimizar los riesgos de liquidez y tasas de interés, en un escenario de alta volatilidad en los mercados financieros globales.
- Se han priorizado las estrategias para incrementar los ingresos por los servicios utilizados de bancos corresponsales del exterior. En este sentido, el incremento alcanzado en el 2007, producto de los ingresos por incentivos, fue de más de 35%.

Mercado de Capitales

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

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

- Inversiones propias: Inversiones en Renta Fija y Mercado de Fx (Spot, Forward y monedas).
- Ventas y Servicios: Colocaciones y Depósitos, inversiones en Renta Fija, Fx (Spot, Forward y Monedas), fondos mutuos, servicios de bolsa y colocaciones privadas y públicas.

Por el lado de Tesorería, la Mesa de Distribución atiende más de 600 clientes de los segmentos corporativo, institucional, bancos y mediana empresa.

Tesorería

- Durante el 2007 la Tesorería, compuesta por la Mesa de ALM y la Mesa de Distribución, tuvo un excelente año, superando ampliamente sus metas de ingresos.
- La Mesa de ALM tuvo un resultado extraordinario a través de la administración del portafolio de inversiones logrando superar el presupuesto en 184%. El resultado positivo se obtuvo gracias al creciente nivel de liquidez en moneda nacional, el cual fue invertido acertadamente en instrumentos del mercado de capitales, aprovechando los movimientos en la curva de rendimiento y los cambios en su pendiente. Asimismo, se lograron ingresos extraordinarios a través de la venta y canje de instrumentos del gobierno, producto de las operaciones de reestructuración de deuda del gobierno.

- La Mesa de Distribución trabajó en la mejora de los procesos operativos y técnicas comerciales para acercarnos más a nuestros clientes y conocer mejor sus necesidades. Así por ejemplo, se realizaron esfuerzos conjuntos con la Red de Agencias para atraer más negocios de cambios facilitando tipos de cambio especiales para clientes preferentes; se realizaron visitas del equipo de la Red para que conozcan de cerca el negocio de la Mesa de Negociación con el fin de mejorar la atención al cliente interno; y, se segmentaron las carteras de clientes de los Dealers con la finalidad de conocerlos mejor y atenderlos según sus necesidades de acuerdo al tipo y segmento al que pertenecen.
- Se cumplieron los objetivos de consolidar al Banco en los primeros puestos del mercado de dinero y de renta fija en el Perú.
- Con el objetivo de construir una curva de rendimientos a mediano y largo plazo, el banco emitió con éxito instrumentos de deuda, obteniendo excelentes ingresos sobre las referencias de bonos soberanos, superando inclusive a los obtenidos por nuestros principales competidores. Adicionalmente, dichas emisiones contribuyeron a mejorar el perfil del calce de liquidez y tasas de interés, así como el proceso de formación de tasas de transferencia con un impacto positivo para las áreas de negocio.

Trading

- La unidad de Trading, compuesta por la Mesa de Cambios (Fx), obtuvo resultados sobresalientes en el 2007, superando ampliamente las metas establecidas.
- La Mesa de Fx comprende los negocios de cambios spot, full y non – delivery forwards, así como trading de otras monedas. Genera ingresos tanto mediante la toma de posiciones direccionales como mediante la atención del flujo de negocios de los clientes del Banco, que van desde personas naturales que cambian dólares en las ventanillas de nuestras agencias hasta sofisticados inversionistas extranjeros. El negocio de tipo de cambio generó para el Banco ingresos netos por US\$ 29.8 MM en el 2007, monto 41% superior al alcanzado el año 2006.
- En el año 2007, Scotiabank Perú se consolidó como uno de los principales actores en el mercado de trading de Fx, manteniéndose como líder en el mercado spot, con una participación de 16% (segundo lugar según Datatec y superado sólo por el Banco Central de Reserva). En el mercado de forwards continúa siendo uno de los tres participantes más grandes del mercado, con una participación de 19%.
- Asimismo en el 2007, Scotiabank Perú fue reconocido por la prestigiosa revista Global Finance como el “Mejor Banco para realizar operaciones de tipo de cambio en el Perú - Año 2008”.
- En lo que respecta al negocio de renta fija, la Mesa de Trading logró generar utilidades por US\$ 1.3 MM, cifra importante considerando la fuerte volatilidad que experimentaron los mercados de crédito durante el año que pasó. Asimismo, nuestra Institución se constituyó como uno de los principales actores, con una participación de mercado de 17% (segundo lugar, volumen negociado en Datatec), siendo además, uno de los cinco miembros del Programa de Creadores de Mercado del Ministerio de Economía y Finanzas.

Unidades de negocio

Estudios Económicos

Brinda soporte a las diversas unidades del Banco. Durante el año 2007 se contrató al Sr. Guillermo Arbe Carbonel, como nuevo Gerente de Estudios Económicos, con el objetivo de estar enfocados en:

- Seguimiento y evaluación en profundidad del entorno internacional y los riesgos que representa para la economía peruana.
- Revisar las proyecciones económicas del año 2008, ampliarlas para incluir el año 2009 y proporcionar una visión de la economía de mediano plazo (2012).
- Evaluar las tendencias de crecimiento del sistema bancario y la participación de mercado de las unidades.

Finanzas de Mercado de Capitales

Unidad encargada de la estructuración de los instrumentos de deuda que el Banco emite como fuente de fondeo, así como de la medición de los resultados diarios de Tesorería y Trading. Adicionalmente, brinda soporte para diversos proyectos vinculados a toda la Banca Mayorista. Durante el año 2007, se estructuró la emisión de Bonos Corporativos a 5 años y Bonos de Arrendamiento Financiero a 3 años, los cuales fueron colocados exitosamente en el mercado, representando el inicio de la presencia de Scotiabank Perú como agente emisor en el Mercado de Valores.

Prioridades 2008

- Consolidar nuestra participación de mercado del Segmento Corporativo.
- Mantener nuestro liderazgo en el mercado de operaciones de cambios (Fx).
- Dentro del proceso de consolidación y fidelización de las relaciones comerciales, completar nuestra base de clientes, ofreciendo una gama amplia y especializada de nuestros productos.
- Consolidar nuestra posición en el mercado de financiamiento a mediano plazo y ampliar nuestra actividad en el mercado de capitales.
- Profundizar nuestra presencia en el Mercado de Capitales como agente emisor y como colocador de instrumentos de deuda.

Banca Empresa

En el 2007 obtuvo ingresos totales por US\$ 36.1 MM y una utilidad neta de US\$ 16.7 MM, contribuyendo con el 8.3% de los ingresos totales del Banco y con el 10.5% de la utilidad neta.

Banca Empresa

Desde su creación, en mayo del 2006, la División de Banca Empresa ha venido gestionando las relaciones del Banco con las empresas del segmento de medianas empresas en Lima, definidas dentro de este segmento a las empresas que facturan anualmente entre US\$ 2MM y US\$ 30MM.

La división está conformada por 40 funcionarios de negocio y organizada en 3 unidades según rango de ventas anuales: Grandes Empresas, que atiende a clientes con ventas entre US\$ 15 MM y US\$ 30 MM; Medianas Empresas 1, que atiende clientes con ventas entre US\$ 5 MM y US\$ 15 MM; y Medianas Empresas 2, que atiende a los clientes con ventas entre US\$ 2 MM y US\$ 5 MM.

Banca Empresa brinda servicios financieros completos a empresas establecidas en la ciudad de Lima. Actualmente cuenta con aproximadamente 2,750 clientes.

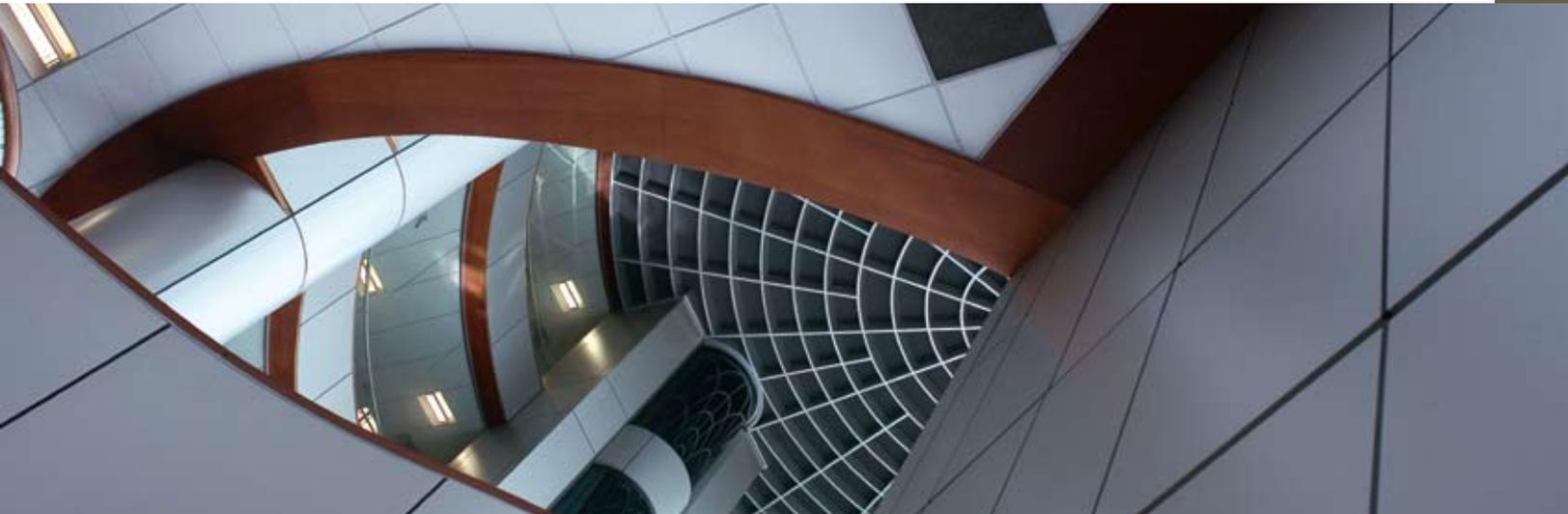
Perfil de actividades

La estrategia de Banca Empresa se centra en la consolidación, mantenimiento y expansión del portafolio por medio del establecimiento de relaciones sólidas con los clientes y la gestión cuidadosa del riesgo crediticio.

En el año 2007 Banca Empresa obtuvo ingresos totales por US\$ 36.1MM y una utilidad neta de US\$ 16.7MM, contribuyendo con el 8.3% de los ingresos totales del Banco y con el 10.5% de la utilidad neta.

Este resultado se sustenta en el importante crecimiento de sus colocaciones totales en 33% las que culminaron el ejercicio 2007 en US\$ 652 MM, de los cuales US\$ 513 MM son colocaciones directas y US\$ 139 colocaciones indirectas. Sus depósitos registraron un incremento de 32% cerrando en US\$ 207 MM.

Banca Empresa mantiene una participación de 17% de las colocaciones totales del Banco.



Unidades de negocio

Principales logros

- Retención de nuestros clientes más importantes, manteniendo con ellos una participación en sus negocios de aproximadamente 30%.
- Nuevas relaciones activas con 145 clientes, logrando un incremento de colocaciones con estos clientes de más de US\$ 40MM.
- El equipo comercial quedó consolidado, luego de los movimientos de personal que siguieron al proceso de integración.
- Se hicieron avances importantes en la inserción de la cultura de Scotiabank a través de cursos de capacitación y la adopción de prácticas de negocio.

Prioridades 2008

- Incrementar la participación del Banco en los negocios de los clientes en este segmento de mercado con mayores productos.
- Incursionar de manera más activa en los negocios del segmento en provincias.
- Incrementar la venta cruzada con los clientes actuales.
- Ampliar la base de clientes activos, atomizando el portafolio de créditos.
- Captar nuevos clientes, tanto clientes referidos como empresas vinculadas con las actividades de nuestros clientes actuales.
- Elevar productividad a través de un seguimiento cercano al proceso de ventas, acompañado de mejoras en procesos operativos y crediticios.
- Finalizar la implementación del modelo de gestión comercial, de acuerdo a las prácticas de Scotiabank, para una mejor atención de las necesidades de nuestros clientes.
- Fortalecer los conocimientos del personal a través de una constante capacitación.

Banca de Negocios Especiales

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

La Banca Especial busca en primer término una adecuada reestructuración, que permita rehabilitar el riesgo de los clientes con problemas de pago para -en la medida de lo posible- transferirlos a las áreas de negocio del Banco. Complementariamente, establece esquemas alternos, tales como la entrada de nuevos accionistas, venta del negocio en marcha o dación en pago. Como último recurso se adoptan acciones legales de cobranza para forzar una negociación para llegar a un arreglo satisfactorio, o en su caso una adjudicación de garantías.

El año 2007 se inició con importantes objetivos y metas cuantificables por cumplir y se ha podido culminar sobrepasando las mismas, constituyendo a la banca en una importante unidad generadora de ingresos para la institución.

La unidad cuenta con un selecto staff de profesionales al que se le ha brindado un acertado plan estratégico de capacitación, que permitió afianzar e incorporar nuevas herramientas a su gestión de recuperación de créditos

comerciales. Al mismo tiempo, se mejoró la eficiencia de la Unidad, implementando una reducción de la dotación que alcanzó al 28% del personal, destacando que el mismo fue distribuido en otras unidades de negocios dentro del Banco.

Aprovechando las importantes oportunidades de desarrollo que tuvo la economía del país, la Banca de Negocios Especiales generó recuperaciones importantes que han contribuido a la mejora en la utilidad neta del Banco, además de mejorar sustancialmente los activos de riesgo con la destacable reducción de cartera comercial morosa, la liquidación del Patrimonio XI y la fuerte disminución del Patrimonio II y el Fideicomiso en garantía.

No ha sido menos importante la notoria disminución de los casos litigiosos en contra del Banco en conjunto con el área Legal, así como también la drástica caída de nuevas demandas iniciadas contra el Banco, producto de la implementación de prácticas de recuperaciones no forzadas, todas ellas apegadas a los lineamientos de nuestra Casa Matriz.

Bajo una nueva cultura, se culminó con la implementación de las políticas y procedimientos de nuestra Casa Matriz (BNS), tendientes a fortalecer las mejores prácticas en materia de recuperación.

Principales logros

- Contribución a la reducción de la morosidad del Banco.
- La recuperación de la cartera activa tuvo un impacto favorable directo en los resultados económicos del Banco.
- Se enajenaron bienes adjudicados por un total de 375 unidades.
- Se logró la liquidación del Patrimonio XI.
- El Patrimonio II se redujo en US\$ 95 MM y el Fideicomiso en Garantía en US\$ 85 MM.

Prioridades 2008

- Continuar con la maximización de las recuperaciones en la cartera comercial vencida asignada y la disminución de la misma.
- Culminar con el programa de reducción de los fideicomisos existentes.
- Continuar con la reducción de los casos litigiosos contra la Institución y subsidiarias.

Tarjetas de Crédito

El 2007 se presentó como un exitoso año para la División de Tarjetas de Crédito, contribuyendo con el 18% de los ingresos totales del Banco y obteniendo importantes logros, como la consolidación de nuestros productos y la mejora constante de nuestros sistemas de gestión, control y servicio al cliente.

Entre los hechos más importantes del año, podemos mencionar:

- Mejora en los procesos de gestión y control, llegando a nuestros clientes actuales con una óptima calidad de servicio y una agresiva oferta comercial.
- Consolidación del Programa de Premios Scotia Puntos, como herramienta de fidelización y soporte a nuestras acciones de activación, colocación y facturación.
- Mayor penetración de nuestros productos en los diferentes segmentos de mercado.

Unidades de negocio

- Afianzamiento del Programa de Tarjeta de Crédito Única en el mercado de Lima y provincias, contando a diciembre del 2007 con 369,000 clientes activos, 42% más que en diciembre del 2006.
- Exitosa migración de más de 500,000 clientes de las antiguas tarjetas de débito Maestro y Visa Electrón a Débito ScotiaCard.
- Fortalecimiento de la estrategia de ventas especializada, logrando un crecimiento de 130% respecto al 2006 en el segmento de tarjetas convencionales.

Por otro lado, es importante destacar el esfuerzo puesto por la unidad de Seguimiento de Morosidad y Cobranzas en el desarrollo de sistemas de monitoreo y control, lográndose así una reducción de los niveles de mora de 5% en diciembre de 2006 a 2.9% a diciembre del 2007.

Asimismo, con la finalidad de incentivar la fidelidad de nuestros clientes y posicionar nuestras tarjetas como la primera opción de pago, se lanzaron novedosas campañas como “Borra tu deuda” y “Regalos para Todos”, frase que caracterizó a nuestra promoción navideña, en la cual se premió a todos los clientes que realizaron compras mayores a 30 soles.

Además de ello, durante el año se implementaron agresivas promociones que brindaron mayor confianza y valor a nuestros productos influyendo directamente en los resultados obtenidos en el año:

- El saldo vigente total de Tarjetas de Crédito, al cierre del 2007, fue de US\$ 252.8 MM, monto que significó un incremento de 39% respecto al 2006. Además, nuestro parque activo total alcanzó los 810,919 plásticos titulares al cierre del ejercicio.
- Es importante resaltar que el crecimiento de nuestro saldo fue 5% mayor que el del promedio del mercado, logrando un incremento de nuestra participación de mercado de 13.2% a 13.9%, en el segmento de personas naturales.

Prioridades 2008

- Continuar realizando mejoras en sus procesos operativos con el objetivo de seguir ofreciendo el mejor servicio a nuestros clientes.
- Nuestras estrategias estarán orientadas a incentivar la captación de nuevos clientes con productos innovadores que satisfagan sus necesidades y fidelizándolos a través de nuestros programas de lealtad: Scotia Puntos, Taca Distancia y Única.
- Se continuarán realizando mejoras en la administración del portafolio a fin de incentivar el uso de nuestras tarjetas y otorgar productos que se adapten a las necesidades de cada cliente, según su estilo y ciclo de vida.

SUBSIDIARIAS

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

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

Establecida en 1998, autorizada para administrar fondos mutuos y de inversión.

Al cierre del 2007, administra cinco fondos mutuos con patrimonios que, sumados, alcanzan US\$ 553 millones, cifra 76% superior a la del cierre del 2006. La utilidad neta del 2007 fue de US\$ 1.6 millones y su participación de mercado llegó a 12.8%, habiendo incrementado su participación en el año en 0.6 pps.

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

Inició sus operaciones en 1993 para efectuar servicios de intermediación de valores, tanto en la Bolsa de Valores de Lima y en la Bolsa de Productos del Perú, así como fuera de ellas.

Mantuvo US\$ 2,500 millones en volúmenes negociados durante el 2007 y una participación equivalente al 10% del volumen transado en la Bolsa de Valores de Lima.

SCOTIA SOCIEDAD TITULIZADORA S.A. (Scotia Titulizadora)

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

A diciembre del 2007, los patrimonios autónomos administrados ascendieron a US\$ 465 millones.

DEPOSITOS S.A. (DEPSA)

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

Es el almacén general de depósitos número uno, con una participación de 38% del mercado. Destaca por el óptimo manejo de sus productos y servicios. Tiene las certificaciones de calidad ISO 9001 y BASC, entre otras innovaciones en el mercado.

SERVICIOS, COBRANZAS E INVERSIONES S.A.C. (SCI)

Creada en 1999 como empresa especializada en administración y gestión de cobranza de portafolios de créditos personales, compra-venta y comercialización de créditos y carteras de créditos, realización de inversiones en valores y en bienes, así como en acopio de información y datos, prestación de servicios de recaudación y cobranza, promoción y venta de productos crediticios en general a nivel nacional.

Durante el 2007, gestionó 490 mil cuentas propias y administradas y procesó 535 mil transacciones, en promedio mensual, actuando como Cajero Corresponsal de Scotiabank Perú.

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

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



Rosa Alarcón

Grifo San Antonio, Chiclayo

“Mi madre es una gran mujer, un gran ejemplo a seguir, la considero mi guía, mi todo. El esfuerzo que ha desplegado se ve reflejado en los frutos que tenemos ahora. Me faltan palabras para expresar todo lo que siento y lo que significa mi madre para mí.”



“El banco ha jugado un papel muy importante en nuestro crecimiento empresarial, porque me dio seguridad y me brindó tranquilidad. Si un banco le da tranquilidad a su cliente, el cliente cumple mejor. Esa para mí fue una gran lección, porque yo ahora hago lo mismo con mis clientes.”





Nos gusta trabajar en paz

Rosa Alarcón, cajamarquina de nacimiento, es cliente nuestra desde hace muchos años. Estudió Educación Inicial y se dedicó a los niños hasta que nacieron los suyos y se entregó totalmente a la crianza de ellos, Diana, Shirley y David.

Soy cliente del banco desde hace 12 años y estoy muy contenta. Visité varios bancos y fue éste el que mejores condiciones me ofreció. En todo este tiempo he recibido un trato excelente. Me siento como si fuera un miembro más de la familia.

En diciembre de 1999 enviudó y tuvo que tomar las riendas de los negocios de su esposo, Don Isaac, un hombre bueno y luchador que valoraba el gusto por el trabajo que se hace y la tranquilidad para conseguir las metas que se anhela.

Cuando sucedió esto, David, el hijo mayor, tenía 17 años y tuvo que dejar los estudios en Piura para regresar a Chiclayo a apoyar a su madre en esos difíciles momentos y empezar a especializarse en los rubros en los que su papá tenía negocios. Su objetivo era trabajar junto a mamá y salir adelante con la empresa familiar.

Mi madre es una gran mujer, un gran ejemplo a seguir, la considero mi guía, mi todo. El esfuerzo que ha desplegado se ve reflejado en los frutos que tenemos ahora. Me faltan palabras para expresar todo lo que siento y lo que significa mi madre para mí.

De las empresas que había dejado Don Isaac, la señora Rosita decidió dedicarse únicamente al rubro de combustibles, pues era la actividad que la mantenía más cerca a sus hijos.

Desde un inicio supe diversificar mi tiempo. Vivo en una provincia pequeña donde todo es cercano, en 5 minutos estás en el trabajo y en 5 minutos estás en tu casa, atendiendo a tus hijos, a la familia y, a la vez, atendiendo el negocio. No creo haber sacrificado algo en mi vida, al contrario, le he sacado mucho provecho. Tengo una familia feliz, unos hijos felices y logrados. En todo caso, esa es mi mayor recompensa.

Hoy Grifo San Antonio EIRL es una de las empresas más importantes de Chiclayo en el rubro de combustibles. Es distribuidora exclusiva de lubricantes de la marca Repsol y Castrol y mantiene subsidiarias en Cajamarca, Chimbote y Piura. En el año 2006 la empresa tomó la representación de llantas Michelin, lo cual le ha permitido ampliar la oferta de productos en los mismos puntos de venta.

Actualmente, con el financiamiento de nuestro Banco, está implementando una reencauchadora de llantas para todo tipo de vehículo, inclusive de carga pesada, para lo cual está importando maquinaria de Brasil.

El banco ha jugado un papel muy importante en nuestro crecimiento empresarial, porque me dio seguridad y me brindó tranquilidad. Apostó por mí en todo momento. Si un banco le da tranquilidad a su cliente, el cliente cumple mejor. Esa para mí fue una gran lección, porque yo ahora hago lo mismo con mis clientes.

Rosita Alarcón es una mujer incansable. Empezó con 12 colaboradores, ahora maneja una planilla de más de 80 trabajadores, a quienes con su fortaleza y franca sonrisa, inspira respeto y admiración. Pero quiere seguir creciendo, destacando y con ello tener la oportunidad de seguir contribuyendo con el crecimiento de su ciudad, dando más trabajo a gente que lo necesita.

Estamos viendo a nuestra Chiclayo crecer y esperamos verla crecer mucho más.

El 2007 fue un año muy fructífero, Grifo San Antonio facturó US\$4'500,000 solamente en combustibles. El 2008 se proyecta mejor.

Cada día trabajamos poniéndonos en las manos de Dios, buscando ser felices en lo que hacemos. El lema en mi familia es trabajar sin perder la paz, porque no vale la pena ganar dinero si no se tiene tranquilidad. Día a día trabajamos así y sin darnos cuenta hemos llegado hasta donde estamos.





"Cada día trabajamos poniéndonos en las manos de Dios, buscando ser felices en lo que hacemos. El lema en mi familia es trabajar sin perder la paz, porque no vale la pena ganar dinero si no se tiene tranquilidad. Día a día trabajamos así y sin darnos cuenta hemos llegado hasta donde estamos".



Gestión integral de riesgos

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

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

Directorio

Revisa y aprueba las estrategias, políticas, normas y límites clave de gestión de riesgos.

Comités de la Alta Dirección vinculados a la Gestión de Riesgos

Comité de Control de Riesgos

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

Asimismo, tiene la facultad de revisar el nivel de cobertura y de provisiones de la cartera del Banco, en sujeción a las operaciones crediticias aprobadas por el Directorio y por los niveles jerárquicos correspondientes, así como a las exigencias legales y normativas del caso, sugiriendo al Directorio, a través de su presidencia, las recomendaciones que considere pertinentes. Adicionalmente, al haber asumido las funciones del Comité de Gestión del Riesgo País, se encarga de aprobar las políticas y procedimientos y el seguimiento del riesgo país.

Comité de Activos y Pasivos – ALCO

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

Comité de Auditoría

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

Unidades de Gestión de Riesgos

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

- ***Políticas y Límites***

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

- ***Procesos y Normas***

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

- ***Medición, Supervisión e Información***

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

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

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

División de cumplimiento y control

Durante el año 2007, la División de Cumplimiento y Control, que agrupa las unidades de Riesgos de Mercado, Riesgo Operativo y Tecnológico, Cumplimiento Regulatorio y Proyecto Basilea II, contribuyó a seguir promoviendo una cultura de riesgo y cumplimiento como soporte al negocio y logro de los objetivos de rentabilidad, apoyando a toda la organización en la mitigación de riesgos, reducción de pérdidas y la sostenibilidad y crecimiento de la Institución.

Riesgos de Mercado

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

El objetivo de la Gerencia de Riesgos de Mercado es establecer las políticas, procesos y controles para lograr un equilibrio entre la búsqueda de rentabilidad y la volatilidad en las variables de mercado, es decir, dentro de un nivel de riesgo apropiado.

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

Las actividades de Tesorería, como parte del proceso de gestión de activos y pasivos del Banco, identifican, administran y controlan el riesgo de liquidez y de tasa de interés que surge de sus actividades de financiamiento e inversión.

Promoviendo la cultura de riesgo

Durante el 2007, Cumplimiento y Control siguió apoyando en la mitigación de riesgos, reducción de pérdidas, y en la sostenibilidad y crecimiento del Banco.

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

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

Riesgo de Tipo de Cambio

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

Riesgo en las Carteras de Inversiones

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

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



División de cumplimiento y control

Las Carteras de Inversiones están conformadas por instrumentos líquidos, principalmente Certificados de Depósito emitidos por el Banco Central de Reserva del Perú y Bonos de Gobierno en moneda nacional y en moneda extranjera; la mayoría de estos títulos se valúan empleando precios obtenidos de fuentes externas.

Durante el año 2007 se ratificaron a nivel local los Límites para las Carteras de Inversiones de ALM y de Trading, los cuales han sido incrementados con la finalidad de generar mayores beneficios dentro de un nivel adecuado de riesgo.

Riesgo de Tasa de Interés

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

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

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

Durante el año 2007, se han aprobado a nivel local los límites de exposición sobre las brechas acumuladas, el Límite de Valor Económico y el Límite de Sensibilidad del Margen, lo que permite a la Tesorería gestionar la exposición a este riesgo dentro de un nivel adecuado de riesgo.

Riesgo de Liquidez

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

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

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

- Establecer límites para el control de la liquidez.
- Realizar análisis de brechas: descalce por plazo de vencimiento.
- Diversificar las fuentes de financiamiento.
- Mantener un adecuado nivel de activos líquidos.
- Realizar pruebas de estrés.
- Contar con plan de contingencia de liquidez.

Durante el año 2007, se ha aprobado a nivel local un nuevo grupo de Límites de Liquidez luego de haber sido adaptados a los lineamientos establecidos por BNS; estos incluyen: Límites de Brechas de Descalce, Límite de Activos Líquidos Mínimos, Límites de Repos y Reverse Repos, entre otros.

Riesgo Operativo y Tecnológico

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

En el año 2007 se continuó implementando las principales metodologías de gestión de riesgo operacional, asimismo se lograron establecer adecuadamente las bases para sostener una “cultura de gestión de riesgos” con la participación de todos los colaboradores y a través de la consolidación de importantes alianzas estratégicas con diversas unidades del Banco con las cuales se han desarrollado e implementado estas metodologías.

Indicadores Clave de Riesgo - KRIs (Key Risk Indicators)

Los Indicadores Clave de Riesgo son estadísticos o métricas que pueden revelar qué riesgos operativos asume cada banco y suelen ser revisados periódicamente (mensual o trimestralmente) para alertar a las entidades financieras sobre cambios que puedan ser reveladores de problemas.

Durante el año 2007, se identificaron e implementaron 27 KRIs en el Banco distribuidos en los cuatro aspectos que originan el Riesgo de Operación.

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

Eventos de pérdida

El proceso de administración de eventos de pérdidas permite recolectar, analizar y evaluar el impacto financiero por efecto de los riesgos operacionales.

Sobre la base de la información recopilada y evaluando escenarios de gestión de eventos de pérdida, se instituyó el proceso de recolección de datos a través de gestores de riesgo operativo, logrando así la participación directa de las unidades que administran los riesgos. En agosto del 2007 se realizó el primer piloto de gestores de riesgo en la Vicepresidencia de Operaciones y Administración. Asimismo, se logró la designación de gestores de riesgos en las empresas Subsidiarias del Banco para fines de año.

Los procesos de gestión han sido actualizados en la nueva norma de eventos de pérdida, la misma que contempló la recolección de datos a través de los gestores de riesgo operativo.

División de cumplimiento y control

Programa de auto evaluación de Riesgos - "Risk Control Self Assessment"

Durante el año 2007, se inició el programa de auto evaluación de riesgos operativos (Risk Control Self-Assessment) con la participación de los gerentes de primera línea del banco y el apoyo de la unidad Riesgo Operativo de Global Risk Management de Scotiabank. Este programa permitió identificar y evaluar los riesgos globales del Banco estableciéndose planes de acción para mitigarlos.

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

El BCM logró importantes avances durante el año 2007.

- Se logró establecer la organización de continuidad de negocio con la participación de 72 unidades que desarrollaron sus correspondientes Planes de Continuidad.
- En junio se realizó el primer simulacro de evacuación y traslado a puntos de encuentro externo en las principales sedes del Banco.
- Se estableció el Comité LIMT (Local Incident Management Team) como Equipo local de Atención de Incidentes.
- Se brindaron charlas de capacitación preventiva a brigadistas y planeadores.
- Se logró completar el documento Perfil de Edificios para identificar las características de las siete sedes del Banco.
- Se logró implementar la Línea de Estatus de Incidentes como fuente de información en casos de emergencia.

Gestión de Iniciativas y Capacitación en Riesgo Operativo

El año 2007 permitió desarrollar otras tareas importantes como parte de la gestión de riesgos:

- Se estableció el procedimiento para la identificación continua de los proveedores de servicios críticos, para incluir en sus contratos de servicios las cláusulas por Riesgo Operacional y Continuidad de Negocios.

A través de políticas, procedimientos y capacitación

Scotiabank Perú gestiona y controla el riesgo de reputación, introduciendo y fortaleciendo diversos valores para mantener la imagen del Grupo.

- Se realizó el análisis y emisión de 9 informes de evaluación de riesgos de operación en forma previa al desarrollo de iniciativas o ante cambios importantes en el ambiente operativo ó informático.
- Se realizó la evaluación y opinión de 96 documentos normativos.
- Se brindó capacitación en Gestión de Riesgos y Continuidad de Negocios a 402 colaboradores del Banco.

Las prioridades de la unidad de Riesgo Operativo y Tecnológico para el ejercicio 2008, serán las de seguir consolidando las metodologías de gestión de riesgos operativos antes descritas, tanto en el Banco como en sus Subsidiarias. Asimismo, se seguirá brindando apoyo a la unidad que lidera la implementación del Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea II, con el fin de desarrollar las metodologías de medición de carga de capital por riesgo operativo bajo el nuevo acuerdo.

Cumplimiento Regulatorio

Riesgo de Cumplimiento

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

Transcurrido más de un año desde su creación, la Unidad de Cumplimiento Regulatorio incorpora en sus actividades un proceso continuo de difusión de la cultura de Cumplimiento, desarrollando entre otras, las siguientes actividades:

- El ente regulador de las instituciones de Canadá, Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI) realizó una visita de inspección en agosto para efectuar una revisión a alto nivel de Scotiabank Perú, como parte de su plan de supervisión de las operaciones de las subsidiarias de Bank of Nova Scotia. Esta revisión cubrió la integración de los ex bancos BWS y Sudamericano, así como el conocimiento de la naturaleza, riesgos y



División de cumplimiento y control

controles de nuestros negocios, el plan estratégico de crecimiento, requerimientos regulatorios, los procesos de supervisión gerenciales locales y de la Casa Matriz. Los resultados de dicha visita fueron positivos para el banco.

- Por segundo año, en el mes de octubre se concluyó satisfactoriamente el proceso de certificación anual de las Pautas para la Conducta en los Negocios confirmando nuestra adhesión y cumplimiento.
- Se reportaron a la Casa Matriz certificaciones individuales del Presidente del Directorio y el Gerente General informando sobre el nivel de cumplimiento de Scotiabank Perú, en temas relacionados a la administración de riesgos, control interno, prevención de lavado de activos, multas, sanciones, entre otros.
- Nuestro marco regulatorio se enfrenta a constantes cambios en la legislación vigente por lo que el seguimiento de su implementación y aplicación es un gran compromiso. En ese sentido y continuando con el desarrollo de la metodología de difusión de las modificaciones o nuevas legislaciones, hemos incorporado dentro de nuestros objetivos el desarrollar Matrices de Legislativas por unidades. Estas matrices tienen como objetivo alinear el cumplimiento de las unidades a los estándares del Grupo, continuar con la difusión de la cultura de cumplimiento a través de la organización y apoyar a los funcionarios en sus responsabilidades de cumplimiento. A la fecha nos encontramos en la primera fase, entendiéndose como un proyecto de largo alcance por la complejidad y cantidad de organismos reguladores que participan en la regulación local.

Riesgo de Reputación

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

El Grupo Scotiabank en el transcurso de los años ha ganado su reputación e imagen con palabras y hechos por lo que una publicidad negativa, debido a la velocidad de transferencia de información que se ha desarrollado en los últimos años, puede generar en algunos casos un impacto catastrófico en su reputación, generando dudas sobre la ética y la integridad de sus negocios.

Scotiabank Perú gestiona y controla el riesgo de reputación a través de las políticas, procedimientos y capacitación en la gestión de riesgos, buscando introducir y fortalecer diversos valores que lleven a mantener la imagen del Grupo. Para el logro de estos objetivos:

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

Proyecto Basilea II

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

En el marco de este proyecto, el área de Basilea II lideró, a solicitud de la SBS, la realización del primer Estudio de Impacto Cuantitativo (EIC 1) a finales del 2006, e inició en el último trimestre del 2007 el segundo Estudio de Impacto Cuantitativo (EIC 2), el mismo que deberá ser entregado a finales de enero del 2008. Los resultados de ambos estudios permitirán a la SBS realizar los ajustes necesarios para normar adecuadamente la implementación del Nuevo Acuerdo de Capital Basilea II en el Sistema Financiero Peruano. En ese sentido, el cronograma de adecuación establece la promulgación de la Normatividad adecuada a Basilea II a partir de junio del 2008. Asimismo, establece que a partir de junio del 2009 se deberá aplicar de manera obligatoria para fines de cálculo de capital regulatorio al menos el Método Básico para Riesgo Operativo y Método Estandarizado para Riesgo de Mercado y Riesgo de Crédito. En tal sentido, el banco ha seguido desarrollando los proyectos internos que nos permitan cumplir con las adecuaciones necesarias al nuevo acuerdo de capital según los cronogramas establecidos por la SBS.

Con respecto a nuestra casa matriz, el nuevo marco de Basilea II entró en plena vigencia para los bancos canadienses en el ejercicio fiscal 2008, que se inició el 1° de noviembre del 2007.

Sobre el particular se ha coordinado con la Oficina del Programa Basilea II de la casa matriz, la elaboración de reportes necesarios para proveer la información exigida a las subsidiarias como parte de la consolidación y aplicación del nuevo marco.

Unidad de prevención de lavado de activos

Para el 2007 la unidad de Prevención de Lavado de Activos de Scotiabank Perú, dentro de su plan de desarrollo, tanto para el mismo Banco como para sus principales empresas subsidiarias; como son Scotia Bolsa, Scotia Fondos, Scotia Titulizadora y DEPSA; se dedicó a la difusión de la política del Grupo vinculada a “Operaciones Bancarias con Negocios Restringidos y de Alto Riesgo”, que se plasmó en una normativa interna que en el fondo está vinculada a la difusión del principio de prevención sobre “Conocimiento del Cliente” (“Know your Customer”), mediante la aplicación de la guía de ¿Cómo conocer al Cliente? de Banca Internacional de Scotiabank.

Por otro lado, durante el 2007 la Unidad de Prevención contra el Lavado de Activos afianzó su rol de apoyo efectivo y oportuno a las Unidades de Negocios para que sus productos y servicios, tanto del Banco como el de sus subsidiarias, no sean asociados a algún tipo de actividad ilícita, mediante la aplicación de definiciones y acciones como son: la de *diligencia debida mejorada*, *diligencia rigurosa*, *supervisión de cuenta* y *supervisión mejorada*.

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

Asimismo, hemos afianzado la difusión y aplicación en las áreas comerciales de las herramientas de consulta y de servicio de la página web de la lista OFAC (enlace “Bridgertracker”), banco de datos de la lista OSFI (The Office of the Superintendent of Financial Institutions de Canada) y del aplicativo World Check. Todo ello con el objetivo de evaluar el inicio de relación y las transacciones de los clientes, a fin de asegurar el cumplimiento con las normas nacionales e internacionales.

Es importante precisar que durante el segundo semestre del 2007 el Banco ha venido trabajando en la implementación de un nuevo sistema automatizado de monitoreo para la prevención del lavado de activos y financiamiento de actividades terroristas denominado “BSA Prime” de la empresa Metavante, el mismo que es

Alto estándar de prevención

La Unidad de Prevención tiene la finalidad de minimizar la exposición del Grupo a transacciones de Lavado de Activos en sus diversas modalidades, en beneficio del crecimiento sostenible de los negocios y rentabilidad del Banco.

uno de los sistemas estandarizados de monitoreo utilizados por Scotiabank a nivel global y que reemplazará al actual sistema con que cuenta el Banco. Este nuevo sistema implica un monitoreo centralizado en la Unidad de Prevención del Lavado de Activos, el cual está desarrollado en modelos de riesgo que asignan diferentes puntajes a las cuentas y transacciones, basándose en reglas de velocidad y de uso de efectivo, así como también en factores fundamentales como segmentación, tipo de producto, tipo de actividad del cliente, fecha de inicio de relación con el cliente, nacionalidad, lugar de residencia, entre otros. Este sistema generará una cantidad menor de alertas, pero de mayor calidad, con un uso más productivo del tiempo de la unidad de prevención y de los funcionarios de negocios de las áreas comerciales.

Para el 2007, en el tema de capacitación para los empleados y funcionarios, tanto del Banco como de las empresas subsidiarias, hemos logrado acceder a más de 3,600 colaboradores, ya sea por temas específicos o generales, en forma presencial y/o virtual mediante el uso de la intranet y la difusión de casos prácticos. De igual forma, todo el personal que integra la Unidad de Prevención del Lavado de Activos del Banco ha participado en eventos de capacitación, con el propósito de fortalecer conocimientos e intercambiar opiniones sobre el sistema de prevención a nivel país.

Cabe señalar que todos los años International Banking organiza y promueve la participación de los Oficiales de Cumplimiento de Prevención del Lavado de Activos en eventos internacionales.

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



División de créditos

Durante todo el 2007 la misión de la División de Créditos fue “Gestionar y difundir la cultura crediticia de BNS en la organización, promoviendo el crecimiento de nuestros clientes y del Banco, mediante un adecuado y oportuno control de la calidad del portafolio y actitud de servicio, utilizando la experiencia y creatividad del equipo”.

Como División de Créditos, se han identificado las oportunidades de mejora claves en los procesos y sistemas que la involucran, implementando estrategias efectivas de gestión del riesgo, alineadas con las políticas y cultura crediticia de nuestra Casa Matriz.

Durante este último año, se ha mejorado y estandarizado diferentes tipos de análisis para cada banca, tales como la adecuación de la herramienta S.T.S. (Scoring Tracking System) y el desarrollo del nuevo modelo de scoring para la Banca de Emprendedores; la implementación del programa S.B.A. (Scored Based Analysis) para operaciones de la Banca de Negocios; el Programa de Leasing A.B.F. (Asset Based Finance) aplicable a todas las bancas comerciales y la adecuación de los formatos y lineamientos crediticios para la Banca Corporativa y Comercial, en función a lo requerido por BNS. Asimismo, y como consecuencia de la integración, se ha perfeccionado la metodología de estimación del riesgo cambiario crediticio basado en el tipo de cliente y crédito, siendo esta metodología parte de la evaluación integral de los clientes.

Siguiendo con la difusión de las Políticas Crediticias y continuando con el programa de capacitación liderado por la División de Créditos, en el 2007 se realizaron diversas capacitaciones para la implementación del Modelo BNS, tales como: el Sistema Interno de Calificación Crediticia, Formato de Plan de Negocios y Formatos de Metodizaciones de Estados Financieros, entre otros. Asimismo, se implementó un ambicioso programa de capacitación para 240 Funcionarios del Banco: el “Commercial Banker Development Program”, el mismo que viene implementándose desde hace más de cinco años a nivel mundial en todas las oficinas de BNS encargadas del análisis, aprobación y administración de las diversas carteras del Banco.

En el transcurso del año 2007, Créditos Retail ha trabajado estrechamente con las áreas comerciales relacionadas en la búsqueda de definir campañas, re-potenciar productos y alinear las políticas crediticias utilizadas en la evaluación de Créditos Retail con las de BNS; manteniéndose en constante revisión y perfeccionamiento para ajustarse a la realidad y los posibles cambios del mercado. Por otro lado, se trabajó en la definición de nuevos indicadores de portafolio que nos ayudaron a hacer más eficiente la labor de administración y control de la cartera de créditos en este segmento.

Lo anteriormente mencionado ha contribuido en mejorar la productividad y los tiempos de respuesta de las áreas de Créditos con respecto al año anterior. Asimismo, la consolidación de la Cultura de Créditos en todo el Banco ha permitido generar mayores negocios, más rentables y seguros, que aunado al apoyo e interrelación constante de las unidades de Políticas y Proyectos de Créditos, Riesgo de Portafolio y Administración de Créditos, han permitido lograr mejoras en todos los indicadores de Riesgos del Banco y en un mejor servicio para nuestros clientes.

Gestión estratégica del capital humano



Un Equipo...Un Objetivo

“Con el fin de alcanzar nuestros objetivos de negocios a largo plazo, contamos con los líderes que poseen las habilidades adecuadas para ejecutar nuestras estrategias empresariales actuales y futuras”.

Siguiendo la línea de nuestra Casa Matriz, estamos comprometidos en hacer de nuestro Banco un excelente lugar para trabajar. Scotiabank fue reconocido por diversas publicaciones y organizaciones como un empleador de primer nivel en Canadá y México; ocupó el decimosegundo lugar en la lista anual de las mejores organizaciones que fomentan la capacitación, publicada por la revista Training; y recibió el Premio Catalyst 2007 por la iniciativa para el Avance de las Mujeres, la cual ha contribuido significativamente a mejorar la representación de las mujeres ejecutivas en el Banco en los últimos años.

En Scotiabank creemos que el éxito de nuestra estrategia de negocios está íntimamente ligado a la satisfacción del cliente externo y de nuestros colaboradores, que constituyen la principal fortaleza e inversión de nuestro Banco. Por ello, durante el año nos hemos dedicado a optimizar nuestros procesos internos, rediseñando la estructura organizacional de Recursos Humanos, a fin de garantizar una rápida implementación de estrategias y políticas que permitan potenciar nuestro capital humano y el éxito de nuestro Banco.

Una parte importante de la experiencia laboral en Scotiabank es el reconocimiento y recompensa por las contribuciones excepcionales al logro de nuestros objetivos. Por ello, durante el 2007 nuestro programa anual Scotia Excellence Awards - SEA (creado para todas las filiales del grupo Scotiabank en el mundo), agasajó a 175 ganadores anuales en una inolvidable cena de gala, en la que se conoció a los 6 Star Performers que tuvieron la oportunidad de viajar a nuestra Casa Matriz en Toronto, en representación de nuestro país.

Este premio, cuyos principios fundamentales son nuestros valores institucionales: Integridad, Respeto, Dedicación, Perspicacia y Optimismo, busca reconocer a los mejores en aspectos estratégicos del negocio, tales como: el cumplimiento de metas comerciales, la excelencia en el servicio al cliente externo e interno, el mejor soporte al negocio, así como la puesta en práctica de nuestros valores.

Dentro de la gestión de la recompensa se reformuló la estructura de niveles de puesto, como base para la implementación de las nuevas políticas de compensaciones y beneficios alineados al Grupo Scotiabank. Al mismo tiempo, en materia remunerativa se mejoró el nivel de competitividad salarial como parte de nuestra estrategia de retención y atracción del talento. En concordancia con nuestro mandato de priorizar el desarrollo profesional y fortalecer las líneas de carrera, durante el año se gestionaron ascensos y movimientos de rotación interna.

Los programas de gestión del talento humano se enfocaron en el lanzamiento del nuevo modelo de gestión del desempeño, a fin de promover el desarrollo individual de cada miembro de nuestro equipo, a través de una adecuada fijación de objetivos, plan de desarrollo y evaluación del desempeño. También lanzamos el programa “Fundamentos para una Orientación Efectiva (Coaching Excellence)”, el cual se viene desarrollando en toda la Banca Internacional, siendo el “coaching” un elemento clave de la cultura de Ventas y Servicio, que potenciará la relación no sólo con los clientes, sino la relación entre los colaboradores.

Gestión estratégica del capital humano

Las acciones de capacitación continuaron siendo la base de nuestro crecimiento profesional, por ello durante el 2007 se efectuaron capacitaciones que alcanzaron al 90% de nuestros colaboradores. El desarrollo de habilidades alineadas a la estrategia de negocios, se dio a través de la capacitación a equipos comerciales y de soporte, con talleres para reforzar la actitud de servicio centrado en los clientes. Asimismo, se implementaron programas de Casa Matriz, que permitieron obtener, tanto a las áreas comerciales como de créditos, una visión integral de la aceptación del riesgo bancario. De igual forma, se continuó con el Scotiamatch, evento interno que busca el fortalecimiento de nuestros conocimientos sobre el banco, sus productos y procesos, de forma lúdica y entretenida.

Buscando siempre que el desarrollo de nuestras actividades sea integral e incluya a la familia de nuestros colaboradores, iniciamos el 2007 con la realización del Programa de Vacaciones Útiles, que ofreció a cerca de 150 hijos de nuestros colaboradores cursos de manualidades, desarrollo personal y actividades deportivas. Nuestro Coro Institucional también nos brindó grandes satisfacciones en las diferentes presentaciones que tuvo, lanzando además su primer CD. Asimismo, se desarrollaron diversas actividades de recreación, deporte e integración a fin de fomentar el trabajo en equipo en las distintas unidades del Banco y se implementó el Programa de Calidad de Vida con importantes charlas al personal.

Durante el año se incluyeron mejoras en el Plan Integral de Salud que protege a nuestros colaboradores y sus familias, manteniendo el liderazgo en relación a los beneficios otorgados. Asimismo, se desarrollaron actividades destinadas a la prevención, tales como campañas de vacunas contra la Influenza y Hepatitis y el desarrollo a nivel nacional del Programa Anual de Chequeo Preventivo.

Con el fin de brindar condiciones adecuadas de trabajo y cumplir la normativa vigente, a través de un ambiente laboral seguro y saludable, se instaló el Comité de Salud y Seguridad Ocupacional, conformado por 5 de nuestros colaboradores, elegidos a nivel nacional mediante convocatoria virtual.

Luego de la verificación de nuestros procesos por parte de SGS, recibimos la certificación como empleador que aplica buenas prácticas de recursos humanos y nos integramos como socios fundadores a la Asociación de Buenos Empleadores, organización sin fines de lucro, patrocinada por la Cámara de Comercio Americana del Perú - AMCHAM, que afilia a empresas reconocidas y certificadas, por respetar a sus colaboradores y crear un clima laboral adecuado.

Scotiabank en la comunidad

La responsabilidad social es parte de nuestra forma de hacer negocios

Por eso, en Scotiabank, nos esforzamos en ser los mejores cuando se trata de ayudar a nuestros clientes a mejorar su situación financiera, creemos que el éxito de la empresa y el éxito de sus trabajadores son inseparables y, como ciudadano corporativo, estamos comprometidos en actuar a favor de la comunidad, por ello es que participamos activamente y con gran sentido de solidaridad en una variedad de actividades que apuntan a conseguir resultados para los más necesitados.

Y en este compromiso contamos con la entusiasta participación de nuestros colaboradores, quienes comparten con nuestra institución la preocupación por quienes más nos necesitan y, mediante nuestro Voluntariado Corporativo, realizamos en conjunto grandes y significativas obras, lo que nos hace sentir muy orgullosos del equipo que formamos.

Durante el 2007, brindamos apoyo a nuestra comunidad desarrollando las siguientes actividades:

Nuestra respuesta al terremoto del sur

El 15 de agosto del 2007 el sur de nuestro país fue sacudido por un gran terremoto que dejó tristeza y desolación. Todos en nuestra Institución nos pusimos de pie para brindar ayuda a nuestros compañeros y compatriotas afectados.

Scotiabank Perú realizó varios envíos de víveres, medicinas, carpas y agua para nuestros colaboradores y habitantes en Chincha, Ica y Pisco, principalmente. Nuestra unidad de Recursos Humanos canalizó las donaciones que los empleados del Banco aportaron a favor de los compañeros de las agencias en el sur. Asimismo, efectuamos una donación importante de latas de atún que fueron entregados a Cáritas del Perú para su respectiva distribución.

El espíritu solidario de nuestra Institución se puso de manifiesto no sólo en el Perú. También recibimos el apoyo de nuestra Casa Matriz en Canadá, con un aporte de US\$ 150,000 que fue canalizado a través de la Cruz Roja. Asimismo, recibimos el apoyo de nuestros compañeros de Scotiabank Canadá y Scotiabank México.



Scotiabank en la comunidad

Regala una sonrisa en Navidad

Por quinto año consecutivo, pusimos en marcha la campaña de solidaridad “Regala una Sonrisa”, que en esta oportunidad consistió de dos etapas.

La primera de ellas fue dedicada a los niños afectados por el terremoto en el sur. Gracias a la colaboración de nuestros clientes y colaboradores pudimos recaudar más de mil juguetes que fueron entregados a Cáritas del Perú, para su distribución entre los niños y niñas de San Clemente de Pisco.

En la segunda etapa, y por primera vez, los colaboradores del Banco, con gran entusiasmo y sentido de solidaridad, colaboraron activamente para que nuestra Institución pueda distribuir alrededor de 30 mil panetones, favoreciendo a más de 200 organizaciones entre parroquias, asentamientos humanos, comedores populares, clubes de madres, etc., mediante las cuales pudimos llegar a miles de personas de escasos recursos, con un saludo fraterno de amor y paz.

Fuimos socialmente responsables con los niños

Puericultorio Pérez Aranibar

Durante el 2007, Scotiabank Perú realizó diversos aportes al Puericultorio Pérez Aranibar. Realizamos la donación de camas, colchones y almohadas para la sección inicial de varones. Asimismo, entregamos equipos de cocina para los comedores.

También, durante el año, nos hicimos presentes llevándoles a todos los niños un poco de alegría. En las Fiestas de Resurrección les obsequiamos a todos un rico huevo de pascua y, con motivo de la celebración de la Navidad, un grupo de colaboradores voluntarios de la Institución, con la participación especial del Coro del Banco, ofrecieron una chocolatada y actividades educativas para los niños del albergue.



Fundación ANAR (Ayuda al niño y adolescente en riesgo)

Con mucho entusiasmo apoyamos la campaña de difusión del servicio del Teléfono ANAR en comunidades educativas de Lima Metropolitana. Esta campaña benefició a más de mil alumnos de los colegios Francisco Izquierdo del Callao, Independencia Americana de San Juan de Lurigancho y Estados Unidos de Comas.

Asociación de Hogares Nuevo Futuro

Institución sin fines de lucro, cuyo objetivo es la creación, mantenimiento y supervisión de hogares para niños y jóvenes en estado de abandono, con o sin discapacidad, proporcionándoles un ambiente familiar que contribuya a su desarrollo integral.

Participamos en “El Rastrillo”, evento organizado anualmente por esta asociación con el fin de recaudar fondos para los hogares. Lo recaudado en El Rastrillo 2007 contribuyó con la ampliación del Hogar de Comas, donde se podrá albergar a más niños con discapacidad, provenientes de provincias, donde no existen centros de rehabilitación adecuados para efectuar su diagnóstico y su rehabilitación posterior.

Asimismo, entre otras actividades, apoyamos los diversos proyectos desarrollados por Programa Mundial de Alimentos de la ONU (PMA), ACEPTA, Nexos Voluntarios y Asociación Cultural Ángeles DI.

Fuimos socialmente responsables con las mujeres

Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES)

Participamos de las actividades organizadas por el MIMDES con motivo de las celebraciones del Día Internacional de la No Violencia Hacia la Mujer, que se celebra el 25 de noviembre. En este contexto, colaboramos con el pasacalle que se realizó con la participación de alrededor de 9,000 personas.

Asimismo, brindamos nuestro apoyo a la campaña de concientización “El Amor nunca lastima... pongamos fin a la Violencia contra la Mujer” mediante la transmisión de un video alusivo a través del circuito cerrado a disposición en nuestras agencias.

Fuimos socialmente responsables con las minorías excluidas

Un Techo para mi País

Con nuestro aporte, durante el 2007, la ONG Un techo para mi país construyó 35 viviendas en 7 asentamientos humanos de los distritos de Ventanilla y Puente Piedra (Lima), beneficiando a un número igual de familias que vivían en situación de extrema pobreza.

La vivienda otorgada genera un impacto significativo en la calidad de vida de estas familias, quienes de vivir en casas de esteras y plásticos con pisos de tierra pasan a una vivienda de madera que les brinda seguridad, aislamiento de la tierra, de la humedad y de la lluvia.

Hasta la fecha, Un techo para mi país ha construido 1,079 viviendas en el Perú y fue una de las primeras ONGs en responder con acciones y soluciones al terremoto del 15 de agosto en el sur del país.

Scotiabank en la comunidad

Centro Ann Sullivan

Desde hace 27 años, el Centro Ann Sullivan atiende a personas con habilidades diferentes (autismo, síndrome de Down, parálisis cerebral, entre otros) y a sus familias.

En el 2007, nuestro Banco colaboró con esta institución auspiciando el Foro Internacional de Educación Especial “Haciendo Posible, lo Imposible”, donde participaron más de 50 profesionales provenientes de diversas provincias de nuestro país, quienes comparten la solidaria y responsable labor de la enseñanza a personas con habilidades diferentes.

Fuimos socialmente responsables con el medio ambiente

Asociación para la Niñez y el Ambiente (ANIA)

Por tercer año consecutivo, nuestro Banco continuó apoyando a ANIA con su programa Tierra de Niños, beneficiando a, aproximadamente, mil niñas y niños de las zonas de Madre de Dios y Lima.

Actualmente, ANIA tiene en proyecto desarrollar 23 iniciativas para crear Tierras de Niños en los departamentos de Madre de Dios, Cusco, Apurímac, Ucayali, Loreto, Ica, Lima, Cajamarca, Huancavelica y Piura; donde más de 3,000 niñas y niños cultivan y protegen alrededor de 178 hectáreas de terreno.

Agualimpia

En el 2007, nuestra Institución otorgó un gran aporte a Agualimpia, organización no gubernamental sin fines de lucro creada con el objetivo principal de facilitar el acceso de las localidades pobres del Perú a los servicios de agua potable y saneamiento, generando nuevos modelos de expansión de los referidos servicios mediante el fortalecimiento de capacidades de gestión de los gobiernos locales y comunidades, logrando que éstas puedan tener acceso al financiamiento para sus obras civiles.



Fuimos socialmente responsables con la cultura

CasaCor 2007

Patrocinamos CasaCor 2007, evento por el cual se logró la recuperación de la tradicional “Casa Riva Agüero”, monumento histórico ubicado en el distrito de Chorrillos. Como todos los años, un porcentaje de las ganancias de esta exposición fueron destinadas para las actividades del Centro Ann Sullivan del Perú.

Museo de Arte de Lima (MALI)

Considerado el Primer Museo de Arte del país. Durante el 2007, contribuimos con el MALI en el desarrollo de actividades orientados generalmente a los sectores populares.

A través del Programa Educativo Integral se logró capacitar a 30 docentes y se ofreció un taller educativo para 2,000 niños. Asimismo, se realizaron visitas guiadas a exposiciones temporales y se logró la producción de material educativo que fue distribuido gratuitamente a más de 10,000 niños.

Asimismo, colaboramos con el VIII Concurso Inter-Escolar de Arte, que convocó a estudiantes de diversos colegios de la capital y del interior del país, logrando un récord de inscripciones de más de 2,900 alumnos.

Entre otras actividades, apoyamos también el concurso Pasaporte para un Artista de la Embajada de Francia y La Fiesta de la Música organizada por el Patronato Peruano de la Música.

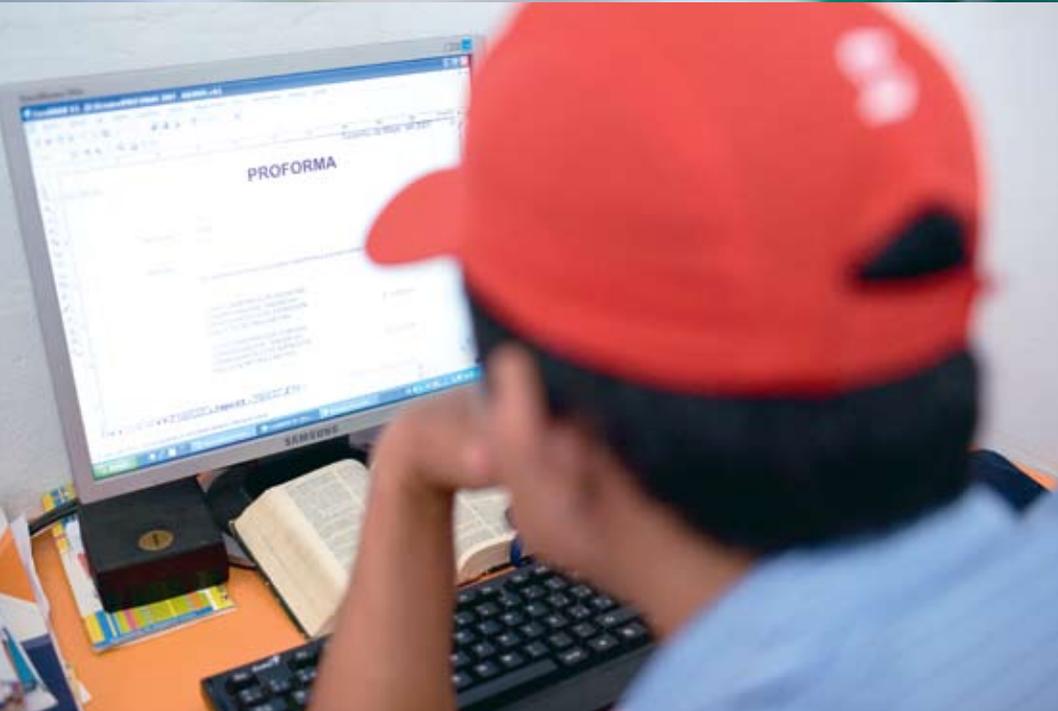
Asimismo, como parte del compromiso con nuestra comunidad, durante el 2007, a través de nuestros auspicios institucionales, también participamos activamente en grandes eventos de mucha importancia para el país.

XVIII Convención Minera – Extemin 2007

Participamos como patrocinador de la XXVIII Convención Minera y EXTEMIN 2007, el evento minero más importante del país y el segundo de mayor prestigio a nivel mundial, como una manera adicional de contribuir con el desarrollo del sector, con el intercambio técnico profesional de los participantes y de mostrar al mundo el profundo arraigo minero que posee el Perú.

Conferencia Anual de Ejecutivos - CADE 2007

Principal evento empresarial del país que, desde hace más de 40 años, es organizado por IPAE (Instituto Peruano de Administración de Empresas) y que cada año convoca a los principales líderes empresariales, del gobierno, dirigentes gremiales, políticos y medios de comunicación, para revisar los temas prioritarios de la agenda nacional. En el 2007, la CADE se desarrolló en la ciudad de Trujillo.



Julio siempre está trabajando y viendo la manera de crecer y superarse, con sacrificio y voluntad. María Elena, siempre con una sonrisa, administra, lleva las cuentas de lo que entra y lo que sale.

*Julio Aquino y
María Elena Flores*

Imprenta Aquinos, Tarapoto



A toda máquina

Julio Aquino Pezo y su esposa, María Elena Flores, son clientes nuestros desde hace tres años. Ellos son los propietarios de la imprenta Aquinos.

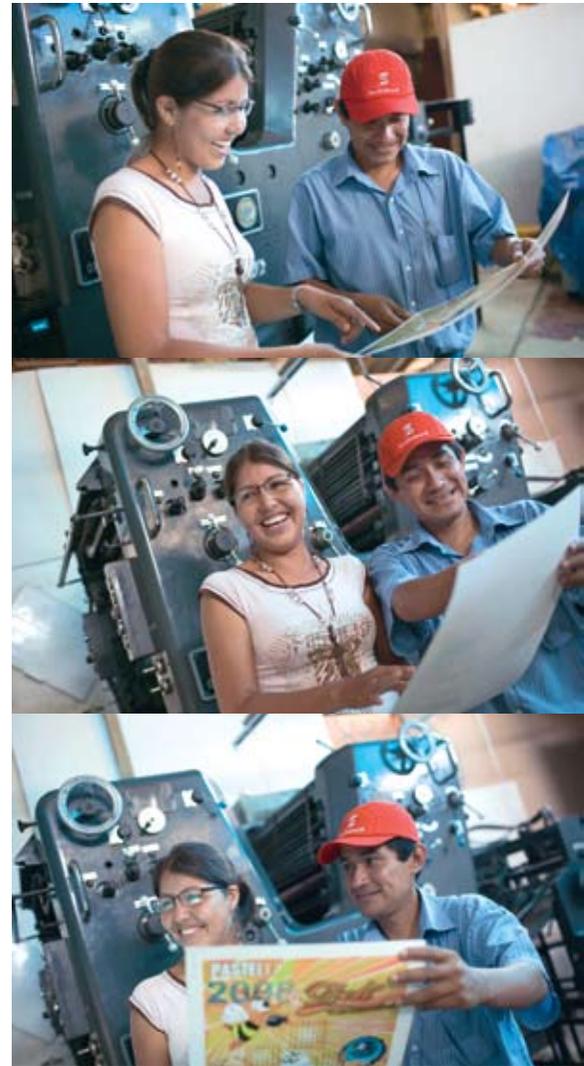
Julio siempre está trabajando y viendo la manera de crecer y superarse, con sacrificio y voluntad. María Elena, siempre con una sonrisa, administra, lleva las cuentas de lo que entra y lo que sale, conoce a la perfección los números de la imprenta, dispone.

Conocí a mi esposa cuando compré mi primera maquineta. Desde entonces siempre ha estado conmigo. Ella es la administradora de este negocio, lo maneja todo a pesar de ser tan joven.

Julio dejó trunca su carrera de Ingeniería Electrónica pero antes ya había estudiado Diseño Gráfico. En 1998 empezó a trabajar como diseñador, con su propia computadora, en la imprenta de un amigo. Durante cinco años diseñó para todas las imprentas de Tarapoto hasta que las computadoras se pusieron accesibles y las imprentas con las que él trabajaba se compraron las propias. Es ahí cuando Julio decide poner su negocio propio, Imprenta Aquinos.

Acude a nuestra Institución para financiar su primera maquineta. Comenzó a trabajar independientemente y a tener más clientes. Las cosas le fueron bien y pronto se compró más máquinas, más grandes, más completas. Primero fue una Davison, luego una Harris. Después adquirió una encuadernadora, una fotolitera y otras máquinas nuevas. La más reciente de sus adquisiciones es una gran máquina para hacer gigantografías.

Hace poco sumé y me di con la sorpresa de que, actualmente, sólo en maquinaria, mi inversión es de US\$200,000. Ni yo mismo me lo creí. Con el apoyo del banco, además de los créditos para comprar la maquinaria, también he podido adquirir un nuevo inmueble.



“Mi filosofía de vida es una combinación de sacrificio, trabajo, honestidad y mucha humildad. Eso es lo que yo les aconsejo a mis muchachos, que trabajen duro y con mucha humildad, pues, para mí, es la única forma de poder salir adelante”.



“Hace poco sumé y me di con la sorpresa de que, actualmente, sólo en maquinaria, mi inversión es de US\$200,000. Ni yo mismo me lo creí. Con el apoyo del banco, además de los créditos para comprar la maquinaria, también he podido adquirir un nuevo inmueble”.



La imprenta Aquinos ha incrementado sus ventas, logrando en el 2007 más de S/. 800,000. Tiene ventas mayores a 60 mil soles mensuales, tiene contratos con empresas grandes de la zona y realiza trabajos que antes había que derivar a Chiclayo o a Lima.

Cuando pienso en el futuro soy muy positivo. Creo que lo que estoy haciendo, de alguna manera, ayuda al progreso de mi ciudad. Mucha gente me lo ha dicho. Tarapoto ahora cuenta con lo que otras ciudades tienen a nivel gráfico, pero yo quiero seguir creciendo, mejorando la calidad.

En Tarapoto hay 47 imprentas, un mercado altamente competitivo que exige diferenciación. La diferencia que establece Aquinos es la calidad de sus servicios de impresión, fotolitos y gigantografías, los tres grandes rubros a los que se dedica. Actualmente, no sólo atiende a clientes de Tarapoto, sino también a clientes de toda la Región San Martín, Trujillo y Chiclayo.

Julio considera que ha crecido básicamente por 3 motivos: la calidad de sus productos, el trabajo fuerte y en equipo y el acceso a financiamiento.

Estoy muy agradecido con Scotiabank, porque he contado con su apoyo en los momentos en que más lo necesité. Definitivamente, el banco ha sido uno de los pilares para poder crecer, porque sin el apoyo financiero no habría podido hacer nada.

El 2007 fue un buen año para Aquinos. Sus ventas sobrepasaron el medio millón anual. Este año su objetivo es pasar el millón de soles en producción. Además, tiene en proyecto colocar una sucursal en Iquitos. Aún lo está estudiando, pero es una gran posibilidad.

Mi trabajo, mi negocio, es algo que hago porque me gusta. Mi motivación son mis hijos, ellos son lo más importante para mí. Por ellos es que trabajo muy duro, para poder darles siempre lo mejor, para que no sufran lo que yo sufrí cuando fui niño. No quisiera eso para mis hijos.

Mi filosofía de vida es una combinación de sacrificio, trabajo, honestidad y mucha humildad. Eso es lo que yo les aconsejo a mis muchachos, que trabajen duro y con mucha humildad, pues, para mí, es la única forma de poder salir adelante.



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

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

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

Grupo Económico

Scotiabank Perú forma parte del Grupo The Bank of Nova Scotia (BNS), banco internacional con sede en Toronto (Canadá), una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el banco canadiense con mayor presencia internacional, el cual cuenta con una importante red de oficinas a nivel mundial. La participación accionaria de BNS en Scotiabank Perú en forma directa e indirecta es de 77.74%.

Al cierre del ejercicio 2007, Scotiabank Perú cuenta con las siguientes empresas subsidiarias:

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

Capital social, acciones y composición accionaria

El capital social íntegramente suscrito y pagado, inscrito en la Partida Electrónica de la Sociedad en los Registros Públicos de Lima, asciende a la suma de S/. 475'894,972.74, representado por 47,589'497,274 acciones nominativas con derecho a voto (47,536'019,493 comunes y 53'477,781 preferentes), con un valor nominal de S/ 0.01 cada una.

En mérito a delegación de la Junta General de Accionistas del 20 de julio de 2007 y con la finalidad de dotar a la Sociedad de una mejor estructura financiera, el Directorio aprobó ofrecer a los tenedores de las acciones preferentes del Banco la recompra de sus títulos con cargo a beneficios y reservas libres vía la Bolsa de Valores de Lima a un precio de US\$ 0.6156, equivalente al precio que había sido ofrecido por The Bank of Nova Scotia (BNS) en la Oferta Pública de Adquisición (OPA) lanzada respecto de dichas acciones con fecha 23 de octubre de 2006; habiéndose procedido, entre el 11 y el 17 de octubre de 2007, a la recompra en Rueda de Bolsa de 43'867,870 acciones preferentes representativas del 82.030086% de dicha clase de acciones.

Posteriormente, en sesión de Directorio del 26 de octubre de 2007 y en mérito a las facultades delegadas por la Junta General de Accionistas del 20 de julio de 2007, se aprobó (i) aumentar el capital social de la actual suma de S/. 475'894,972.74 a la suma de S/. 475'894,977.81, mediante la emisión de 507 acciones comunes de un valor nominal de S/0.01 cada una; (ii) reducir el capital social de la suma de S/. 475'894,977.81 a la suma de S/. 475'456,700 vía la amortización de 43'827,781 acciones preferentes que el Banco mantenía en cartera –provenientes de la recompra expuesta en el párrafo anterior; y (iii) modificar el valor nominal de las acciones comunes y preferentes del Banco de la cifra de S/. 0.01 a la nueva cifra de S/. 10.00, modificando por tanto el artículo 5 del Estatuto Social de la institución a fin de reflejar los acuerdos aprobados antes referidos.

Como consecuencia de lo antes indicado, el nuevo capital social del Banco asciende a la suma de S/. 475'456,700.00, representado por 47'545,670 acciones nominativas con derecho a voto, íntegramente suscritas y totalmente pagadas (47'536,020 comunes y 9,650 preferentes), de un valor nominal de S/. 10.00 cada una; encontrándose el mismo en proceso de inscripción registral luego de haberse obtenido las autorizaciones correspondientes de parte de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Por otra parte, y con relación al pago de dividendos a favor de nuestros accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 29 de marzo del 2007 se aprobó -en cumplimiento de la Política de Dividendos aprobada oportunamente y de las normas estatutarias y legales vigentes- el pago de Dividendos Preferentes correspondientes al Ejercicio 2006 hasta máximo US\$ 2'999,999.98, al tipo de cambio vigente en la fecha de pago, y el pago de Dividendos en efectivo a los titulares de Acciones Comunes emitidas por el Banco por la suma de S/. 52'468,742.39.

Datos generales

Al 31 de diciembre del 2007, los principales accionistas del Banco por grupo económico son:

GRUPO / ACCIONISTA	PROCEDENCIA	PARTICIPACIÓN (%)
GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS)		
NW Holdings Ltd.	Bahamas	58.82
Scotia Perú Holdings S.A.	Perú	16.34
The Bank of Nova Scotia	Canadá	2.46
Scotiabank Perú S.A.A.	Perú	0.12
Total Grupo BNS		77.74
GRUPO INTESA SANPAOLO		
Intesa Sanpaolo S.p.A.	Italia	11.20
Lima Sudameris Holding S.A.–En Liquidación	Perú	8.71
Inversiones Mobiliarias S.A.	Perú	0.00
Total Grupo Intesa Sanpaolo		19.91
Otros		2.35
TOTAL		100.00

El Banco tiene en cartera 13'826,681 acciones comunes y 43'867,870 acciones preferentes en cartera, que representan el 0.12% del capital.

Estructura de Propiedad de Acciones con derecho a voto

Tenencia	Número de Accionistas	Porcentaje de participación	Total Acciones con derecho a voto	Acciones Comunes	Acciones Preferentes
Menor al 1%	3811	2.47%	1,177'373,670	1,123'895,889	53'477,781
Entre 1% -5%	1	2.47%	1,173'163,598	1,173'163,598	0
Entre 5% - 10%	1	8.71%	4,145'058,906	4,145'058,906	0
Mayor al 10%	3	86.35%	41,093'901,100	41,093'901,100	0
Total	3816	100.00%	47,589'497,274	47,536'019,493	53'477,781

Capitalización Bursátil

	Número de Acciones	Precio	Capitalización en S/.	Tipo de Cambio	Capitalización en US\$
Al cierre de diciembre del 2005					
Acciones Comunes	28,218'388,937	0.090	2,539'655,004	3.430	740'424,200
Acciones Preferentes	53'477,781	1.740	93'051,339	3.430	27'128,670
Total	28,271'866,718		2,632'706,343		767'552,870
Al cierre de diciembre del 2006					
Acciones Comunes	47,454'278,258	0.143	6,785'961,791	3.196	2,123'267,144
Acciones Preferentes	53'477,781	1.99	106'420,784	3.196	33'298,118
Total	47,507'756,039		6,892'382,575		2,156'565,261
Al cierre de diciembre del 2007					
Acciones Comunes	47,536'019,493	0.132	6,274'754,573	2.996	2,094'377,361
Acciones Preferentes	53'477,781	1.91	102'142,562	2.996	34'092,978
Total	47,589'497,274		6,376'897,135		2,128'470,339

Datos generales

COTIZACIÓN DE LAS ACCIONES COMUNES Y PREFERENTES DE SCOTIABANK PERÚ EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA DURANTE EL AÑO 2007

(En Nuevos Soles)

Renta Variable

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2007				Precio Promedio S/.
			Apertura S/.	Cierre S/.	Máxima S/.	Mínima S/.	
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-01	0.143	0.165	0.170	0.142	0.154
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-02	0.165	0.154	0.165	0.150	0.157
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-03	0.154	0.149	0.158	0.149	0.152
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-04	0.150	0.176	0.177	0.148	0.161
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-05	0.179	0.217	0.257	0.175	0.222
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-06	0.219	0.251	0.260	0.217	0.239
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-07	0.255	0.222	0.258	0.219	0.240
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-08	0.222	0.197	0.225	0.177	0.203
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-09	0.195	0.193	0.198	0.160	0.179
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-10	0.193	0.168	0.197	0.168	0.184
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-11	0.167	0.138	0.170	0.115	0.144
PEP140001004	SCOTIAC1	2007-12	0.138	0.132	0.142	0.122	0.134
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-01	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-02	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-03	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-04	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-05	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-06	1.82	1.82	1.82	1.82	1.82
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-07	1.82	1.82	1.82	1.82	1.82
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-08	1.82	1.82	1.82	1.82	1.82
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-09	1.82	1.82	1.82	1.82	1.82
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-10	1.82	1.85	1.85	1.82	1.85
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-11	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91
PEP140002002	SCOTIPC1	2007-12	1.91	1.91	1.91	1.91	1.91

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

Emisor Denominación	SCOTIABANK PERÚ Bonos Subordinados Banco Wiese Sudameris Primera Emisión	SCOTIABANK PERÚ Bonos Subordinados Banco de Lima Sudameris Primera Emisión	SCOTIABANK PERÚ Bonos Subordinados Banco Sudamericano Segunda Emisión
Emisión	Primera	Primera	Segunda
Series	Siete Series: A, B, C, D, E, F y G	Seis Series: A, B, C, D, E y F	Cinco Series: A, B, C, D y E
Clase	Nominativos	Nominativos	Nominativos
Monto total autorizado	US\$ 70'000,000.00	US\$ 30'000,000.00	US\$ 15'000,000.00
Monto colocado	Serie A: US\$ 10'000,000.00 Serie B: US\$ 10'000,000.00 Serie C: US\$ 10'000,000.00 Serie D: US\$ 10'000,000.00 Serie E: US\$ 10'000,000.00 Serie F: US\$ 10'000,000.00 Serie G: US\$ 10'000,000.00	Serie A: US\$ 5'000,000.00 Serie B: US\$ 5'000,000.00 Serie C: US\$ 5'000,000.00 Serie D: autorización vencida Serie E: autorización vencida Serie F: autorización vencida	Serie A: US\$ 3'000,000.00 Serie B: US\$ 3'000,000.00 Serie C: US\$ 3'000,000.00 Serie D: US\$ 3'000,000.00 Serie E: US\$ 3'000,000.00
Monto Vigente (Al 31 diciembre del 2007)	Serie A: US\$ 10'000,000.00 Serie B: US\$ 10'000,000.00 Serie C: US\$ 10'000,000.00 Serie D: US\$ 10'000,000.00 Serie E: US\$ 10'000,000.00 Serie F: US\$ 10'000,000.00 Serie G: US\$ 10'000,000.00	Serie B: US\$ 5'000,000.00 Serie C: US\$ 5'000,000.00	Serie C: US\$ 3'000,000.00 Serie D: US\$ 3'000,000.00 Serie E: US\$ 3'000,000.00
Representación	Anotación en cuenta	Anotación en Cuenta	Anotación en Cuenta
Plazo	144 meses	120 meses	Serie C y D: 120 meses Serie E: 144 meses
Fecha de redención	Series A,B,C,D,E,F 27/06/2012 Serie G 19/10/2013	Serie B: 03/04/2008 Serie C: 03/08/2008	Serie C: 28/05/2009 Serie D: 19/07/2009 Serie E: 19/07/2011
Tasa de interés anual	Series A,B,C,D,E,F: 9.75% tasa nominal Serie G: 9.10% tasa nominal	Serie B: 7.75% tasa efectiva Serie C: 7.75% tasa efectiva	Serie C y D: 8.00% tasa nominal Serie E: 8.25% tasa nominal
Capitalización	No	Diaria	No
Beneficios tributarios	Exoneración del pago de impuesto a la renta sobre intereses hasta el 31 de diciembre del año 2008	Exoneración del pago de impuesto a la renta sobre intereses hasta el 31 de diciembre del año 2008	Exoneración del pago de impuesto a la renta sobre intereses hasta el 31 de diciembre del año 2008
Modalidad de amortización	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Trimestral, base 360 días	Semestral, base 365 días	Trimestral, base 360 días

Datos generales

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

Emisor Denominación	SCOTIABANK PERÚ Bonos Arrendamiento Financiero Wiese Leasing Décimo Sexta Emisión	SCOTIABANK PERÚ Bonos Arrendamiento Financiero Banco Sudamericano Décima Emisión
Emisión	Décimo Sexta	Décima
Series	Cuatro Series: A, B, C y D	Una Serie: A
Clase	Nominativos	Nominativos
Monto total autorizado	US\$ 50'000,000.00	US\$ 30'000,000.00
Monto colocado	Serie A: US\$ 2'740,000.00 Serie B: US\$ 3'500,000.00 Serie C: US\$ 2'537,000.00 Serie D: US\$ 3'000,000.00	Serie A: US\$ 7'840,000.00
Monto Vigente (Al 31 diciembre del 2007)	Serie A: US\$ 2'740,000.00	Serie A: US\$ 7'840,000.00
Representación	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta
Plazo	72 meses	60 meses
Fecha de redención	Serie A: 29/01/2008	Serie A: 20/02/2008
Tasa de interés anual	Serie A: 7.00% tasa nominal	Serie A: 5.30% tasa nominal
Capitalización	No	No
Beneficios tributarios	Exoneración del pago de impuesto a la renta sobre intereses hasta el 31 de diciembre del año 2008	Exoneración del pago de impuesto a la renta sobre intereses hasta el 31 de diciembre del año 2008
Modalidad de amortización	Al vencimiento	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Trimestral, base 360 días	Trimestral, base 360 días

Emisor Denominación	SCOTIABANK PERÚ Bonos Arrendamiento SBP Primera Emisión	SCOTIABANK PERÚ Bonos Arrendamiento Financiero Banco Sudamericano Décimo Primera Emisión
Emisión	Primera	Décimo Primera
Series	Una serie: A	Tres series: A, B y C
Clase	Nominativos	Nominativos
Monto total autorizado	US\$ 20'000,000.00	US\$ 30'000,000.00
Monto colocado	Serie A: US\$ 10'000,000.00	Serie A: US\$ 10'000,000.00 Serie B: US\$ 10'000,000.00 Serie C: US\$ 10'000,000.00
Monto Vigente (Al 31 diciembre del 2007)	Serie A: US\$ 10'000,000.00	Serie A: US\$ 10'000,000.00 Serie B: US\$ 10'000,000.00 Serie C: US\$ 10'000,000.00
Representación	Anotación en cuenta	Anotación en Cuenta
Plazo	36 meses	36 meses
Fecha de redención	Serie A: 26/10/2010	Serie A: 18/05/2008 Serie B: 25/07/2008 Serie C: 15/08/2008
Tasa de interés anual	Serie A: 5.75% tasa nominal	Serie A: 5.40% tasa nominal Serie B: 5.31% tasa nominal Serie C: 5.33% tasa nominal
Capitalización	No	No
Beneficios tributarios	Exoneración del pago de impuesto a la renta sobre intereses hasta el 31 de diciembre del año 2008	Exoneración del pago de impuesto a la renta sobre intereses hasta el 31 de diciembre del año 2008
Modalidad de amortización	Al vencimiento	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360 días	Trimestral, base 360 días

Datos generales

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

Emisor Denominación	SCOTIABANK PERÚ Bonos Corporativos SBP
Emisión	Primera
Series	Dos serie: A y B
Clase	Nominativos
Monto total autorizado	US\$ 20'000,000.00
Monto colocado	Serie A: S/. 30'000,000.00 Serie B: S/. 26'660,000.00
Monto Vigente (Al 31 diciembre del 2007)	Serie A: S/. 30'000,000.00 Serie B: S/. 26'660,000.00
Representación	Anotación en cuenta
Plazo	60 meses
Fecha de redención	Serie A: 26/03/2012 Serie B: 12/06/2012
Tasa de interés anual	Serie A: 5.6875% tasa nominal Serie B: 5.78125% tasa nominal
Capitalización	No
Beneficios tributarios	Exoneración del pago de impuesto a la renta sobre intereses hasta el 31 de diciembre del año 2008
Modalidad de amortización	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360 días

**COTIZACIÓN DE VALORES DE RENTA FIJA DEL SCOTIABANK PERÚ
EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA DURANTE EL AÑO 2007**

Renta Fija

Código ISIN	Nemónico	Año-Mes	COTIZACIONES 2007				Precio Promedio %
			Apertura %	Cierre %	Máxima %	Mínima %	
PEP12200D166	BANLISUB1C	2007-01	102.5715	102.5715	102.5715	102.5715	102.5715
PEP12200D166	BANLISUB1C	2007-03	101.7699	101.7699	101.7699	101.7699	101.7699
PEP13800BAA9	BSUDAF10A (*)	2007-01	99.7295	99.3373	99.7295	99.3373	99.6118
PEP13800BAA9	BSUDAF10A (*)	2007-02	99.3410	99.7476	99.7476	99.3410	99.6714
PEP13800BAA9	BSUDAF10A (*)	2007-06	99.7929	99.7929	99.7929	99.7929	99.7929
PEP13800BBA7	BSUDAF11A (*)	2007-01	–	–	–	–	99.6900
PEP13800BBA7	BSUDAF11A (*)	2007-06	–	–	–	–	99.4823
PEP13800BBB5	BSUDAF11B (*)	2007-06	99.6612	99.6612	99.6612	99.6612	99.6612
PEP13800D2A0	BSUDSUB2A (*)	2007-02	100.3757	100.3757	100.3757	100.3757	100.3757
PEP13800D2B8	BSUDSUB2B (*)	2007-03	100.2082	100.2082	100.2082	100.2082	100.2082
PEP13800D2C6	BSUDSUB2C (*)	2007-01	104.6946	104.6946	104.6946	104.6946	104.6946
PEP13800D2C6	BSUDSUB2C (*)	2007-02	103.4966	103.4966	103.4966	103.4966	103.4966
PEP13800D2C6	BSUDSUB2C (*)	2007-08	101.1903	101.1903	101.1903	101.1903	101.1903
PEP13800D2D4	BSUDSUB2D (*)	2007-02	101.5501	101.5501	101.5501	101.5501	101.5501
PEP13800D2D4	BSUDSUB2D (*)	2007-03	101.5284	101.5284	101.5284	101.5284	101.5284
PEP13800D2D4	BSUDSUB2D (*)	2007-05	101.4292	101.4292	101.4292	101.4292	101.4292
PEP13800D2D4	BSUDSUB2D (*)	2007-08	103.8379	103.8379	103.8379	103.8379	103.8379
PEP14000D110	BWSSUB1A	2007-04	112.2433	112.2433	112.2433	112.2433	112.2433
PEP14000D110	BWSSUB1A	2007-11	111.3746	111.3746	111.3746	111.3746	111.3746
PEP14000D128	BWSSUB1B	2007-01	114.4225	114.8100	114.8100	114.4225	114.5775
PEP14000D128	BWSSUB1B	2007-04	112.2819	112.1745	112.2819	112.1745	112.1969
PEP14000D128	BWSSUB1B	2007-05	114.3550	111.5792	114.3550	111.5792	113.6611
PEP14000D128	BWSSUB1B	2007-08	111.5554	111.5554	111.5554	111.5554	111.5554
PEP14000D128	BWSSUB1B	2007-10	111.6820	111.6820	111.6820	111.6820	111.6820

(*) Obligaciones asumidas como consecuencia de la reorganización simple con el Banco Sudamericano S.A.

Datos generales

Código ISIN	Nemónico	Año-Mes	COTIZACIONES 2007				Precio Promedio %
			Apertura %	Cierre %	Máxima %	Mínima %	
PEP14000D136	BWSSUB1C	2007-01	114.4487	114.4487	114.4487	114.4487	114.4487
PEP14000D136	BWSSUB1C	2007-03	112.2879	112.2879	112.2879	112.2879	112.2879
PEP14000D136	BWSSUB1C	2007-04	112.2433	112.2433	112.2433	112.2433	112.2433
PEP14000D136	BWSSUB1C	2007-09	111.7779	111.7779	111.7779	111.7779	111.7779
PEP14000D136	BWSSUB1C	2007-11	111.3746	111.3746	111.3746	111.3746	111.3746
PEP14000D169	BWSSUB1F	2007-01	114.6952	114.8100	114.8100	114.4225	114.6709
PEP14000D169	BWSSUB1F	2007-04	112.2433	112.2433	112.2433	112.2433	112.2433
PEP14000D169	BWSSUB1F	2007-05	111.5792	111.5792	111.5792	111.5792	111.5792
PEP14000D169	BWSSUB1F	2007-06	111.9463	111.9463	111.9463	111.9463	111.9463
PEP14000D169	BWSSUB1F	2007-11	112.0088	112.0088	112.0088	112.0088	112.0088
PEP14000D177	BWSSUB1G	2007-01	104.3202	104.3202	104.3202	104.3202	104.3202
PEP14000D177	BWSSUB1G	2007-02	104.3200	104.3200	104.3200	104.3200	104.3200
PEP14000D177	BWSSUB1G	2007-05	110.4452	110.4452	110.4452	110.4452	110.4452
PEP14000D177	BWSSUB1G	2007-06	109.7940	109.7940	109.7940	109.7940	109.7940
PEP14000D177	BWSSUB1G	2007-09	110.6836	110.6836	110.6836	110.6836	110.6836
PEP14000D177	BWSSUB1G	2007-11	110.4283	110.4283	110.4283	110.4283	110.4283
PEP14000M012	SCOTI1BC1A	2007-07	98.5656	98.5656	98.5656	98.5656	98.5656
PEP75800B204	WSLAF16A(*)	2007-01	100.8662	100.8662	100.8662	100.8662	100.8662
PEP75800B204	WSLAF16A(*)	2007-03	100.9287	100.9287	100.9287	100.9287	100.9287
PEP75800B204	WSLAF16A(*)	2007-06	100.9036	100.9036	100.9036	100.9036	100.9036
PEP75800B204	WSLAF16A(*)	2007-07	100.4530	100.4530	100.4530	100.4530	100.4530
PEP75800B204	WSLAF16A(*)	2007-08	-.-	-.-	-.-	-.-	100.3002
PEP75800B204	WSLAF16A(*)	2007-09	100.2746	100.2746	100.2746	100.2746	100.2746

(*) Obligaciones asumidas como consecuencia de la reorganización simple con el Wiese Sudameris Leasing S.A. (2006)

Clasificación

La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros establece en sus artículos 136° y 296° que todas las empresas del sistema financiero que capten fondos del público deben contar con la clasificación de por lo menos dos empresas clasificadoras de riesgo. En este sentido, en concordancia con la Resolución SBS N° 672-97, al 30 de septiembre del 2007, el Banco tiene suscritos contratos con las empresas Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. Clasificadora de Riesgo y Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. para efectuar la clasificación de Scotiabank Perú y sus instrumentos financieros.

Tomando como base la información financiera del Banco a septiembre del 2007, las citadas empresas otorgaron a Scotiabank Perú S.A.A. las siguientes clasificaciones (últimas clasificaciones vigentes):

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

Descripción de operaciones y desarrollo

Objeto social y Duración

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

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

El plazo de duración de Scotiabank Perú es indefinido.

Antecedentes de la sociedad

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

Es de resaltar que Scotiabank Perú fue fundado el 2 de febrero de 1943, por lo que a la fecha de la referida reorganización, acreditaba 63 años de existencia en el sistema financiero nacional.

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

Es importante destacar que The Bank of Nova Scotia, fundado en el año 1832, es una de las instituciones financieras más grandes de Norteamérica y el banco canadiense con mayor presencia internacional, con más de 411 mil millones de dólares canadienses en activos totales, con operaciones en más de 50 países, con aproximadamente 60 mil empleados que atienden a alrededor de 12.5 millones de clientes y que cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

Tratamiento tributario

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

I. Impuesto General a las Ventas (IGV).

La Ley del Equilibrio Financiero del Presupuesto del Sector Público para el año Fiscal 2008 - Ley N° 29144, proroga la tasa del Impuesto General a las Ventas hasta el 31 de diciembre del 2008. Recordemos que la tasa final aplicable es de 19%, constituida por el IGV (17%) más el Impuesto de Promoción Municipal (2%).

Del mismo modo, las exoneraciones contenidas en los Apéndices I y II de la Ley del Impuesto General a las Ventas, se prorrogan hasta el 31 de diciembre del 2009.

II. Impuesto a la Renta (IR).

El 28 de junio del 2006 el Banco suscribió con el Estado Peruano un Convenio de Estabilidad Jurídica en donde se garantiza la estabilidad del régimen tributario referido al Impuesto a la Renta (IR). Sin embargo, con fecha 14 de diciembre del 2007 el Banco ha comunicado su renuncia irrevocable al referido Convenio.

Por otro lado, continuarán siendo deducibles las provisiones de colocaciones y cuentas por cobrar constituidas por Bancos en tanto cumplan con los requisitos regulados en la Ley y Reglamento del Impuesto a la Renta.

Por otra parte, hasta el 31 de diciembre del 2008 se prorrogaron diversas exoneraciones contenidas en el artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta, tales como:

- Los intereses y demás ganancias provenientes de créditos concedidos al Sector Público Nacional, salvo los originados por los depósitos de encaje que realicen las instituciones de crédito.
- Cualquier tipo de interés de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera, 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.

Respecto a esta exoneración, cabe indicar que los valores mobiliarios inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores a través de mecanismos centralizados de negociación a los que se refiere la Ley del Mercado de Valores, no se consideran como bienes destinados a ser comercializados en el ámbito de un giro de negocio o empresa. En ese sentido, todas las operaciones en la Bolsa que generen ganancias de capital están exoneradas.

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 de enero del 2008, el monto a partir del cual se deberá utilizar Medios de Pago será de S/. 3,500 ó US\$ 1,000.
- A partir de 01 de enero del 2008 hasta el 31 de diciembre del 2008, la alícuota del ITF será de 0.07%.

Finalmente, mediante el Decreto Supremo N° 209-2007-EF se aprobó el Valor de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) durante el 2008 como índice de referencia en normas tributarias, el cual será de S/. 3,500.

Personal

Al 31 de diciembre del 2007, Scotiabank Peru S.A.A cuenta con 3,900 empleados.

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

Tipo de Cargo	2005	2006	2007
Gerencia	53	87	103
Funcionarios	466	587	968
Empleados	2020	2992	2825
TOTAL	2539	3666	3900

Condición	2005	2006	2007
Permanentes	1544	2309	2457
Temporales	995	1357	1443
TOTAL	2539	3666	3900

Administración

Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 29 de marzo de 2007, fueron elegidos Directores los señores James Tully Meek, Carlos González-Taboada, Peter Christopher Cardinal, Roberto Santino Calda Cavanna, Raúl Salazar Olivares, Paolo Sarcinelli, Susana Eléspuru Guerrero, Luis Felipe Arizmendi Echeopar, Erasmo Wong Lu Vega y Gianfranco Castagnola Zúñiga. Asimismo, se eligió como Directores Alternos a los señores Timothy Paul Hayward (Alterno del Sr. James Tully Meek) James Edward Callahan Ferry (Alterno del Sr. Roberto Calda Cavanna), James Vincent Louttit (Alterno del Sr. Peter Christopher Cardinal) y Gaetano de Biasi (Alterno del Sr. Paolo Sarcinelli). Los miembros del Directorio en la primera sesión realizada el 17 de abril de 2007 eligieron como Presidente al señor James Tully Meek y como Vicepresidente al señor Carlos González-Taboada.

Posteriormente, en su sesión de fecha 28 de agosto del 2007, el Directorio aceptó la renuncia formulada por el señor Luis Felipe Arizmendi Echeopar al cargo de Director.

Gerencia General

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

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

Estatuto Social

En mérito de la facultad delegada por la Junta General de Accionistas del 27 de febrero de 2006, en la sesión de Directorio del 21 de marzo de 2007 se aprobó modificar el artículo 5 del Estatuto Social referido al Capital Social, como consecuencia del aumento de Capital Social del Banco vía la capitalización de Préstamos Subordinados por el equivalente a US\$ 130'000,000.00 (primera etapa) y por nuevos aportes dinerarios ascendentes a S/. 817,412.35 (segunda etapa dirigida a los accionistas minoritarios), lo cual ha sido tratado en el rubro "Capital Social, Acciones y Composición Accionaria". Dicho aumento de Capital fue debidamente formalizado mediante Escrituras Públicas de fechas 29 de noviembre de 2006, 17 de mayo de 2007 y de aclaración del 22 de junio de 2007, otorgadas ante Notario Ricardo Ortiz de Zavallos Villarán e inscritas en el Asiento B000020 de la Partida Electrónica N° 11008579, del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre del 2007, el Director señor Roberto Santino Calda Cavanna es padre del señor Rafael Calda Giurato, quien es miembro de la Plana Gerencial.

Los miembros del Directorio considerados independientes son los señores Raúl Salazar Olivares, Rafael Calda Cavanna, Erasmo Wong Lu y la señora Susana Eléspuru Guerrero.

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 la señora Susana Eléspuru Guerrero, bajo la presidencia del primero de los nombrados-, asistiendo como participantes el Gerente General y el Auditor General, y como invitado permanente el Vicepresidente de Cumplimiento y Control.

El Comité de Control de Riesgos es el órgano encargado de diseñar y establecer las políticas, metodologías y los procedimientos para la identificación y administración de los riesgos inherentes a las actividades del Banco, que incluyen los riesgos de operación, cambiario crediticio, de tasa de interés y otros riesgos de mercado, riesgo país, y de tecnología de la información. Está conformado por tres miembros del Directorio -los señores Raúl Salazar Olivares, James Meek y Gianfranco Castagnola Zúñiga, bajo la presidencia del primero de los nombrados-, el Gerente General, el Vicepresidente de Créditos, el Gerente de Riesgos de Portafolio, y como invitado permanente el Vicepresidente de Cumplimiento y Control.

Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado el Banco durante el ejercicio 2007, 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.

AGRADECIMIENTOS

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 2007.

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.

Expresamos también nuestro sincero agradecimiento a cada uno de nuestros queridos clientes: Francisco Pin Lombardi, Basilio Ramos, Rosa Alarcón y Julio Aquino. A ellos y a sus familias todo nuestro cariño por habernos acogido y por habernos permitido entrar en la intimidad de sus hogares y en el día a día de su trabajo. Gracias a su amplia colaboración y predisposición pudimos rescatar lo más natural, sincero y extraordinario de sus historias de éxito.

Asimismo, a todo el equipo de nuestras agencias en Iquitos, Tacna, Chiclayo y Tarapoto. En especial a nuestros compañeros Raúl Sánchez Mafaldo, Estanislao Dávila, Ernesto Chirinos, Jorge Liendo, Carlos Angulo, Miguel Arce y José Antonio Iturriaga; quienes colaboraron en la coordinación para hacer posible que las lindas historias de nuestros clientes puedan ser conocidas hoy por muchas más personas.

Estamos orgullosos de formar parte de este GRAN EQUIPO.

Gracias a todos.

Estados Financieros

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

Durante el ejercicio 2007 no se han producido cambios de los principales funcionarios contables ni de auditoría. En Directorio del 20 de junio del 2007 se aprobó la designación de Caipo y Asociados Sociedad Civil, firma miembro de KPMG Internacional, como auditores externos del Banco y de sus subsidiarias para el ejercicio 2007.



Informe elaborado por Gerencia de Finanzas - Scotiabank
Concepto Elena González • Mónica Ríos Izquierdo
Corrección de estilo Mónica Ríos Izquierdo
Diseño y diagramación Elena González • Judith Venegas
Historias de éxito Mónica Ríos Izquierdo • María Luisa del Río • Rafo León
Fotografía Alex Kornhuber • Tomas Kjaervik
Impresión Comunica2 S.A.C.
Supervisión general Mónica Ríos Izquierdo - Relaciones Institucionales y Corporativas - Scotiabank

Scotiabank reconoce los serios retos que todos los miembros de nuestra comunidad global enfrentamos para asegurar la protección de los preciosos recursos naturales que compartimos. Reconocemos nuestra responsabilidad y creemos que debemos comportarnos de una manera que refleje nuestro respeto por el medio ambiente y nuestro compromiso con su conservación. Por eso, al momento de imprimir esta Memoria, hemos buscado opciones que reflejen este compromiso.

Esta Memoria Anual está impresa en papel Mohawk Options 100% PC Blanco. Contiene fibra 100% PCW, es certificado PCF y es producido con energía eólica.

- PCW (Post Consumer Waste)
Papel producido enteramente de papel recuperado después de haber sido usado por un consumidor y descartado.
- PCF (Process Chlorine Free)
En el pasado, para producir papel blanco y brillante, era necesario usar cloro para blanquear la pulpa, generando residuos que son dañinos para el medio ambiente. Para reducir estos residuos, hoy en día se han desarrollado técnicas –conocidas como PCF– que permiten eliminar el uso de cloro. Papel producido de esta manera es la más “amigable” en términos ambientales.
- Energía eólica
Se consumen grandes cantidades de electricidad en el proceso de producción de papel. Tradicionalmente, esta energía se generaba a través de la combustión de elementos como el carbón y el petróleo, liberando dióxido de carbono en el ambiente y generando así gases de invernadero que, a su vez, contribuyen al cambio climático. La energía eólica, en cambio, es totalmente renovable y no produce emisiones.



