

A group of eleven business professionals, including men and women in suits, are walking towards the camera in a modern, multi-level office hallway. The hallway features glass railings on upper levels and a large green glass wall on the right. The lighting is bright and even.

 **Grupo Scotiabank®**

08
INFORME ANUAL
LA MARCHA DE
LOS NEGOCIOS



INFORME ANUAL ⁰⁸ LA MARCHA DE LOS NEGOCIOS

Scotiabank Plaza

Bvd. Manuel Ávila Camacho 1
Col. Lomas de Chapultepec, C.P. 11009
Miguel Hidalgo, México, D.F.

Scotiabank Boturini

Lorenzo Boturini 206
Col. Tránsito, C.P. 06820
Cuauhtémoc, México, D.F.

Scotiabank Casa de Bolsa Bosques

Bosque de Ciruelos 120
Col. Bosques de Las Lomas, C.P. 11700
Miguel Hidalgo, México, D.F.

Distinguidos Accionistas

En meses recientes nuestro país ha enfrentado una etapa de incertidumbre, afectando a los distintos agentes y participantes económicos en su conjunto. El sistema financiero ha sido particularmente impactado ante la volatilidad y turbulencia financiera proveniente del exterior. El sector bancario enfrenta el riesgo de un mayor deterioro en la calidad de los activos, menor rentabilidad recurrente y presiones adicionales para cubrir los niveles de capitalización requeridos.

En este contexto la utilidad neta de Grupo Scotiabank durante 2008 fue de \$3,101 millones de pesos, una disminución de 23% respecto al año anterior. El rendimiento sobre capital del Grupo fue de 12% y su índice de productividad de 58%. Scotiabank presenta un índice de capital neto de 15.50%.

El aumento del riesgo sistémico en el sector bancario en México durante 2008, se vio reflejado con la revisión de la perspectiva de "positiva" a "estable" por parte de Standard & Poor's, en la calificación de los principales bancos del país, incluido Scotiabank. Recientemente, las calificadoras Fitch Ratings y Moody's Investors Service también coincidieron en otorgar la perspectiva de "estable" a Scotiabank.

Grupo Scotiabank cuenta con probadas fortalezas para hacer frente a las dificultades económicas; sin embargo, al igual que sus competidores, ha tenido que ajustarse a las circunstancias actuales, con el fin de minimizar los impactos desfavorables, buscando convertir los riesgos en oportunidades.

En el 2008 Grupo Scotiabank presentó importantes crecimientos anuales en su cartera de créditos, destacando el repunte mostrado por los **créditos empresariales y comerciales con un notable crecimiento del 40%**. En octubre Scotiabank realizó la bursatilización de un crédito carretero por \$4.3 mil millones de pesos.

La cartera de menudeo continuó su expansión crediticia, a un ritmo más moderado respecto a los últimos años (en los que predominó un crecimiento más agresivo), como resultado de una mayor prudencia en el otorgamiento del crédito.

Dentro del mercado hipotecario Grupo Scotiabank se mantiene entre los participantes más activos.

El crecimiento de la cartera hipotecaria fue de 8% en el año, no obstante la bursatilización de créditos hipotecarios por \$2.5 mil millones de pesos efectuada en marzo del 2008. De no considerar dicha bursatilización, el crecimiento anual de la cartera hipotecaria asciende a 16%.

Por su parte los créditos automotrices crecieron 7% en el año, mientras que tarjeta de crédito aumentó 8% anual. Estos segmentos son los que se han caracterizado en épocas recientes por una fuerte competencia.

En CrediAuto se logró mantener el dinamismo de años anteriores, no obstante la dificultad del escenario económico prevaleciente.

Por su parte la colocación de nuevas tarjetas de crédito disminuyó, como resultado de una mayor selectividad en el otorgamiento de las mismas. Ante las circunstancias actuales, el Grupo como una respuesta

al entorno económico actual, está manejando proactivamente su cartera de crédito a través del apoyo directo a sus clientes en el manejo de su capacidad de endeudamiento y pago, procurando evitar un sobreendeudamiento.

Grupo Scotiabank se ha visto en la necesidad de elevar el nivel de reservas de riesgos crediticios ante el fuerte crecimiento de la cartera comercial así como el deterioro que presenta principalmente la cartera de crédito de menudeo, lo que ha impactado en sus resultados.

En captación Grupo Scotiabank continúa mostrando saludables crecimientos, principalmente en los depósitos de vista y ahorro, con un incremento anual de 12%, impulsado por el crecimiento de su base de depósitos de bajo costo, apoyado con la expansión de la red de sucursales y la calidad en el servicio. Durante el 2008 se registraron más de 350 mil nuevas cuentas, una cifra que superó en 44% a la del 2007.

Grupo Scotiabank ha procurado mantener una sana estructura de fondeo, que le permita hacer frente a sus necesidades de recursos. Gracias a su amplia base de depósitos, el Grupo no enfrenta problemas de liquidez.

Standard & Poor's confirmó las calificaciones de crédito de largo y corto plazo en escala global y nacional, de los principales bancos en el país, con lo que Scotiabank mantuvo su calificación en "BBB/A-3" y "mxAAA/mxA-1", respectivamente. Posteriormente, Fitch Ratings ratificó las calificaciones domésticas de riesgo contraparte de Scotiabank en "AAA(mex)" y "F1+(mex)", siendo la perspectiva estable, mientras que Moody's Investors Service afirmó las calificaciones de "Aaa.mx/MX-1" en escala nacional de México de Scotiabank con perspectiva estable. Todas estas ratificaciones en las calificaciones del

Banco, confirman el hecho de que nos encontramos en buena posición para hacer frente a la situación actual.

En el 2008 Grupo Scotiabank puso en funcionamiento 56 nuevas sucursales, continuando con su programa de expansión en el país en el largo plazo. El Grupo ha moderado la velocidad de crecimiento en infraestructura con respecto a otros años, lo que le permite una mayor flexibilidad en cuanto al control de gastos. Al mismo tiempo se mantiene abierto a explorar oportunidades de crecimiento inorgánico, acordes a la estrategia general del Grupo.

Scotia Capital continúa brindando créditos, inversiones, productos y servicios y, en general, todo tipo de soluciones innovadoras para las necesidades particulares de sus clientes corporativos, gubernamentales e institucionales. El nivel de conocimiento y experiencia alcanzado, ha permitido al Grupo poner a disposición de los clientes interesados en la región del Tratado de Libre Comercio para América del Norte, lo mejor en productos y servicios financieros de los tres países, en una única ventanilla.

Scotia Casa de Bolsa recibió en diciembre de parte de Standard & Poor's, sus primeras calificaciones de crédito de largo plazo "mxAAA" y corto plazo "mxA-1+" en escala nacional, con perspectiva estable. Estas calificaciones reflejan en opinión de la calificadora, la elevada integración de la Casa de Bolsa con Grupo Scotiabank, en términos de administración de riesgos, base de clientes y estrategia. Adicionalmente, se reconoce la operación diversificada de la casa de bolsa, sus buenos niveles de capitalización y su cartera diversificada de clientes, lo que la compara favorablemente con otras casas de bolsa. Recientemente Moody's Investors Service asignó calificaciones de emisor de largo plazo de "Aaa.mx" y de corto plazo de "MX-1", en escala nacional de México. La perspectiva de estas calificaciones es estable.

Grupo Scotiabank ofrece a sus clientes una amplia gama de productos que satisfacen las distintas necesidades de inversión y administración de sus recursos; cuenta con una de las más completas familias de fondos, con diferentes monedas, plazos y rendimientos, para satisfacer las necesidades de inversión tanto de personas físicas como empresas, en el corto, mediano y largo plazo. **Scotia Fondos** se encuentra compuesto por 18 fondos, algunos de los cuales han resultado premiados como “el mejor fondo en su categoría”. En el año incrementamos nuestra presencia en el mercado en aproximadamente 11%, no obstante la competencia y la dificultad del entorno económico.

En el 2008 **Scotia Afore** se destacó por ocupar el 1er. lugar en rendimiento neto entre las Siefore Básica Uno -SB1- (para trabajadores de 56 años y mayores), las cuales fueron el grupo de sociedades básicas de inversión que registraron los mayores rendimientos promedios de los últimos 36 meses dentro del sector.

En ámbitos no financieros el desempeño ha sido bueno: Por tercer año consecutivo fuimos una de las 100 mejores empresas para trabajar en América Latina, de acuerdo con Great Place to Work Institute y por quinto año consecutivo, somos el mejor Grupo Financiero para trabajar en México. Scotiabank México fue reconocido por “Mujer Ejecutiva” y Great Place to Work Institute como una de las 35 mejores empresas en México para mujeres que trabajan. Nuestro Modelo de Equidad de Género recibió un 98% de aceptación de parte del Instituto Nacional de la Mujer en México, uno de los mayores en la historia del programa.

Mantenemos el compromiso de ser una empresa responsable en el aspecto social. En este año recibimos el Distintivo Empresa Socialmente Responsable, otorgado por CEMEFI. La misma institución nos reconoció como Mejor Practica de Responsabilidad Social al tener la primera sucursal incluyente (Reforma 222) diseñada para personas con discapacidad motriz y visual. La red se amplió a 8 sucursales en los Estados de Veracruz, Tabasco, Guanajuato, Hidalgo y el Distrito Federal. Somos un Grupo Financiero comprometido con la Inclusión, la Equidad y la Diversidad.

También fomentamos la participación del personal como voluntarios, dentro de diversos programas de beneficio social. Realizamos la segunda reforestación con la participación de más de 800 empleados y familiares, plantando más de 5 mil árboles y 20 mil plantas en el Estado de México, Jalisco y Aguascalientes. Patrocinamos la construcción de 30 viviendas con Un Techo para mi País, con la participación de scotiabankers voluntarios.

Nuestras relaciones filantrópicas más destacadas incluyen el apoyo a Un Kilo de Ayuda, CONFE, YMCA, EDUCA, Un Techo para mi País, AMSIF, Fundación Ronald McDonald, PROCURA, entre otras.

Estos son algunos de los logros alcanzados por el Grupo Scotiabank durante el 2008, todos ellos fruto del esfuerzo y trabajo colectivo, apoyados en la filosofía: **Un Equipo, Un objetivo**, los cuales adquieren mayor relevancia al considerar las difíciles circunstancias en las cuales se ha venido desempeñando.

Nuestra Meta en 2009

El 2009 se presenta como un año de numerosos retos, pero también de oportunidades, para lo cual hay que trabajar con integridad, respeto, dedicación, perspicacia y optimismo.

Económicamente será un año complicado. El sistema financiero internacional continuará presentando un escenario de incertidumbre y volatilidad. A nivel local nuestro país no estará exento de vaivenes económicos, además de que la competencia seguirá en aumento. Más que nunca resulta indispensable un manejo prudente de riesgos, una elevada cautela en las operaciones y un enfoque racional centrado en un estricto control de gastos, pero sin renunciar a continuar los planes de crecimiento del negocio.

Grupo Scotiabank cuenta con los elementos necesarios para enfrentar con éxito las circunstancias actuales, apoyado en sus principales fortalezas:

- Sólido y Fuerte Nivel de Capitalización.
- Disciplinada Cultura de Crédito.
- Eficiencia Operativa.
- Alta Calidad en El Servicio.
- Sólida Estructura de Balance.
- Adecuado Nivel de Cobertura de Reservas
- Liquidez y Un Equipo de Trabajo de Alto Desempeño.

El manejo óptimo de nuestros recursos, principalmente del talento humano, será el factor principal para seguir adelante en nuestro camino de convertir a Grupo Scotiabank en el mejor grupo financiero en México. Para ello continuaremos con nuestra estrategia de calidad y servicio al cliente, como nuestro principal factor de distinción. Seguiremos fortaleciendo a la red de sucursales, la fuerza de ventas y la infraestructura tecnológica, manteniendo el enfoque de negocio en el cliente.

Por último, como todos los años quiero expresar mi agradecimiento a los señores accionistas por la confianza que nos han demostrado, a los señores miembros del Consejo de Administración por el apoyo recibido y a nuestros empleados y funcionarios por su entusiasta colaboración, su dedicación y trabajo en equipo.

Peter C. Cardinal
Presidente del Consejo de Administración

Nuestra Misión

Ser el mejor Grupo Financiero, ayudando a los clientes a mejorar su situación financiera, encontrando soluciones adecuadas a sus necesidades. Refrendamos el compromiso de administrar con responsabilidad nuestros negocios en beneficio de clientes, accionistas, empleados y comunidades a las que servimos.

Nuestro Objetivo

Aumentar la base de clientes
Mejorar el reconocimiento de la marca
Mantener la calidad de servicio

Defender
posiciones de
liderazgo

Crecer donde
no somos
líderes

Diversificar
ingresos

Enfoque a
rentabilidad y
control de riesgo

- Invertir para el crecimiento futuro (sucursales / tecnología)
- Eficiencia operativa y control de costos.
- Desarrollar nuevos líderes.

**Crecimiento
sostenido
de la utilidad**

Resultados financieros

Al 31 de diciembre de 2008, el Grupo registró una utilidad neta de \$3,101 millones de pesos, una baja de \$952 millones de pesos ó 23% respecto al año anterior, debido principalmente a una mayor estimación preventiva para riesgos crediticios, así como a mayores impuestos, ante la aplicación total de las pérdidas fiscales del banco en 2007.

La contribución por subsidiaria provino en su mayoría del Banco, al aportar el 99% del total de la utilidad neta, derivado de mayores ingresos no financieros y una mejora en el margen financiero, como resultado del crecimiento en la cartera de crédito.

Estado de Resultados		
<small>(millones de pesos)</small>		
	2008	2007
Margen financiero	9,370	8,287
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(3,023)	(1,849)
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	6,347	6,438
Comisiones y tarifas cobradas y pagadas netas	2,634	2,677
Resultados por intermediación	971	652
Ingresos totales de la Operación	9,952	9,767
Gastos de administración y promoción	(8,484)	(7,637)
Resultado de la operación	1,468	2,130
Otros productos y gastos netos	2,839	2,064
Resultado antes de I.S.R. y P.T.U.	4,307	4,194
I.S.R. y P.T.U. causados y diferidos netos	(1,268)	(177)
Resultado antes de participación en subsidiarias, asociadas y afiliadas (neto)	3,039	4,017
Participación en el resultado de subsidiarias y asociadas	62	36
Resultado por operaciones continuas	3,101	4,053
Operaciones discontinuadas, partidas extraordinarias y cambios en políticas contables	-	-
Resultado neto	3,101	4,053

El margen financiero se ubicó en \$9,370 millones de pesos, un incremento de \$1,083 millones de pesos ó 13%; esta mejora estuvo sustentada con el crecimiento de la cartera de menudeo, la cual tiene márgenes más altos; al notable crecimiento de la cartera empresarial y comercial (40% anual); una estructura más sana de fondeo, obtenida a partir de los crecimientos de los depósitos de bajo costo, y el repunte en las tasas de interés.

Al 31 de diciembre de 2008 la estimación preventiva para riesgos crediticios neta se incrementó \$1,174 millones de pesos, debido a un mayor deterioro en tarjeta de crédito e hipotecas, así como al crecimiento de la cartera comercial y la liberación el año pasado de provisiones de la cartera comercial.

Índice de Capital

15.50%

Utilidad Neta:

\$3,101

millones de pesos

Índice de Productividad

58%

ROE

12%

Al cierre del año las comisiones y tarifas cobradas netas se ubicaron en \$2,634 millones de pesos, una ligera disminución de \$43 millones de pesos ó 2%, debido principalmente a menores comisiones de cartera, un menor dinamismo en el mercado bursátil y de fondos de inversión, compensado con mayores comisiones de banca electrónica, fideicomisos, tarjeta de crédito y por colocación de papel comercial.

Los resultados por intermediación durante el año ascendieron a \$971 millones de pesos, un notable incremento de \$319 millones de pesos ó 49% respecto al año anterior, este crecimiento se debió principalmente a los mayores ingresos obtenidos por la compra venta de divisas y metales, como resultado del incremento en la demanda ante la volatilidad cambiaria; compensado con menores ingresos provenientes de las operaciones de reportos y por ingresos no recurrentes en el Banco por la venta de acciones ocurrida en el 2007.

Los gastos de administración y promoción se ubicaron en \$8,484 millones de pesos, un crecimiento de \$847 millones de pesos ó 11%. Estos incrementos se debieron principalmente a las iniciativas de crecimiento de negocios del Grupo.

Los gastos de personal aumentaron 14% anual principalmente por el incremento salarial anual,

un mayor gasto en la base de compensación por desempeño, y el crecimiento en la planta del personal relacionado con la puesta en marcha del programa de expansión de sucursales.

Los gastos de administración crecieron 9% anual, debido al enfoque del gasto destinado a apoyar el crecimiento de la red de sucursales.

El índice de productividad, que mide la eficiencia operativa, continúa reflejando el enfoque de disciplina del Grupo en el manejo de gastos. Sin incluir la reclasificación contable de las recuperaciones de cartera de crédito, se ubicó en 58% para 2008, en comparación al 57% del año anterior.

La gestión del gasto continúa bajo control, lo cual le ha permitido al Grupo alcanzar un apalancamiento operativo del 5%.

Otros productos y gastos netos alcanzaron \$2,839 millones de pesos, mostrando un incremento anual de \$775 millones de pesos ó 38%, principalmente por mayores recuperaciones, al ingreso proveniente del programa de compra de títulos en fideicomiso, a la ganancia relativa a la Oferta Pública Inicial de la Bolsa Mexicana de Valores (IPO por sus siglas en inglés), así como a mayores ingresos por seguros, parcialmente compensados con mayores provisiones y castigos.

Banco

Scotiabank ha mantenido su orientación de servicio al cliente, diseñando productos que permitan satisfacer sus necesidades financieras, construyendo relaciones de negocio permanentes, lo que le ha permitido enfrentar con éxito el incremento de la volatilidad y la fuerte competencia.

Los activos totales de Scotiabank ascendieron a **\$151,799 millones de pesos al cierre del 2008**, con un crecimiento de \$16,109 millones de pesos ó 12% en el año. Este incremento se debió principalmente al dinamismo que han presentado los créditos hipotecarios y comerciales, así como al título en fideicomiso relacionado con la cartera de créditos automotrices, registrado en otros activos.

El saldo de la cartera vigente a diciembre de 2008 fue de \$95,643 millones de pesos, integrada por créditos de menudeo por \$52,653 millones de pesos y créditos comerciales, de entidades financieras y de gobierno por \$42,990 millones de pesos.

La cartera de menudeo mostró un incremento anual de \$2,454 millones de pesos ó 5%. Este crecimiento estuvo concentrado principalmente en:

- **Los créditos a la vivienda** continúan su tendencia ascendente, con un incremento anual de \$2,328 millones de pesos ó 8%, como resultado de la colocación de poco más de 9 mil créditos. El Banco sobresale por el desarrollo e innovación de sus productos, lo que le ha permitido mantenerse a la vanguardia en el mercado. En el 2008 realizó el lanzamiento del nuevo producto denominado "Valora", siendo el primer producto en el mercado en donde la tasa inicial se determina con base en el resultado del estudio del crédito, el cual considera historial crediticio, nivel de endeudamiento y enganche inicial.
- **En marzo Scotiabank** realizó con éxito la primera bursatilización de su cartera hipotecaria residencial, cediendo un portafolio a un fideicomiso constituido en Banco Invex, el cual tiene por objeto la emisión de certificados bursátiles fiduciarios hasta por \$2,494 millones de pesos. Esta bursatilización forma parte de un programa total que asciende a \$10 mil millones de pesos a un plazo de 5 años, y tiene como objetivo principal el continuar con el fuerte crecimiento en el negocio hipotecario. Debido a la elevada calidad de sus activos la emisión recibió las máximas calificaciones de parte de Standard & Poor's y de Fitch Ratings.
- **Los créditos automotrices** sin incluir el saldo por amortizar de un portafolio de créditos adquirido por el Banco en abril de 2006, fueron superiores en \$744 millones de pesos ó 7%; este crecimiento se basó en mantener una oferta competitiva de CrediAuto, reflejada en la colocación de 54,000 créditos automotrices. Por otra parte, el portafolio adquirido por el Banco amortizó durante el año en \$694 millones de pesos.

- Con el fin de enriquecer y mantener competitiva la oferta de CrediAuto, el Banco emprendió una serie de campañas y estrategias de colocación, siendo las principales: “CrediAuto Preautorizado”, “Venta entre Particulares”, “CrediAuto Mazda”, “CrediAuto Agencias Plus”, “Con CrediAuto el seguro del primer año te cuesta \$645”, además de ampliarse con nuevas variantes los programas de CrediAuto, tales como CrediAuto Fidelidad Familiares, CrediAuto Tradicional -30, CrediAuto Japonesas Tradicional.
- Por su parte los créditos comerciales, de entidades financieras y gobierno mostraron un incremento de 11% respecto al año anterior. Este crecimiento se vio impulsado por un sólido crecimiento de los créditos empresariales y comerciales del 40%, compensados con prepagos de créditos gubernamentales, incluida la bursatilización de un crédito carretero por \$4.3 mil millones de pesos, donde Scotiabank cedió los derechos de un crédito a cargo de BANOBRAS en el Fondo Nacional de Infraestructura, a un fideicomiso constituido en Banco JP Morgan, cuyo objeto fue la emisión de certificados bursátiles fiduciarios por hasta \$4,298 millones de pesos.
- Debido a la elevada calidad de sus activos, la emisión recibió las máximas calificaciones de parte de Standard & Poor’s y de Fitch Ratings. Esta emisión es única.



El dinamismo mostrado en la cartera de menudeo, combinado con factores externos, han elevado el nivel de morosidad y la cartera vencida de la institución.

La cartera vencida se ubicó en \$3,596 millones de pesos con un aumento de \$852 millones de pesos respecto al año anterior, principalmente en créditos al menudeo, manteniéndose en línea con el crecimiento que ha registrado este portafolio. El índice de morosidad se ubicó en 3.6%, superior al 3.0% del año anterior.

La estimación preventiva para riesgos crediticios aumentó \$712 millones de pesos en el año. El nivel de reservas como porcentaje de cartera vencida fue de 108%, inferior al 116% del año pasado, principalmente como resultado del sólido crecimiento de la cartera de menudeo y una mayor morosidad en tarjeta de crédito e hipotecario.

Al cierre de diciembre de 2008 la captación total registró un incremento anual de 13%, equivalente a \$12,947 millones de pesos para ubicarse en \$114,927 millones de pesos.

La captación de vista y ahorro creció \$7,264 millones de pesos ó 15% en el año. Este crecimiento ha estado sustentado en la conformación de una base estable de depósitos de bajo costo, apoyados en el crecimiento de la red de sucursales, productos innovadores y la calidad en el servicio. Anticipándose a las nuevas regulaciones, Scotiabank tomó el liderazgo de mercado al lanzar "Scotia Nómina Individual", una nueva cuenta de depósito que permite a nuestros clientes depositar su nómina en Scotiabank, sin la necesidad de que el banco preste el servicio de nómina al empleador.

Los depósitos a plazo aumentaron \$5,677 millones de pesos ó 12%. A diferencia de otros años, prácticamente la totalidad de éste crecimiento provino de los depósitos del público en general y no del mercado de dinero, lo que ha contribuido a mejorar el costo mezcla de fondeo.

Captación Total**Captación de Vista y Ahorro****Depositos a Plazo**

Incremento de:

Incremento de:

Incremento de:

13%**15%****12%****equivalente a \$12,947
millones de pesos****equivalente a \$7,264
millones de pesos****equivalente a \$5,677
millones de pesos**

Durante el año se lanzaron diferentes campañas de captación, con el propósito de incrementar tanto la base de clientes como los volúmenes; entre las que destacan:

- Campaña de venta cruzada “Refill de créditos”, en la que se busca que todos los clientes que tengan una tarjeta de crédito SB, tengan una cuenta de cheques.
- “Tu Domingo Scotiabank”, con el objetivo de fomentar el hábito de ahorro entre niños.
- “Campaña PTU 2008”, la cual busca incentivar la captación a través de promover entre los clientes de productos de colocación del banco, los principales productos de captación tales como Pagaré Único 150 días, Pagaré 7 días con regalo, Pagaré nomina.
- La campaña en medios “Con Nomina Scotiabank, lo vamos a Consentir”, enfocada a promover Scotia Nomina Individual, producto original sin competencia directa en el mercado.
- “Campaña Pagaré Electrónico” el cual consiste en el establecimiento de pagaré con plazo de 28 días a través de cajeros automáticos e inverweb.
- Campaña “En Nomina Scotiabank siempre podemos ofrecerle más”, cuyo objetivo es el de reposicionar en el mercado los atributos de servicio y asesoría personalizada que nos distinguen, así como dar a conocer las diferentes opciones del producto nomina, como un paquete integral de beneficios con acceso a inversiones, créditos y otros servicios.

Durante 2008 no se realizó ninguna nueva emisión de certificados bursátiles. Actualmente, el Banco esta realizando las gestiones necesarias para recibir de parte de la CNBV, la autorización para ampliar su Programa de Certificados Bursátiles Bancarios de \$10,000 millones a \$15,000 millones de pesos.

Casa de Bolsa

Scotia Casa de Bolsa continúa posicionándose en el mercado ofreciendo a sus clientes soluciones innovadoras para sus necesidades particulares, contribuyendo en proveer a sus clientes de productos y servicios financieros.

La consolidación de Scotia Capital ha permitido promover el financiamiento bursátil entre un mayor número de empresas, para la obtención de recursos del gran público inversionista.

Scotia Casa de Bolsa cuenta con una amplia gama de productos y servicios especializados para ofrecer a sus clientes corporativos y de menudeo, con sofisticadas necesidades de asesoría e inversión patrimonial. Esta diversidad le ha permitido una mayor flexibilidad ante los cambios en su entorno, al mismo tiempo de reducir su dependencia de alguna línea de negocios en particular.

2008 será recordado como uno de los años más complicados en la historia financiera y económica a nivel nacional e internacional. El principal indicador de la BMV, el IPC presentó un retroceso anual de 24%, siendo el mayor en una década y después de cinco años de ganancias consecutivas.

El negocio bursátil continúa siendo importante para Grupo Scotiabank, sin embargo, la elevada volatilidad e incertidumbre que predominó durante el 2008, han representado un difícil obstáculo para todos los participantes del sector en su conjunto.

Scotia Casa de Bolsa mostró una utilidad neta de \$35 millones de pesos, una baja de 79% respecto al año anterior. El Índice de consumo de Capital de la Casa de Bolsa al 31 de diciembre de 2008 fue de 20.55%.

Cabe señalar que los resultados de la Casa de Bolsa se vieron afectados por la creación en diciembre de una reserva especial para contingencias por \$79 millones de pesos, por el riesgo derivado de la operación de valores con terceros; además de un mayor pago de impuestos.

Pese al difícil entorno Scotia Casa de Bolsa presenta aspectos favorables a destacar en el 2008, tales como:

Ser objeto por primera vez de una calificación por parte de una de las principales agencias calificadoras en el país: Standard & Poor's, la cual en el mes de diciembre asignó las calificaciones de crédito de contraparte en escala nacional –Caval- de largo plazo de "mxAAA" y de corto plazo de "mxA-1+", con una perspectiva estable. Estas calificaciones reflejan en opinión de la calificadora, la elevada integración de la Casa de Bolsa con Grupo Scotiabank, en términos de administración de riesgos, base de clientes y estrategia.

Adicionalmente, se reconoce la operación diversificada de la Casa de Bolsa, sus buenos niveles de capitalización y su cartera diversificada de clientes, lo que la compara favorablemente con otras casas de bolsa. Este evento tiene una gran importancia para el Grupo, dado que proporciona una mayor certidumbre a los inversionistas y al público en general. Recientemente Moody's Investors Service asignó calificaciones de emisor de largo plazo de "Aaa.mx" y de corto plazo de "MX-1", en escala nacional de México. La perspectiva de estas calificaciones es estable.

Mantener una posición de liderazgo en el mercado de notas estructuradas y *warrants* en México. En años recientes, Scotia Casa de Bolsa ha tenido una participación activa dentro del mercado de *warrants* y notas estructuradas, presentando un *market share* aproximado de 80% y 30%, respectivamente.

Aumentar en 5% el número de sus inversionistas así como la modernización de su plataforma tecnológica como parte de sus esfuerzos por diferenciarse de la competencia. Scotia Casa de Bolsa lanzó Dream Planner, un modelo de asesoría financiera, el cual busca maximizar los rendimientos a un nivel dado de riesgo, permitiendo ofrecer al cliente un portafolio personalizado acorde a sus objetivos financieros específicos, y respaldado con los mejores análisis del mercado, obteniendo de esta forma un mejor desempeño en el manejo de sus inversiones.

Consolidar a Scotia Capital dentro del mercado local, como una de las principales alternativas de financiamiento bursátil entre las empresas, dada su zona de influencia con alcance en toda la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Fondos

Scotia Fondos a través de la red de sucursales de Grupo Scotiabank ofrece a sus clientes una amplia gama de productos que satisfacen las distintas necesidades de inversión y administración de recursos.

Scotia Fondos cuenta con una de las más completas familias de fondos, con diferentes monedas, plazos y rendimientos, en el corto, mediano y largo plazo; gracias a esta oferta **Scotia Fondos incrementó el número de inversionistas en sociedades de inversión respecto al 2007 en 30%.**

Ante la volatilidad en los mercados y su impacto en el mercado de deuda corporativa, los precios para los fondos de inversión en forma general se vieron afectados ajustando el valor de los activos administrados, en donde el sector mostró una baja anual de 7.5%; no obstante la competencia y la dificultad del entorno económico los activos en administración de Scotia Fondos mostraron un crecimiento anual de 1% para ubicarse en \$38,613 millones de pesos, logrando una participación en el mercado del 4.91% para ocupar el 6° lugar entre las 33 administradoras de fondos de inversión en el mercado¹. La utilidad neta registrada fue de \$32 millones de pesos en 2008, 10% superior al año anterior.

¹Fuente: Reporte a diciembre de 2008 de los Activos Netos de Sociedades de Inversión en operación por Administradora (CNBV)

Afore

En el 2008 se destacó por ocupar el 1er. lugar en rendimiento neto entre las Siefore Básica Uno -SB1- (para trabajadores de 56 años y mayores), las cuales fueron el grupo de sociedades básicas de inversión que registraron los mayores rendimientos promedios de los últimos 36 meses dentro del sector.

La Afore obtuvo la autorización para la constitución, organización y operación de 3 nuevas Siefores Básicas (Siefores Básicas 3, 4 y 5), además del inicio de operaciones de la Siefore de Ahorro Voluntario (Siefore Ahorro 1), ésta última con el fin de ofrecer una atractiva alternativa a los trabajadores para complementar su ahorro para el retiro con buenos rendimientos y aprovechando los beneficios fiscales existentes.

Al cierre del 2008 el número de afiliados ascendió a 55,909

Esto se logró principalmente por el continuo fomento al ahorro a través de campañas comerciales de nuestra fuerza de ventas, lo que nos ubica en el 4º lugar en traspasos netos en la industria. Como consecuencia este número de clientes se traduce en \$1,905 millones de pesos en activos bajo administración, teniendo un crecimiento del 120%, así mismo, posicionándonos en 4º lugar en la industria, en crecimiento.

En el 2008 Scotia Afore ante el difícil entorno prevaleciente, los cambios a las comisiones que se pueden cobrar, el crecimiento en la fuerza de ventas y una mayor carga impositiva por la entrada en vigor del IETU, mostró un resultado negativo de \$86 millones de pesos una baja importante respecto al año anterior, continuaremos enfocándonos en mejorar los procesos de ventas y servicios, mantener un control en costos y fortalecer la operatividad en 2009.

Capital y Riesgos

El objetivo fundamental del Grupo Scotiabank es la generación de valor para sus accionistas, manteniendo la estabilidad y solvencia de la organización.

Capital Al cierre de diciembre de 2008 el capital contable del Grupo continúa fortalecido, al ubicarse en \$26,907 millones de pesos. El índice de capital considerando riesgo de crédito, mercado y operacional en el Banco fue de 15.50% y un índice de consumo de capital de 20.55% para Casa de Bolsa.

La suficiencia de capital es evaluada por el área de riesgos a través de la proyección del índice de capitalización, mediante la cual da seguimiento mensual a los principales límites de operación del Banco determinados en función del capital neto, logrando con esto prevenir posibles insuficiencias de capital, y por consecuencia tomar las medidas pertinentes para mantener un capital suficiente y adecuado.

Riesgos El objetivo fundamental del Grupo Scotiabank es la generación de valor para sus accionistas, manteniendo la estabilidad y solvencia de la organización. La adecuada gestión financiera incrementa la rentabilidad sobre activos productivos, permite el mantenimiento de niveles de liquidez adecuados y control de la exposición a las pérdidas.

En cumplimiento a las disposiciones emitidas por la CNBV y los lineamientos establecidos por BNS, el Grupo continúa instrumentando una serie de acciones para fortalecer la administración integral de riesgos, identificar, medir, dar seguimiento, transferir y controlar las exposiciones a riesgos de crédito, liquidez y mercado y a otros riesgos generados por las operaciones, así como, el cumplimiento de leyes, reglamentos y otros asuntos legales.

Consejo de Administración
Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, S.A. de C.V.

Presidente

Peter Christopher Cardinal

Vicepresidente

Carlos Muriel Vázquez

Representantes de la Serie "F" en el Consejo de Administración de la Sociedad

Miembros Propietarios
Consejeros Independientes

Thomas Heather Rodríguez
Carlos Muriel Vázquez

Miembros Suplentes

Javier Pérez Rocha
Federico Santacruz González

Consejeros

Pedro Sáez Pueyo
Peter Christopher Cardinal
Anatol von Hahn

Raúl Fernandez-Briseño
Gonzalo Rojas Ramos
Pablo Aspe Poniatowski

Consejeros Funcionarios

Nicole Reich De Polignac

José del Águila Ferrer

Representantes de la Serie "B" en el Consejo de Administración de la Sociedad

Consejeros Independientes

Patricio Treviño Westendarp
Roberto Hemuda Debs
Juan Manuel Gómez Chávez

Pablo Pérezalonso Eguía
Eduardo Trigueros Gaissman
Sergio Eduardo Contreras Pérez

Consejeros Funcionarios

Felipe de Yturbe Bernal
Jorge Mauricio Di Sciullo Ursini

Alberto Miranda Mijares
Jean Luc Rich

Representantes de la Serie "F" en el Órgano de Vigilancia de la Sociedad

Comisarios

Guillermo García-Naranjo Álvarez
Mauricio Villanueva Cruz

Representantes de la Serie "B" en el Órgano de Vigilancia de la Sociedad

George Macrae Scanlan

Alejandro de Alba Mora

Secretario

Jorge Mauricio Di Sciullo Ursini

Prosecretario

Mónica Cardoso Velázquez



En Scotiabank estamos comprometidos con una gestión ambientalmente responsable.

Nuestro respeto por el planeta empieza por el uso racional de los recursos naturales, por ello el Informe Anual fue impreso en papel fabricado sin cloro y libre de ácido, contiene 30% de fibras post-consumidor.