FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

"EXPERIENCIA PROFESIONAL EN EL SCOTIABANK PERÚ S.A.A. – AGENCIA IQUITOS EN EL ÁREA DE BANCA RETAIL PEQUEÑA EMPRESA"

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTADO POR:

MIGUEL ANGEL DAVILA MAGALHAES

IQUITOS, PERÚ

2020

UNAP

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
FACEN

"COMITÉ CENTRAL DE GRADOS Y TITULOS"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL N°167-CCGyT-FACEN-UNAP-2020

En la ciudad de Iquitos, a los **19** días del mes de **noviembre** del 2020, a horas **09:00 a.m.** se ha constituido en la Plataforma Zoom, el jurado designado mediante **Resolución Decanal N°0867-2020-FACEN-UNAP**, integrado por el **LIC. ADM. VÍCTOR RÁUL REÁTEGUI PAREDES, Mg. (Presidente), LIC. ADM. OMAR ALAIN SALDAÑA ACOSTA, (Miembro)** y el **LIC. NIT. RILKE CHONG VELA, Mg. (Miembro)**, para proceder a la sustentación del Informe del Trabajo de suficiencia profesional del Bachiller en Ciencias Administrativas **MIGUEL ANGEL DAVILA MAGALHAES,** tendiente a optar el Título Profesional de **LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**.

De acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos y sustentado en la Ley N°30220, el jurado procedió a la sustentación del Informe del Trabajo de suficiencia profesional titulado: **"EXPERIENCIA PROFESIONAL EN EL SCOTIABANK PERÚ S.A.A. – AGENCIA IQUITOS EN EL ÁREA DE BANCA RETAIL PEQUEÑA EMPRESA".**

El acto académico virtual fue aperturado por el Presidente del Jurado, dándose lectura a la resolución que fija la realización del examen oral.

De inmediato procedió a invitar al examinado a realizar una breve exposición sobre el tema del examen y posteriormente a los señores del jurado a formular las preguntas que crean convenientes relacionadas al acto. Luego de un amplio debate y a criterio del Presidente del Jurado, se dio por concluido el examen oral pasando el jurado a la evaluación y deliberación correspondiente en privado; concluyendo que el examinado ha sido: **APROBADO POR UNANIMIDAD**

El Jurado dio a conocer el resultado del examen en **ACTO PÚBLICO** siendo las **10:30 am** se dio por terminado el acto académico.

LIC. ADM. VÍCTOR RAÚL REÁTEGUI PAREDES, Mg.
Presidente

LIC. ADM. OMAR ALAIN SALDAÑA ACOSTA
Miembro

LIC. NIT. RILKE CHONG VELA, Mg.
Miembro

Escaneado con CamScanner

TEMA: "EXPERIENCIA PROFESIONAL EN EL SCOTIABANK PERÚ S.A.A. – AGENCIA IQUITOS EN EL ÁREA DE BANCA RETAIL PEQUEÑA EMPRESA"

MIEMBROS DEL JURADO

LIC. ADM. VÍCTOR RAÚL REÁTEGUI PAREDES, Mg.
Presidente
CLAD - 01966

LIC. ADM. OMAR ALAIN SALDAÑA ACOSTA
Miembro
CLAD - 04187

LIC. NIT. RILKE CHONG VELA, Mg.
Miembro
CLAD - 22275

Índice

Pág

Portada 01
Acta de sustentación 02
Miembros del jurado 03
Índice 04
Resumen 06
Introducción 07
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO TÉCNICO DE EXPERIENCIA PROFESIONAL 09
1.1. Objetivos del informe Técnico 09
1.1.1. Objetivo general 09
1.1.2. Objetivos específicos 09
1.2. Justificación 10
1.3. Vinculación de aspectos teóricos con la experiencia profesional 11
CAPÍTULO II: DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA INSTITUCIÓN 15
2.1. Identificación 15
2.1.1. Tipo de institución o empresa 15
2.1.2. Razón social 30
2.1.3. Objeto social 31
2.1.4. Ámbito Geográfico 37
2.2. La institución y su macroentorno 38
2.3. La institución y su microentorno 49
2.3.1. Clientes 49
2.3.2. Competidores 49
2.3.3. Proveedores 50
2.3.4. Sustitutos 53
2.4. Estructura comercial 53
2.4.1. Segmento del mercado 53
2.4.2. Productos 55
2.4.3. Participación de mercado 59
2.4.4. Estrategias comerciales 59

2.5. Estructura financiera 63
2.5.1. Bases de preparación y cambios en principios contables 63
2.5.2. Principios y Prácticas Contables 65
2.5.3. Análisis del comportamiento, histórico y presente..... 89
2.6. Estructura organizacional..... 115
2.6.1. Estructura Orgánica 115
2.6.2. Recursos Humanos..... 116
CAPÍTULO III: DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL..... 119
3.1. Contribución del área del desempeño profesional a los objetivos del banco. 119
3.2. Cargos cronológicos y funciones desempeñadas 123
3.3. Contribución profesional a los objetivos institucionales/empresariales 127
3.4. Limitaciones para el desempeño de las funciones 131
3.4.1. Limitaciones Internas: 131
3.4.2. Limitaciones Externas: 131
3.5. Propuestas para superar las dificultades encontradas..... 132
3.5.1. Propuestas para superar las dificultades internas:..... 132
3.5.2. Propuestas para superar las dificultades externas:..... 132
Conclusiones 136
Recomendaciones 142
Bibliografía 144

Resumen

En la Banca Pequeña Empresa B - RETAIL en el que se desarrolla el SCOTIABANK se busca contribuir a maximizar la rentabilidad del banco desarrollando la gestión comercial con sus actuales clientes o potenciales clientes, utilizando todas las herramientas del modelo de Gestión Comercial que el banco pone a nuestra disposición: Ventana Comercial, Campañas vigentes, Base de datos de Inteligencia Comercial, entre otras; con la finalidad de gestionar al máximo la cartera de clientes.

Es por ello, que como actual Funcionario de Banca Pequeña Empresa B – RETAIL en SCOTIABANK y egresado de la Escuela Profesional de Administración en la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana y de acuerdo con mis 4 años de experiencia obtenida en Banca PYME en la evaluación de mi cartera de clientes, conformado por personas naturales de alto valor, así como de los clientes empresarios de la región , ofreciéndoles un producto o servicio que cubra sus necesidades acorde a sus posibilidades financieras, minimizando el riesgo de incumplimiento para el banco, me permite sustentar el presente Informe Técnico de Experiencia Profesional, con el fin de brindar información sobre los procesos y criterios para la toma de decisiones óptimas en el área de Banca Pequeña Empresa B, en la Agencia Iquitos de la entidad financiera SCOTIABANK.

Introducción

El presente Informe Técnico de Experiencia Profesional, tiene como objetivo optar el Título Profesional de Licenciado en Administración, elaborado de acuerdo a lo establecido en el Capítulo III: Titulación mediante Experiencia Laboral del Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana[1].

El informe es el resultado de la experiencia profesional desempeñando el cargo de Funcionario de Banca Pequeña Empresa B – RETAIL en SCOTIABANK PERÚ S.A.A. – AGENCIA IQUITOS, entidad financiera que se encarga de la administración del dinero a través del proceso de intermediación financiera, enmarcada de acuerdo a lo establecido en la LEY Nº 26702: “Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros”.

En el Primer Capítulo, se describe los objetivos del Informe Técnico, así como su justificación destacando su importancia y utilidad, también se manifiesta vinculación de los aspectos teóricos con la experiencia profesional a base de comparaciones entre la teoría y el ejercicio práctico desarrollado en la Entidad.

En el Capítulo Segundo se desarrolla la descripción general del Banco Scotiabank destacando su identificación, variables económicas, legales, culturales y tecnológicas que cubren su entorno, así como su estructura financiera donde se resumen los datos históricos de los Estados Financieros, así mismo se refleja la estructura organizacional mostrando la forma de organización de la entidad y la capacidad de recursos humanos con que cuenta.

En el Capítulo Tercero, se muestra en detalle el desempeño profesional desarrollado en el Scotiabank Perú S.A.A. - Agencia Iquitos, su relación con los objetivos institucionales, mencionando las limitaciones para el desempeño

y cumplimiento eficaz de las funciones, en base a ello se plantean las propuestas y alternativas para superar las dificultades encontradas.

En la parte final se exponen las conclusiones y recomendaciones, en base a mi experiencia y al estudio que efectué para lograr este documento.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO TÉCNICO DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

1.1. Objetivos del informe Técnico

Son objetivos del presente Informe Técnico los siguientes:

1.1.1. Objetivo general

Sustentar oralmente el presente Informe Técnico de Experiencia Profesional en la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración.

1.1.2. Objetivos específicos

a) Vincular la formación académica obtenida en la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios con la experiencia profesional adquirida en la entidad financiera SCOTIABANK.

b) Describir la estructura comercial, financiera y organizacional de la entidad financiera SCOTIABANK.

c) Describir el desempeño y contribución profesional para el cumplimiento de los objetivos de la entidad financiera SCOTIABANK.

d) Proponer mejoras para superar las limitaciones y dificultades encontradas en el área de Banca Pequeña Empresa B, en la Agencia Iquitos de la entidad financiera SCOTIABANK.

1.2. Justificación

En el año 2019 el entorno operativo fue desafiante, con una alta volatilidad atribuible a la incertidumbre económica y política global, y con una economía peruana estable, pero con un crecimiento moderado de 2.16%. siendo la tasa de crecimiento más bajo en los últimos 10 años.

En este contexto, es muy satisfactorio que en el 2019 Scotiabank Perú registró un sólido desempeño y consolidó su posición en el sistema financiero en términos de solvencia, liquidez y rentabilidad.

En la Banca Pequeña Empresa B - RETAIL en el que se desarrolla el SCOTIABANK se busca contribuir a maximizar la rentabilidad del banco desarrollando la gestión comercial con sus actuales clientes o potenciales clientes, utilizando todas las herramientas del modelo de Gestión Comercial que el banco pone a nuestra disposición: Ventana Comercial, Campañas vigentes, Base de datos de Inteligencia Comercial, entre otras; con la finalidad de gestionar al máximo la cartera de clientes.

Es por ello, que como actual Funcionario de Banca Pequeña Empresa B – RETAIL en SCOTIABANK y egresado de la Escuela Profesional de Administración en la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana y de acuerdo con mis 4 años de experiencia obtenida en Banca PYME en la evaluación de mi cartera de clientes, conformado por personas naturales de alto valor, así como de los clientes empresarios de la región , ofreciéndoles un producto o servicio que cubra sus necesidades acorde a sus posibilidades financieras, minimizando el riesgo de incumplimiento para el banco, me permite sustentar el presente Informe Técnico de Experiencia Profesional, con el fin de brindar información sobre los procesos y criterios para la toma de decisiones óptimas en el área de Banca Pequeña Empresa B, en la Agencia Iquitos de la entidad financiera SCOTIABANK.

1.3. Vinculación de aspectos teóricos con la experiencia profesional

Los Bancos Comerciales son instituciones de crédito que tratan de obtener un beneficio para sus accionistas, y al mismo tiempo, organismos dotados del poder de crear dinero, porque las partidas de sus pasivos consistentes en depósitos, son dinero (depósitos a la vista) o cuasi-dinero (depósitos de ahorros y a plazo). Las operaciones de los bancos dan origen a las operaciones bancarias, las mismas que se clasifican en fundamentales y accesorias. La operación bancaria es doble, intermediaria y directa, de la cual, la más importante es la operación intermediaria. Desde tres puntos de vista podemos considerar a los bancos y sus operaciones en lo económico: en su primer aspecto es materia de la ciencia bancaria; en el segundo del derecho bancario y; el tercero de la operación bancaria. Los bancos tienden a satisfacer operaciones reales y positivas a las exigencias sociales y políticas, no solo del presente sino también del futuro.

La técnica bancaria contribuye a la solución de los múltiples problemas que surgen de las operaciones de los bancos y presta importante servicio al desarrollo del derecho bancario, porque suministra el elemento práctico indispensable para las operaciones de la norma jurídica aplicable a la materia bancaria.

Los bancos comerciales en sus operaciones conceden crédito con cargo a fondos propios o a fondos que han tomado en préstamo o han creado.

En los bancos como en toda organización empresarial, los inversionistas esperan tener una rentabilidad, que es un término general que mide la ganancia que puede obtenerse en una situación particular. Es el denominador común de todas las actividades productivas. En general, el producto de las entradas de dinero por ventas totales menos los costos totales de producción sin depreciación, dan como resultado el beneficio bruto de la compañía.

Otro factor importante en las instituciones bancarias es la tasa de interés que es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero". En términos generales, a nivel individual, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo en una situación determinada.

Mediante la aplicación de conceptos fundamentales de la Administración, tales como la Economía General, finanzas privadas, Administración Financiera, matemática financiera, convertidos en herramientas y técnicas para tomar decisiones en la Agencia Iquitos de Scotiabank.

En la Agencia Iquitos de Scotiabank se administra recursos humanos, la concurrencia en el hecho práctico de esta actividad académica, se aprecia en la eficiencia del personal, esta eficiencia depende en una medida considerable de la forma en que su personal es dirigido y administrado. En consecuencia, toda persona que pretenda ser un excelente ejecutivo, deberá ser capaz de trabajar eficazmente con el personal y resolver los problemas que suceden en cada momento de su gestión.

Para entender el complejo funcionamiento de un banco es necesario conocer la Administración de Instituciones Financieras, indispensable para entender el manejo de organizaciones del sector financiero, partiendo de la regulación del Sistema Financiero Nacional Bancario y no Bancario, para la correcta aplicación en el manejo operativo, crediticio y financiero.

Es importante conocer como es el manejo de la Banca de Inversión, la competencia que existe entre las empresas financieras y los bancos obliga a los funcionarios de las instituciones financieras a tener un conocimiento adecuado de cómo obtener para las empresas privadas y para los gobiernos

el dinero o los instrumentos financieros necesarios para realizar determinada inversión y venta de valores en los mercados de capitales.

Los bancos tienen como una de sus campos donde se desempeña el Mercado de Valores, ya que los nuevos conceptos en los negocios y las nuevas formas de invertir son también preocupación de conocer en los bancos, ya que las personas e instituciones necesitan ser orientados y canalizados sus fondos en el mercado de capitales en el que se negocia la renta variable y la renta fija de una forma estructurada, a través de la compra venta de valores negociables.

a) Áreas Básicas

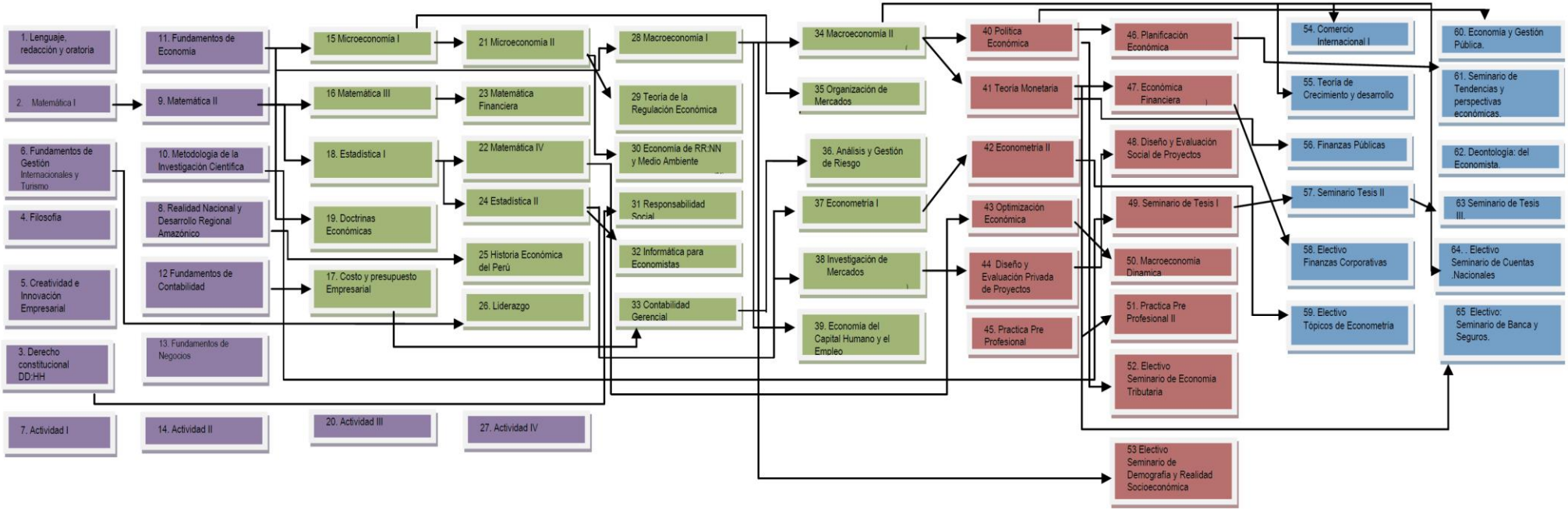
- Administración y Gestión.
- Economía.
- Sociología.
- Estadísticas.
- Estudio de Mercado.
- Matemática Financiera.
- Contabilidad.

b) Áreas de Formación Profesional

- Economía General.
- Administración Financiera.
- Planificación
- Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.

FLUJOGRAMA DEL PLAN DE ESTUDIOS 2015

PRIMER NIVEL		SEGUNDO NIVEL		TERCER NIVEL		CUARTO NIVEL		QUINTO NIVEL	
I CICLO	II CICLO	III CICLO	IV CICLO	V CICLO	VI CICLO	VII CICLO	VIII CICLO	IX CICLO	X CICLO



Leyenda

- Área de Formación General
- Área de Formación Profesional Básico
- Área de Formación Profesional Intermedio
- Área de Formación Profesional Especializada

Curso Complementario { Ingles

CAPÍTULO II: DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA INSTITUCIÓN

2.1. Identificación

2.1.1. Tipo de institución o empresa

Scotiabank Perú S.A.A. es una empresa dedicada a las 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).

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.

La duración del Banco es indeterminada, sujeta a las autorizaciones de las leyes en vigencia. El Banco ha iniciado sus actividades a partir del 01 de marzo de 1943.

La administración del Banco se ejerce por la Junta General de Accionistas, por el Directorio, por la Gerencia y por los ejecutivos designados, conforme a sus correspondientes facultades.

Principales Accionistas

Scotiabank Perú S.A.A. es una subsidiaria de The Bank of Nova Scotia (BNS), entidad financiera constituida en Canadá que a la fecha posee directa e indirectamente el 98.05% de su capital social.

The Bank of Nova Scotia participa en forma directa con el 2.32% del accionariado del Banco y en forma indirecta, a través de NW Holdings Ltd. y

Scotia Perú Holdings S.A., con el 55.32% y 40.41% del accionariado, respectivamente

GRUPO / ACCIONISTA	PROCEDENCIA	PARTICIPACION (%)
GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS) Scotia Perú Holdings S.A.	Perú	98.05%
Total Grupo BNS		98.05%
Otros		1.95%
TOTAL		100.00%

Capital Social

El Capital Social íntegramente suscrito y pagado es de S/ 4,816'668,860.00 (Cuatro mil ochocientos dieciséis millones seiscientos sesenta y ocho mil ochocientos sesenta y 00/100 Soles), representado por 481'666,886 (cuatrocientos ochenta y un millones seiscientos sesenta y seis mil ochocientos ochenta y seis) acciones comunes y nominativas, con derecho a voto, de un valor nominal de S/ 10.00 (Diez Soles) cada una, íntegramente suscritas y totalmente pagadas, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Clasificación del Riesgo

La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros establece en sus Artículos 136° y 296° que todas las empresas del sistema financiero que capten fondos del público deben contar con la clasificación de por lo menos dos empresas clasificadoras de riesgo. En este sentido, en concordancia con la Resolución SBS Nº 672-97, al 31 de diciembre de 2016, el Banco tiene suscrito contratos con las empresas Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. y Class &

Asociados S.A. Clasificadora de Riesgo S.A. para efectuar la clasificación de Scotiabank Perú y sus instrumentos financieros.

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

Clasificaciones locales vigentes, al 31 de diciembre del 2019.

	Apoyo & Asociados	Moody´s Local
Rating de la Institución	**A+**	**A+**
Rating de los Instrumentos Financieros		
Depósitos a Plazo hasta un año	CP-1+(pe)	EQL 1+pe
Depósitos a Plazo entre uno y dos años	AAA (pe)	AAA.pe
Tercer Programa de Bonos Corporativos	AAA (pe)	AAA.pe
Primer Programa de Bonos Subordinados	AA+ (pe)	AA+.pe
Acciones Comunes	1a (pe)	1ra Clase.pe
Perspectivas	**Estable**	

Clasificación Internacional

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

	Standard & Poor's	Fitch Ratings	Moody´s
Long-Term Foreign Currency IDR	**BBB+**	**A-**	**A3**
Short-term Foreign currency IDR	A-2	F1	P-2
Long-Term Local Currency IDR	BBB+	A+	A3
Short-Term Local Currency IDR	A-2	F1	
Foreign currency subordinated debt		**A-**	**Baa2**
OUTLOOK	**Stable**	**Stable**	**Stable**
Perú LT Foreign Currency	**BBB+**	**BBB+**	**A3**

Scotiabank Perú mantiene sus calificaciones de grado de inversión por cada una de las clasificadoras, lo que nos permite contar con un acceso más amplio y en mejores condiciones al fondeo del mercado financiero internacional y,

consecuentemente, a poder seguir mejorando nuestra oferta, tanto hacia nuestros clientes, como a inversores y accionistas.

Scotiabank en el mundo

Scotiabank Perú forma parte de The Bank of Nova Scotia (BNS) o Scotiabank, una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el banco canadiense con mayor presencia y proyección internacional.

Con sede en Toronto (Canadá), con más de 180 años de experiencia, 21 millones de clientes y con un equipo de 86 mil colaboradores en 55 países, Scotiabank es hoy uno de los grupos financieros de origen canadiense más importante, con la capacidad de brindar la estabilidad que sus grupos de interés alrededor de todo el mundo merecen.

Fundado en 1832, es uno de los grupos financieros más sólidos del mundo y el banco canadiense con más presencia y proyección internacional. Al 2014, es el 3° banco más importante de Canadá y el 24° más importante del mundo.

Mantiene activos consolidados por más de 1,086 mil millones de dólares canadienses (al cierre del 2019) y cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

En el año 2019, Scotiabank logró una utilidad neta de 1465 millones de soles, incrementando en un 14% más respecto al año anterior.

Uno de los grupos financieros más sólidos del mundo

En el 2008, Scotiabank superó la crisis del sistema financiero mundial gracias a su gestión y manejo prudente del riesgo, al buen control de su cartera de inversiones y por estar regulado en una economía estable y con un buen desempeño fiscal como la canadiense.

De esta manera, fue parte de la lista de los 50 bancos más seguros del 2010 publicada por la revista Global Finance y de la lista de los 10 bancos más estables publicada por la consultora Oliver Wyman.

Scotiabank ha sido capaz de capitalizar la turbulencia. Desde el 2007 ha hecho más de treinta adquisiciones. Así, mientras otros bancos entraban en problemas, Scotiabank pudo capitalizar la oportunidad y empezó a dejar su huella en Asia y Latinoamérica.

Alcance mundial

La diversificación geográfica y comercial de Scotiabank continúa siendo la esencia de su estrategia y potencia su crecimiento en cada una de sus tres unidades de negocio: Banca Canadiense, Banca Internacional y Banca y Mercados Globales.

Scotiabank, a través de su Banca Canadiense, ofrece una gama completa de soluciones y asesoramiento financieros a sus más de 7,8 millones de clientes en banca retail, pequeña empresa y banca comercial.

Sirve a estos clientes a través de su red de 1,040 sucursales y 3,942 cajeros automáticos, así como a través de banca por Internet, banca móvil, banca telefónica y sus especializadas fuerzas de venta.

Scotiabank tiene una presencia internacional incomparable con otros bancos canadienses y proporciona una amplia gama de productos financieros, soluciones y asesoramiento a clientes minoristas y comerciales en determinadas regiones fuera de Canadá.

Solo a través de Banca Internacional, Scotiabank opera en más de 40 países en tres regiones fuera de Canadá, incluyendo América Latina, el Caribe y América Central, y partes de Asia. En colaboración con sus empresas

asociadas en China, Curazao, Tailandia y Venezuela, en total proporciona una gama completa de servicios financieros personales y comerciales a más de 14 millones de clientes, a través de una red de cerca de 3,000 sucursales y oficinas, más de 7,700 cajeros automáticos, móviles, internet y banca telefónica, tiendas y quioscos bancarios y fuerzas de venta especializadas.

A través de su unidad de negocio Banca y Mercados Globales, Scotiabank ofrece a sus clientes soluciones en banca corporativa, banca de inversión y mercado de capitales. Los productos y servicios de GBM (por sus siglas en inglés) se ofrecen a empresas, gobierno y clientes institucionales en Canadá y en algunos otros países (México, Estados Unidos, América Central y del Sur, y algunos mercados de Europa y Asia).

The Bank of Nova Scotia

Abrió sus puertas en 1832 en Halifax, Nueva Escocia (Canadá), para facilitar el intercambio trasatlántico entre Gran Bretaña, Norte América y las Indias del Oeste.

A inicios de 1880, Scotiabank se mudó al oeste de Canadá. Para inicios de 1900 se había establecido una red de agencias de costa a costa y sus oficinas principales se mudaron a Toronto. Esta expansión fue acelerada por la fusión con The Union Bank of Prince Edward Island (1882), Bank of New Brunswick (1913), Metropolitan Bank (1914) and Bank of Ottawa (1919).

El boom económico post Segunda Guerra Mundial contribuyó a un nuevo crecimiento de Scotiabank. Scotiabank introdujo muchas innovaciones durante este periodo: Scotia Planes de Préstamo, uno de los primeros productos de préstamos de Canadá; el intercambio público de oro y las primeras mujeres canadienses como gerentes de agencias.

Alcance Internacional

La primera oficina de Scotiabank fuera de Canadá se abrió en 1885 en la gran capital comercial de Minneapolis, Minnesota, USA. Más adelante se mudó a Chicago en 1892. En 1889 el banco abrió su sucursal en Kingston (Jamaica) para facilitar el intercambio de azúcar, ron y pescado. Fue la primera sucursal de un banco canadiense abierta fuera de los Estados Unidos o el Reino Unido y formó la base de lo que llegaría a ser una red en crecimiento, expandiéndose por 25 países del Caribe y Centroamérica, haciendo de Scotiabank el banco más grande de la región.

En los años sesenta y setenta, extendió su red a Asia y para 1990 había expandido su presencia en Centro y Sudamérica, lo que lo convirtió en uno de los bancos internacionales más confiables del mundo.

El Banco abrió su primera sucursal en Centroamérica en la ciudad de Belice, en 1968. Más tarde, en 1974, hizo lo mismo en la ciudad de Panamá. El Banco se estableció en Costa Rica en 1995 y en El Salvador en 1997.

En 2005, Scotiabank Puerto Rico, con más de 80 años de presencia en ese país, adquirió los activos y las operaciones de Pan American Financial, uno de los emisores de préstamos hipotecarios privados más grandes.

En 2006, la presencia del Grupo Scotiabank en Latinoamérica fue evidente a través del control mayoritario del Grupo Financiero Scotiabank Inverlat en México, Scotiabank El Salvador, Scotiabank de Costa Rica, Scotiabank Sud Americano en Chile y Scotiabank Perú, así como su filial Banco del Caribe en Venezuela.

A principios de 2008 Scotiabank ingresó a Guatemala tras adquirir el Banco de Antigua, operación que incluyó la compra del Banco del Trabajo en Perú y

el Banco de Ahorro y Créditos Altas Cumbres en República Dominicana, todas estas instituciones pertenecientes al Grupo Altas Cumbres de Chile.

En 2008, Scotiabank también adquirió en el Perú el 47.5% de Profuturo AFP e ingresó así al negocio local de la administración de fondos de pensiones. En marzo de 2010, su participación en la empresa aumentó a 99.50%, luego de adquirir las acciones de Latin Invest S.A.

Cabe destacar que el Grupo Scotiabank superó la crisis del sistema financiero mundial del año 2008 gracias a su gestión y manejo prudente del riesgo, al buen control de su cartera de inversiones y por estar regulado en una economía estable como la canadiense. De esta manera, Scotiabank fue parte de la lista de los 50 bancos más seguros de 2010 publicada por la revista Global Finance y de la lista de los 10 bancos más estables publicada por la consultora Oliver Wyman.

En 2010, el Grupo Scotiabank a nivel mundial realizó una serie de adquisiciones estratégicas para complementar sus negocios actuales y ampliar su presencia tanto en Canadá como en el ámbito internacional. Con la compra de Dundee Wealth Inc. y WaterStreet Group, mejoró las condiciones de servicio y asesoría para sus clientes de banca patrimonial. En el Caribe, adquirió las operaciones bancarias de R-G Premier Bank de Puerto Rico, y en Asia amplió también sus operaciones con la compra del 48% del Xi'an City Commercial Bank en China.

Continuó su expansión en Latinoamérica con la adquisición, en Chile y Colombia, de las operaciones de banca corporativa y comercial de The Royal Bank of Scotland e ingresó a nuevos mercados, como Uruguay, ¡con el anuncio para adquirir el Nuevo Banco Comercial (NBC) y la cadena Pronto!, y Brasil, donde ha acordado la adquisición del Dresdner Bank Brasil S.A.

Presencia de Scotiabank en el Perú

La presencia del Grupo Scotiabank en el Perú data del año 1997, cuando ingresó al accionariado del Banco Sudamericano con una participación minoritaria del 35%. El 9 de marzo de 2006, el grupo canadiense elevó al 100% su participación en esa institución, convirtiéndose en su único y principal accionista.

Como parte de una estrategia de expansión en América Latina, ese mismo día, 9 de marzo de 2006, el Grupo Scotiabank también adquirió el 78% del accionariado del Banco Wiese Sudameris (BWS), a su accionista mayoritario, el grupo financiero italiano Banca Intesa S.p.A (hoy Grupo Intesa Sanpaolo).

El 13 de mayo de 2006 se concretaba la combinación de ambas instituciones (BWS y Banco Sudamericano) en una sola, Scotiabank Perú S.A.A.

Un par de años después, en mayo de 2008, el Grupo Scotiabank informó el acuerdo con Intesa Sanpaolo S.p.A. de Italia para adquirir el resto de la participación accionaria de esta última en Scotiabank Perú. Luego de tres meses, el 12 de agosto de 2008, dicha operación se concretó y permitió así que el Grupo Scotiabank incrementara su participación, directa e indirecta, en Scotiabank Perú del 78% al 98%, aproximadamente.

Scotiabank Perú

Scotiabank Perú forma parte de The Bank of Nova Scotia (BNS) o Scotiabank, una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el banco canadiense con mayor presencia y proyección internacional.

Con ese gran respaldo, Scotiabank Perú es hoy el banco con la mayor solvencia patrimonial en el Perú y fue el primero en obtener la calificación más alta otorgada por Fitch Ratings en el país.

Asimismo, es parte fundamental de uno de los grupos empresariales más importantes, conformado además por CrediScotia Financiera, Profuturo AFP, Scotia Bolsa, Scotia Fondos, SCI, entre otras.

La institución inició formalmente sus operaciones como Scotiabank Perú S.A.A. el 13 de mayo de 2006, como resultado de la integración del Banco Wiese Sudameris y del Banco Sudamericano. Hoy, se ha consolidado como la tercera entidad financiera más importante del país. Al cerrar el 2019, su participación de mercado es de 15% en depósitos y 21.8 % en créditos directos (Fuente SBS) y cuenta con 9,846 mil millones en patrimonio y 72,234 mil millones en activos.

Sirve a más de un millón 300 mil clientes a través de sus actividades en banca múltiple: banca retail, corporativa, empresarial, institucional y de inversión. En mayo del 2015, Scotiabank recibió la autorización para adquirir las operaciones de banca personal y comercial del Citibank en el Perú, lo que le permitirá afianzar las relaciones con clientes ya existentes, servir a nuevos clientes y aumentar su participación en el mercado de tarjetas de crédito y créditos personales en el país.

Su cobertura a nivel nacional, a través de una importante red física y una de las redes virtuales más completas (banca telefónica, banca móvil y banca por internet), sumada a la capacidad de su personal y especializadas fuerzas de venta, le permite ofrecer un servicio de calidad a sus clientes. A diciembre del 2019, cuenta con 212 oficinas a nivel nacional (145 en Lima y Callao, y 67 en provincias).

En los últimos cinco años, Scotiabank ha desarrollado una dinámica estrategia de canales que se manifiesta en la fuerte expansión de su cobertura a través de agencias, ATM’s y cajeros corresponsales, y la incursión en canales alternativos innovadores como la Banca Móvil, Billetera Móvil y TV Banking.

Durante los tres últimos años, además de abrir nuevas agencias en Lima y provincias, incrementó su red de ATM's de 865 a 948 cajeros automáticos a nivel nacional y casi triplicó el número de cajeros corresponsales, ubicados en los principales retailers asociados en todo el país, llegando a 5866, permitiendo a sus clientes realizar sus operaciones bancarias con mayor facilidad y rapidez.

Confirmando su liderazgo en innovación, lanzó el primer servicio alternativo de pago y recaudación electrónica mediante celulares en el Perú: la Billetera Móvil, buscando con este nuevo medio de pago aportar a la bancarización e inclusión financiera en el país. Asimismo, lanzó TV Banking, un nuevo canal alternativo, siendo el primer banco en el Perú y Latinoamérica en ofrecer a sus clientes un seguro canal transaccional y de consultas bancarias desde un televisor de tecnología Smart TV.

Premios y Reconocimientos

En los últimos 10 años Scotiabank Perú ha recibido importantes reconocimientos:

- ✓ Seis años consecutivos ha sido elegido el Mejor Banco para realizar Operaciones Cambiarias en el país por la revista Global Finance.

- ✓ Scotiabank Perú fue el primer banco en ser reconocido con el Distintivo ESR en el 2012 y el volver a recibirlo en el 2013 manifiesta la continuidad, ampliación y consolidación de sus políticas, procedimientos, evidencias de acción, reportes públicos y reconocimiento de terceros en dichas categorías.

- ✓ Tres años consecutivos ha sido elegido como el Mejor Banco internacional para realizar Operaciones de Comercio Exterior en el país por la revista Trade Finance.

- ✓ Al cierre del 2013, la calificadora Fitch Ratings elevó la clasificación del Banco a A- (deuda dólares). Fue la primera vez que un banco que opera en Perú obtuvo esa calificación de parte de Fitch, por encima de bonos soberanos.

- ✓ En el 2014 fue considerado en el puesto 6 del ranking de los 25 Mejores Bancos de América Latina según la revista América Economía.

- ✓ En el 2014 fue considerado en el TOP FIVE del Ranking de Great Place to Work Institute en la categoría Grandes Empresas.

- ✓ En el 2014 Scotiabank Perú recibió por tercer año consecutivo el Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR), otorgado por la Asociación Perú 2021, en reconocimiento a su esfuerzo por cubrir los estándares propuestos para medir su cumplimiento permanente de las prácticas de Responsabilidad Social Empresarial.

- ✓ En el 2014 Scotiabank fue el único banco reconocido por el Ministerio de Trabajo del Perú. Obtuvo el Primer Puesto en el concurso de Buenas Prácticas Laborales en la categoría Prevención, gestión de ceses laborales y preparación para la jubilación, con su Programa Balance.

- ✓ En la segunda edición de la entrega del Perú Golden Awards 2019, organizado por El Dorado Investments y la revista G de Gestión, fuimos reconocidos como:

- ✓ Ganador del Golden Awards 2019: Categoría Banca de Inversión, sub categoría Mejor Estructurador de Emisión Local.

- ✓ Ganador Golden Awards 2019: Categoría Banca de Inversión, sub categoría Mejor Estructurador de Emisiones Extranjeras.

- ✓ El 2019 somos el único banco del país en haber obtenido la calificación A- de Fitch Ratings, lo que nos ubica como el Banco más sólido del Perú.

Banco Wiese Sudameris

Con más de 60 años de presencia en el Perú, el BWS Banco Wiese Sudameris inició sus actividades el 6 de septiembre de 1999, como resultado de la integración del Banco Wiese Ltdo. y el Banco de Lima Sudameris. Sin embargo, sus orígenes se remontan al 1° de marzo de 1943, fecha de fundación del antiguo Banco Wiese Ltdo, que durante años ocupó el segundo lugar del ranking bancario peruano.

Hasta el 9 de marzo de 2006, el grupo financiero italiano Intesa (hoy Grupo Intesa Sanpaolo), a través de Banca Intesa S.p.A., fue el accionista mayoritario del BWS, fecha en que transfirió aproximadamente el 78% de su participación a The Bank of Nova Scotia, conservando aproximadamente el 20% del accionariado del Banco.

El ingreso de Scotiabank como accionista principal del BWS permitiría dos meses después la combinación de esta Institución con el Banco Sudamericano para dar vida a un nuevo Banco, que se consolidó como la tercera entidad financiera más grande del país, ubicación que ya ostentaba el BWS desde el año 2000.

Banco Sudamericano

Sus orígenes se remontan a la ex Financiera Sudamericana, creada a inicios de los años 80 y que se convirtió en banco en 1992.

Scotiabank de Canadá ingresa al Perú en el año 1997 al adquirir el 35% del accionariado del Banco Sudamericano, convirtiéndose en su socio estratégico. El 9 de marzo del 2006, el grupo canadiense eleva su participación al 100%, lo que lo convirtió en su único accionista.

Como parte de una estrategia de expansión en América Latina, el mismo 9 de marzo, Scotiabank adquirió de Intesa S.p.A. (hoy Grupo Intesa Sanpaolo) una participación mayoritaria de aproximadamente el 78% del accionariado del Banco Wiese Sudameris.

Nuestro Propósito

NUESTROS CLIENTES TIENEN DERECHO A ESTAR MEJOR

Hay organizaciones que hablan de misión y visión, otras de promesa de marca. En Scotiabank hablamos de Nuestro Propósito, nuestra razón de ser, lo que nos mueve cada día.

Hoy hemos renovado nuestro propósito porque **"Creemos que cada cliente tiene el DERECHO a estar mejor"**. Consideramos que no es un simple deseo, es más que eso, es un derecho de todas las personas y empresas que confían en nosotros.

Con este propósito renovado, continuamos colocando a nuestros clientes en el centro de todo lo que hacemos, como nuestra máxima prioridad, constituyéndose la base para nuestros objetivos.

Por eso, en Scotiabank seguimos esforzándonos por hacer posible el éxito de nuestros clientes; trabajando con respeto, integridad, pasión y responsabilidad.

Valores Corporativos

Nuestros Valores			
Respeto	Integridad	Pasión	Responsabilidad
Valora orígenes y experiencias diversas, tratando a todos con dignidad.	Actuamos con integridad para merecernos la confianza de nuestros clientes y colegas.	Brindamos servicio a nuestros clientes con entusiasmo y orgullo, con el valor de escuchar, aprender innovar y ganar.	Somos responsables de nuestro trabajo, compromisos y acciones ante nuestro clientes y colegas
Cómo interactuamos	Cómo nos conducimos	Cómo cumplimos	Cómo nos comprometemos
Valora cada voz	Actúa con Honor	Da lo mejor de ti	Lógralo

Gobierno Corporativo

En Scotiabank Perú S.A.A., como institución financiera peruana que forma parte del Grupo Scotiabank a nivel mundial, reconocemos que es indispensable la necesidad de cumplir con las mejores prácticas de gobierno

corporativo tanto en nuestra institución como en sus subsidiarias. De este modo podemos garantizar que las políticas y prácticas de gobierno corporativo son sólidas e importantes para reforzar el valor y mantener la confianza tanto en nuestros accionistas, inversionistas y la comunidad en general.

Las Políticas de Gobierno Corporativo del Banco han sido diseñadas para garantizar la capacidad de los órganos de dirección del Banco para supervisar de manera efectiva la operación de la institución por parte de la Gerencia. Para ello, el Banco se ha comprometido a cumplir con las más altas normas de conducta comercial y ética.

Código de Conducta

El Código de Conducta del Grupo Scotiabank describe las normas mínimas de conducta que deben observar los directivos, funcionarios y empleados de la empresa. El propósito es asegurar que se cumpla con la ley, con el Código y Políticas del Grupo, así como con las normas y procedimientos aplicables a nuestra regulación local.

2.1.2. Razón social

Scotiabank Perú S.A.A., es una sociedad anónima abierta, constituida por Escritura Pública de fecha 02 de febrero de 1943 y que actúa con estricta sujeción a su Estatuto Social y a la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 26702) y, en forma supletoria, a la Ley General de Sociedades y a las demás disposiciones legales peruanas, en cuanto sean aplicables.

La duración del Banco es indeterminada, sujeta a las autorizaciones de las leyes en vigencia. El Banco ha iniciado sus actividades a partir del 01 de marzo de 1943.

Nombre de Institución	: **SCOTIABANK PERÚ S.A.A.**
Número de RUC	: 20100043140
Tipo de Compañía	: Banca Comercial
Número de Licencia	: 541-80-EF/97-10
Fecha de Licencia	: 17 de junio de 1980. Modificado en mayo de 2006
Dirección Matriz	: Av. Dionisio Derteano N°102, San Isidro, Lima 27- Perú
Sitio Web	: www.scotiabank.com.pe
CIIU[2]	: 6519
Lista en	: Bolsa de Valores de Lima - BVL
Autoridad Supervisora	: Superintendencia de Banca Seguros y AFP
Autoridad Regulatoria	: Unidad de Inteligencia Financiera – UIF Perú[3]

2.1.3. Objeto social

El objeto social[4] del Banco SCOTIABANK es realizar todos aquellos actos, contratos, negocios y operaciones permitidos por la legislación bancaria, sin más limitaciones ni restricciones que las que resulten establecidas por las normas legales y disposiciones de las autoridades competentes.

El domicilio principal del Banco está en la ciudad de Lima, Perú. El Banco puede establecer subsidiarias, sucursales, agencias y oficinas especiales en cualquier lugar del territorio nacional y en el extranjero, mediante acuerdos del Directorio y previo cumplimiento de los requisitos y obtención de las autorizaciones previstas en la legislación nacional.

Toda persona que ingresa al Banco o alguna de las empresas del grupo, con un vínculo laboral, está obligado a aplicar el Código de Conducta para la Prevención del Lavado de Activos[5].

En las empresas del grupo Scotiabank nos preocupamos por crecer junto a todos los peruanos. Desde el año 2011, Scotiabank, CrediScotia Financiera y Profuturo AFP forman parte del Programa “Scotiabank Iluminando el Mañana” de Casa Matriz con el objetivo de centralizar y canalizar las donaciones que realizan o generan las empresas del grupo Scotiabank en el Perú; así como, integrar todas las actividades del voluntariado corporativo de los colaboradores a favor de las áreas más vulnerables a nivel nacional.

A través del Programa Scotiabank Iluminando el Mañana, las empresas del grupo Scotiabank brindan el apoyo y los medios necesarios para que más personas en situación vulnerable en el Perú puedan progresar de una manera auto sostenible y alcanzar sus metas. Ello se logra apoyando proyectos, programas y acciones que busquen mejorar las oportunidades de desarrollo económico y social para las poblaciones de bajos recursos con énfasis en niños y niñas, jóvenes, mujeres y microempresarios en situación de pobreza, y también se incluye el apoyo a aquellas a favor de la sostenibilidad ambiental. Por ello, el programa tiene cuatro mecanismos de acción:

A. Inversión Ambiental

En Scotiabank tenemos una política medioambiental vigente desde 1991, que se aplica en todas las operaciones a nivel internacional y que ratifica nuestro compromiso con los problemas medioambientales y del desarrollo sostenible mediante la práctica de los compromisos ambientales siguientes:

[5] Código de Conducta para la prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo de Scotiabank Perú.

- ✓ Carta de las Empresas para un Desarrollo Sostenible de la Cámara de Comercio Internacional (1991)
- ✓ Principios del Ecuador (2005)
- ✓ Carbon Disclosure Project (2005)
- ✓ Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (2005)
- ✓ Pacto Mundial (2010)

En el Perú, Scotiabank desarrolla las acciones siguientes:

Conservación de áreas naturales

De la mano con la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental (SPDA) apoyamos la conservación de áreas naturales a través de un modelo de desarrollo socioeconómico, ambiental y cultural, basado en el uso sostenible y en la conservación del patrimonio natural. A través de la SPDA, brindamos apoyo económico, legal y técnico para el establecimiento, implementación y gestión de Áreas de Conservación Privada (ACP), Concesiones para Conservación (CC) y Concesiones para Ecoturismo (CE).

A la fecha, hemos logrado apoyar a más de 150 proyectos que protegen más de 1.5 millones de hectáreas, siendo los más resaltantes los ubicados en Loreto, Madre de Dios y San Martín.

Cultura ambiental en la gestión de riesgos

En Scotiabank integramos la visión ambiental a la oferta de nuestros productos y servicios, capacitando a nuestros funcionarios para que puedan orientar a los clientes en su gestión de riesgos y puedan entender el impacto que su negocio puede tener en el medioambiente y la baja rentabilidad o los problemas sociales que ello les podría ocasionar.

Este esfuerzo responde a un acuerdo firmado entre todos los bancos a nivel internacional llamado Principios del Ecuador, compromiso voluntario originado en una iniciativa de la Corporación Financiera Internacional (CFI), Agencia del Banco Mundial para el Fomento de las Inversiones Sostenibles del Sector Privado en los países en desarrollo.

Gestión de la Huella de Carbono

En Scotiabank apostamos por un sistema integral de ecoeficiencia que abarca una serie de medidas, internas y externas, para conseguir la reducción de nuestra huella de carbono. Internamente gestionamos nuestra huella de carbono mediante la implementación de nuestro programa Scotiabank Ecoeficiente, creando conciencia ambiental entre nuestros colaboradores a nivel nacional, fomentando entre ellos prácticas de reciclaje y concientizándolos sobre el uso y disminución del consumo de energía, agua y papel.

Para compensar lo que no podemos reducir, Scotiabank desde el año 2009 compra bonos de carbono que son invertidos en bosques de Madre de Dios manejados responsablemente, compensando así nuestras emisiones y apoyando a organizaciones que apuestan por la sostenibilidad ambiental en nuestro país. Con esta compra voluntaria, Scotiabank se convirtió en la primera empresa que neutraliza su huella de carbono con bonos emitidos en el Perú.

B. Inversión Social

El común denominador de todas las acciones de inversión social que desarrollamos tiene como objetivo de fortalecer las capacidades de las poblaciones más vulnerables para que puedan contar con los conocimientos y

habilidades necesarias para incrementar sus ingresos económicos y mejorar su calidad de vida. Por ello, el programa “Scotiabank Iluminando el Mañana” establece alianzas estratégicas con organizaciones sin fines de lucro de prestigio para lograr la mejora de la calidad de vida de niños, niñas, jóvenes, mujeres y microempresarios. **Actualmente, beneficiamos a más de 90 mil personas en Lima, Ica, Huancavelica, Cusco y Piura**.

Apoyo a la inserción laboral juvenil

Con este proyecto, desarrollado en forma conjunta con nuestro socio estratégico ONG CESAL, fortalecemos las capacidades y habilidades sociales y técnicas profesionales de jóvenes emprendedores en situación de extrema pobreza en Huachipa, Lima.

De esta manera, aumentamos sus oportunidades de empleabilidad a través de la formación técnica especializada y gestión empresarial; fomentamos micro emprendimientos y/o potencializamos sus pequeños negocios, apoyándolos a mejorar su inserción laboral con acompañamiento técnico-social permanente. Con este proyecto ayudaremos a 436 personas a mejorar su perspectiva socioeconómica y familiar.

Desarrollo de capacidades para la inclusión financiera

Con este programa, que ejecutamos junto a la ONG Care Perú, un total de 45 mil personas de Huancavelica, Ica, Piura y Cusco podrán salir de su condición de pobreza. El objetivo es buscar que las familias beneficiadas incrementen sus ingresos a través de la generación de capacidades para el desarrollo de planes de negocio, mejoren e incrementen sus productos y servicios, se inserten en cadenas productivas y en el ámbito financiero a través del ahorro y la inversión.

Paralelamente, de la mano con el sector público, trabajamos en la mejora de las condiciones de salud, nutrición y educación en la primera infancia y en escolares, para lograr una mejor calidad de vida para todos.

Educación financiera y emprendimiento en escuelas

Con este proyecto, desarrollado junto con la ONG Plan International, buscamos impactar tanto en maestros y líderes comunitarios como en alumnos de primaria y secundaria. En los adultos, posicionando el hábito del ahorro, monetario y de recursos, el espíritu emprendedor y el mejor uso de sus potencialidades. En los niños y adolescentes, mejorando su cultura financiera, fortaleciendo sus habilidades sociales y económicas, y el ejercicio de sus derechos e implementando emprendimientos como parte de su formación, haciendo uso de ahorros individuales y colectivos en iniciativas emprendedoras. Todo ello nos permite beneficiar a más de 45 mil personas.

Mejores oportunidades de autoempleo para mujeres emprendedoras

Con este proyecto, desarrollado junto con la ONG Plan International, buscamos fortalecer las habilidades sociales, emprendedoras y productivas, en el rubro de la artesanía textil, de mujeres de Puente Piedra y Ventanilla, con hijos-hijas menores de 18 años, para que puedan generar sus propios ingresos y/o acceder a empleos dignos; motivando su capacidad de gestión empresarial, promoviendo la asociatividad y la formalización de emprendimientos, contribuyendo así con el bienestar de sus familias, beneficiando a 500 personas en total.

C. Voluntariado Corporativo

Nuestro programa de voluntariado corporativo Scotiabank tiene como objetivo principal promover, canalizar, orientar y apoyar, a través de donaciones,

iniciativas de los colaboradores que apoyen la mejora de la calidad de vida y oportunidades de desarrollo para comunidades menos favorecidas con énfasis en niños, niñas, jóvenes, mujeres, microempresarios y medioambiente. Por medio de la acción con la comunidad, promovemos el desarrollo de las competencias de los colaboradores activos como voluntarios de las empresas del grupo Scotiabank tales como Scotiabank, CrediScotia Financiera y Profuturo AFP; además, generamos acciones a favor de la comunidad de impacto socioeconómico y medioambiental en donde vivimos y trabajamos.

Desde el 2011, hemos movilizado a cerca de 7 mil voluntarios para beneficiar a más de 117 mil personas en 134 actividades sociales en educación y cultura, salud y bienestar, y medioambiente por medio de los mecanismos siguientes:

a) Programa DALE
b) Voluntariados masivos

2.1.4. Ámbito Geográfico

Su cobertura a nivel Nacional, a través de una importante red física y una de las redes virtuales más completas (banca telefónica, banca móvil, y banca por internet), sumada a la capacidad de su personal y especializadas fuerzas de ventas, le permite ofrecer un servicio de calidad a sus clientes.

Al 31 de diciembre de 2019, el Banco desarrolla sus actividades a través de una red nacional a través de 217 agencias (145 en Lima, incluyendo la Agencia Asia, y 72 en provincias), 948 cajeros automáticos (612 en Lima y 336 en provincias) y 10,278 cajeros corresponsales (4,929 en Lima y 5,349 en provincias).

Dentro de los cuales hay 10 cajeros automáticos en Iquitos y con más de 10 agentes Scotiabank. En nuestra ciudad presenta 1 agencia: Agencia Iquitos, ubicada en Jr. Próspero N° 278 – 282.

En los últimos cinco años, Scotiabank ha desarrollado una dinámica estrategia de canales que se manifiesta en la fuerte expansión de su cobertura a través de agencias, ATM's y cajeros corresponsales, y la incursión en canales alternativos innovadores como la Banca Móvil, Billetera Móvil y TV Banking.

Durante los tres últimos años, además de abrir nuevas agencias en Lima y provincias, incrementó su red de ATM's de 865 a 948 cajeros automáticos a nivel nacional y casi triplicó el número de cajeros corresponsales, ubicados en los principales retailers asociados en todo el país, llegando a 5866, permitiendo a sus clientes realizar sus operaciones bancarias con mayor facilidad y rapidez.

Confirmando su liderazgo en innovación, lanzó el primer servicio alternativo de pago y recaudación electrónica mediante celulares en el Perú: la Billetera Móvil, buscando con este nuevo medio de pago aportar a la bancarización e inclusión financiera en el país.

Asimismo, lanzó TV Banking, un nuevo canal alternativo, siendo el primer banco en el Perú y Latinoamérica en ofrecer a sus clientes un seguro canal transaccional y de consultas bancarias desde un televisor de tecnología Smart TV.

2.2. La institución y su macroentorno

Una economía dominada por la política

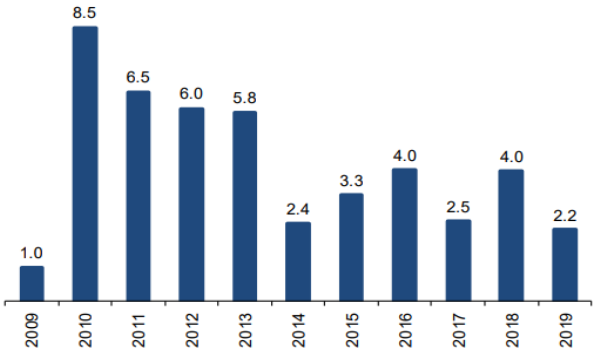
El 2019 ha sido uno de los años más acontecidos en mucho tiempo. Un contexto de menor expansión de la economía mundial afectada por la guerra

comercial entre EE.UU. y China y de un mayor ruido político local, que incluyó el cierre temporal del Congreso a fin de setiembre.

La política contractiva del 2019 fue inesperada. No sólo afectó directamente la demanda interna, sino que cambió la percepción optimista que tenían los empresarios sobre el futuro. Sin embargo, por mucho tiempo aún quedaba la esperanza de que los proyectos de infraestructura licitados impulsarían a la economía en el 2019. Todo esto ha ocurrido en un ambiente de ruido político extremadamente nocivo. Si bien los mercados no han reaccionado mucho al ruido político, las empresas y los inversionistas locales sí.

El Producto Bruto Interno (PBI) cerró el 2019 con un crecimiento de 2.2%, su tasa de expansión más baja desde el 2009. No extraña que el crecimiento del PBI haya desacelerado a niveles que estimamos en 2.5% para el 2017, el nivel más bajo desde la crisis internacional del 2009. La importante desaceleración respecto del 2018 (4.0%) se debió al retroceso de los sectores primarios, con excepción del agropecuario, así como al menor dinamismo de los sectores no primarios, excepto comercio.

PRODUCTO BRUTO INTERNO
(Variación porcentual real)



Fuente: BCRP, **Proyecciones**: Estudios Económicos - Scotiabank

Demanda interna

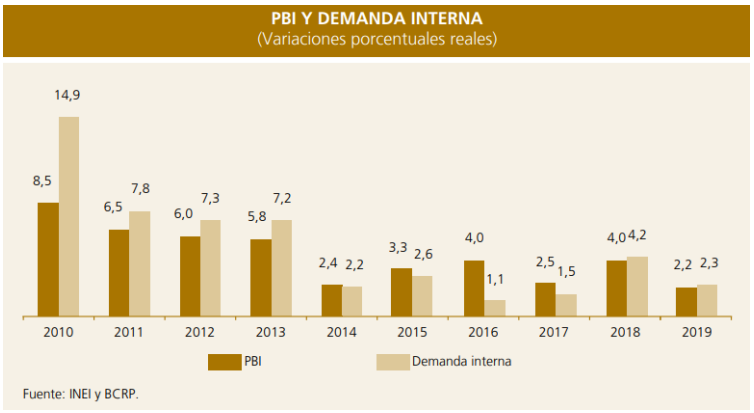
La reducción de la inversión pública por parte de las autoridades sub nacionales y el menor crecimiento del consumo privado derivado de los menores ingresos explicaron el menor dinamismo de la demanda interna en 2019 (2,3 por ciento) respecto al año previo (4,2 por ciento).

Los sectores primarios se vieron afectados por choques de oferta transitorios como la menor captura de anchoveta -debido a condiciones oceanográficas anómalas -que influyó sobre los sectores Pesca y Manufactura Primaria. Asimismo, las protestas sociales en el sur del país afectaron temporalmente a Minera Las Bambas -uno de los principales exportadores de cobre- lo que, junto a la menor extracción de oro, contribuyeron a la caída del sector Minería. Solo el sector Agropecuario mantuvo su evolución positiva liderada por los productos de agro exportación.

Los sectores no primarios vinculados a la demanda interna continuaron con su evolución positiva, pero a un ritmo menor que en el 2018. Destacaron los sectores vinculados al consumo privado -la variable económica más resiliente

como Comercio y Servicios. Al interior de este último resaltaron los rubros de Servicios Financieros, Telecomunicaciones y Alojamiento y Restaurantes debido al impulso por la realización de los Juegos Panamericanos Lima 2019. El sector Construcción se vio limitado por el estancamiento de la inversión pública -debido a la curva de aprendizaje de las nuevas autoridades regionales y locales- aunque continuó el dinamismo de la inversión minera e inmobiliaria.

PBI Y DEMANDA INTERNA
(Variación porcentual real)



Inversión privada

La inversión privada se incrementó en 4,0 por ciento en 2019, sustentada en el avance de la inversión minera (23,6 por ciento) y, en menor medida, en la inversión proveniente de otros sectores (1,2 por ciento).

El resultado de 2019 fue menor a la tasa de 4,5 por ciento alcanzada en 2018, lo que se explica por el menor crecimiento de la inversión no minera. La confianza empresarial, medida a través del índice de expectativas de empresarios acerca de la economía dentro de 3 y 12 meses, presentó un deterioro entre abril y octubre ligado a la coyuntura interna e internacional, lo que limitó las inversiones en sectores no mineros realizadas en el último trimestre de 2019. Por el contrario, la inversión minera creció más que en 2018,

y estuvo impulsada por la inversión realizada en los megaproyectos de cobre Quellaveco, Mina
Justa y Ampliación de Toromocho.

La inversión del año en el sector minero ascendió a US$ 6 157 millones, lo que representó un incremento de 24 por ciento respecto a 2018. A nivel de empresas, destacó la inversión de Anglo American con US$ 1 344 millones destinados a la construcción y equipamiento de su proyecto Quellaveco en Moquegua. La segunda empresa en importancia fue Marcobre, que invirtió US$ 745 millones en 2019 en su proyecto Mina Justa en Ica. Por último, las inversiones de la Minera Chinalco Perú sumaron un total de US$ 413 millones, orientadas principalmente a la construcción de su proyecto Ampliación Toromocho en Junín.

En el sector hidrocarburos, Repsol invirtió US$ 86 millones. De este monto, US$ 46 millones se destinaron al proyecto “Nuevo Terminal T4 y Mejoras en los Terminales T1, T2, y T3” (RLP35) y US$ 12 millones al proyecto “Adaptación a Nuevas Especificaciones de Combustibles de Refinería La Pampilla” (RLP21).

En el sector energía, Luz del Sur ejecutó proyectos por US$ 466 millones, destinados principalmente al mejoramiento y expansión del sistema eléctrico. Por su parte, Enel invirtió US$ 131 millones, de los cuales US$ 53 millones se orientaron a la ampliación de redes y US$ 30 millones al mantenimiento de infraestructura y seguridad. En menor medida, se destinaron recursos por US$ 13 millones a la digitalización y US$ 13 millones a la mejora de calidad.

En el sector manufactura, Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston invirtió cerca de US$ 76 millones en ampliar la capacidad de sus plantas cerveceras, centros de distribución, parque de cajas plásticas y envases de vidrio, así como unidades de transporte. Aceros Arequipa invirtió US$ 150

millones en la nueva acería, compra de terreno y mejoras operativas en la planta de Pisco.

De la misma manera, Alicorp realizó inversiones por US$ 33 millones principalmente en la activación del proyecto C500 planta molino Callao, ampliación de la planta de detergente Callao, entre otras. Finalmente, Unión Andina de Cementos invirtió US$ 17 millones en diversos proyectos, como los de despolvorización de los enfriadores de los hornos 2 y 3 y mejoras en la planta Condorcocha, entre otros.

Crecimiento sectorial

El resultado del PBI por sectores productivos, se explica por la caída de la producción primaria (-1,3 por ciento), afectada por la menor disponibilidad de anchoveta y la menor producción de minerales; y por la moderación del crecimiento de la actividad no primaria (3,2 por ciento).

PBI POR SECTORES ECONÓMICOS
(Variaciones porcentuales reales)

PBI POR SECTORES ECONÓMICOS (Variaciones porcentuales reales)	2017	2018	2019	Promedio 2010-2019	Contribución % al crecimiento de 2019
PBI Primario	**3,0**	**3,6**	**-1,3**	**3,3**	**-0,3**
Agropecuario	2,8	7,8	3,2	3,8	0,2
Pesca	4,7	47,7	-25,9	-1,1	-0,1
Minería metálica	4,5	-1,7	-0,8	3,6	-0,1
Hidrocarburos	-2,4	0,0	4,6	1,5	0,1
Manufactura	1,6	12,9	-8,8	2,6	-0,3
PBI No Primario	**2,3**	**4,1**	**3,2**	**4,8**	**2,5**
Manufactura	-0,9	3,4	1,2	2,2	0,1
Electricidad y agua	1,1	4,4	3,9	5,4	0,1
Construcción	2,1	5,3	1,5	4,6	0,1
Comercio	1,0	2,6	3,0	5,1	0,3
Servicios	3,3	4,4	3,8	5,3	1,9
Producto Bruto Interno	**2,5**	**4,0**	**2,2**	**4,5**	**2,2**

Fuente: INEI y BCRP.

Fuente: INEI y BCRP

Política monetaria y precios

En 2019 la inflación anual, medida por la variación del índice de precios al consumidor (IPC) de Lima Metropolitana, fue 1,90 por ciento, inferior a la tasa registrada en 2018 (2,19 por ciento), y ubicándose cerca del punto medio del rango meta (entre 1 y 3 por ciento). A nivel nacional, la variación del IPC fue 1,88 por ciento, también por debajo del resultado del año previo (2,49 por ciento). Ambos resultados se dieron en un contexto en que la actividad económica estuvo por debajo de su potencial y las expectativas de inflación se ubicaron dentro del rango meta.

Asimismo, las medidas de tendencia estadística registraron tasas entre 1,4 y 1,7 por ciento, manteniéndose dentro del rango meta. El indicador de inflación tendencial reponderado disminuyó respecto al año pasado, de 1,87 por ciento a 1,74 por ciento en 2019. En tanto, la inflación sin alimentos y energía fue 2,30 por ciento (2,21 por ciento en 2018), mientras que la variación de los precios de alimentos y energía fue 1,43 por ciento (2,17 por ciento en 2018), situándose debajo de su promedio de largo plazo.

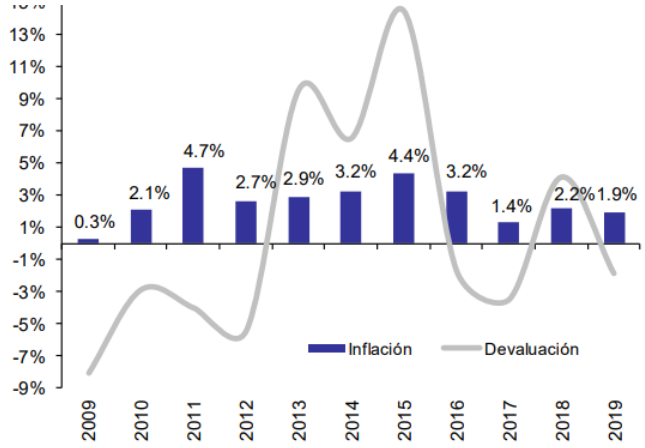
La menor tasa de inflación interanual reflejó el menor precio de los alimentos, que en 2018 fueron afectados por las menores siembras de algunos productos. Asimismo, la menor variación del precio de los combustibles se asocia a que en 2019 no hubo aumento del Impuesto Selectivo al Consumo tal como lo ocurrido el año previo.

En términos de contribución a la inflación el rubro con mayor contribución positiva fue el de matrícula y pensión de enseñanza (0,54 puntos porcentuales) como resultado del reajuste de las pensiones de colegios particulares, universidades privadas e institutos de educación superior al inicio del año lectivo. El segundo rubro fue el de electricidad, con 0,27 puntos porcentuales, debido a los reajustes decretados por el organismo regulador, principalmente

en el precio del componente de generación. El rubro comidas fuera del hogar contribuyó con 0,23 puntos porcentuales, sin embargo, registró la menor variación anual desde el año 2006.

INFLACIÓN Y DEVALUACIÓN

(Fin del periodo)



Fuente: BCRP

Proyecciones: Estudios Económicos - Scotiabank

El Sol se apreció 1.9% frente al dólar, a S/.3.31, luego de una depreciación de más de 4% en el 2018. El 2019 también fue un año de volatilidad cambiaria, dominado principalmente por factores externos. El tipo de cambio inició el año descendiendo de S/.3.37 a S/.3.29 en un contexto de expectativas de apreciación y buen desempeño de mercados financieros internacionales por el avance de las negociaciones de la tregua comercial. El BCR optó por comprar US$ 385 millones en el mercado spot a S/.3.29 para evitar una apreciación mayor.

El tipo de cambio saltó a S/.3.32 a fines de marzo por la inversión en la curva de tasas de interés en EE.UU., lo que en el pasado ha sido interpretado como una señal que precede a una recesión. Entre mediados de abril y hasta fines

de mayo el tipo de cambio subió de S/.3.30 a S/.3.38, ante la abrupta interrupción de la tregua comercial y el anuncio de una nueva ronda de aranceles a productos chinos por parte de EE.UU.

El tipo de cambio registró una abrupta caída desde S/.3.38, hasta S/.3.28, alcanzando su nivel más bajo en el año, tras anunciarse una nueva tregua comercial a inicios de junio. En ese nivel el BCR optó por comprar US$ 20 millones adicionales.

A inicios de agosto nuevamente la volatilidad se hizo presente con el anuncio de una nueva ronda de aranceles por parte de EE.UU. y la respuesta de China con una devaluación del yuan, lo que hizo saltar al tipo de cambio desde S/.3.30 hasta S/3.40. En este nivel el BCR optó por colocar swaps cambiarios por el equivalente a US$ 708 millones, dada la mayor demanda por coberturas, principalmente por parte de inversionistas extranjeros.

En setiembre se aplazó el inicio de una nueva ronda de aranceles, lo que influyó en el retroceso del tipo de cambio de S/.3.40 a S/3.31. Sin embargo, el aumento de la probabilidad de que la economía de EE.UU. entre recesión por la publicación de débiles datos económicos, presionó al tipo de cambio, llevándolo hasta cerca de S/.3.40 otra vez. En este nivel se produjo el cierre constitucional del Congreso.

La menor tensión comercial y el alejamiento de un brexit brusco hizo retroceder el tipo de cambio de S/.3.39 a S/.3.33 hasta fines de octubre. El estallido de protestas sociales en Chile y en otros países de la región presionó al dólar, llevando el tipo de cambio esta vez hasta su nivel más alto del año (S/.3.41) a fines de noviembre. Por encima de S/.3.40 el BCR colocó swaps cambiarios por el equivalente a US$ 265 millones.

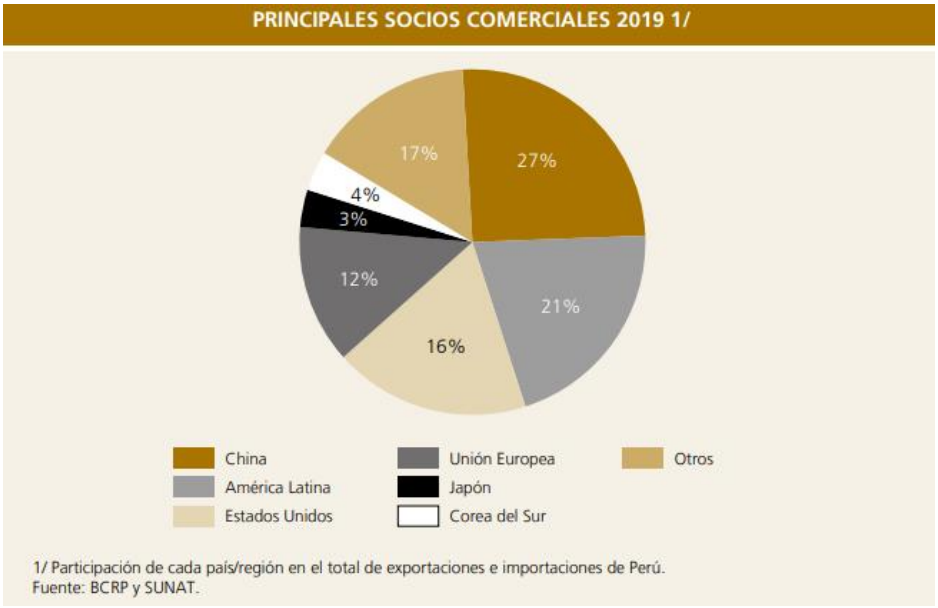
Finalmente, el anuncio de un acuerdo fase uno entre EE.UU. y China vino acompañado de una recuperación de los precios de los metales, y de una menor presión sobre el tipo de cambio, cerrando el año en S/.3.31. El tipo de cambio promedio del año fue S/.3.34.

Balances externos

La balanza comercial registró un valor de US$ 6 614 millones en 2019. El volumen de exportaciones aumentó 0,7 por ciento, mientras que el volumen de importaciones disminuyó 0,2 por ciento, reflejando el menor dinamismo de la demanda interna. Los precios de exportaciones e importaciones disminuyeron 3,4 y 1,7 por ciento, respectivamente, debido a las menores cotizaciones en los mercados de commodities en el contexto de la guerra comercial entre Estados Unidos y China.

Los dos principales socios comerciales del Perú continuaron siendo China y Estados Unidos. Las transacciones con estos países representaron 42,3 por ciento del total de comercio realizado en 2019. Destacan también el aumento de flujo comercial con Canadá, Argentina, Chile y Bolivia.

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES



Fuente: BCRP y SUNAT

La incertidumbre asociada con la guerra comercial entre Estados Unidos y China, la apreciación del dólar y las expectativas de menor crecimiento global, afectaron los precios de nuestros principales commodities de exportación. Con ello, en 2019 los términos de intercambio acumularon dos años de reducción.

TÉRMINOS DE INTERCAMBIO
(Variaciones porcentuales anuales)

TÉRMINOS DE INTERCAMBIO
(Variaciones porcentuales anuales)

Años	Precios de Exportación	Precios de Importación	Términos de Intercambio
2017	13,4	5,5	7,5
2018	6,3	6,7	-0,4
2019	-3,4	-1,7	-1,8

Fuente: BCRP.

Fuente: BCRP

Situación fiscal

El déficit fiscal alcanzó 1.6% del PBI, ratio menor al 2.3% del 2018. Este resultado se debió tanto a una recaudación mayor a la esperada como a una ejecución del gasto público por debajo de lo proyectado. La recaudación tributaria ascendió a S/ 113,754 millones, equivalente al 14.8% del PBI y superior en 6.0% respecto al 2018. La mejora de los ingresos se debió a dos factores principales: i) el dinamismo de la demanda interna que se vio reflejado en mayores ingresos por IGV interno (+7.9%) y del ISC (+19.8%), y ii) ingresos extraordinarios asociados a acciones de cobranza de deuda tributaria de ejercicios anteriores por parte de Sunat y a la venta de activos por montos significativos por parte de algunas empresas. De otro lado, el gasto público no financiero alcanzó S/ 154,109 millones, mayor en 3.2% respecto al 2018. Los gastos corrientes fueron impulsados por la mayor adquisición de bienes y servicio mientras que la inversión pública permaneció estancada puesto que la mayor ejecución del gobierno nacional fue contrarrestada por la caída de la inversión de los gobiernos locales.

2.3. La institución y su microentorno

2.3.1. Clientes

Al cierre del 2019, tuvimos 3.0 millones de clientes atendidos a nivel nacional por un equipo de 6,150 colaboradores, a través de sus actividades en banca múltiple: banca retail, corporativa, empresarial, institucional y de inversión.

2.3.2. Competidores

El número de competidores es elevado ya que no solo existen bancos, si no también cajas municipales, cajas rurales, financieras, entre otros, lo que hace que el cliente tenga diferentes lugares donde elegir los productos o servicios

que necesite. Debido al alto número de competidores, algunas los clientes buscan su comodidad dependiendo del productos, requisitos y tasas que le ofrezcan, por ende, cada entidad busca captar la atención de ellos, con bajas tasas en productos activos y altas tasas e productos pasivos, siempre y cuando no sea excesivo y pueda competir con las demás entidades.

2.3.3. Proveedores

Scotiabank en el Perú está conformado por varias empresas financieras que actúan en forma especializada y autónoma, desarrollando sus actividades en permanente sinergia y en contacto con las demás integrantes del grupo empresarial con el objetivo de complementar la oferta de valor de sus productos y servicios, manteniendo una estrategia comercial integrada a la del Banco como Sociedades-Producto.

Además de la entidad bancaria, Scotiabank en el Perú atiende las necesidades especializadas de sus clientes a través de Crediscotia Financiera, Profuturo AFP, Scotia Bolsa, Scotia Fondos, Scotia Titulizadora y Servicios, Cobranzas e Inversiones (SCI).

Grupo Scotiabank Perú:

- **CrediScotia Financiera S.A.**: Antes Banco del Trabajo S.A. fue constituida en el Perú el 9 de agosto de 1994 y fue adquirida en julio del 2008 por Scotiabank Perú. El 30 de diciembre del mismo año la SBS autorizó su conversión a empresa financiera bajo la denominación de CrediScotia Financiera S.A.

  Scotiabank Perú posee hoy el 100% del accionariado representativo de su capital social.

Nuestra Financiera otorga créditos de consumo y a microempresas utilizando para ello una fuerza de ventas y una red nacional que, al 31 de diciembre de 2016, consta de 89 agencias y 116 oficinas compartidas y especiales. En el 2016 sus colocaciones brutas ascendieron a S/ 3,438 MM y sus depósitos a S/ 2,339 MM, contando con 1.24 MM de clientes deudores.

- **Profuturo AFP S.A.**: Se fundó en 1993 para administrar fondos de inversión y su correspondiente cartera, con el fin de ofrecer a los peruanos beneficiosas alternativas de retiro a través de un servicio de calidad total, brindando información permanente y asesoría de primer nivel.

  Con más de 20 años de experiencia administrando fondos de pensiones y brindando un servicio de excelencia, Profuturo hoy ya se ve reflejado en tu vida y en la de más 1.8 millones de afiliados. Contamos con más de 400 colaboradores a nivel nacional dispuestos a trabajar día a día para que en el futuro puedas disfrutar de todas esas cosas que siempre has querido.

  El compromiso con nuestros clientes también nos ha llevado a asumir nuevos retos y a proyectarnos como la mejor empresa del ramo, moderna y dinámica, que garantiza inversiones atractivas y la máxima rentabilidad del mercado. Ayudamos a nuestros afiliados a cumplir sus sueños con la eficiencia y responsabilidad que nos distinguen. Profuturo AFP es parte del grupo Scotiabank, una de las instituciones financieras más sólidas a nivel mundial, que cuenta con 180 años de experiencia y más de 19 millones de clientes en 55 países de todo el mundo.

- **Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos S.A.**: Empresa administradora de 19 fondos mutuos con patrimonios que, sumados al cierre de 2016, alcanzaron S/ 4,442 MM. Durante el año 2016, su estrategia estuvo enfocada hacia la generación de fondos mutuos de renta, fondos mutuos estructurados y capital protegido tanto en soles como en dólares.

  En el ejercicio 2016 su utilidad neta alcanzó los S/ 12.8 MM y su participación de mercado fue de 17.50% en patrimonio administrado (16.71% en personas naturales y 22.63% en personas jurídicas), ubicándose como la tercera mayor administradora de fondos mutuos del país.

- **Scotia Sociedad Agente de Bolsa S.A.**: Casa de Bolsa de Scotiabank Perú. Durante el 2016 alcanzó S/ 2,838 MM en volumen negociado y una participación equivalente al 9.27% de la negociación de la Bolsa de Valores de Lima (BVL), ubicándose como la tercera sociedad agente de bolsa del mercado peruano. El 75% de los montos negociados localmente por Scotia Bolsa se realiza a través de la BVL y el resto a través de operaciones en mercados internacionales. La mayor parte de sus ingresos proviene de operaciones de personas naturales y en menor medida de personas jurídicas, fondos mutuos y administradoras de fondos de pensiones.

- **Scotia Sociedad Titulizadora S.A.**: Su objeto social es la realización de todos aquellos actos, contratos, negocios y operaciones permitidos a las sociedades titulizadoras por la legislación del mercado de valores. A diciembre 2019 administró 14 patrimonios autónomos por un monto de activos ascendente a S/

799 MM, la mitad de ellos correspondió a negocios generados por clientes de Scotiabank Perú.

- **Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C.**: Scotiabank Perú S.A.A es propietaria del 100% del accionariado representativo de su capital social. Es una empresa multiservicios que acompaña exclusivamente el desarrollo comercial del grupo Scotiabank en el Perú. Es especializada en desarrollar actividades como:

  - Soluciones integrales de cobranzas.
  - Compra, venta y recuperación de carteras castigadas.
  - Operación del contact center de Ventas y Servicios.

Cuenta con una amplia red de canales de gestión entre los que destacan 42 agencias a nivel nacional, un call center con 136 estaciones a doble turno para cobranza y un moderno contact center con 472 posiciones.

2.3.4. Sustitutos

Los productos sustitutos cercanos solo serían de los prestamistas que brindan su servicio con entrega inmediata, aunque el interés que les cobran es elevado, muchas personas siguen accediendo a este tipo de servicio. A veces es por falta de conocimiento sobre los diferentes servicios y beneficios que te brinda una entidad bancaria o por miedo a realizar algún tipo de trato con un banco.

2.4. Estructura comercial

2.4.1. Segmento del mercado

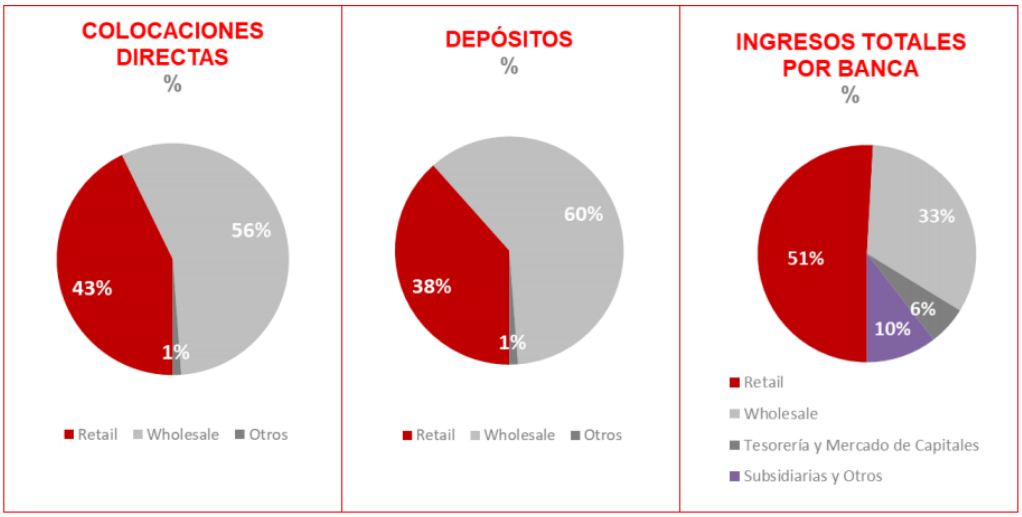
Son los clientes minoristas de la Banca Personal y Banca de Negocios (Pequeñas Empresas y Microempresas).

A. **Banca Retail.** Brinda una amplia gama de servicios crediticios para los segmentos de negocio relacionados directamente con clientes minoristas: Banca Personal y Banca de Negocios (Pequeñas Empresas y Microempresas), atendiendo a más de 1.1 millones de clientes.

B. **Banca Empresa.** Brinda las facilidades crediticias requeridas por empresas que operan tanto en Lima, como en Provincias, con operaciones directas e indirectas, involucrando corto, mediano y largo plazo.

C. **Banca Corporativa y Mercado de Capitales (Wholesale).** Ofrece soluciones financieras para los clientes de Banca Corporativa y Banca Empresa, Banca Institucional, Banca Corresponsal y Finanzas Corporativas. Aquí también se incluye a la Unidad de Banca Transaccional o Global Transaction Banking – GTB, y a las operaciones de Tesorería y Mercados Globales que administra los recursos financieros del banco y de sus clientes.

D. **Banca Patrimonial.** Relacionada con los clientes de muy alto valor del banco, ofreciéndoles los productos y los servicios del banco, de sus



subsidiarias Scotia Fondos y Scotia Bolsa y de sus socios internacionales.

2.4.2. Productos

- **Ahorro (Cuentas Bancarias)**:

  - Cuenta Free
  - Cuenta Sueldo
  - Cuenta Travel
  - Cuenta Power
  - Cuenta Kids Scotiabank
  - Cuenta Renta
  - Cuenta CTS
  - Cuenta Ahorro Hipotecario
  - Cuenta Euros
  - Cuenta Corriente
  - Cuenta Super Cuenta

- **préstamos**:

  - Adelanto de Sueldo
  - Préstamo de Libre Disponibilidad
  - Préstamo de Libre Disponibilidad con Garantía Hipotecaria
  - Préstamo personal online

- **Créditos**:

  - Crédito Hipotecario Familiar
  - Crédito Hipotecario Emprendedor
  - Crédito Hipotecario Cuota Gratis
  - Crédito Hipotecario MiVivienda
  - Crédito Hipotecario para Peruanos No Residentes

- Crédito Hipotecario Vehicular
- Créditos Pyme

❖ **Depósitos e inversión**:

- Depósito a Plazo
- Plazo Online
- Fondos Mutuos
- Scotia Bolsa

❖ **Seguros**:

- **Seguros de Vida**
  - ✓ Seguro de Desgravamen
  - ✓ Seguro de Vida Esencial

- **Seguros de Salud**
  - ✓ Renta por Convalecencia (Venta por Teléfono)
  - ✓ Seguro Oncológico Vida
  - ✓ Seguro Accidentes Personales (Venta por Teléfono)
  - ✓ Multiseguro Salud (Venta por Teléfono)
  - ✓ Protección Total Plus (Venta por Teléfono)

- **Seguros de Patrimonio**
  - ✓ Asistencias
  - ✓ Sala de Urgencia Plus

- **Otros Seguros**
  - ✓ Protección de Pagos
  - ✓ SOAT

❖ **Servicios**:

- Transferencias
- Pagos de Remesas del Exterior
- Pago Virtual de Documentos
- Servicios de Recaudación
- Consulta Código Cuenta Interbancario
- Compra y Venta de Moneda Extranjera
- Visa Checkout
- Retención Electrónica

❖ **Tarjetas de crédito**:

- Visa Clásica
- Visa Oro
- Visa Platinum
- Visa Signature
- MasterCard Clásica
- MasterCard Oro
- MasterCard Platinum
- MasterCard Black

❖ **Tarjetas de débito**:

- **Visa**
  - ✓ Débito
  - ✓ Premium

- **MasterCard**
  - ✓ Debito
  - ✓ Gold Chip
  - ✓ Premium

Las tasas anuales de interés están reguladas por el mercado, pudiendo ser fijadas libremente por el Banco. Al 31 de diciembre, las tasas efectivas anuales promedio para los principales productos fluctuaron como sigue:

Tasas Efectivas Anuales Promedio
(Interés Activo)

(*) Para créditos superiores a los miles de S/ 100 y miles de US$ 100, respectivamente.

%	2018		2019	
	Moneda Nacional	**Moneda extranjera**	**Moneda Nacional**	**Moneda extranjera**
Sobregiros (*)				
Descuentos y préstamos comerciales	4.13 - 13.26	3.36 - 11.91	3.75 - 10.64	2.87 - 10.49
Préstamos de consumo	10.35 - 36.13	41.81 - 11.00	10.03 - 31.65	9.21 - 39.49

El Banco establece libremente las tasas de interés que rigen sus operaciones pasivas, en función a la oferta y demanda, y dependiendo del tipo de depósito. Las tasas vigentes al 31 de diciembre fluctuaron de la siguiente forma para los principales productos (tasa efectiva anual):

Tasas Efectivas Anuales Promedio
(Interés Pasivo)

%	2018		2019	
	Moneda Nacional	**Moneda extranjera**	**Moneda Nacional**	**Moneda extranjera**
Depósitos de ahorro	3.08	0.35	1.96	0.42
Depósitos a plazo	3.23	1.36	2.21	1.25
Certificados bancarios	-	-	-	-
Depósitos CTS	2.06	1.10	2.0	1.11

.

2.4.3. Participación de mercado

A diciembre 2019, Scotiabank se ha consolidado como la tercera entidad financiera más importante del país, 17.1% fue nuestra participación de mercado en Colocaciones Brutas.

En mayo del 2015, Scotiabank recibió la autorización para adquirir las operaciones de banca personal y comercial del Citibank en el Perú, lo que le permitirá afianzar las relaciones con clientes ya existentes, servir a nuevos clientes y aumentar su participación en el mercado de tarjetas de crédito y créditos personales en el país.

A marzo de 2015, su participación de mercado fue de 14.6% en depósitos y 14.7% en créditos directos (Fuente SBS) y cuenta con US$ 1,790 millones en patrimonio y US$ 15,747 millones en activos.

2.4.4. Estrategias comerciales

Sabemos que la tecnología puede brindar la mejor experiencia tanto a nuestros clientes como a la sociedad; pero también somos conscientes de que esta revolución digital trae consigo incertidumbres que nos hacen preguntarnos por el papel de la misma en nuestras vidas.

Scotiabank planea diversificar y continuar incrementando su cuota de mercado en todos los segmentos con un portafolio balanceado (meta: 55% comercial / 45% consumo) y riesgo controlado, sólida estructura de fondeo y eficiencia en costos; para así sostener un crecimiento rentable y profundizar sus relaciones con los clientes en el Perú. El enfoque de servicio a sus clientes es brindar soluciones innovadoras e integrales para desarrollar relaciones de largo plazo, facilitar el cross selling de productos, con un enfoque de banco multiproducto y multicanal. Así, busca focalizarse en una expansión de operaciones en

mercados de alto crecimiento, principalmente banca de personas, donde mantiene la cuarta posición en la banca múltiple con una cuota de participación de 15.4% (dic15: 15.0%).

En línea con su estrategia, en mayo del 2015, se concretó la compra de cartera minorista de Citibank, lo que le ha permitido a SBP afianzar las relaciones con sus clientes actuales y potenciales mediante la alianza con American Airlines (Programa Advantage), ofreciendo una mejor propuesta de valor. Asimismo, le permitió incrementar su market share en el segmento de tarjetas de crédito de 6.9% a dic.14 a 10.9% a dic.15 y a 12.1% a dic.16. Esto le permitió posicionarse como el tercer banco con mayor participación en tarjetas de crédito, sobrepasando por primera vez en el 1S15 al BBVA en esta categoría logrando una diferencia de 250 pbs a dic.16

El Banco planea mejorar su posicionamiento mediante una oferta de mayor valor, multiproducto y multisegmento; teniendo como nuevo segmento objetivo al segmento Premium y mediante la mayor penetración de canales no tradicionales. Asimismo, quiere posicionarse como el banco N°1 en banca digital mediante una transformación centrada en el cliente ofreciendo la mejor experiencia tanto en la banca por internet como la banca móvil anticipándose a las necesidades de sus clientes mediante la oferta de productos y servicios a través de la misma, con ello espera que más de la mitad de las ventas a consumidores se realicen a través de internet o plataformas móviles en el mediano plazo. Así, en el 2016 se desarrollaron nuevas funcionalidades que permiten a los clientes a acceder a adelantos de sueldos en Scotia en Línea, pago de préstamos, depósitos a plazo y nuevas funcionalidades de la banca móvil que resultó en un crecimiento del 20% del número de clientes que usan los canales digitales.

Clasificación de las estrategias externas alternativas			ESPECIFICAS
ESTRATEGIAS EXTERNAS ALTERNATIVAS			
	TEMAS A REALIZAR	OBJETIVO	
INTEGRACIÓN	Integración vertical hacia adelante	Adquirir nuevos canales de distribución y mejorar los ya existentes.	Asociandonos con marcas como: Samsung y LG se está implementando el TV Banking. En donde el cliente podrá: Envíar Efectivo Móvil, Recibir ofertas de préstamos, tarjetas y otros productos. Consultar sus cuentas y tarjetas. Transferencia entre cuentas propias y a terceros. Pagar sus tarjetas de crédito, servicios públicos e instituciones. Recarga celulares Claro y Movistar.
	Integración vertical hacia atrás	Implementación de tecnologías	Usando nuestros canales de atención se va a implementar la opción de Efectivo Movil: Ingresando a Banca Móvil, Tablet Banking o Scotia en Línea,se marca la opción "Efectivo Móvil", se completa los datos y con la clave Token termina la operación. Se brindará una clave, para envíarsela al beneficiario y con ella podrá retirar el dinero que le envió de cualquiera de nuestros más de 850 Cajeros Automáticos a nivel nacional.
	Integración horizontal	Adquisición de otras entidades financieras	El año pasado Scotiabank adquirió la cartera de Banca Personal y Comercial que dejó Citibank en el Perú. De la misma forma se planea adquirir nuevas carteras o entidades financieras en el país, logrando así consolidarnos como el banco más grande en el Perú.
INTENSIVAS	Penetración en el mercado	Relanzamiento de productos ya existentes pero mejorados	Lanzamiento de la cuenta de ahorros Free: Sin costo de mantenimiento. Sin monto mínimo de apertura. Sin costo por depósitos en ventanilla independientemente de la plaza donde se realicen. Sin costo hasta 2 retiros por ventanilla independientemente de la plaza donde los realices. Paga interés desde el primer S/. 1.00 Sin costo por retiros en cajeros automáticos de la red Scotiabank. Realiza pagos, transferencias, consultas de saldos y movimientos en nuestros canales virtuales sin costo. No se cobra mantenimiento por Tarjeta de Débito.
	Desarrollo de mercados	Apuntar a diferentes grupos de personas	Con la cuenta Kids Scotiabank se busca no sólo desarrollar una cultura de ahorro, sino abarcar clientes futuros, ya que si captamos los ahorros de niños, adolescentes y jovenes, cuando sean mayores probablemente deseen seguir siendo clientes nuestros y ya no sólo con cuentas de ahorros.
	Desarrollo de productos	Desarrollo de nuevos productos	Lanzamiento de la nueva cuenta Power que paga un interés comparable con el de una cuenta de ahorro a plazo fijo.

	FACTORES INTERNOS 	***(F) FORTALEZAS***	***(D) DEBILIDADES***
		• Calidad de servicio • Personal capacitado • Servicio personalizado • Infraestructura moderna • Atención personalizada	• Tasas activas altas. • Falta de agentes corresponsales. • Falta de descentralización. • desconfianza y falta de trasparencia. • falta de incentivos al personal. • No cuentan con estrategia de medición. • Salarios desfasados. • Mala comunicación entre algunas áreas. • No existe área definida de Relaciones Públicas.
		• Equipos modernos • Moderna distribución • Capacitaciones constantes • Tiene buena solvencia económica	
FACTORES EXTERNOS		• Buen clima laboral	• Choque de culturas organizacionales en el área.
(O) OPORTUNIDADES		***ESTRATEGIA FO***	***ESTRATEGIA DO***
• Incremento de bancarización en el Perú. • Precio del dólar. • Aumento de recaudación tributaria. • Ingreso de producto tecnológicos. • Nuevos canales de distribución. • Estabilidad política. • Implementación de nuevos proyectos. • Programa de inclusión financiera. • Incremento de riesgo país. • Incremento de ventas por campaña.		• Atraer a nuestros clientes ofreciendo. Un producto de calidad, único en el mercado. • Aprovechar la bancarización para brindar un servicio especializado. • Invertir publicidad para atraer clientes Potenciales • Aprovechar el poder adquisitivo del mercado. • Promocionar nuestros productos.	• Crear nuevos canales de distribución para abastecernos en el mercado. • Descentralización para poder llegar más rápido a los clientes.

(A) AMENAZAS	*ESTRATEGIA FA*	*ESTRATEGIA DA*
• Desaceleración de producción de minerales. • Déficit comercial en el año 2016. • Entradas de nuevos competidores. • Agresiva competencia en el sector. • Restricciones gubernamentales. • Mal empleo de canales de distribución. • Desaceleración de la economía. • Leyes en contra de la formalización. • Incremento de índices de morosidad. • Aumento de fraudes financieros.	• Desarrollo de nuevos servicios creados para cada tipo de clientes. • Capacitaciones mensuales para poder bajar los índices de morosidad.	• Generar confianza y transparencia con los clientes para que sepan en que problemas podrían caer en caso caigan en morosidad y así reducirla. • Incrementar agentes para ser más competentes en el sector. • Fomentar comunicación y buen manejo de información entre las áreas para evitar fraudes financieros.

2.5. Estructura financiera

2.5.1. Bases de preparación y cambios en principios contables

A. Declaración de cumplimiento

Los estados financieros separados han sido preparados a partir de los registros de contabilidad del Banco y se presentan de acuerdo con las disposiciones legales y los principios de contabilidad autorizados por la SBS y en caso de existir situaciones no previstas en dichas disposiciones, se aplica lo dispuesto en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

oficializadas en el país por el Consejo Normativo de Contabilidad (CNC). Dichas normas comprenden las Normas e Interpretaciones emitidas o adoptadas por el IASB (International Accounting Standards Board), las cuales incluyen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), y las Interpretaciones emitidas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF), o por el anterior Comité Permanente de Interpretación (SIC), adoptadas por el IASB y oficializadas por el Consejo Normativo de Contabilidad (CNC) para su aplicación en Perú.

Conforme lo refieren las normas legales en el Perú, los estados financieros separados adjuntos no incluyen los efectos de consolidación del Banco con las demás empresas que conforman el Grupo Scotiabank Perú detalladas en nota 1. Al 31 de diciembre de 2016 y de 2015, el Banco registra estas inversiones aplicando el método de participación patrimonial.

B. Bases de medición

Los estados financieros han sido preparados de acuerdo con el principio de costo histórico excepto por lo siguiente:

- Los instrumentos financieros derivados se miden a valor razonable.
- Los instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados son medidos a valor razonable.
- Los activos financieros disponibles para la venta son medidos a valor razonable.

C. Moneda funcional y de presentación

Los estados financieros se presentan en soles (S/), de acuerdo a normas de la SBS, que es la moneda funcional y de presentación del Banco. La

información presentada en soles (S/) ha sido redondeada a la unidad en miles (S/ 000) más cercana, excepto cuando se indica en otra forma.

D. Estimados y criterios contables significativos

La preparación de los estados financieros de acuerdo con principios de contabilidad requiere que la Gerencia utilice ciertos estimados y criterios contables. Los estimados y criterios se evalúan continuamente según la experiencia e incluyen supuestos futuros razonables en cada circunstancia. Al ser estimaciones, los resultados finales podrían diferir, sin embargo, en opinión de la Gerencia, las estimaciones y supuestos aplicados no tienen un riesgo significativo de causar un ajuste material a los saldos de los activos y pasivos en el corto plazo.

Las estimaciones más significativas en relación a los estados financieros separados corresponden a la provisión para incobrabilidad de la cartera de créditos, la valorización de inversiones, la estimación de la vida útil y valor recuperable de los inmuebles, mobiliario y equipo e intangibles, deterioro del crédito mercantil, la provisión para bienes realizables recibidos en pago y adjudicados, la estimación del recupero del impuesto a la renta diferido, la provisión para impuesto a la renta y el valor razonable de los instrumentos financieros derivados.

2.5.2. Principios y Prácticas Contables

Los principales principios y prácticas contables utilizados en la preparación de los estados financieros separados del Banco, que han sido aplicados uniformemente con los del ejercicio anterior, a menos que se indique lo contrario, son los siguientes:

A. Instrumentos financieros

Los instrumentos financieros se definen como cualquier contrato que da lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una empresa y a un pasivo financiero o a un instrumento de capital en otra empresa.

Los instrumentos financieros se reconocen en la fecha en que son originados y se clasifican en activos, pasivos o patrimonio según la sustancia del acuerdo contractual que les dio origen. Los intereses, las ganancias y las pérdidas generadas por un instrumento financiero clasificado como activo o pasivo se registran como ingresos o gastos. Los pagos a los tenedores de los instrumentos financieros registrados como patrimonio se registran directamente en el patrimonio neto.

El Banco clasifica sus instrumentos financieros en una de las categorías definidas por la NIC 39:(i) activos y pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados, (ii) préstamos y cuentas por cobrar, (iii) inversiones disponibles para la venta, (iv) inversiones mantenidas hasta el vencimiento y (v) otros pasivos financieros. El Banco determina la clasificación de los instrumentos financieros en el momento del reconocimiento inicial y sobre la base de instrumento por instrumento.

La clasificación de los instrumentos financieros en su reconocimiento inicial depende de la finalidad e intención de la Gerencia para la que los instrumentos financieros fueron adquiridos y sus características. Todos los instrumentos financieros son reconocidos inicialmente a su valor razonable más los costos incrementales relacionados a la transacción que sean atribuibles directamente a la compra o emisión del instrumento, excepto en el caso de los activos o pasivos financieros llevados a valor razonable con cambios en resultados.

Las compras o ventas de activos financieros que requieren la entrega de los activos dentro de un plazo establecido de acuerdo a regulaciones o convenciones en el mercado (plazos regulares de mercado) son reconocidas a la fecha de contratación.

Baja de activos y pasivos financieros

i. Activos financieros

Un activo financiero (o cuando sea aplicable, una parte de un activo financiero o una parte de un grupo de activos financieros similares) es dado de baja cuando: (i) los derechos de recibir flujos de efectivo del activo han terminado; o (ii) el Banco ha transferido sus derechos a recibir flujos de efectivo del activo o ha asumido una obligación de pagar la totalidad de los flujos de efectivo recibidos inmediatamente a una tercera parte bajo un acuerdo de traspaso; y (iii) el Banco ha transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo o, de no haber transferido ni retenido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo, se ha transferido su control.

ii. Pasivos financieros

Un pasivo financiero es dado de baja cuando la obligación de pago se termina, se cancela o expira. Cuando un pasivo financiero existente es reemplazado por otro del mismo prestatario en condiciones significativamente diferentes, o las condiciones son modificadas en forma importante, dicho reemplazo o modificación se trata como una baja del pasivo original y se reconoce un nuevo pasivo, reconociéndose la diferencia entre ambos en los resultados del período.

Deterioro de activos financieros

El Banco evalúa al final de cada periodo la existencia objetiva que conllevan a concluir el deterioro de un activo o un grupo de activos financieros.

Un activo financiero o un grupo de activos financieros se consideran afectados si, y solo si, existe evidencia objetiva de deterioro como resultado de uno o más eventos que han ocurrido después del reconocimiento inicial del activo ("evento de pérdida") y si dicho evento de pérdida tiene un impacto en el flujo de efectivo futuros estimados del activo financiero o del grupo de activos financieros, que se pueda estimar de manera fiable. La evidencia de deterioro puede incluir indicios de dificultades financieras significativas de los prestatarios o grupo de prestatarios, incumplimiento o retrasos en los pagos de intereses o principal, probabilidad de reestructuración o quiebra de la empresa u otro proceso de reorganización legal financiera en la que se demuestre que existirá una reducción en los flujos futuros estimados, como cambios en circunstancias o condiciones económicas que tienen correlación en incumplimientos de pago.

Compensación de instrumentos financieros

Los activos y pasivos financieros se compensan y el monto neto se presenta en el estado separado de situación financiera, cuando se tiene el derecho legal de compensarlos y la Gerencia tiene la intención de cancelarlos sobre una base neta o de realizar el activo y cancelar el pasivo simultáneamente.

Los activos y pasivos financieros presentados en el estado separado de situación financiera corresponden a los fondos disponibles, los fondos interbancarios, las inversiones a valor razonable con cambios en resultados y disponibles para la venta, los instrumentos financieros a valor razonable, la cartera de créditos, las cuentas por cobrar, otros activos y los pasivos en el

estado de situación financiera, excepto cuando se indique de otra forma en la nota correspondiente del activo o pasivo. Asimismo, se consideran instrumentos financieros todos los productos derivados y los créditos indirectos. Las políticas contables sobre el reconocimiento y la valuación de estas partidas se describen en las respectivas políticas contables descritas en esta nota.

B. Instrumentos financieros derivados

La SBS otorga las autorizaciones por tipo de contrato de instrumento financiero derivado y por activo subyacente, pudiendo comprender más de un tipo de contrato y de subyacente. Los esquemas de autorización, lineamientos de valorización y tratamiento contable de los instrumentos financieros derivados que las entidades financieras deben seguir, se encuentran establecidos en la Resolución SBS N° 1737-2006 “Reglamento para la Negociación y Contabilización de Productos Financieros Derivados en las Empresas del Sistema Financiero” y modificatorias, el cual incluye criterios contables para operaciones de negociación, cobertura y derivados implícitos, los cuales son consistentes con lo establecido en la NIC 39 “Instrumentos Financieros:

Reconocimiento y medición. Los instrumentos financieros derivados para negociación son inicialmente reconocidos en el estado separado de situación financiera a su valor razonable; posteriormente todo cambio en el valor razonable de dicho derivado genera un activo o pasivo en el estado de situación financiera, según corresponda, y afecta los resultados del ejercicio.
En adición a su registro dentro del estado separado de situación financiera, los productos financieros derivados antes descritos son registrados en cuentas contingentes a su valor nominal convertido a precios spot de inicio. Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 y por los años terminados en esas fechas, el Banco no tiene instrumentos financieros derivados clasificados como de cobertura ni implícita.

C. Inversiones

El Banco aplica los criterios de registro y valorización de las inversiones en valores establecidos en la Resolución SBS N° 7033-2012 “Reglamento de Clasificación y Valorización de las Inversiones de las Empresas del Sistema Financiero”, el cual está en línea con los criterios de clasificación y valuación de la NIC 39 “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición”, excepto por las inversiones en asociadas, las cuales no están dentro del alcance de la NIC 39, tal como se detalla a continuación:

i. Inversiones a valor razonable con cambios en resultados

Los valores mobiliarios representativos de capital y/o de deuda son clasificados como inversiones a valor razonable con cambios en resultados si han sido adquiridos principalmente con la intención de negociarlos en un futuro cercano o forman parte de un grupo de valores que se manejan como una cartera y que evidencian que en el corto plazo tienen un patrón de generación de beneficios. El registro inicial de estas inversiones se realiza en la fecha de negociación, la cual empieza cuando el Banco es parte obligada contractualmente con una contraparte para la compra de inversiones y generalmente son dadas de baja en los libros contables cuando se venden.

Inicialmente estos valores se registran al valor razonable sin considerar los costos de transacción, los cuales son reconocidos en el estado separado de resultados. Posteriormente, éste es actualizado, reconociendo en el estado separado de resultados las fluctuaciones, que se generan por los cambios en el valor razonable.

Los ingresos por intereses de esta categoría son reconocidos mediante el método de la tasa de interés efectiva. Los dividendos son reconocidos en el

estado separado de resultados cuando se establezca el derecho a recibir el pago.

Las inversiones a valor razonable con cambios en resultados que son entregados en garantía o transferidos mediante una operación de pacto de recompra deberán ser reclasificados como inversiones disponibles para la venta. Al concluir estas operaciones deberán ser reclasificadas a su categoría inicial, transfiriéndose los resultados no realizados del patrimonio neto al estado separado de resultados.

ii. Inversiones disponibles para la venta

Las inversiones disponibles para la venta son todos los valores no clasificados como inversiones a valor razonable con cambios en resultados e inversiones en subsidiarias y asociadas. Asimismo, se incluirán todos los valores que por norma expresa de la SBS se señale.

El registro inicial se realiza en la fecha de negociación al valor razonable incluyendo los costos que sean directamente atribuibles a la adquisición de dichos valores. Posteriormente estas inversiones se actualizan al valor razonable, reconociendo las ganancias o pérdidas que se generan en el patrimonio neto como “Resultados no realizados” hasta que este valor sea vendido o realizado, momento en el cual está ganancia o pérdida será transferida al estado separado de resultados.

Si una inversión disponible para la venta ha sufrido deterioro del valor, la pérdida acumulada (medida como la diferencia entre el costo de adquisición, neto de cualquier repago y amortización, y su valor razonable vigente; menos cualquier deterioro que anteriormente ha sido reconocido en el estado separado de resultados) será retirada del patrimonio neto y reconocida en el estado separado de resultados. En los casos de acciones no cotizadas, el

deterioro del valor corresponde a la diferencia entre el valor en libros y el valor presente de los flujos de efectivo netos estimados, descontados utilizando la tasa vigente para valores similares.

Las ganancias o pérdidas por diferencias de cambio relacionadas con instrumentos representativos de capital se reconocen en la cuenta de “Resultados no realizados” del patrimonio neto, mientras que aquellas relacionadas con instrumentos representativos de deuda se reconocen en el resultado del período.

Los ingresos por intereses de las inversiones disponibles para la venta son reconocidos mediante el método de la tasa de interés efectiva, calculado sobre la vida esperada del título. Los premios y descuentos derivados de la fecha de compra son incluidos en el cálculo de la tasa de interés efectiva. Los dividendos son reconocidos en el estado separado de resultados cuando se establezca el derecho a recibir el pago.

iii. Inversiones en subsidiarias y asociadas

Comprende valores representativos de capital adquiridos con el fin de participar patrimonialmente y tener control o vinculación con otras empresas o instituciones. Esta categoría incluye el crédito mercantil originado por la compra de dichas inversiones. El registro inicial se realiza al valor razonable incluyendo los costos de transacción que sean directamente atribuibles a la adquisición. Posteriormente son medidos utilizando el método de la participación; es decir, se incrementa o disminuye la inversión por el reconocimiento de la porción del patrimonio neto que le corresponde de la empresa participada a la fecha de medición.

Cuando las variaciones en el patrimonio neto de la subsidiaria o asociada se deban a otros conceptos diferentes a los resultados del período, estas

variaciones se registrarán directamente en el patrimonio neto. Los dividendos se registrarán reduciendo el valor en libros de la inversión.

Los instrumentos de inversión mantenidos por las empresas pueden ser objeto de reclasificación a otra categoría. Los instrumentos de inversión en la categoría de valor razonable con cambios en resultados no pueden ser reclasificados, excepto: (1) para las acciones de capital no cotizadas, que carecen de estimaciones fiables del valor razonable o (2) cuando se da en garantía o se transfiere a través de un acuerdo de recompra tal como se señaló anteriormente en el acápite (i) de esta sección. Durante 2019 y 2018, el Banco no ha reclasificado sus instrumentos de inversión entre categorías.

La Resolución SBS N° 7033-2012 establece una metodología estándar para la identificación del deterioro de los instrumentos clasificados como inversiones disponibles para la venta, la cual contempla dos filtros; el primero contiene dos condiciones: i) una disminución significativa del valor razonable hasta estar por debajo del cincuenta por ciento (50%) del costo o ii) una disminución prolongada en el valor razonable de manera consecutiva durante los últimos 12 meses, y la caída acumulada del valor razonable en ese periodo sea por lo menos del veinte por ciento (20%); en caso de cumplirse alguna de estas dos condiciones del primer filtro se deberá evaluar si estas condiciones se encuentran justificadas al menos en dos de los aspectos cualitativos del emisor indicados en el segundo filtro de dicha resolución.

Durante 2019 y 2018, el Banco no ha reconocido pérdidas por deterioro sobre sus instrumentos de inversión.

D. Créditos, clasificación y provisiones para créditos

Los créditos directos se registran cuando se realiza el desembolso de los fondos a favor de los clientes. Los créditos indirectos (contingentes) se

registran cuando se emiten los documentos que soportan dichas facilidades de crédito y podrían llegar a ser créditos directos en caso se realice un pago a terceras partes. Asimismo, se considera como refinanciación o reestructuración, a cualquier crédito directo el cual se producen variaciones de plazo sobre el contrato originado debido a dificultades en capacidad de pago por parte del deudor.

Las operaciones de arrendamiento financiero se contabilizan bajo el método financiero, registrándose como créditos el capital de las cuotas de arrendamiento pendientes de cobro. Los correspondientes ingresos financieros se registran sobre la base del devengado de acuerdo con los términos del contrato de arrendamiento financiero. Los costos directos iniciales se reconocen inmediatamente como gasto.

Las unidades de Evaluación y Clasificación de Deudores, de la Gerencia de Riesgos de Portafolio, son las responsables de efectuar en forma permanente la evaluación y clasificación de la cartera de créditos, asignando a cada deudor la categoría de riesgo crediticio que le corresponda de acuerdo con los lineamientos establecidos por la SBS en la Resolución SBS N° 11356-2008 y sus modificatorias.

Clasificación de créditos

El Banco clasifica a los deudores de su cartera de créditos como: No Minorista (Créditos corporativos, Créditos a grandes empresas, Créditos a medianas empresas) y como Minorista (Créditos a pequeñas empresas, Créditos MES, Créditos de consumo revolvente, Créditos de consumo no revolvente y Créditos hipotecarios). Estas clasificaciones toman en consideración la naturaleza del cliente (corporativos, gobierno o personas naturales), el propósito del crédito, el tamaño de los negocios medidos por los ingresos, el endeudamiento, entre otros indicadores.

Categorías de clasificación por riesgo crediticio

Las categorías de clasificación por riesgo crediticio establecidas por la SBS son las siguientes: Normal, Con Problemas Potenciales, Deficiente, Dudoso y Pérdida, las cuales son asignadas de acuerdo con los lineamientos establecidos en la Resolución SBS N° 11356-2008 y sus modificatorias.

Para la Cartera No Minorista, el Banco tiene en cuenta principalmente, la capacidad de pago del deudor, su flujo de caja, el grado de cumplimiento de sus obligaciones, las clasificaciones asignadas por las demás empresas del sistema financiero, la situación financiera y la calidad de la dirección de la empresa. Para la Cartera Minorista, la clasificación se determina principalmente tomando en cuenta su capacidad de pago medida en función de su grado de cumplimiento de pago de sus créditos reflejado en el número de los días de atraso, y en su clasificación en las otras empresas del sistema financiero, en caso de aplicación del alineamiento. Esta Cartera Minorista se clasifica a través de un Proceso Automático de Clasificación. El Banco ha incluido en el Proceso Automático de Clasificación aquellos créditos otorgados a deudores No Minoristas con créditos hasta miles de US$ 100.

Provisiones por incobrabilidad

En base a las regulaciones vigentes emitidas por la SBS, el Banco determina provisiones genérica y específica para la cartera de créditos. La provisión genérica es aquella que se constituye de manera preventiva para los deudores clasificados en categoría Normal, la cual es calculada sobre sus créditos directos, la exposición equivalente al riesgo crediticio de los créditos indirectos, y adicionalmente se considera un componente procíclico cuando éste sea activado por la SBS. La provisión específica es aquella que se constituye con relación a créditos directos y a la exposición equivalente a riesgo crediticio de

los créditos indirectos de deudores identificados con un riesgo superior al Normal.

La exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos, es determinada sobre la base de los créditos indirectos multiplicados por los diferentes tipos de Factores de Conversión Crediticios (FCC), detallados a continuación:

	Descripción	FCC (%)
(i)	Confirmaciones de cartas de crédito irrevocables de hasta un año, cuando el banco emisor sea una empresa del sistema financiero del exterior de primer nivel.	20
(ii)	Emisiones de cartas fianzas que respalden obligaciones de hacer o no hacer.	50
(iii)	Emisiones de avales, de crédito de importación y aquellas no incluidas en los ítems anteriores; así como las aceptaciones bancarias.	100
(iv)	Créditos concedidos no desembolsados y líneas de crédito no utilizadas.	-
(v)	Otros no considerados anteriormente.	100

Los requerimientos de las provisiones se determinan considerando la clasificación de riesgo del deudor, si se cuenta con el respaldo de garantía o no, y en función del tipo de las garantías constituidas.

El Banco aplica los siguientes porcentajes para determinar las provisiones para la cartera de créditos:

Categoría de riesgo	Sin garantía	Con garantía preferidas	Con garantías preferidas de muy rápida realización	Con garantías preferidas de autoliquidable
Normal				
Créditos corporativos	0.70	0.70	0.70	0.70
Créditos a grandes empresas	0.70	0.70	0.70	0.70
Créditos a medianas empresas	1.00	1.00	1.00	1.00
Créditos a pequeñas empresas	1.00	1.00	1.00	1.00
Créditos MES	1.00	1.00	1.00	1.00
Créditos de consumo (*)	1.00	1.00	1.00	1.00
Créditos hipotecarios para vivienda	0.70	0.70	0.70	0.70
Con Problemas Potenciales	5.00	2.50	1.25	1.00
Deficiente	25.00	12.50	6.25	1.00
Dudoso	60.00	30.00	15.00	1.00
Pérdida	100.00	60.00	30.00	1.00

(*) Incluye créditos de consumo revolvente y no revolvente.

Componente procíclico

Los porcentajes del componente procíclico para calcular las provisiones sobre créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de créditos indirectos de deudores clasificados en categoría Normal son los siguientes:

Tipo de crédito	Componente procíclico %
Créditos corporativos	0.40
Créditos a grandes empresas	0.45
Créditos a medianas empresas	0.30
Créditos a pequeñas empresas	0.50
Créditos MES	0.50
Créditos consumo revolvente	1.50
Créditos consumo no revolvente	1.00
Créditos hipotecarios	0.40

Para los créditos corporativos, a grandes empresas e hipotecarios que cuenten con garantías preferidas autoliquidables el componente procíclico será de 0.3%. Para los otros tipos de crédito que cuenten con garantías preferidas autoliquidables, el componente procíclico será de 0% para la porción cubierta por dichas garantías. Para los créditos de consumo que cuenten con

convenios de descuento por planilla de remuneraciones el componente procíclico será 0.25%.

La SBS tiene la facultad de activar o desactivar la aplicación del componente procíclico básicamente si el nivel del promedio porcentual anualizado del Producto Bruto Interno (PBI) se encuentra por encima o por debajo del 5%, respectivamente.

Asimismo, existen otras condiciones de activación o desactivación que se encuentran establecidas en el Anexo I de la Resolución N° 11356-2008. La aplicación de esta regla estuvo activada entre diciembre de 2008 y agosto de 2009 y entre setiembre de 2010 y octubre de 2014. A partir de noviembre de 2014 se encuentra desactivada.

La SBS ha establecido que durante el período en que esta regla es desactivada, las entidades financieras no pueden, en ningún caso, generar utilidades por la reversión de provisiones procíclicas; las cuales sólo pueden ser reasignadas para constituir provisiones obligatorias. Las provisiones para los créditos directos se presentan deduciendo el saldo del correspondiente activo, mientras que las provisiones para créditos indirectos se presentan en el pasivo.

E. Inmuebles, mobiliario y equipo

La cuenta inmueble, mobiliario y equipo se registra al costo histórico de adquisición, menos su depreciación acumulada y las pérdidas por deterioro de valor acumulado. Los desembolsos posteriores a la adquisición de los elementos componentes de los inmuebles, mobiliario y equipo sólo se reconocen como activo cuando es probable que beneficios económicos futuros asociados con el activo se generen para el Banco, y el costo de estos activos pueda ser medido razonablemente.

Los desembolsos por mantenimiento y reparaciones se afectan a los resultados del período en que se incurren. Los trabajos en curso y bienes por recibir se registran al costo de adquisición. Estos bienes no se deprecian hasta que los activos relevantes se terminen y/o reciban y estén operativos.

La depreciación es calculada por el método de línea recta para asignar el costo durante su vida útil estimada, como sigue:

	Años
Inmuebles e instalaciones	20 y 10
Mobiliario, enseres y equipos de cómputo	10 y 4
Unidades de transporte	5

El costo y la depreciación acumulada de los bienes retirados o vendidos se eliminan de las cuentas respectivas y la utilidad o pérdida resultante se afecta a los resultados del período en que se produce.

F. Bienes realizables, recibidos en pago y adjudicados

Los bienes realizables incluyen bienes comprados con el propósito específico de otorgarse en arrendamiento financiero, siendo registrados inicialmente a su costo de adquisición; aquellos bienes realizables que no fueran otorgados en arrendamiento financiero incluyendo los bienes recuperados, son registrados al costo o valor de mercado el menor.

Los bienes recuperados, recibidos en pago y bienes adjudicados están regulados por la Resolución SBS Nº 1535-2005 e incluyen principalmente inmuebles, maquinaria y equipo obtenidos en pago de créditos de difícil recuperación y son registrados inicialmente al valor de adjudicación judicial, extrajudicial, recupero, valor estimado de mercado o valor insoluto de la deuda, el que resulte menor.

De acuerdo con la norma vigente, el tratamiento para constituir provisiones para estos tipos de bienes es como sigue:

- Los bienes recuperados, recibidos en pago y adjudicados se registran inicialmente al costo en libros reconociéndose a su vez una provisión equivalente al 20% del costo. En caso el valor neto de realización reflejado en el informe de valuación demuestre que el bien se ha desvalorizado en un porcentaje mayor al 20%, la provisión inicial requerida se constituirá por el monto efectivamente desvalorizado.

- Para la provisión de bienes muebles se constituye mensualmente, a partir del primer mes de la adjudicación o recuperación de los bienes, una provisión mensual a razón de un dieciochoavo (1/18) del costo en libros de los bienes menos la provisión inicial señalada anteriormente. Tratándose de bienes que no hayan sido vendidos o entregados en arrendamiento dentro del plazo de un año y que no cuenten con la prórroga establecida en la Ley General, se deberá completar la provisión hasta alcanzar el 100% del valor de adjudicación o recuperación de dichos bienes menos la provisión por desvalorización, al vencimiento del referido año.

- Los bienes inmuebles que no hayan sido vendidos o entregados en arrendamiento financiero transcurridos un año desde su recuperación o adjudicación deben ser provisionados, constituyendo una provisión mensual uniforme en un plazo de tres y medio años hasta constituir la provisión al 100% sobre el valor neto en libros obtenido el décimo octavo o décimo segundo mes,

dependiendo de si cuenta o no con la prórroga aprobada por la SBS, respectivamente.

Se reconoce deterioro cuando estos bienes sufren un descenso en su valor razonable (cuando el valor neto de realización es menor que el valor neto en libros) por lo que el valor en libros será reducido y la pérdida deberá ser reconocida en el estado separado de resultados integrales. En caso el valor neto de realización sea mayor al valor neto en libros, no se podrá reconocer contablemente el mayor valor.

La antigüedad de los informes de valuación de los bienes inmuebles no puede ser mayor a un año.

G. Deterioro de activos no financieros

Cuando existen acontecimientos o cambios económicos que indiquen que el valor de un activo de larga vida puede no ser recuperable, la Gerencia revisa a cada fecha del estado separado de situación financiera el valor en libros del activo para verificar si existe deterioro.

Cuando el valor en libros del activo excede su valor recuperable, se reconoce una pérdida por deterioro en el estado separado de resultados, por un monto equivalente al exceso en libros, neto de sus efectos tributarios, Los importes recuperables se estiman para cada activo, o; si no es posible, para cada unidad generadora de efectivo.

El valor recuperable de un activo de larga vida o de una unidad generadora de efectivo, es el mayor valor entre su valor razonable menos los costos de venta y su valor en uso.

El valor razonable menos los costos de venta de un activo de larga vida o de una unidad generadora de efectivo es el importe que se puede obtener al venderlo, en una transacción efectuada en condiciones de independencia mutua entre partes bien informadas, menos los correspondientes costos de venta. El valor de uso es el valor presente de los flujos futuros de efectivo estimados que se espera obtener de un activo o de una unidad generadora de efectivo.

Para propósitos de evaluación del deterioro, los activos son agrupados en el grupo de activos más pequeño que genera entradas de efectivo (unidad generadora de efectivo) a partir de su uso continuo que son, en buena medida, independientes de las entradas de efectivo derivados de otros activos.

Una pérdida por deterioro del crédito mercantil se determina evaluando el importe recuperable para cada unidad generadora de efectivo o grupo de unidad generadora de efectivo a la cual se relaciona el crédito mercantil.

H. Impuesto a la renta

El impuesto a la renta corriente es determinado sobre la base de la renta imponible y registrado de acuerdo con la legislación tributaria aplicable al Banco.

El impuesto a la renta diferido se determina por el método del pasivo sobre la base de las diferencias temporales que surgen entre la base tributaria de los activos y pasivos y sus respectivos saldos en los estados financieros separados, aplicando la legislación y la tasa del impuesto vigente a la fecha en que se estime que el impuesto a la renta diferido activo se realice o el impuesto a la renta diferido pasivo se cancele.

Los impuestos a la renta diferidos activo y pasivo se reconocen sin tener en cuenta el momento en que se estima que las diferencias temporales se anulan. El impuesto a la renta diferido activo sólo se reconoce en la medida que sea probable que se disponga de beneficios tributarios futuros, para que el impuesto a la renta diferido activo pueda utilizarse.

I. Intangibles

Los intangibles están relacionados principalmente con la adquisición y desarrollo de software de cómputo, que se muestran en el rubro “otros activos” y se amortizan por el método de línea recta en el plazo de 3 años.

Los costos relacionados con el desarrollo o mantenimiento de software de cómputo se reconocen en resultados cuando se incurren. Sin embargo, los costos que están directamente asociados con software de cómputo único e identificable, que son controlados por el Banco y que brindarán beneficios económicos futuros mayores que su costo en más de un año, son considerados como activos intangibles. Los costos directos vinculados al desarrollo de programas de computación incluyen costos de personal del equipo que los desarrolla y una alícuota de los gastos generales.

J. Crédito mercantil

El crédito mercantil está relacionado al mayor valor pagado entre el costo de adquisición sobre los valores razonables identificables de una subsidiaria, asociada y como resultado de la adquisición del bloque patrimonial proveniente del Citibank del Perú S.A.

Las adquisiciones de negocios son contabilizadas usando el método contable de compra. Esto significa, reconocer activos identificables de la empresa

adquirida al valor razonable. Cualquier exceso entre el costo de adquisición sobre los valores razonables de los activos netos identificables, es reconocido como crédito mercantil.

Cuando el acuerdo de adquisición prevé ajustes al precio basado en el cumplimiento de algunos supuestos en el futuro y, en el momento de la contabilización inicial, no es probable su ocurrencia o no se pudiera estimar el valor de forma fiable, este ajuste no se incluye en el costo de la adquisición. Si, posteriormente, dicho ajuste se convirtiese en probable y se pudiese estimar de forma fiable, el importe adicional se tratará como un ajuste al costo de la adquisición.

El crédito mercantil posee vida útil indefinida y se prueba por deterioro cada año o más frecuentemente, cuando hay ventas o cambios circunstanciales que indiquen que pueda no ser recuperable.

K. Valores, títulos y obligaciones en circulación

Incluye el pasivo por la emisión de bonos subordinados redimibles y bonos corporativos; se registran al costo amortizado determinado por el método de interés efectivo. Los descuentos otorgados o los ingresos generados en la colocación se amortizan durante el plazo de vigencia de estos instrumentos. Los intereses se reconocen en resultados cuando se devengan.

L. Provisiones y contingencias

i. Provisiones

Las provisiones se reconocen cuando el Banco tiene una obligación presente legal o asumida como resultado de hechos pasados, es probable que se requiera de la salida de recursos para pagar la obligación y es posible estimar

su monto confiablemente. Las provisiones son revisadas y ajustadas en cada período para reflejar la mejor estimación a la fecha del estado separado de situación financiera. Las provisiones cuyo efecto del valor del dinero en el tiempo es significativo, son determinadas descontando los flujos de caja esperados a una tasa antes de impuesto que refleje la evaluación actual que el mercado esté haciendo del valor del dinero en el tiempo y aquellos riesgos específicos a la obligación.

La provisión para compensación por tiempo de servicios del personal (CTS) se calcula, de acuerdo con la legislación vigente, por el íntegro de los derechos indemnizatorios de los trabajadores y debe ser cancelada mediante depósitos en las entidades financieras autorizadas, elegidas por ellos. El cálculo se hace por el monto que correspondería pagarse a la fecha del estado separado de situación financiera y se incluye en la cuenta provisión para beneficios sociales; se presenta en el estado separado de situación financiera en otros pasivos.

ii. Contingencias

Los pasivos contingentes no se reconocen en los estados financieros separados. Estos se revelan en notas a los estados financieros separados, a menos que la posibilidad de la salida de recursos sea remota.
Los activos contingentes no se reconocen en los estados financieros separados y sólo se revelan cuando es probable que se produzcan ingresos de recursos.

M. Reconocimiento de ingresos y gastos

Los ingresos y gastos por intereses son reconocidos en los resultados del ejercicio a medida que se devengan, en función al tiempo de vigencia de las

operaciones que los generan y las tasas de interés pactadas libremente con los clientes. Las comisiones por servicios bancarios se reconocen como ingreso cuando se perciben.

En base a lo establecido por la Resolución SBS N° 7036-2012 los ingresos por comisiones de créditos indirectos se reconocen bajo el criterio de devengado, durante el plazo de dichos créditos indirectos. Asimismo, las comisiones y gastos por formalización de crédito, así como apertura, estudio y evaluación de créditos directos e indirectos, son reconocidos como ingreso en función a su devengamiento en el plazo de sus contratos respectivos.

Si en opinión de la Gerencia existen dudas razonables con respecto de la cobrabilidad del principal de algún crédito, el Banco suspende el reconocimiento de los intereses a resultados y los registra como intereses en suspenso en una cuenta de orden; tales intereses en suspenso son reconocidos como ganados en la medida en que se cobran. Cuando la Gerencia determina que la condición financiera del deudor ha mejorado a tal punto que desaparece la duda en cuanto a la recuperación del principal, se restablece la contabilización de los intereses sobre la base de lo devengado.

Los ingresos por intereses incluyen los rendimientos sobre las inversiones de renta fija y los valores negociables, así como el reconocimiento del descuento y la prima sobre los instrumentos financieros. Los dividendos se registran como ingresos cuando se declaran. Los otros ingresos y gastos del Banco se reconocen como ganados o incurridos en el período en que se devengan.

N. Capital social

Las acciones comunes se clasifican como patrimonio. Las acciones preferentes, cuando existen, son registradas como otros instrumentos

representativos de deuda; la diferencia entre el monto de redención de las acciones preferentes y el valor nominal de estas acciones son registradas en el capital. Los dividendos de las acciones preferentes son registrados como pasivos con cargo a resultados del período. Al 31 de diciembre de 2019 y de 2018, el Banco no tiene acciones preferentes en circulación.

O. Participación a los trabajadores

El Banco reconoce un pasivo y un gasto por participación de los trabajadores en las utilidades sobre la base del 5% de materia imponible determinada de acuerdo a legislación tributaria vigente.

P. Utilidad por acción

La utilidad por acción básica y diluida se calcula dividiendo la utilidad neta correspondiente a los accionistas comunes entre el promedio ponderado de las acciones comunes menos el promedio ponderado de las acciones en tesorería. Las acciones que provienen de la capitalización de utilidades de años anteriores, se incluyen en el cálculo del promedio ponderado de acciones desde el inicio del período posterior correspondiente a aquellas utilidades capitalizadas y no desde la fecha de emisión de dichas acciones.

La utilidad por acción diluida corresponde a la utilidad básica por acción, ajustada por los efectos dilutivos de acciones originadas por conversión de bonos o acciones convertibles, entre otros. Al 31 de diciembre de 2019 y de 2018, el Banco no tiene instrumentos financieros con efecto dilutivo, por lo que la utilidad por acción básica y diluida son las mismas.

Q. Operaciones de reporte

El Banco aplica los criterios establecidos en la Resolución SBS N° 5790-2014 la cual establece que los valores vendidos bajo acuerdos de recompra en una fecha futura determinada no se dan de baja del estado de situación financiera debido a que el Banco retiene de manera sustancial todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad.

El Banco reconoce el efectivo recibido y un pasivo por la obligación de devolver dicho efectivo al vencimiento. Asimismo, efectuará la reclasificación del valor objeto de la operación de acuerdo a las disposiciones de la SBS. El registro contable de los rendimientos dependerá de lo pactado en las partes. El diferencial entre el monto final y monto inicial se irá reconociendo como gasto contra un pasivo, en plazo de la operación aplicando el método de la tasa de interés efectiva.

Al 31 de diciembre de 2019 y de 2018, el Banco realiza operaciones de reporte sobre valores y monedas.

R. Estado separado de flujos de efectivo

Para efectos de presentación de este estado financiero separado, se consideran como efectivo y equivalentes de efectivo, el saldo del disponible y fondos interbancarios del activo al 31 de diciembre de 2019 y de 2018, excepto por el disponible restringido conformado por fondos de reserva para cumplimiento de compromisos de recompra de moneda extranjera con el BCRP y fondos de reserva para cumplimiento de compromisos contractuales con entidades financieras del exterior.

S. Fondos en fideicomiso

Los activos e ingresos provenientes de operaciones fiduciarias en las que exista el compromiso de devolver tales activos a los clientes, y en las que el Banco se desempeña en calidad de fiduciario, no se incluyen en los estados financieros separados debido a que no son de propiedad del Banco, sino que se registran, para su control, en cuentas de orden; y, las comisiones por estas actividades se incluyen en los ingresos por servicios financieros.

T. Transacciones y saldos en moneda extranjera

Transacciones en moneda extranjera se consideran aquellas que se efectúan en una moneda diferente del Sol. Las transacciones en moneda extranjera se convierten a soles usando los tipos de cambio vigentes fijados por la SBS a la fecha de las transacciones. Las ganancias o pérdidas por diferencia en cambio que resulten del pago de tales transacciones y de la conversión a los tipos de cambio al cierre del período de activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera, se reconocen en el estado separado de resultados.

2.5.3. Análisis del comportamiento, histórico y presente

A. Económico

En el 2017: Segmento Retail

La Banca Retail asesora a clientes de los Segmentos Banca Personal y Banca Negocios, este último corresponde a empresas que facturan hasta un equivalente de US$5.7MM al año. Al cierre del año, tenemos 2.5 millones de clientes, 214 agencias (139 en Lima incluyendo 2 agencias de Banca Patrimonial y 75 en Provincias incluyendo 1 agencia de centro de negocios),

964 cajeros automáticos (646 en Lima y 318 en Provincias) y 8,631 cajeros corresponsales (4,123 en Lima y 4,508 en Provincias).

Los resultados del 2017 han sido positivos, debido al importante incremento de la productividad del equipo comercial y a los buenos indicadores en la satisfacción del cliente. Se logró un crecimiento de la participación de mercado en productos clave para sostener la rentabilidad y principalidad.

La Banca Retail logró un crecimiento anual en los volúmenes de colocaciones (5.3%) y depósitos (5.6%), así como ingresos superiores a S/ 2,100 MM en el año.
Esto también se vio reflejado en una mayor participación de mercado en productos como Préstamos Personales en los que alcanzamos 19.1%, Tarjetas de Crédito 13.8%, así como posicionarnos en el 3er lugar en participación de mercado en Ahorros.

Banca Premium

En el 2017, la Banca Premium continuó con su plan de expansión cerrando el año con 44 Agencias a nivel nacional y presencia en los 8 principales departamentos del Perú. La estrategia se centró en fidelizar y rentabilizar el portafolio, por lo cual el número de clientes de la Banca se mantuvo constante versus el año pasado.

Se potenció la oferta de valor de la Banca, optimizando procesos de cara al cliente y fortaleciendo la relación funcionario-cliente en torno a la asesoría especializada a través de funcionarios expertos y atención personalizada con un modelo de experiencias únicas que sorprendan a nuestros clientes.

Tarjetas de créditos

El 2017 fue un año de crecimiento para el negocio de tarjetas de crédito por el mayor uso y la aceptación de los productos adicionales. Este año se consolidaron los canales logrando mejorar su productividad y se incorporaron nuevos canales de venta.

Los saldos de colocaciones alcanzaron S/ 2,811 MM en diciembre 2017 con un crecimiento de 16% incrementando su participación en 154 bps con respecto al cierre de 2016 hasta alcanzar 13.8%.

Préstamos personales

En el año 2017 los saldos de Préstamos Personales crecieron 12% con respecto al año 2016 alcanzando en diciembre un saldo promedio de S/. 4,146 MM y manteniéndose como el tercer banco del mercado. Se cerró el año con una participación de mercado de 19.1% es decir un incremento de 100 pbs con respecto al cierre del 2016.

Durante el año se incrementaron los canales y posiciones de venta. Asimismo, la productividad de los canales de venta mejoró, alcanzando niveles record de producción y llegando a superar los S/ 250 MM mensuales en el segundo semestre del año.

Hipotecarios

En el año 2017 los saldos de Préstamos Hipotecarios crecieron en 6% con respecto al año 2016 alcanzando en diciembre un saldo promedio de S/ 7,057 MM. Al cierre del año, se alcanzó una participación de mercado de 14.9%.

Nuestro portafolio de productos busca atender las distintas necesidades de nuestros clientes, asesorándolos y atendiéndolos en tiempos óptimos.

- Mejora continua del Proceso Hipotecario: Este proceso se ha ido optimizando a lo largo del 2017 con lo cual se ha logrado que más del 80% de las operaciones se desembolsen en menos de 15 días.
- En el 2017 se lanzó el nuevo producto Hipotecario 6 días para Proyectos de Scotiabank que ofrece a sus clientes opciones de tasas fijas y mixtas según el horizonte de tiempo en el cual desea cancelar su crédito hipotecario.

Al cierre de diciembre, se han aprobado 59 proyectos por más de 2,200 unidades y por un valor de venta de US$ 355 MM. La estrategia en la prospección de proyectos estuvo enfocada en proyectos de rápida activación y orientados al segmento B, lo que permitió contribuir con el portafolio hipotecario del banco y ofrecer una mayor oferta inmobiliaria a nuestros clientes.

Préstamos empresas

Durante el 2017 hemos llevado a cabo una serie de reformas con el fin de mejorar la experiencia del cliente y consolidarnos como el segundo Banco en participación del mercado de colocaciones a Pequeñas Empresas. Se ha iniciado un proyecto de reducción de los tiempos de atención desde el momento de la solicitud hasta el desembolso. Esto permitirá a nuestros clientes ganar tiempo crítico en la concreción de oportunidades de negocios y campañas comerciales.

Captaciones

Al 31 de diciembre de 2017, los Depósitos y Otras Obligaciones Retail alcanzaron la cifra de S/ 14,656 MM, cifra superior en S/. 777 MM (5.6%) a la de diciembre 2016. Este incremento se dio prácticamente en todos nuestros productos: Depósitos de Ahorros (+ S/ 592 MM, 8.8%), Depósitos a Plazo (+ S/ 259 MM, 8.2%) y CTS (S/ 84 MM, 7.0%).

Nuestra participación de mercado en depósitos de personas naturales se incrementó en 58 bps, pasando de 12.5% en diciembre 2016 a 13.1% en diciembre 2017 debido principalmente a Ahorros y mejorando nuestra posición de mercado al 3er lugar en ahorro de personas naturales.

Estos resultados se explican por las campañas y las mejoras en los productos y procesos que buscan mejorar la experiencia de nuestros clientes. Entre las acciones realizadas podemos indicar:

- Relanzamiento de Cuenta Free (agosto 2017)
- Campaña de relanzamiento de Cuenta Power
- Mejora en los beneficios de Cuenta Sueldo, ampliando la cobertura de cajeros con retiros libres en redes de otros de otros Bancos (mayo 2017) así como el lanzamiento de Cuenta Sueldo Independiente.
- Desde setiembre nuestros clientes pueden abrir sus depósitos Plazo Online desde los canales: Scotia en Línea o APP Banca Móvil.

En el 2018: Segmento Retail

La Banca Retail asesora a clientes pertenecientes a los segmentos de Banca Personal y Pyme y se centra en construir una oferta de valor basada en las necesidades del cliente.
Cuenta con una cobertura física actual de:

- 213 agencias: 142 en Lima, incluyendo 3 agencias de Banca Patrimonial; y 71 en provincias, incluyendo 1 agencia de centro de negocios.
- 969 cajeros automáticos: 655 en Lima y 314 en provincias
- 10,124 cajeros corresponsales: 4,998 en Lima y 5,126 en provincias

En comparación con diciembre del 2017, los resultados del 2018 han sido positivos: se registró un importante crecimiento de 9% en la productividad del equipo comercial y de 10% en la satisfacción del cliente. Asimismo, se logró ingresos superiores a S/ 2,350 millones, acompañados por un incremento de 11.6% en el volumen de colocaciones.

Captaciones

En diciembre del 2018, el total de depósitos Retail alcanzó los S/ 14,264 millones, cifra superior a la correspondiente al 2017 en S/1,150 millones (+8.8%). Este incremento se reflejó en todos los productos: Depósitos de Ahorros creció S/ 753 millones (+9.8%), Depósitos a Plazo, S/ 173 millones (+5.2%) y CTS, S/ 162 millones (+12.5%).

Estos resultados se lograron gracias a nuestra apuesta por tener un abanico de productos que cubre distintas necesidades de los clientes y que han sido

comunicados a través de exitosas campañas comerciales. Entre ellos, destacan:

Cuenta Sueldo: la cuenta con beneficios para trabajadores dependientes e independientes.

- Cuenta Free: la única cuenta en el Perú que no cobra nada.
- Cuenta Power: la cuenta de ahorros que paga intereses comparables con los de un depósito a plazo.
- Cuenta Travel: la cuenta que sortea un viaje a cualquier parte del país o del mundo, todos los meses.
- Depósito a Plazo: dirigida a clientes que deseen rentabilizar sus ahorros a largo plazo.

Tarjetas de crédito

El negocio de tarjetas de crédito también creció durante el 2018, tanto en uso como en colocación de productos adicionales. Los saldos de tarjetas de crédito alcanzaron S/ 3,000(1) millones en diciembre 2018 manteniendo una participación de mercado de 13.6%.

Este crecimiento se vio impulsado por la implementación de nuevos productos para segmentos masivos y Premium, como las tarjetas Smart y Beyond, respectivamente. Otro factor de impulso fue la consolidación de nuevos canales que permitió una mejora de productividad y mayores niveles de venta.

Préstamos personales

En el 2018 el saldo total de Préstamos Personales creció 11% con respecto a diciembre del 2017, alcanzando un promedio de S/ 4,239(1) millones y una participación de mercado de de 19.0%.

Este crecimiento se explica principalmente por tres factores. Primero, el incremento de posiciones de venta y de canales. Segundo, la mejora de la productividad de los canales de venta, que alcanzó niveles record. Y, tercero, la implementación en junio 2018 del Convenio con CAFAE del Sector Educación, que permitió mejorar la producción mensual.

Banca Premium

El enfoque estratégico de la Banca Premium estuvo centrado en reforzar la promesa: asesoría personalizada, conocimiento de nuestros clientes y acceso a los mejores productos y servicios. Asimismo, en línea con la estrategia del grupo, se sentaron las bases para la transformación digital del segmento.

Producto de los esfuerzos de expansión, se aumentó el número de clientes en 30% con respecto al 2017 y se cerró el año con 59 agencias en los 11 principales departamentos del Perú.

No quedándose atrás, los ingresos por Seguros también crecieron en 8.3% alcanzando los S/. 81 millones al cierre del año. La estrategia que permitió este crecimiento fue la de agregar a la oferta actual, nuevos seguros de alto valor para el cliente.

Hipotecarios

El saldo total de Préstamos Hipotecarios creció en diciembre 10% con respecto al 2017, alcanzando un promedio de S/ 7,703 millones (1) y una participación de mercado de 15.2% logrando +13 bps respecto al año anterior. Durante el año hemos alcanzado niveles record de producción, llegando a crecer en +43% en el último trimestre. Por otro lado, continuamos con el proceso de solarización del portafolio cerrando en 79% del total de las colocaciones en moneda nacional.

Préstamos empresas

Durante el 2018 se siguió una estrategia basada en tres pilares: la optimización de la oferta de valor de productos y servicios, la mejora en tiempos de atención y cobertura de atención a nuestros clientes a nivel nacional.

En este sentido, se ha ampliado la oferta de productos. Ahora no solo se ofrecen préstamos a los clientes, sino también seguros para el negocio (con cobertura de hasta 3 locales comerciales con un seguro a sola firma), POS para que nuestros clientes puedan captar más ventas, banca electrónica que permite una gestión eficiente de sus operaciones, con acceso vía APP Móvil. Asimismo se ha agilizado el proceso de apertura de cuentas para facilitar la transaccionalidad.

Como resultado, las colocaciones crecieron +8%y los depósitos +12%, nos mantuvimos como el segundo banco en participación de colocaciones a Pequeñas Empresas, con una participación de mercado de 14.5%. La Red de Agencias se ha centrado en mejorar la calidad de servicio, aumentar la productividad y asegurar el conocimiento del cliente.

En calidad de servicio, hemos crecido 10% en la recomendación de clientes, siguiendo nuestra estrategia de ser líderes del mercado. En productividad, la venta de productos por funcionario ha crecido en 9%, logrando reducir la dispersión de nuestros equipos. Finalmente, para asegurar el conocimiento del cliente se ha desplegado importantes políticas de Know your customer (KYC) y de prevención de lavado de activos.

Durante el 2018 se inició el cambio de formato de cuatro agencias para mejorar la experiencia del cliente y continuamos con el despliegue de cajeros automáticos receptores de efectivo. Asímismo, se crearon nuevas alianzas estratégicas con operadores y aliados para incrementar la presencia física en Lima y Provincias. Este año se consolidó nuestra red de Cajeros Corresponsales como la más grande a nivel nacional.

Además, se continuó con el modelo de venta por referencia Multicanal con Callback, que permite comunicar a los clientes ofertas de productos como tarjetas de crédito, préstamos en ATMs, Scotia en Línea y Banca Móvil. En la Banca Virtual, se desarrollaron nuevas funcionalidades para poder acceder a nuevos productos como pagos de préstamos, depósitos a plazo fijo, adelantos de sueldo a través de Scotia en Línea, entre otros.

En el 2019: Segmento Retail

La Banca Retail asesora a clientes pertenecientes a los segmentos de Banca Personal y Pyme y se centra en construir una oferta de valor basada en las necesidades del cliente. Cuenta con una cobertura física actual de:

- 224 agencias: 152 en Lima (incluyendo 3 agencias de Banca Patrimonial,3 módulos Jockey Plaza,6 módulos CAFAE y 1 remota) y 72 en provincias (incluyendo 1 agencia de centro de negocios)

- 12,317 cajeros corresponsales: 6,049 en Lima y 6,268 en provincias.
- Contamos con más de 980 cajeros automáticos en Lima y en provincias.

En comparación con diciembre del 2018, los resultados del 2019 han sido positivos: se registró un importante crecimiento de 11% en la productividad del equipo comercial y de 13% en el indicador de satisfacción del cliente.

Asimismo, se logró ingresos superiores a S/ 2,127 millones, acompañados por un incremento de 11.9% en el volumen de colocaciones.

Captaciones

En diciembre del 2019, el total de depósitos Retail alcanzó los S/ 15,048 millones, cifra superior al 2018 en S/1,473 millones (+10.9%).

Este incremento se reflejó en todos los productos: Ahorros +11%, Depósitos a Plazo, +15% y CTS +7%. Estos resultados se lograron gracias a nuestra apuesta por tener un abanico de productos que cubre distintas necesidades de los clientes y que han sido comunicados a través de exitosas campañas comerciales. Entre ellos, destacan:

- Cuenta Sueldo: la cuenta con beneficios para trabajadores dependientes e independientes.
- Cuenta Free: la única cuenta en el Perú que no cobra nada.
- Cuenta Power: la cuenta de ahorros que paga intereses comparables con los de un depósito a plazo.
- Súper Cuenta: la cuenta premio que sortea S/5,000 diarios y 2 departamentos al año, esta cuenta fue lanzada en diciembre 2019.

- Depósito a Plazo: dirigida a clientes que deseen rentabilizar sus ahorros a largo plazo.

Tarjetas de crédito

El negocio de tarjetas de crédito creció durante el 2019, tanto en uso como en colocación de productos adicionales. Los saldos de tarjetas de crédito alcanzaron S/ 3,509 millones en diciembre 2019 logrando un crecimiento año a año de 22%. Nuestra cuota de mercado se incrementó en 160 bps hasta 15.2%

El crecimiento del negocio se vio impulsado por los récords históricos de ventas mensuales. Se lanzó la Tarjeta CAPO, potenciando nuestra oferta de valor en el segmento pyme y se implementaron nuevos modelos de venta en Retail. Otro factor que impulsó el crecimiento fue la inclusión de modelos analíticos en mejora de la producción y eficiencia de los canales. Logramos un crecimiento año a año de 10% en clientes, y mejoramos el share of wallet en 170 pbs.

Préstamos personales

En el 2019 el saldo total de Préstamos Personales creció 13.4% con respecto a diciembre del 2018, alcanzando un promedio de S/ 4,823(1) millones. La participación de mercado fue de 18.5% en vista regulatoria. Este crecimiento se explica principalmente por tres factores: primero, la apertura de nuevos convenios de descuento por planilla; segundo, la consolidación de la colocación en CAFAE del Sector Educación; y tercero, el incremento de la producción a través de medios Digitales.

Banca Premium

La estrategia para la Banca Premium en el 2019 se enfocó en optimizar el modelo de atención, buscando hacer más eficiente el uso del canal. En tal sentido se testeó exitosamente el modelo de gestión comercial remoto que sentará las bases para la transformación digital del 2020.

A inicios de mayo se lanzó al mercado el programa de beneficios Luxury, una plataforma gratuita de productos y experiencias de alta gama enfocado a satisfacer a nuestros clientes más exigentes; logrando una excelente acogida.

El número de clientes aumentó 5% el año, cerrando el año con 62 Agencias en los 11 principales departamentos del Perú.

Seguros

Los ingresos por Seguros crecieron en 9.8% alcanzando los S/. 89 millones al cierre del año. La estrategia que permitió este crecimiento fue la de agregar a la oferta actual, nuevos seguros de alto valor para el cliente.

Durante este año se concretó la alianza por 15 años con BNP Paribas Cardif cuya estrategia contempla el desarrollo de soluciones integradas de banca y seguros, con una experiencia de primer nivel para los clientes de la Alianza del Pacífico.

Hipotecarios

El saldo total de Préstamos Hipotecarios creció 7% con respecto al 2018, alcanzando un promedio de S/ 8,076 millones en diciembre que incluye tanto préstamos hipotecarios para vivienda como préstamos de libre disponibilidad

con garantía hipotecaria. La participación de mercado en vista regulatoria fue de 15.0%.

La producción Hipotecaria alcanzó cifras récord en el último trimestre del 2019, creciendo 23.5% vs. El mismo trimestre del año pasado.

Este crecimiento viene acompañado de mayor producción en el segmento Personal, cuyo crecimiento interanual en el último trimestre ha sido de 100%. Esto obedece a la implementación de CASA FÁCIL, una nueva estrategia con foco en los segmentos Personal y Preferente, acompañado por el incremento de Market Share en Proyectos Inmobiliarios de 8.9% a 11% contribuyendo con mayores unidades disponibles para la Venta.

PYME

Durante el 2019 logramos afianzar el crecimiento en el segmento Pyme con una mayor capilaridad de atención, logrando tener presencia de funcionarios de negocios pyme en más de 120 agencias a nivel nacional, con una mejor oferta combinada de productos (préstamos + banca por internet empresarial + POS + seguros para el negocio), generando una oferta multiproducto para atender necesidades integrales del negocio.

Impulsamos también la atención de las necesidades personales de nuestros empresarios, a quienes se les ofertaron préstamos hipotecarios para vivienda, cuentas de Ahorro y otros beneficios, lo que nos permite atender no solo al negocio sino también al empresario dueño del negocio.

Como resultado de éstas y otras actividades, las colocaciones crecieron 10.9% y los depósitos 10.5%, manteniéndonos como el segundo banco en participación de colocaciones a Pequeñas Empresas.

B. Financiero

En el 2017: Balance General

CUENTA	NOTA	30 de Setiembre del 2017
ACTIVO		
DISPONIBLE	5	11,533,873
Caja		1,084,204
Banco Central de Reserva del Perú		7,525,166
Bancos y otras empresas del sistema financiero del país		19,553
Bancos y otras instituciones financieras del exterior		428,887
Canje		67,328
Otras disponibilidades		2,430,735
FONDOS INTERBANCARIOS		184,031
INVERSIONES A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	6	345,448
Instrumento de Capital		
Instrumento de Deuda		345,448
Inversiones en Commodities		
INVERSIONES DISPONIBLES PARA LA VENTA	6	3,836,530
Instrumentos representativos de Capital		4,530
Instrumentos representativos de deuda		3,832,000
INVERSIONES A VENCIMIENTO		
CARTERA DE CREDITOS	7	39,717,441
Cartera de Créditos Vigentes		39,832,433
Cartera de Créditos Reestructurados		
Cartera de Créditos Refinanciados		351,387
Cartera de Créditos Vencidos		638,526
Cartera de Créditos en Cobranza Judicial		842,079
(-) Provisiones para Créditos		(1,746,984)
DERIVADOS PARA NEGOCIACIÓN	8	52,001
DERIVADOS DE COBERTURA		
CUENTAS POR COBRAR	9	1,378,253
Cuentas por Cobrar por Venta de Bienes y Servicios y Fideicomiso (neto)		783
Otras Cuentas por Cobrar (neto)		1,375,470
BIENES REALIZABLES RECIBIDOS EN PAGO, ADJUDICADOS	12	80,557
Bienes Realizables		1,569
Bienes Recibidos en Pago y Adjudicados		78,988
PARTICIPACIONES	10	1,284,193
Subsidiarias		1,213,034
Asociadas y participaciones en negocios conjuntos		71,159
Otras		
INMUEBLES, MOBILIARIO Y EQUIPO (NETO)	11	353,890
ACTIVO INTANGIBLE DISTINTO DE LA PLUSVALIA	12	13,871
PLUSVALIA	12	287,074
IMPUESTOS CORRIENTES	12	47,428
IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO		218,142
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA		
OTROS ACTIVOS	12	975,457
TOTAL DEL ACTIVO		**60,086,187**
CONTINGENTES DEUDORAS		33,762,575
CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS		102,361,263
CONTRACUENTA DE CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS		229,161,887
FIDEICOMISOS, COMISIONES DE CONFIANZA DEUDORAS Y CUENTAS POR CONTRA ACREEDORAS DE FIDEICOMISOS		3,953,380

CUENTA	NOTA	30 de Setiembre del 2017	31 de Diciembre del 2016
PASIVO			
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	13	34,594,856	33,098,474
Obligaciones a la Vista		10,158,055	11,854,787
Obligaciones por Cuentas de Ahorro		7,805,504	7,899,810
Obligaciones por Cuentas a Plazo		15,555,713	12,478,485
Otras Obligaciones		1,075,584	865,432
FONDOS INTERBANCARIOS			475,877
DEPÓSITOS DE EMPRESAS DEL SISTEMA FINANCIERO Y ORGANISMOS FINANCIEROS INTERNACIONALES	13	227,849	274,521
Depósitos a la Vista		149,870	122,931
Depósitos de Ahorro		19,167	10,477
Depósitos a Plazo		59,012	141,113
ADEUDOS Y OBLIGACIONES FINANCIERAS	14	11,887,878	9,178,594
Adeudos y Obligaciones con el Banco Central de Reserva del Perú			
Adeudos y Obligaciones con Empresas e Instituciones Financieras del país		983,253	973,702
Adeudos y Obligaciones con Empresas del Exterior y Organismos Financieros Internacionales		8,702,348	5,394,750
Otros Adeudos y Obligaciones del país y del exterior		107	112
Valores y Títulos		2,201,970	2,810,030
DERIVADOS PARA NEGOCIACIÓN	8	78,015	92,114
DERIVADOS DE COBERTURA			
CUENTAS POR PAGAR	15	3,952,260	3,907,126
PROVISIONES	15	361,804	320,220
Provisión para Créditos Contingentes		83,105	82,792
Provisión para litigio y demandas		64,187	83,898
Otros		214,512	153,530
IMPUESTOS CORRIENTES			
IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO			
OTROS PASIVOS	15	1,104,877	858,670
TOTAL DEL PASIVO		52,187,139	48,203,596
PATRIMONIO			
Capital social	16 B	5,834,540	4,816,889
Capital adicional		394,463	394,463
Acciones Propias en Cartera		(2)	(2)
Reservas		960,840	843,801
Resultados Acumulados		173	174
Resultado Neto del Ejercicio		888,560	1,168,387
Ajustes al Patrimonio		20,874	24,801
TOTAL DEL PATRIMONIO		**7,899,048**	**7,248,093**
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO		**60,086,187**	**55,451,689**
		94,952,818	
		214,096,953	
		6,413,907	

Estado de Ganancias y Pérdidas

SCOTIABANK PERU S.A.A.					
ESTADOS FINANCIEROS (en miles de SOLES)					
CUENTA	NOTA	2017	2016	2017	2016
INGRESOS POR INTERESES					
Disponible	5	9,026	4,057	18,851	9,785
Fondos interbancarios		806	739	1,959	4,163
Inversiones a valor razonable con cambios en resultados	6	2,322	1,238	6,385	4,456
Inversiones disponibles para la venta		32,217	29,295	87,773	70,975
Inversiones a vencimiento					
Cartera de créditos directos		870,273	823,433	2,538,727	2,394,433
Resultado por operaciones de cobertura					
Cuentas por cobrar					
Otros ingresos financieros		1,200	1,535	3,167	4,542
TOTAL INGRESOS POR INTERESES		915,844	860,297	2,656,862	2,488,354
GASTOS POR INTERESES					
Obligaciones con el público		(139,383)	(104,921)	(378,203)	(278,344)
Fondos interbancarios		(2,962)	(1,845)	(10,221)	(5,139)
Depósitos de empresas del sistema financiero y organismos financieros internacionales		(695)	(2,236)	(1,723)	(10,720)
Adeudos y obligaciones financieras		(91,850)	(90,501)	(267,752)	(262,647)
Adeudos y obligaciones con el Banco Central de Reserva del Perú	14	(1)	(3)	(7)	(8)
Adeudos y obligaciones del sistema financiero del país	14	(7,075)	(5,165)	(19,642)	(5,197)
Adeudos y Obligaciones con Instituciones Financieras del Exter. y Organ. Financ. Internac.	14	(34,635)	(26,327)	(88,111)	(78,845)
Otros Adeudos y Obligaciones del País y del Exterior	14	(9,833)	(10,023)	(29,794)	(29,189)
Comisiones y otros cargos por adeudos y obligaciones financieras		(10,116)	(10,378)	(29,000)	(33,063)
Valores, Títulos y Obligaciones en Circulación	14	(30,190)	(38,605)	(101,198)	(116,345)
Intereses de cuentas por pagar		(35,949)	(41,374)	(113,876)	(140,961)
Resultado por operaciones de cobertura					
Otros Gastos Financieros					
TOTAL GASTOS POR INTERESES		(270,839)	(240,877)	(771,775)	(697,811)
MARGEN FINANCIERO BRUTO		645,005	619,420	1,885,087	1,790,543
(-) Provisiones para créditos directos	7	(175,907)	(178,889)	(578,817)	(550,871)
MARGEN FINANCIERO NETO		469,098	440,531	1,306,270	1,239,672
INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS		201,521	197,464	582,996	581,563
Ingresos por créditos indirectos		21,127	23,446	68,338	70,176
Ingresos por Fideicomisos y Comisiones de Confianza		3,716	3,271	9,246	8,631
Ingresos por emisión de dinero electrónico					
Ingresos Diversos		176,678	170,747	505,412	502,756
GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS		(55,671)	(59,265)	(152,326)	(130,967)
Gastos por créditos indirectos		(187)	(449)	(988)	(1,318)
Gastos por Fideicomisos y Comisiones de Confianza		(9)	(6)	(27)	(64)
Prima al fondo de seguro de deposito		(9,938)	(9,365)	(29,387)	(27,219)
Gastos Diversos		(45,537)	(49,445)	(121,924)	(102,366)
MARGEN FINANCIERO NETO DE INGRESOS Y GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS		614,948	578,730	1,736,940	1,690,268
RESULTADO POR OPERACIONES FINANCIERAS (ROF)		153,514	126,661	421,432	373,423
Inversiones a valor razonable con cambios en resultados					
Inversiones a valor razonable con cambios en resultados		4,329	2,723	12,171	9,310
Inversiones en comodities					
Inversiones disponibles para la venta		7,421	21,063	24,535	30,826
Derivados de negociación		9,265	41,241	(19,451)	(40,480)
Resultado por operaciones de cobertura					
Ganancias (pérdidas) en participaciones		69,987	41,834	188,367	138,106
Utilidad- pérdida en diferencia de cambio		51,418	6,446	181,758	204,582
Otros		11,094	13,354	34,052	31,079
MARGEN OPERACIONAL		768,462	705,391	2,158,372	2,063,691
GASTOS DE ADMINISTRACION					
Gastos de Personal y Directorio		(165,932)	(161,854)	(498,389)	(479,026)
Gastos por Servicios Recibidos de Terceros		(139,386)	(125,748)	(404,037)	(383,877)
Impuestos y Contribuciones		(16,662)	(17,267)	(46,825)	(50,533)
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		(15,215)	(15,601)	(46,045)	(47,232)
MARGEN OPERACIONAL NETO		431,267	384,921	1,163,076	1,103,023
VALUACIÓN DE ACTIVOS Y PROVISIONES					
Provisiones para créditos indirectos		(262)	(1,004)	(2,592)	324
Provisiones para Incobrabilidad de cuentas por cobrar		(1,169)	(3,131)	(8,338)	(8,646)
Provisión para bienes realizable, recibidos en pago, recuperados y adjudicados y otros		(7,129)	(1,830)	(10,919)	(4,311)
Provisión para activos no corrientes mantenidos para la venta					
Deterioro de inversiones		(536)		(536)	
Deterioro de inmuebles, mobiliario y equipo					
Deterioro de activos intangibles					
Provisiones para litigios y demandas		(994)	(78)	(2,288)	1,085
Otras provisiones		(1,471)	(2)	(1,471)	12
RESULTADO DE OPERACIÓN		419,706	378,876	1,136,932	1,091,487
Otros ingresos y egresos		6,313	2,339	11,674	3,651
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		426,019	381,215	1,148,606	1,095,138
IMPUESTO A LA RENTA		(102,188)	(91,622)	(260,046)	(250,863)
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO		**323,831**	**289,593**	**888,560**	**844,275**
Utilidad (pérdida) básica por acción		0.484	0.601	1.577	1.753
Utilidad (pérdida) diluida por acción		0.484	0.601	1.577	1.753

Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

SCOTIABANK PERU S.A.A.										
ESTADOS FINANCIEROS (EN MILES DE SOLES)										
Cuenta	Capital social	Capital adicional	Acciones Propias en Cartera	Reservas obligatorias	Resultados Acumulados	Resultado Neto del Ejercicio	Ganancias (Pérdidas) de Inversiones en Instrumentos de Patrimonio al valor razonable	Participación en otro Resultado Integral de Subsidiarias, Asociadas y Negocios conjuntos	Total de ajustes al patrimonio	Total Patrimonio Neto
SALDOS AL 1ERO DE ENERO DE 2016	**4,156,669**	**368,513**	**-3**	**742,398**	**172**	**1,014,033**	**-32,463**	**22,572**	**-9,891**	**6,271,891**
1.Ajustes por cambios en políticas contables										
2. Ajustes por corrección de errores										
3.Saldo Inicial después de ajustes	**4,156,669**	**368,513**	**-3**	**742,398**	**172**	**1,014,033**	**-32,463**	**22,572**	**-9,891**	**6,271,891**
6.Resultado del Ejercicio						844,275				844,275
7.Otro Resultado Integral							37,820	-5,174	32,646	32,646
8.Resultado Integral Total						**844,275**	**37,820**	**-5,174**	**32,646**	**876,921**
10.Transferencia de Resultado del Ejercicio a Resultados acumulados				101,403	912,630	-1,014,033				
11.Dividendos en efectivo declarados					-252,630					-252,630
15.Incremento (disminución) por transacciones de acciones en tesorería		25,950	2							25,952
16.Incremento (Disminución) por Transferencia y Otros Cambios	660,000				-660,000					
Total de cambios en el patrimonio	**660,000**	**25,950**	**2**	**101,403**		**-169,758**	**37,820**	**-5,174**	**32,646**	**650,243**
SALDOS AL 30 DE SETIEMBRE DE 2016	**4,816,669**	**394,463**	**-1**	**843,801**	**172**	**844,275**	**5,357**	**17,398**	**22,755**	**6,922,134**
SALDOS AL 1ERO DE ENERO DE 2017	**4,816,669**	**394,463**	**-2**	**843,801**	**173**	**1,168,387**	**4,037**	**20,564**	**24,601**	**7,248,092**
1.Ajustes por cambios en políticas contables										
2. Ajustes por corrección de errores										
3.Saldo Inicial después de ajustes	**4,816,669**	**394,463**	**-2**	**843,801**	**173**	**1,168,387**	**4,037**	**20,564**	**24,601**	**7,248,092**
6.Resultado del Ejercicio						888,560				888,560
7.Otro Resultado Integral							18,073	-22,000	-3,927	-3,927
8.Resultado Integral Total						**888,560**	**18,073**	**-22,000**	**-3,927**	**884,633**
10.Transferencia de Resultado del Ejercicio a Resultados acumulados				116,839	1,051,548	-1,168,387				
11.Dividendos en efectivo declarados					-233,677					-233,677
16.Incremento (Disminución) por Transferencia y Otros Cambios	817,871				-817,871					
Total de cambios en el patrimonio	**817,871**			**116,839**		**-279,827**	**18,073**	**-22,000**	**-3,927**	**650,956**
SALDOS AL 30 DE SETIEMBRE DE 2017	**5,634,540**	**394,463**	**-2**	**960,640**	**173**	**888,560**	**22,110**	**-1,436**	**20,674**	**7,899,048**

Estado de Flujos de Efectivo

SCOTIABANK PERU S.A.A.			
ESTADOS FINANCIEROS (en miles de SOLES)			
CUENTA	NOTA	2017	2016
FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN			
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO		888,560	844,275
AJUSTES			
Depreciación y amortización		46,046	47,232
Provisiones		1,611,453	1,535,608
Deterioro		536	0
Otros ajustes		(721,100)	(704,225)
VARIACIONES NETAS DE ACTIVOS Y PASIVOS			
(Aumento neto) disminución en activos			
Creditos		(3,076,685)	(2,235,661)
Inversiones a valor razonable con cambios en resultados		165,708	1,044,704
Disponibles para la venta		(1,542,055)	263,645
Cuentas por cobrar y otras		(734,920)	(1,495,893)
Aumento neto (disminución) en pasivos			
Pasivos financieros, no subordinados		3,690,069	(235,865)
Cuentas por pagar y otras		97,924	(69,355)
Flujos de efectivo y equivalente al efectivo después de ajustes y variaciones neta en activos y pasivos		425,536	(1,005,535)
Impuesto a las ganancias (pagados) cobrados		(109,707)	(121,142)
FLUJOS DE EFECTIVO NETO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		315,829	(1,126,677)
FLUJOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN			
Entrada por venta de participaciones			
Salida por compra en participaciones			
Entrada por venta de intangibles e inmuebles, mobiliario y equipos		1,032	103
Salida por compras de intangibles e inmuebles, mobiliario y equipos		(42,794)	(34,938)
Entrada de instrumento de deuda mantenidos hasta el vencimiento			
Salida de instrumento de deuda mantenidos hasta el vencimiento			
Otras entradas relacionadas a actividades de inversión		102,820	58,759
Otras salidas relacionadas a actividades de inversión			
FLUJOS DE EFECTIVO NETO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		61,058	23,924
FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO			
Entrada por la emisión de pasivos financieros subordinados			
Salida por el rescate de pasivos fiancieros subordinados			
Entrada por emisión de instrumentos de patrimonio			
Dividendos pagados		(233,677)	(252,630)
Otras entradas relacionadas a las actividades de financiamiento			
Otras salidas relacionadas a las actividades de financiamiento			
FLUJOS DE EFECTIVO NETO ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		(233,677)	(252,630)
Aumento neto (disminución) en efectivo y equivalente de efectivo antes del efecto de las variaciones en el tipo de cambio		143,210	(1,355,383)
Efectos de las variaciones en el tipo de cambio en el efectivo y equivalente de efectivo		(7,622)	3,930
Aumento neto (disminución) de efectivo y equivalentes al efectivo		135,588	(1,351,453)
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del período		11,562,316	14,321,254
Efectivo y equivalentes al efectivo al finalizar el período		11,697,904	12,969,801

En el 2018: Balance General

ACTIVO		
Disponibles	5	10,566,031
Fondos interbancarios		65,505
Inversiones a valor razonable con cambios en resultados	6	283,863
Inversiones disponibles para la venta	6	4,201,751
Inversiones a vencimiento		
Derivados para negociación	8	99,071
Derivados de cobertura		
Cartera de créditos (neto)	7	23,440,297
Cartera de créditos vigentes		23,116,228
Cartera de créditos reestructurados		
Cartera de créditos refinanciados		324,069
Cartera de créditos vencidos		
Cartera de créditos en cobranza judicial		
Cuentas por cobrar por operaciones de seguros (neto)		
Cuentas por cobrar a reaseguradores y coaseguradores (neto)		
Activos por reservas técnicas a cargo de reaseguradoras		
Cuentas por cobrar (neto)	9	1,095,094
Cuentas por cobrar diversas (neto)		
Impuestos a las ganancias corrientes	12	13,314
Activos no corrientes mantenidos para la venta		
Otros activos (netos)	12	950,313
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		40,715,239
Cartera de créditos (neto)	7	23,907,789
Cuentas por cobrar (neto)	9	696,260
Cuentas por cobrar diversas (neto)		
Bienes realizables, recibidos en pago, adjudicados	12	88,967
Participaciones en asociadas y negocios conjuntos		69,098
Inversiones a vencimiento		
Propiedades de Inversión		
Inmuebles, mobiliario y equipo (neto)	11	401,860
Activo intangible (neto) distinto a la plusvalía	12	20,657
Plusvalía	10	570,664
Impuestos a las ganancias diferidas		260,828
Otros activos (netos)	14	141,579
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		26,157,702
TOTAL ACTIVO		66,872,941
Cuentas Contingentes Deudoras	18	49,367,329
Cuentas de Orden Deudoras		412,294,201

PASIVO			
Obligaciones con el público	13	39,482,473	37,523,236
Fondos interbancarios		438,233	150,040
Depósitos de empresas del sistema financiero y organismos financieros internacionales	13	468,620	339,191
Adeudados y obligaciones financieras	14	5,023,470	4,309,289
Derivados para negociación	8	86,161	68,011
Derivados de cobertura			
Cuentas por pagar a intermediarios, comercializadores y auxiliares			
Cuentas por pagar a asegurados			
Cuentas por pagar a reaseguradores y coaseguradores (neto)			
Reservas técnicas por siniestros			
Cuentas por pagar	15	4,634,854	2,728,808
Cuentas por pagar diversas			
Provisiones	15	323,611	343,185
Impuestos a las ganancias corrientes			
Otros pasivos	15	1,292,341	367,897
TOTAL PASIVO CORRIENTE		51,749,763	45,829,657
Adeudos y obligaciones financieras	14	6,311,753	5,382,333
Reservas técnicas por primas			
Reservas técnicas por siniestros			
Cuentas por pagar	15		1,388,822
Cuentas por pagar diversas			
Provisiones			
Impuestos a las ganancias diferidas			
Otros pasivos			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		6,311,753	6,771,155
TOTAL PASIVO		58,061,516	52,600,812
PATRIMONIO			
Capital social	16	6,122,948	5,634,540
Prima de emisión		394,463	394,463
Acciones en tesorería		-2	-2
Reservas		1,082,742	960,640
Resultados acumulados		1,231,070	1,175,383
Ajustes al patrimonio		-19,796	23,591
Patrimonio Atribuible a los Propietarios de la Controladora		8,811,425	8,188,615
Participaciones no controladoras			
TOTAL PATRIMONIO		8,811,425	8,188,615
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		66,872,941	60,789,427
Cuentas Contingentes Acreedoras		49,367,329	36,359,079
Cuentas de Orden Acreedoras		412,294,201	356,830,989

Estado de Ganancias y Pérdidas

SCOTIABANK S.A.A			
ESTADO FINANCIEROS (en miles de soles)			
Cuenta	2018		
	MN	ME	TOTAL
INGRESOS FINANCIEROS	**3,275,508**	**967,911**	**4,243,419**
Disponible	1,609	53,190	54,800
Fondos Interbancarios	3,384	148	3,533
Inversiones	127,361	123	127,484
Créditos Directos	2,763,403	710,533	3,473,936
Ganancias por Valorización de Inversiones	18,703	591	19,294
Ganancias por Inversiones en Subsidiarias, Asociadas y Negocios Conjuntos	295,798	-	295,798
Diferencia de Cambio	-	206,825	206,825
Ganancias en Productos Financieros Derivados	59,184	(6,894)	52,289
Otros	6,066	3,395	9,460
GASTOS FINANCIEROS	**597,729**	**400,587**	**998,315**
Obligaciones con el Público	447,844	95,378	543,222
Depósitos del Sistema Financiero y Organismos Financieros Internacionales	3,418	1,857	5,275
Fondos Interbancarios	5,222	3,240	8,462
Adeudos y Obligaciones Financieras	60,077	223,499	283,576
Obligaciones en Circulación no Subordinadas	13,519	14	13,533
Obligaciones en Circulación Subordinadas	39,330	61,456	100,787
Pérdida por Valorización de Inversiones	-	-	-
Pérdidas por Inversiones en Subsidiarias, Asociadas y Negocios Conjuntos	-	-	-
Primas al Fondo de Seguro de Depósitos	28,318	15,142	43,459
Diferencia de Cambio	-	-	-
Pérdidas en Productos Financieros Derivados	-	-	-
Otros	0	0	1
MARGEN FINANCIERO BRUTO	**2,677,779**	**567,324**	**3,245,103**
PROVISIONES PARA CRÉDITOS DIRECTOS	**660,653**	**94,636**	**755,289**
MARGEN FINANCIERO NETO	**2,017,126**	**472,688**	**2,489,814**
INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	**525,370**	**300,821**	**826,191**
Cuentas por Cobrar	798	-	798
Créditos Indirectos	44,855	41,359	86,214
Fideicomisos y Comisiones de Confianza	6,332	15,332	21,664
Ingresos Diversos	473,384	244,131	717,515
GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	**211,672**	**83,878**	**295,550**
Cuentas por Pagar	70,723	-	70,723
Créditos Indirectos	-	1,314	1,314
Fideicomisos y Comisiones de Confianza	-	-	-
Gastos Diversos	140,949	82,565	223,513
UTILIDAD (PERDIDA) POR VENTA DE CARTERA	**39,263**	**1,308**	**40,571**
MARGEN OPERACIONAL	**2,370,087**	**690,938**	**3,061,026**
GASTOS ADMINISTRATIVOS	**1,224,006**	**113,418**	**1,337,425**
Personal	690,114	830	690,944
Directorio	-	1,230	1,230
Servicios Recibidos de Terceros	469,822	104,505	574,327
Impuestos y Contribuciones	64,070	6,853	70,923
MARGEN OPERACIONAL NETO	**1,146,081**	**577,520**	**1,723,601**
PROVISIONES, DEPRECIACION Y AMORTIZACION	**103,960**	**11,332**	**115,292**
Provisones para Créditos Indirectos	10,047	5,935	15,982
Provisiones por Pérdida por Deterioro de Inversiones	-	-	-
Provisiones para Incobrabilidad de Cuentas por Cobrar	5,592	5,347	10,939
Provisiones para Bienes Realizables, Recibidos en Pago y Adjudicados	23,371	-	23,371
Otras Provisiones	6,912	50	6,962
Depreciación	48,152	-	48,152
Amortización	9,886	-	9,886
OTROS INGRESOS Y GASTOS	**14,624**	**18,217**	**32,841**
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	**1,056,744**	**584,406**	**1,641,150**
IMPUESTO A LA RENTA	360,500	-	360,500
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	**696,244**	**584,406**	**1,280,650**

Tipo de Cambio Contable: S/ 3,373

Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

SCOTIABANK S.A.A													
ESTADO FINANCIEROS (en miles de soles)													
CCUENTA	Cuenta	Capital social	Prima de emisión	Acciones en tesorería	Reservas obligatorias	Resultados acumulados	Ganancias (Pérdidas) de Inversiones valor razonable con cambios en resultados	Coberturas del flujo de efectivo	Participación en otro resultado integral de asociadas y negocios conjuntos	Otros	Total de ajustes al patrimonio	Patrimonio Atribuible a los Propietarios de la Controladora	Total
4F0101	SALDOS AL 1ERO DE ENERO DE 2017	4,816,669	394,463	-2	843,801	1,130,647	23,754		382		24,136	7,209,714	7,209,714
4F0131	1. Ajustes por cambios en políticas contables												
4F0132	2. Ajustes por corrección de errores												
4F0133	3. Saldo Inicial después de ajustes	4,816,669	394,463	-2	843,801	1,130,647	23,754		382		24,136	7,209,714	7,209,714
4FT005	4. Cambios en Patrimonio:												
4FT006	5. Resultado Integral:												
4F0111	6. Resultado del Ejercicio					1,213,108						1,213,108	1,213,108
4F0134	7. Otro Resultado Integral						-529		-16		-545	-545	-545
4F0135	8. Resultado Integral Total					1,213,108	-529		-16		-545	1,212,563	1,212,563
4FT007	9. Cambios en el Patrimonio neto (no incluidos en el Resultado Integral)												
4F0136	10. Transferencia de Resultado acumulados A reservas				116,839	-116,839							
4F0104	11. Dividendos en efectivo declarados					-233,677						-233,677	-233,677
4F0137	12. Emisión de acciones de Capital (distinto a combinación de negocios)												
4F0138	13. Reducción de Capital (distinto a combinación de negocios)												
4F0139	14. Incremento (disminución) de Combinaciones de Negocios												
4F0140	15. Incremento (disminución) por transacciones de acciones en tesorería												
4F0141	16. Incremento (Disminución) por Transferencia y Otros Cambios	817,871				-817,856						15	15
4F0142	Total de cambios en el patrimonio	817,871			116,839	44,736	-529		-16		-545	978,901	978,901
4F01ST	SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017	5,634,540	394,463	-2	960,640	1,175,383	23,225		366		23,591	8,188,615	8,188,615
4F0201	SALDOS AL 1ERO DE ENERO DE 2018	5,634,540	394,463	-2	960,640	1,175,383	23,225		366		23,591	8,188,615	8,188,615
4F0231	1. Ajustes por cambios en políticas contables												
4F0232	2. Ajustes por corrección de errores												
4F0233	3. Saldo Inicial después de ajustes	5,634,540	394,463	-2	960,640	1,175,383	23,225		366		23,591	8,188,615	8,188,615
4FT008	4. Cambios en Patrimonio:												
4FT009	5. Resultado Integral:												
4F0211	6. Resultado del Ejercicio					1,276,687						1,276,687	1,276,687
4F0234	7. Otro Resultado Integral						-50,754	7,140	228	-1	-43,387	-43,387	-43,387
4F0235	8. Resultado Integral Total					1,276,687	-50,754	7,140	228	-1	-43,387	1,233,300	1,233,300
4FT010	9. Cambios en el Patrimonio neto (no incluidos en el Resultado Integral)												
4F0236	10. Transferencia de Resultado acumulados A reservas				122,102	-122,102							
4F0204	11. Dividendos en efectivo declarados					-610,510						-610,510	-610,510
4F0237	12. Emisión de acciones de Capital (distinto a combinación de negocios)												
4F0238	13. Reducción de Capital (distinto a combinación de negocios)												
4F0239	14. Incremento (disminución) de Combinaciones de Negocios												
4F0240	15. Incremento (disminución) por transacciones de acciones en tesorería												
4F0241	16. Incremento (Disminución) por Transferencia y Otros Cambios	488,408				-488,388						20	20
4F0242	Total de cambios en el patrimonio	488,408			122,102	55,687	-50,754	7,140	228	-1	-43,387	622,810	622,810
4F02ST	SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018	6,122,948	394,463	-2	1,082,742	1,231,070	-27,529	7,140	594	-1	-19,796	8,811,425	8,811,425

Estado de Flujos de Efectivo

SCOTIABANK S.A.A		
ESTADO FINANCIEROS (en miles de soles)		
Cuenta	2018	2017
FLUJOS DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACION		
Resultado neto del ejercicio	1,276,687	1,213,108
Ajuste para conciliar el Resultado Neto con el Efectivo Neto proveniente de las		
Depreciación y amortización del período	74,623	76,007
Gasto por impuesto a las ganancias	479,680	439,328
Valuación de inversiones financieras		
Pérdida (ganancia) reconocidas de empresas asociadas y negocios conjuntos		
Deterioro de valor		
Provisión para cartera de créditos y cuentas por cobrar	2,324,151	2,153,251
Provisiones	57,683	166,248
Otras provisiones		
Pérdida (ganancia) en venta de Inversiones a valor razonable		
Pérdida (ganancia) en venta de inmuebles, mobiliario y equipo (neto)	-6,792	-6,003
Pérdida (ganancia) en venta de activos intangibles		
Otros	-1,091,178	-972,510
Cargos y Abonos por cambios netos en el activo y pasivo corrientes		
(Aumento) disminución en activos		
(Aumento) disminución de cuentas por cobrar por operaciones de seguros		
(Aumento) disminución de cuentas por cobrar a reaseguradores y		
(Aumento) disminución en cuentas por cobrar y cuentas por cobrar diversas	-520,364	-421,408
(Aumento) disminución de derivados de negociación y de cobertura	-57,413	17,313
(Aumento) disminución en otros activos	651	-1,691,258
Aumento (disminución) en pasivos		
Aumento (disminución) en cuentas por pagar y cuentas por pagar diversas	257,851	153,329
Aumento (disminución) de cuentas por pagar a intermediarios,		
Aumento (disminución) de cuentas por pagar a asegurados		
Aumento (disminución) de cuentas por pagar a reaseguradores y		
Aumento (disminución) de derivados de negociación y de cobertura	18,150	-24,104
Aumento (disminución) de reservas técnicas por siniestros		
Aumento (disminución) de provisiones		
Aumento (disminución) en otros pasivos	886,341	-689,081
Total de ajustes por conciliación de ganancias (pérdidas)		
Cobros por:		
Dividendos recibidos (no incluidos en la Actividad de Inversión)		
Pagos por:		
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados	-224,931	-429,685
Intereses y rendimientos (no incluidos en la Actividad de Financiación)		
Dividendos (no incluidos en la Actividad de Financiación)		
Flujos de efectivo y equivalentes de efectivo neto de Actividades de Operación	3,475,139	-15,465
FLUJOS DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE INVERSION		
Cobros a (por):		
Venta de inversiones financieras		
Contratos derivados (futuro, a término, opciones)		
Venta de subsidiarias, neto del efectivo Desapropiado		
Venta de participaciones en negocios conjuntos, neto del efectivo	9,777	
Venta de propiedades de inversión		
Venta de inmuebles, mobiliario y equipo	12,368	7,347
Venta de otros activos		
Intereses y rendimientos recibidos		
Dividendos recibidos	5,079	11,205
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad de inversión		
Pagos a (por):		
Compra de inversiones financieras		
Contratos derivados (futuro, a término, opciones)		
Compra de subsidiarias, neto del efectivo adquirido		
Compra de participaciones en negocios conjuntos, neto del efectivo adquirido		
Compra de propiedades de inversión		
Compra de inmuebles, mobiliario y equipo	-65,175	-73,702
Compra de otros activos	-4,754	-16,466
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados		
Otros pagos relativos a la actividad de inversión		
Flujos de efectivo y equivalentes de efectivo neto de Actividades de Inversión	-42,705	-71,616
FLUJOS DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE		
Emisión de pasivos financieros		
Aumento (disminución) neto de depósitos, adeudos y obligaciones		
Aumento (disminución) neto de Préstamos provenientes de bancos e		
Aumento (disminución) neto de otros pasivos financieros	3,967,259	2,037,076
Aumento (disminución) neto del capital social		
Disminución (aumento) neto en la cartera de créditos	-5,977,543	-3,986,131
Venta de acciones en tesorería		
Otros pagos relativos a la actividad de financiamiento		
Recompra de acciones de la entidad (acciones en tesorería)		
Dividendos pagados	-610,510	-233,677
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados		
Intereses y rendimientos		
Otros pagos relativos a la actividad de financiamiento		
Flujos de efectivo y equivalentes de efectivo neto de Actividades de	-2,620,794	-2,182,732
Aumento neto (disminución) en efectivo y equivalente de efectivo antes de las	811,640	-2,269,813
Efecto de las variaciones en el tipo de cambio en el efectivo y equivalente de	37,249	-91,125
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo	848,889	-2,360,938
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL INICIO DEL EJERCICIO	9,782,647	12,143,585
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL FINALIZAR EL EJERCICIO	10,631,536	9,782,647

En el 2019: Balance General

ACTIVO		
Disponibles	6	15,072,207
Fondos interbancarios		38,002
Inversiones a valor razonable con cambios en resultados	7	417,364
Inversiones disponibles para la venta	7	5,994,740
Inversiones a vencimiento		
Derivados para negociación	9	155,456
Derivados de cobertura	9	2,692
Cartera de créditos (neto)		22,580,120
Cartera de créditos vigentes	8	22,193,160
Cartera de créditos reestructurados		
Cartera de créditos refinanciados	8	386,960
Cartera de créditos vencidos		
Cartera de créditos en cobranza judicial		
Cuentas por cobrar por operaciones de seguros (neto)		
Cuentas por cobrar a reaseguradores y coaseguradores (neto)		
Activos por reservas técnicas a cargo de reaseguradoras		
Cuentas por cobrar (neto)	10	433,719
Cuentas por cobrar diversas (neto)		
Impuestos a las ganancias corrientes	14	17,237
Activos no corrientes mantenidos para la venta		
Otros activos (netos)	14	316,627
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		45,028,164
Cartera de créditos (neto)	8	28,709,236
Cuentas por cobrar (neto)	10	722,021
Cuentas por cobrar diversas (neto)		
Bienes realizables, recibidos en pago, adjudicados	14	89,167
Participaciones en asociadas y negocios conjuntos		79,897
Inversiones a vencimiento		
Propiedades de Inversión		
Inmuebles, mobiliario y equipo (neto)	12	362,427
Activo intangible (neto) distinto a la plusvalía	13	404,329
Plusvalía	11	570,664
Impuestos a las ganancias diferidas		169,513
Otros activos (netos)	14	179,400
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		31,286,654
TOTAL ACTIVO		76,314,818
Cuentas Contingentes Deudoras	20	70,358,389
Cuentas de Orden Deudoras	20	490,484,437

PASIVO			
Obligaciones con el público	15	44,403,552	39,482,473
Fondos interbancarios		362,422	438,233
financieros internacionales	15	359,340	468,620
Adeudados y obligaciones financieras	16	5,338,780	5,023,470
Derivados para negociación	9	128,340	86,161
Derivados de cobertura	9	1,361	
Cuentas por pagar a intermediarios, comercializadores y auxiliares			
Cuentas por pagar a asegurados			
Cuentas por pagar a reaseguradores y coaseguradores (neto)			
Reservas técnicas por siniestros			
Cuentas por pagar	17	7,567,267	4,634,854
Cuentas por pagar diversas			
Provisiones	17	331,324	323,611
Impuestos a las ganancias corrientes			
Otros pasivos	17	582,158	1,292,341
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	59,074,544	51,749,763
Adeudos y obligaciones financieras	16	7,342,094	6,311,753
Reservas técnicas por primas			
Reservas técnicas por siniestros			
Cuentas por pagar			
Cuentas por pagar diversas			
Provisiones			
Impuestos a las ganancias diferidas			
Otros pasivos			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		7,342,094	6,311,753
TOTAL PASIVO		66,416,638	58,061,516
PATRIMONIO			
Capital social	18	6,763,274	6,122,949
Prima de emisión	18	394,463	394,463
Acciones en tesorería	18	-3	-3
Reservas	18	1,210,807	1,082,742
Resultados acumulados	18	1,413,709	1,231,070
Ajustes al patrimonio	18	13,105	-19,796
Patrimonio Atribuible a los Propietarios de la Controladora		9,795,355	8,811,425
Participaciones no controladoras		102,825	
TOTAL PATRIMONIO		9,898,180	8,811,425
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		76,314,818	66,872,941
Cuentas Contingentes Acreedoras	20	70,358,389	49,367,329
Cuentas de Orden Acreedoras	20	490,484,437	412,294,201

Estado de Ganancias y Pérdidas

SCOTIABANK S.A.A			
ESTADO FINANCIEROS (en miles de soles)			
Cuenta	2018		
	MN	ME	TOTAL
INGRESOS FINANCIEROS	**3,731,096**	**1,198,525**	**4,929,621**
Disponible	749	150,683	151,432
Fondos Interbancarios	1,696	286	1,983
Inversiones	166,329	4	166,333
Créditos Directos	3,032,147	724,326	3,756,474
Ganancias por Valorización de Inversiones	189,317	(594)	188,723
Ganancias por Inversiones en Subsidiarias, Asociadas y Negocios Conjuntos	338,835	-	338,835
Diferencia de Cambio	-	320,366	320,366
Ganancias en Productos Financieros Derivados	-	1,652	1,652
Otros	2,021	1,802	3,824
GASTOS FINANCIEROS	**710,781**	**495,418**	**1,206,199**
Obligaciones con el Público	533,982	146,487	680,469
Depósitos del Sistema Financiero y Organismos Financieros Internacionales	7,050	1,799	8,848
Fondos Interbancarios	9,367	13	9,380
Adeudos y Obligaciones Financieras	64,194	279,434	343,628
Obligaciones en Circulación no Subordinadas	6,793	6	6,799
Obligaciones en Circulación Subordinadas	39,330	62,335	101,665
Pérdida por Valorización de Inversiones	-	-	-
Pérdidas por Inversiones en Subsidiarias, Asociadas y Negocios Conjuntos	-	-	-
Primas al Fondo de Seguro de Depósitos	30,058	15,419	45,477
Diferencia de Cambio	-	-	-
Pérdidas en Productos Financieros Derivados	19,999	(10,074)	9,925
Otros	8	0	8
MARGEN FINANCIERO BRUTO	**3,020,315**	**703,107**	**3,723,422**
PROVISIONES PARA CRÉDITOS DIRECTOS	**779,233**	**63,053**	**842,285**
MARGEN FINANCIERO NETO	**2,241,082**	**640,055**	**2,881,137**
INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	**540,220**	**326,440**	**866,660**
Cuentas por Cobrar	183	-	183
Créditos Indirectos	43,873	35,207	79,080
Fideicomisos y Comisiones de Confianza	5,290	14,306	19,596
Ingresos Diversos	490,874	276,927	767,801
GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	**250,519**	**116,821**	**367,340**
Cuentas por Pagar	93,516	-	93,516
Créditos Indirectos	-	13,040	13,040
Fideicomisos y Comisiones de Confianza	-	-	-
Gastos Diversos	157,003	103,781	260,784
UTILIDAD (PÉRDIDA) POR VENTA DE CARTERA	**14,587**	**18**	**14,605**
MARGEN OPERACIONAL	**2,545,371**	**849,691**	**3,395,062**
GASTOS ADMINISTRATIVOS	**1,333,541**	**126,543**	**1,460,084**
Personal	750,866	1,013	751,880
Directorio	-	1,257	1,257
Servicios Recibidos de Terceros	514,667	116,898	631,565
Impuestos y Contribuciones	68,008	7,376	75,383
MARGEN OPERACIONAL NETO	**1,211,830**	**723,148**	**1,934,978**
PROVISIONES, DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	**109,805**	**13,611**	**123,415**
Provisones para Créditos Indirectos	4,473	7,856	12,330
Provisiones por Pérdida por Deterioro de Inversiones	-	-	-
Provisiones para Incobrabilidad de Cuentas por Cobrar	6,162	7,152	13,314
Provisiones para Bienes Realizables, Recibidos en Pago y Adjudicados	34,088	-	34,088
Otras Provisiones	2,816	(1,398)	1,418
Depreciación	46,322	-	46,322
Amortización	15,943	-	15,943
OTROS INGRESOS Y GASTOS	**(13,509)**	**18,453**	**4,945**
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	**1,088,516**	**727,991**	**1,816,507**
IMPUESTO A LA RENTA	351,767	-	351,767
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	**736,750**	**727,991**	**1,464,740**

Tipo de Cambio Contable: S/ 3,314

Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

SCOTIABANK S.A.A													
ESTADO FINANCIEROS (en miles de soles)													
CCUENTA	Cuenta	Capital social	Prima de emisión	Acciones en tesorería	Reservas obligatorias	Resultados acumulados	Ganancias (Pérdidas) de Inversiones valor razonable con cambios en resultados	Coberturas del flujo de efectivo	Participación en otro resultado integral de asociadas y negocios conjuntos contabilizados por el método de participación	Total de ajustes al patrimonio	Patrimonio Atribuible a los Propietarios de la Controladora	Participaciones no controladoras	Total
4F0101	SALDOS AL 1ERO DE ENERO DE 2018	5,634,541	394,463	-3	960,640	1,175,383	23,225		365	23,590	8,188,614		8,188,614
4F0131	1. Ajustes por cambios en políticas contables												
4F0132	2. Ajustes por corrección de errores												
4F0133	3. Saldo Inicial después de ajustes	5,634,541	394,463	-3	960,640	1,175,383	23,225		365	23,590	8,188,614		8,188,614
4FT005	4. Cambios en Patrimonio:												
4FT006	5. Resultado Integral:												
4F0111	6. Resultado del Ejercicio					1,276,687					1,276,687		1,276,687
4F0134	7. Otro Resultado Integral						-50,754	7,140	228	-43,386	-43,386		-43,386
4F0135	8. Resultado Integral Total					1,276,687	-50,754	7,140	228	-43,386	1,233,301		1,233,301
4FT007	9. Cambios en el Patrimonio neto (no incluidos en el Resultado												
4F0136	10. Transferencia de Resultado acumulados A reservas				122,102	-122,102							
4F0104	11. Dividendos en efectivo declarados					-610,510					-610,510		-610,510
4F0137	12. Emisión de acciones de Capital (distinto a combinación de												
4F0138	13. Reducción de Capital (distinto a combinación de negocios)												
4F0139	14. Incremento (disminución) de Combinaciones de Negocios												
4F0140	15. Incremento (disminución) por transacciones de acciones en												
4F0141	16. Incremento (Disminución) por Transferencia y Otros Cambios	488,408				-488,388					20		20
4F0142	Total de cambios en el patrimonio	488,408			122,102	55,687	-50,754	7,140	228	-43,386	622,811		622,811
4F01ST	SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018	6,122,949	394,463	-3	1,082,742	1,231,070	-27,529	7,140	593	-19,796	8,811,425		8,811,425
4F0201	SALDOS AL 1ERO DE ENERO DE 2019	6,122,949	394,463	-3	1,082,742	1,231,070	-27,529	7,140	593	-19,796	8,811,425		8,811,425
4F0231	1. Ajustes por cambios en políticas contables												
4F0232	2. Ajustes por corrección de errores												
4F0233	3. Saldo Inicial después de ajustes	6,122,949	394,463	-3	1,082,742	1,231,070	-27,529	7,140	593	-19,796	8,811,425		8,811,425
4FT008	4. Cambios en Patrimonio:												
4FT009	5. Resultado Integral:												
4F0211	6. Resultado del Ejercicio					1,463,272					1,463,272	9,252	1,472,524
4F0234	7. Otro Resultado Integral						37,138	-4,227	-10	32,901	32,901	6	32,907
4F0235	8. Resultado Integral Total					1,463,272	37,138	-4,227	-10	32,901	1,496,173	9,258	1,505,431
4FT010	9. Cambios en el Patrimonio neto (no incluidos en el Resultado												
4F0236	10. Transferencia de Resultado acumulados A reservas				128,065	-128,065							
4F0204	11. Dividendos en efectivo declarados					-512,260					-512,260		-512,260
4F0237	12. Emisión de acciones de Capital (distinto a combinación de												
4F0238	13. Reducción de Capital (distinto a combinación de negocios)												
4F0239	14. Incremento (disminución) de Combinaciones de Negocios												
4F0240	15. Incremento (disminución) por transacciones de acciones en												
4F0241	16. Incremento (Disminución) por Transferencia y Otros Cambios	640,325				-640,308					17	93,567	93,584
4F0242	Total de cambios en el patrimonio	640,325			128,065	182,639	37,138	-4,227	-10	32,901	983,930	102,825	1,086,755
4F02ST	SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019	6,763,274	394,463	-3	1,210,807	1,413,709	9,609	2,913	583	13,105	9,795,355	102,825	9,898,180

Estado de Flujos de Efectivo

SCOTIABANK S.A.A		
ESTADO FINANCIEROS (en miles de soles)		
Cuenta	**2019**	**2018**
FLUJOS DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACION		
Resultado neto del ejercicio	1,472,524	1,276,687
Ajuste para conciliar el Resultado Neto con el Efectivo Neto proveniente de las Actividades		
Depreciación y amortización del período	98,661	75,021
Gasto por impuesto a las ganancias	485,823	479,680
Valuación de inversiones financieras		
Pérdida (ganancia) reconocidas de empresas asociadas y negocios conjuntos		
Deterioro de valor		
Provisión para cartera de créditos y cuentas por cobrar	1,548,454	1,239,973
Provisiones	182,027	58,301
Otras provisiones		
Pérdida (ganancia) en venta de Inversiones a valor razonable		
Pérdida (ganancia) en venta de inmuebles, mobiliario y equipo (neto)	-6,195	-6,792
Pérdida (ganancia) en venta de activos intangibles		
Otros	-4,716	-7,000
Cargos y Abonos por cambios netos en el activo y pasivo corrientes		
(Aumento) disminución en activos		
(Aumento) disminución de cuentas por cobrar por operaciones de seguros		
(Aumento) disminución de cuentas por cobrar a reaseguradores y coaseguradores		
(Aumento) disminución en cuentas por cobrar y cuentas por cobrar diversas	591,838	-577,800
(Aumento) disminución de derivados de negociación y de cobertura		
(Aumento) disminución en otros activos	-1,296,679	651
Aumento (disminución) en pasivos		
Aumento (disminución) en cuentas por pagar y cuentas por pagar diversas	575,388	888,970
Aumento (disminución) de cuentas por pagar a intermediarios, comercializadores y		
Aumento (disminución) de cuentas por pagar a asegurados		
Aumento (disminución) de cuentas por pagar a reaseguradores y coaseguradores		
Aumento (disminución) de derivados de negociación y de cobertura		
Aumento (disminución) de reservas técnicas por siniestros		
Aumento (disminución) de provisiones		
Aumento (disminución) en otros pasivos	-800,339	886,341
Total de ajustes por conciliación de ganancias (pérdidas)		
Cobros por:		
Dividendos recibidos (no incluidos en la Actividad de Inversión)		
Pagos por:		
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados	-294,040	-224,931
Intereses y rendimientos (no incluidos en la Actividad de Financiación)		
Dividendos (no incluidos en la Actividad de Financiación)		
Flujos de efectivo y equivalentes de efectivo neto de Actividades de Operación	2,552,746	4,089,101
FLUJOS DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE INVERSION		
Cobros a (por):		
Venta de inversiones financieras		9,777
Contratos derivados (futuro, a término, opciones)		
Venta de subsidiarias, neto del efectivo Desapropiado		
Venta de participaciones en negocios conjuntos, neto del efectivo desapropiado		
Venta de propiedades de inversión		
Venta de inmuebles, mobiliario y equipo	11,835	12,368
Venta de otros activos		
Intereses y rendimientos recibidos		
Dividendos recibidos	4,520	5,079
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad de inversión		
Pagos a (por):		
Compra de inversiones financieras		
Contratos derivados (futuro, a término, opciones)		
Compra de subsidiarias, neto del efectivo adquirido	-117,588	
Compra de participaciones en negocios conjuntos, neto del efectivo adquirido		
Compra de propiedades de inversión		
Compra de inmuebles, mobiliario y equipo	-71,020	-38,180
Compra de otros activos	-42,205	-32,753
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados		
Otros pagos relativos a la actividad de inversión		
Flujos de efectivo y equivalentes de efectivo neto de Actividades de Inversión	-214,458	-43,709
FLUJOS DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE FINANCIAMIENTO		
Emisión de pasivos financieros		
Aumento (disminución) neto de depósitos, adeudos y obligaciones		
Aumento (disminución) neto de Préstamos provenientes de bancos e instituciones		
Aumento (disminución) neto de otros pasivos financieros	5,304,241	3,967,259
Aumento (disminución) neto del capital social		
Disminución (aumento) neto en la cartera de créditos	-4,739,858	-5,977,543
Venta de acciones en tesorería		
Otros pagos relativos a la actividad de financiamiento		
Recompra de acciones de la entidad (acciones en tesorería)		
Dividendos pagados	-512,260	-610,510
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados		
Intereses y rendimientos		
Otros pagos relativos a la actividad de financiamiento		
Flujos de efectivo y equivalentes de efectivo neto de Actividades de Financiamiento	52,123	-2,620,794
Aumento neto (disminución) en efectivo y equivalente de efectivo antes de las variaciones	2,390,411	1,424,598
Efecto de las variaciones en el tipo de cambio en el efectivo y equivalente de efectivo	-76,832	37,249
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo	2,313,579	1,461,847
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL INICIO DEL EJERCICIO	8,988,943	7,527,096
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL FINALIZAR EL EJERCICIO	11,302,522	8,988,943

2.6. Estructura organizacional

2.6.1. Estructura Orgánica

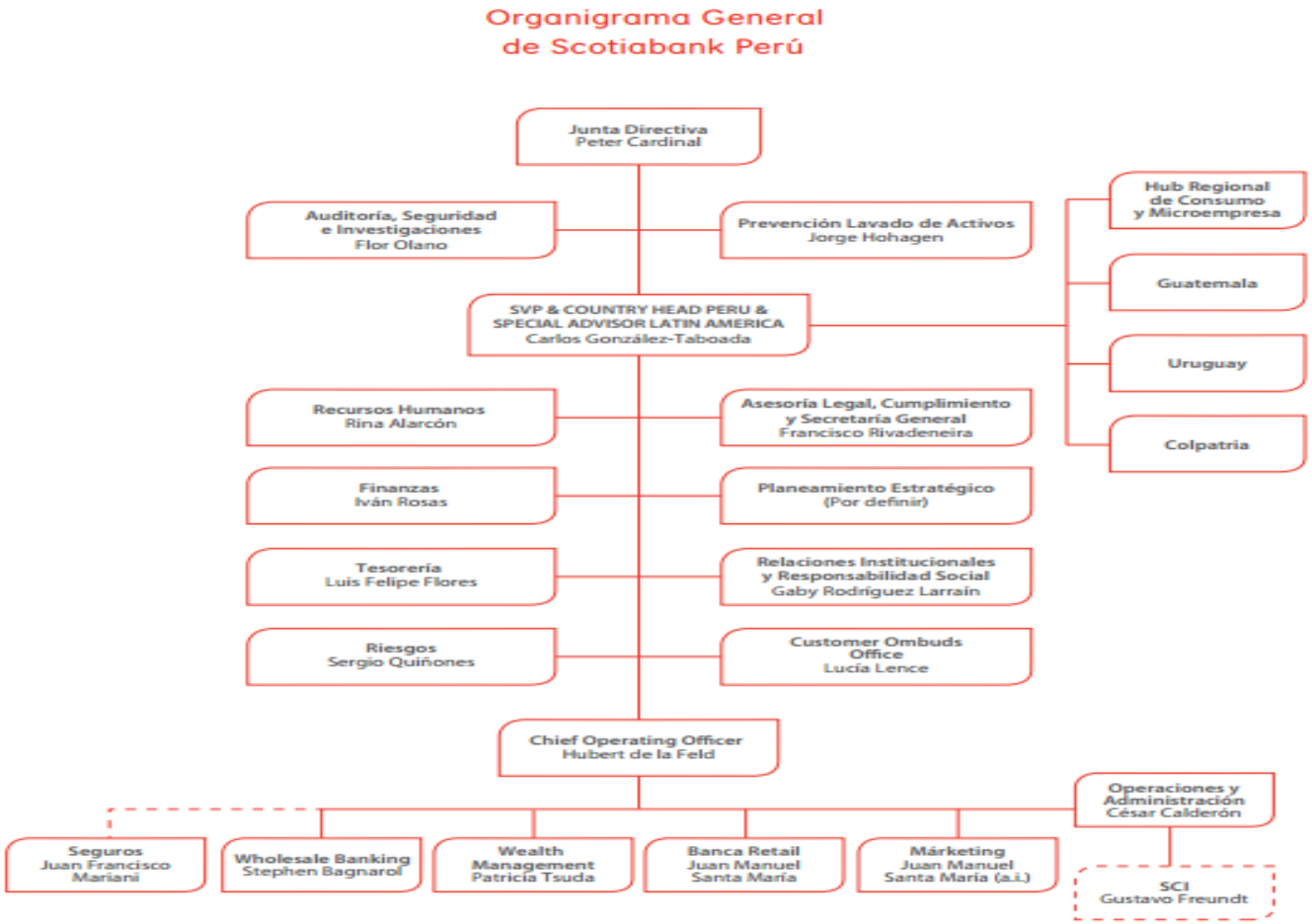


Figura 19: Organigrama.

Fuente: Scotiabank. - Memoria anual 2019.

2.6.2. Recursos Humanos

En Scotiabank creemos firmemente en el trabajo en equipo. Esta filosofía se resume en la frase "**Un equipo...un objetivo**", eje central sobre el cual gira la estrategia general de la organización. Significa que, a pesar de la diversidad de gente que trabaja, de sectores de actividad que ocupa y de lugares donde opera, todos en Scotiabank trabajamos para alcanzar el mismo objetivo.

En Scotiabank, las relaciones humanas son decisivas. Avanzamos y construimos nuestro camino teniendo como pilares la colaboración, el respeto mutuo y una visión totalmente centrada en nuestros **clientes**. Esta es la filosofía de equipo que tenemos en Scotiabank, la que nos define y consolida como un grupo humano que sabe hacia dónde camina y qué hacer para llegar a su meta.

Directorio

- **Presidente**
  Ginfranco Castagnola Zúñiga

- **Vicepresidente**
  Miguel Uccelli Labarthe

- **Directores**
  Ignacio Bustamante Romero
  Claudia Cooper Fort
  Elena Conterno Martinelli
  Elsa Del Castillo Mory
  Enrique Zorrilla Fullaondo
  Eduardo Sánchez Carrión Troncón

Gerencia

CEO & Country Head
Miguel Uccelli

Vicepresidente Senior responsable de AML y Control Interno
Elbia Castillo Calderón

Vicepresidente Senior Wholesale Banking
Gonzalo Gil Plano

Vicepresidente Senior de Banca Retail & CMF Perú
Ignacio Quintanilla Salinas

Vicepresidente Senior de Operaciones
Miriam Regis Lagos

Vicepresidente Senior & Chief Risk Officer
Philip Seymour

Vicepresidente Senior de Banca Digital
Luis Rafael Torres Mariscal

Vicepresidente de Recursos Humanos
Antonio Barranco Calvo

Vicepresidente de Tesorería
Juan Carlos Gaveglio Méndez

Vicepresidente Auditoría Interna
Flor Olano Idrogo

Vicepresidente Asesoría Legal, Seguridad Corporativa y Secretaría General
Francisco Rivadeneira Gastañeta

Vicepresidente de Tecnología de Información & Soluciones

Carlos Tortolini Horsak

Vicepresidente & Chief Financial Officer Perú
María Viola

Personal

Al 31 de diciembre de 2019, en Scotiabank Perú S.A.A. contamos con 6,150 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales fue la siguiente:

TIPO DE CARGO	2017	2018	2019
GERENCIA	263	291	323
FUNCIONARIOS	2,006	2,154	2,353
EMPLEADOS	3,391	3,498	3,474
TOTAL	5,660	5,943	6,150

CONDICION	2017	2018	2019
PERMANENTES	4,497	5,018	5,285
TEMPORALES	1,163	925	865
TOTAL	5,660	5,943	6,150

Nota: Total Planilla

CAPÍTULO III: DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL

3.1. Contribución del área del desempeño profesional a los objetivos del banco.

Objetivo y ventajas de Banca Retail – Red de Agencias

En la Banca Retail Scotiabank nos enfocamos en la atención de personas individuales y pequeñas empresas, orientando nuestro trabajo a brindar la mejor experiencia de servicio y relación a nuestros clientes, para marcar la diferencia en el mercado.

Nuestros objetivos son:

- ❖ Compromiso con los clientes ayudándolos a lograr sus objetivos y brindándoles el mejor servicio.
- ❖ Ofrecer productos y servicios que estén alineados a las necesidades de los clientes y que los ayuden a alcanzar sus metas.
- ❖ Promover el uso de canales alternativos que hagan la banca más fácil para nuestros clientes.
- ❖ Enfoque en herramientas y canales innovadores que nos convierta en la mejor opción financiera.

Ranking de Captaciones por Agencia - ZONAL ORIENTE

DIVISION RETAIL / RED DE SUCURSALES Y AGENCIAS / TERRITORIO NORTE

(Montos expresados en millones de soles)

Código	Nombre	Número Clientes	Total Captaciones	Depósitos	Fondos Mutuos	Otras Captaciones
422	**AGENCIA IQUITOS**	**32,886**	**87.35**	**73.10**	**12.80**	**1.45**
323	AGENCIA TARAPOTO	15,191	71.76	53.76	16.14	1.86
322	AGENCIA PUCALLPA	16,376	54.57	45.36	8.67	0.53
633	AGENCIA MOYOBAMBA	7,450	19.28	16.97	1.85	0.46
32	AGENCIA JAEN	7,761	16.32	13.12	2.99	0.21
196	AGENCIA OPEN PLAZA PUCALLPA	5,643	15.07	11.24	3.74	0.09
TOTALES		**85,307**	**264.35**	**213.56**	**46.19**	**4.59**

Nota: Resumen consolidado por todos los segementos y sectores.

Al 12 de febrero de 2018, las agencias del territorio norte (Zonal Oriente) del Scotiabank tienen mayor concentración de fondeo a través de depósitos con 80.8%, seguido del financiamiento a través de fondos mutuos con 17.5% y otras captaciones con 1.7%, respectivamente.

De acuerdo al saldo de captaciones (S/ 264.5 millones) y la base de clientes (85,307), la **Agencia Iquitos** concentra la tercera parte (33%) del total y aporta con dos quintas partes del número de clientes en el territorio norte, tal como se muestra en la tabla del ranking de captaciones por agencia.

Ranking de Colocaciones por Agencia - ZONAL ORIENTE

DIVISION RETAIL / RED DE SUCURSALES Y AGENCIAS / TERRITORIO NORTE

(Montos expresados en millones de soles)

Código	Nombre	Colocación Total	Colocación Directa	Colocación Indirecta
422	**AGENCIA IQUITOS**	**258.47**	**237.64**	**20.83**
323	AGENCIA TARAPOTO	198.95	166.42	32.53
322	AGENCIA PUCALLPA	134.86	101.04	33.82
633	AGENCIA MOYOBAMBA	83.39	77.20	6.19
32	AGENCIA JAEN	83.26	81.32	1.94
196	AGENCIA OPEN PLAZA PUCALLPA	39.95	36.81	3.14
TOTALES		**798.88**	**700.42**	**98.45**

Las colocaciones del Banco se realizan bajo estrictos criterios de control de riesgo, apoyados en herramientas de gestión en todo el proceso crediticio que optimizan la admisión, el seguimiento y la recuperación de la cartera. Esto permite mantener un nivel de riesgo controlado y una buena capacidad para ajustar sus políticas a cambios en la coyuntura del mercado, lo cual se refleja en ratios estables de calidad

crediticia. Las agencias del territorio norte (Zonal Oriente), concentran sus colocaciones en créditos directos[6] (88%) e indirectos[7] (12%), respectivamente.

La **Agencia Iquitos** tiene el mayor aporte en colocaciones (32%), seguidos por Tarapoto (25%) y Pucallpa (17%), sumados representan aproximadamente las tres cuartas partes del total en el territorio norte, tal como se observa en la tabla del ranking de colocaciones por agencia.

Calificación crediticia

El Banco maneja una clasificación crediticia interna diferenciada por banca la cual está alineada con la de la Casa Matriz. Para los Créditos Corporativos y Comerciales utiliza un código interno de clasificación, el cual está basado en indicadores cuantitativos y cualitativos que reflejan la fortaleza del cliente y del sector económico en el que opera. Asimismo, esta calificación determina los niveles de aprobación para los clientes.

Para el **segmento Retail**, se maneja un score interno que refleja la fortaleza de los clientes en base a la probabilidad de default y pago. Asimismo, este score determina las estrategias que se utilizarán con las clientes basadas en el riesgo de cada uno.

[6] **Créditos Directos**: Representa los financiamientos que, bajo cualquier modalidad, las empresas del sistema financiero otorguen a sus clientes, originando a cargo de éstos la obligación de entregar un monto de dinero determinado. Corresponde a la suma de los créditos vigentes, reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial.

[7] **Créditos Indirectos o Créditos Contingentes:** Representan los avales, las cartas fianza, las cartas de crédito, las aceptaciones bancarias, los créditos aprobados no desembolsados y las líneas de crédito no utilizadas otorgados por las empresas del sistema financiero.

Cartera de Créditos por Agencia - ZONAL ORIENTE

DIVISION RETAIL / RED DE SUCURSALES Y AGENCIAS / TERRITORIO NORTE

(Montos expresados en millones de soles)

Código	Nombre	Colocación Directa (a) = (b) + (c)	Cartera Vigente (b)	Cartera Atrasada (c)	Morosidad % (d) = (c) / (a)	Cartera Deteriorada (e)	Indice Deterioro % (f) = (e) / (a)	Provisiones de Colocaciones (g)	Cobertura % (h) = (g) / (c)
422	AGENCIA IQUITOS	237.64	218.05	19.59	8.24%	30.36	12.78%	23.95	122.24%
323	AGENCIA TARAPOTO	166.42	160.01	6.41	3.85%	10.00	6.01%	8.41	131.23%
322	AGENCIA PUCALLPA	101.04	93.59	7.45	7.37%	10.21	10.10%	7.89	105.97%
633	AGENCIA MOYOBAMBA	77.20	69.13	8.07	10.45%	10.75	13.92%	8.76	108.57%
32	AGENCIA JAEN	81.32	77.32	4.00	4.92%	5.72	7.03%	4.56	113.90%
196	AGENCIA OPEN PLAZA PUCALLPA	36.81	35.44	1.37	3.71%	2.71	7.35%	1.97	144.36%
TOTALES		**700.42**	**653.54**	**46.88**	**6.69%**	**69.74**	**9.96%**	**55.54**	**118.46%**

Al 12 de febrero del 2018, el saldo de cartera vigente (S/ 653.54 millones), el ratio de morosidad básica fue 6.69%. El moderado nivel observado en la morosidad está en concordancia con el desempeño del sistema bancario nacional en su conjunto, considerando la importante participación de banca personal en la cartera (de mayor riesgo intrínseco), por lo que se ha puesto énfasis en mejorar los niveles de colateralización y la gestión de recuperación. La agencia con el mayor ratio de morosidad es la de Moyobamba (10.45%), seguido por de **Iquitos** (8.24%), ambas por encima del ratio de la cartera de créditos por agencias en el territorio norte (zonal oriente).

Las carteras de créditos de las agencias – Zonal Oriente de la Banca Retail del Scotiabank, cuenta con provisiones adicionales por S/ 8.66 millones para cubrir futuros deterioros de cartera, registrando un nivel de cobertura sobre la cartera atrasada de 118.46%. En el análisis por agencias, al 12 de febrero de 2018, en cuanto a cobertura por provisiones la agencia **Iquitos** (122.24%) esta tan solo por detrás de Tarapoto (131.23%) y Open Plaza Pucallpa (144.36%).

.

3.2. Cargos cronológicos y funciones desempeñadas

Mi desempeño laboral actual es como **FUNCIONARIO BANCA DE NEGOCIOS PYME,** en el área de BANCA RETAIL – TERRITORIO NORTE ORIENTE – ZONA ORIENTE – AGENCIA IQUITOS en **SCOTIABANK PERÚ S.A.A.**, con una experiencia laboral de cuatro (4) años, desde 2016 hasta la fecha.

Funciones:

a) Desarrollar la gestión Comercial de mi cartera de clientes, conformado por personas naturales de alto valor, así como de los clientes Walk-in, incrementando la relación comercial y de servicio a través del tutelaje y asesoramiento, ofreciéndoles un servicio personalizado de acuerdo a los lineamientos comerciales del banco.

b) Contribuir a maximizar la rentabilidad del banco desarrollando la gestión comercial con sus actuales clientes o potenciales clientes.

c) Evaluar al Cliente o Potencial Cliente, ofreciéndole un producto o servicio que cubra sus necesidades acorde a sus posibilidades financieras, minimizando el riesgo de incumplimiento para el banco.

d) Utilizar todas las herramientas del modelo de Gestión Comercial que el banco pone a nuestra disposición: Ventana Comercial, Campañas vigentes, Base de datos de Inteligencia Comercial, entre otras; con la finalidad de gestionar al máximo la cartera de clientes.

e) Evaluar el desempeño de clientes de la cartera asignada que mantengan productos activos y pasivos, que me permita desarrollar y gestionar acciones de venta cruzada y/o prevención de retiros de fondos; identificando y/o reconociendo las necesidades y soluciones que satisfagan al cliente.

f) Efectuar labores de prevención, recuperación y cobranza cuando sea pertinente, a partir de un adecuado seguimiento a mi cartera de clientes con productos activos y pasivos.

g) Aplicar las políticas de crédito, riesgo, Prevención de Lavado de Activos, etc., establecidas por el banco.

h) Atender, gestionar, y hacer seguimiento o solucionar (de ser factible), las consultas y los reclamos generados por los clientes, usando los sistemas correspondientes.

i) Atender oportunamente y hacer seguimiento a los referidos internos de las agencias y otros canales de venta.

Perfil del Puesto:

- Bachiller de las especialidades: Contabilidad, Administración, Economía, Ingeniería Industrial, etc.
- Experiencia mínima de 02 años como Funcionario de Negocios Banca Negocios, entre otros puestos de similar perfil.
- Experiencia mínima de 02 años como Funcionario de Negocios Banca Pyme o microempresa.
- Conocimiento a nivel avanzado de Ética de Negocios, Gestión de Cobranza, Negociación, Políticas y Evaluación de Créditos y de Técnicas de Ventas y Servicios.
- Manejo a nivel avanzado de Bantotal y MS Office.

Cargo : **FUNCIONARIO DE BANCA PYME**
Institución : CREDICOTIA FINANCIERA
Fecha : Abril 2009 hasta Abril 2016

Funciones desempeñadas:

a) Captar recursos financieros maximizando la venta directa al enfatizarse en la banca personal promocionando los productos pasivos (cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, CTS).

b) Retener los clientes actuales, captar nuevos clientes y lograr determinados volúmenes de ventas.

c) Realizar prospección de clientes a través de base de datos, referencias o cartera de clientes.

d) Asesorar acerca de los productos y retroalimentar respecto a inquietudes y quejas de clientes.

e) Contribuir a la solución de problemas de los clientes como falta de asesoramiento, falta de información acerca de los productos y servicios.

f) Promoción, captación, colocación, recuperación de los productos crediticios otorgados.

g) Desarrollar la gestión comercial de su cartera de clientes conformado por Microempresa, incrementando el número; tutelándolos, asesorándolos y ofreciéndoles un servicio diferenciado de acuerdo a los lineamientos comerciales y políticas de riesgo del banco; con el fin de fidelizarlo, vincularlo y buscando incrementar el volumen de negocio y minimizar la morosidad de su cartera.

h) Desarrollar permanentemente una Gestión Comercial con las Microempresas, buscando la rentabilidad y crecimiento de la cartera: evaluando las propuestas, asesorándolos financieramente, llamándolos por teléfono, visitándolos y ofreciéndoles los diversos productos y

servicios del banco, aplicando la política de prevención de lavado de activos.

i) Evaluar el desempeño de sus clientes, identificando y anticipándose a futuras necesidades y riesgos, generando relaciones a largo plazo, buscando la fidelización a través del ofrecimiento de diversos productos y presentándose como su prioridad financiera, para el alcance de sus metas.

j) Revisar y dar seguimiento a labores de recuperación y cobranza de forma inmediata a los clientes que tienen productos activos con el banco y que no cumplan con las fechas pactadas y según los parámetros de gestión de cobranza establecidos.

k) Identificar y gestionar las potenciales zonas comerciales del área de influencia y red de contactos, que permitan ofrecer alternativas de solución comercial a sus necesidades e incrementar las oportunidades de negocio.

l) Gestionar un trabajo en equipo con las fuerzas de venta internas y externas, para la consecución de las metas comerciales asignadas.

m) Ejecutar y poner a disposición de la red de agencias los avances de cumplimientos de metas de todos los cargos de la división de negocios.

n) Provisionar en el sistema facturas, recibos por honorarios, etc.

o) Dar atención y soporte a dudas relacionadas a metas y cumplimientos por parte de la Red de Agencias.

p) Apoyar en las solicitudes de información y seguimientos que requiera la Jefatura de Gestión de Red y de la Gerencia de Negocios.

Perfil del Puesto:

- Estudios técnicos concluidos y/o universitarios en curso (a partir del 8vo ciclo) de las carreras: Contabilidad, Administración, Ing. Industrial, Economía, o afines.
- Mínimo 1 año de experiencia en venta directa de intangibles, multiproducto (activos y/o pasivos).
- Deseable experiencia en venta de productos Pasivos (cuentas de ahorros, depósitos a plazo y CTS) en entidades financieras (cajas o bancos).
- Conocimiento del rubro financiero y trabajo de campo.

.

3.3. Contribución profesional a los objetivos institucionales/empresariales

- Incrementar la rentabilidad de cada relación comercial.
- Crear una mayor cercanía comercial y enfoque hacia el cliente.
- Ser líder y motivar el espíritu de equipo y colaboración.
- Ser eficiente en recursos y esfuerzos, buscando el mayor impacto en nuestros ingresos y controlando los gastos y el riesgo.
- Comprometida con el nuevo modelo de Gestión del Desempeño, respaldado por la plataforma web me@scotiabank, mediante la cual planificamos anualmente nuestros objetivos de desarrollo como Scotiabanker, a través de la práctica continua del coaching y, finalmente, aportamos a los resultados de negocio del banco.

Ranking por Fondo de Comercio - AGENCIA IQUITOS

DIVISION RETAIL / RED DE SUCURSALES Y AGENCIAS / TERRITORIO NORTE / ZONAL ORIENTE

(Montos expresados en millones de soles)

Ranking	Nombre	Número Clientes	Total Captaciones	Depósitos	Fondos Mutuos	Otras Captaciones
1°	LILIANA OLIVERA	3,635	13.31	10.72	2.49	0.11
2°	**ROSA ANDRADE**	**2,607**	**11.67**	**8.76**	**2.76**	**0.15**
3°	HEIDY GARCIA	2,735	10.75	8.29	2.41	0.05
4°	GERARDO DIAZ	6,159	7.66	6.19	1.45	0.02
5°	MARIELA RENGIFO	107	7.66	6.83	0.16	0.67
6°	CHERYL CABRERA	84	7.32	6.89	0.21	0.23
7°	MARTIN LOPEZ	224	5.14	5.10	0.01	0.03
8°	FABIOLA HURTADO	4,538	4.83	3.73	1.09	0.01
9°	CISSELLA GUEVARA	5,590	4.67	4.08	0.50	0.08
10°	MIRIAM URRELO	5,269	4.33	3.71	0.58	0.04
11°	ROSI GARCIA	471	2.70	2.42	0.27	0.01
12°	MARIA BALDEON - 422	16	2.41	2.37	0.03	0.01
13°	INGRITH PANDURO	445	1.84	1.55	0.26	0.04
14°	KATERIN CONTRERAS	338	1.15	0.79	0.36	0.01
15°	MIGUEL DAVILA	402	1.13	1.12	0.01	0.00
16°	ELIZABETH PORTOCARRER	202	0.27	0.06	0.21	0.00
17°	ELIZABETH PORTOCARRER	51	0.26	0.25	0.00	0.00
18°	MARIA BALDEON - CAJA	1	0.25	0.25	0.00	0.00
19°	JOHN LEVEAU	12	0.01	0.01	0.00	0.00
TOTALES		**32,886**	**87.35**	**73.10**	**12.80**	**1.45**

Nota: Ranking en función al total de captaciones.

Al 12 de febrero de 2018, la **Agencia Iquitos** del Scotiabank tuvo la mayor concentración de fondeo a través de depósitos con 83.7%, seguido del financiamiento a través de fondos mutuos con 14.7% y otras captaciones con 1.6%, respectivamente.

De acuerdo al saldo de captaciones (S/ 87.35 millones), me ubico en la **decimo quinta** posición, el cual mi cartera concentra el 1.13% del total y aporto con el 1.12% del número de clientes, tal como se muestra en la tabla del Ranking por Fondo de Comercio – Agencia Iquitos.

Ranking por Fondo de Comercio - AGENCIA IQUITOS

DIVISION RETAIL / RED DE SUCURSALES Y AGENCIAS / TERRITORIO NORTE / ZONAL ORIENTE

(Montos expresados en millones de soles)

Ranking	Nombre	Colocación Total	Colocación Directa	Colocación Indirecta
1°	LILIANA OLIVERA	40.35	40.35	0.00
2°	**ROSA ANDRADE**	**37.36**	**37.35**	**0.01**
3°	HEIDY GARCIA	25.64	25.64	0.00
4°	MARIA BALDEON - 422	38.42	25.52	12.90
5°	MARIELA RENGIFO	16.78	14.28	2.50
6°	KATERIN CONTRERAS	11.56	11.49	0.07
7°	CHERYL CABRERA	13.70	10.79	2.91
8°	GERARDO DIAZ	10.75	10.75	0.00
9°	MIGUEL DAVILA	10.09	10.05	0.04
10°	MARTIN LOPEZ	9.87	7.57	2.30
11°	ROSI GARCIA	9.31	9.23	0.08
12°	INGRITH PANDURO	9.03	9.00	0.03
13°	FABIOLA HURTADO	7.31	7.31	0.00
14°	MIRIAM URRELO	7.07	7.07	0.00
15°	CISSELLA GUEVARA	5.76	5.76	0.00
16°	MARIA BALDEON - CAJA	2.65	2.65	0.00
17°	ELIZABETH PORTOCARRER	2.02	2.02	0.00
18°	ELIZABETH PORTOCARRER	0.80	0.80	0.00
19°	JOHN LEVEAU	0.00	0.00	0.00
TOTALES		**258.47**	**237.64**	**20.83**

Nota: Ranking en función de la colocacion de créditos directos.

La **Agencia Iquitos** de la división Retail, concentra sus colocaciones en créditos directos (92%) e indirectos (8%), respectivamente.

Teniendo en cuenta las colocaciones por créditos directos, me ubico en la novena posición del ranking, y mi cartera aporta con el 5%, y algo importante que recalcar es crecimiento con respecto al anterior ranking.

Ranking por fondo de comercio

Miguel Dávila – Años 2018, 2019, 2020

	Número Clientes	Total Captaciones	Depósitos	Fondos Mutuos	Otras Captaciones	Colocación Total	Colocaciones Directas	Colocaciones Indirectas	Cartera Vigente	Cartera Deteriorada	Cartera Atrasada	Provisiones Colocaciones	Garantías	Intereses en Suspenso	Volumen Financiero
31/12/2018	416	1,906.72	1,569.44	325.04	12.24	11,817.33	11,732.54	84.79	8,109.63	4,650.66	3,622.90	3,271.00	8,156.54	831.95	13,724.05
31/12/2019	423	2,609.38	2,574.61	2.96	31.81	15,524.43	15,457.12	67.32	11,329.87	5,436.98	4,127.25	3,397.04	10,542.47	1,008.66	18,133.81
1/08/2020	432	2,550.25	2,531.78	3.01	15.46	15,548.01	15,434.84	113.17	11,456.08	5,216.57	3,978.76	3,299.63	10,798.29	1,103.03	18,098.26
3/08/2020	433	2,513.62	2,495.15	3.01	15.46	15,536.66	15,423.49	113.17	11,444.73	5,216.40	3,978.76	3,299.63	10,798.24	1,104.71	18,050.28
4/08/2020	432	2,529.62	2,511.16	3.01	15.46	15,566.72	15,453.55	113.17	11,474.79	5,215.92	3,978.76	3,321.96	10,801.47	1,105.57	18,096.34
5/08/2020	431	2,305.45	2,289.99	0	15.46	15,608.72	15,495.55	113.17	11,515.82	5,216.89	3,979.73	3,321.96	10,971.75	1,106.66	17,914.17
6/08/2020	433	2,260.74	2,242.28	3.01	15.46	15,605.61	15,492.44	113.17	11,512.71	5,216.89	3,979.73	3,321.96	11,029.36	1,107.68	17,866.35
7/08/2020	433	2,260.93	2,242.46	3.01	15.46	15,603.99	15,490.82	113.17	11,511.03	5,216.95	3,979.79	3,321.96	11,049.93	1,108.64	17,864.92
8/08/2020	433	2,248.81	2,230.37	3.01	15.43	15,604.72	15,491.54	113.17	11,511.81	5,216.90	3,979.74	3,321.96	11,050.36	1,109.65	17,853.53
10/08/2020	434	2,318.93	2,230.49	3.01	85.43	15,581.40	15,468.23	113.17	11,488.50	5,215.68	3,979.73	3,321.96	11,050.33	1,110.05	17,900.33
11/08/2020	435	2,467.33	2,378.89	3.01	85.43	15,729.72	15,616.55	113.17	11,625.71	5,231.03	3,990.84	3,321.96	11,052.25	1,119.64	18,197.05
12/08/2020	435	2,419.31	2,400.87	3.01	15.43	15,716.62	15,603.45	113.17	11,623.72	5,218.71	3,979.73	3,321.96	11,143.68	1,105.23	18,135.93
13/08/2020	435	2,143.04	2,124.60	3.01	15.43	15,708.97	15,595.80	113.17	11,616.07	5,218.71	3,979.73	3,321.96	11,293.15	1,106.14	17,852.01
14/08/2020	435	2,138.26	2,119.82	3.01	15.43	15,705.10	15,591.93	113.17	11,612.20	5,216.89	3,979.73	3,321.96	11,293.99	1,106.06	17,843.36
15/08/2020	435	2,123.71	2,105.27	3.01	15.43	15,701.96	15,588.79	113.17	11,609.06	5,216.89	3,979.73	3,321.96	11,294.85	1,107.21	17,825.67

Es importante poder resaltar los siguientes aspectos sobre la gestión de mi cartera como **FUNCIONARIO DE BANCA PYME** en el área de BANCA RETAIL – TERRITORIO NORTE ORIENTE – ZONAL ORIENTE – AGENCIA IQUITOS**,** en mi contribución profesional a los objetivos institucionales del Scotiabank:

- La óptima diversificación de mis operaciones (captaciones y colocaciones), en términos de: tipos de negocios, clientes atendidos y canales de atención.

- La positiva tendencia de mis colocaciones (directas e indirectas), respaldada por políticas de dispersión y de segmentación de cartera, con adecuado equilibrio, entre banca empresarial y banca personal.

- Adecuados estándares de: gestión de riesgo, control de calidad de cartera crediticia y de cobertura de provisiones, que se reflejan en indicadores entre los más competitivos ubicándome en segundo lugar en el ranking de la **Agencia Iquitos**.

Reconocimiento

Cada año el banco premia aproximadamente a 450 colaboradores de todo el país mediante nuestro programa ***Scotiabank Applause***, programa internacional de reconocimiento que Scotiabank tiene implementado en 27 países, a través del cual valoran a nuestros colaboradores su constante vivencia de los valores esenciales y su contribución al éxito de nuestra institución.

3.4. Limitaciones para el desempeño de las funciones

3.4.1. Limitaciones Internas:

A) Limitada capacitación constante sobre temas relacionados a Evaluación de Créditos, Criterios de Evaluación, Ventas cruzadas, Atención al Cliente y gestión de cobranzas.

B) Falta de educación financiera con el uso de la Tarjeta de Créditos de los clientes actuales del banco con problemas potenciales.

C) Limitada capacitación constante a la Fuerza de Ventas por parte de los Funcionarios del banco sobre las modificaciones en la Política de Créditos.

D) Actualizar mis conocimientos Informáticos: Bantotal, Intranet, Microsoft Office (Word, Excel, Power Point y Access).

3.4.2. Limitaciones Externas:

A) Procesos pocos flexibles para la aprobación y desembolsos de los créditos.
B) Competencia agresiva con respecto a la rapidez de aprobación de los créditos, tasas de interés menores y mínimos documentos solicitados.
C) Clientes sobreendeudados y con mala calificación en el Sistema Financiero de Loreto.

3.5. Propuestas para superar las dificultades encontradas

3.5.1. Propuestas para superar las dificultades internas:

A) Establecer programas de capacitaciones bimestrales en temas relacionados a Evaluación de Créditos, Criterios de Evaluación, Ventas cruzadas, Atención al Cliente y gestión de cobranzas.

B) Elaborar un plan de educación financiera a los clientes actuales con problemas potenciales para el buen uso de su Tarjeta de Créditos.

C) Establecer programas de capacitaciones bimestrales a la Fuerza de Ventas por parte de los Funcionarios del banco sobre las modificaciones en la Política de Créditos.

D) Especializarme en herramientas Ofimáticas en la Escuela Nacional de Estadísticas e Informática – ENEI.

3.5.2. Propuestas para superar las dificultades externas:

A) Flexibilizar la Política de Créditos, en lo que respecta a los procesos para la aprobación de las diferentes propuestas enviadas al área de Créditos y Riesgos y a su respectivo desembolso, designando un Jefe de Créditos encargado exclusivamente de la aprobación de las propuestas de la Agencia Iquitos.

B) Reforzar y mejorar los diferentes productos y servicios por el banco, convirtiéndose en productos y servicios de fácil acceso, sin documentación engorrosa, con mejores tasas de interés, con tiempos de espera adecuados y con un excelente servicio de calidad, para hacer frente a la competencia agresiva y lograr los objetivos de la empresa.

C) La estricta aplicación de adecuados estándares de gestión de riesgo, control de calidad de cartera crediticia y de cobertura de provisiones, con una clasificación crediticia interna diferenciada por banca, haciendo uso del score interno que refleja la fortaleza de los clientes en base a la probabilidad de default y pago.

3.5.3. Propuestas estratégicas generales

Estrategia 1: “Desarrollar nuevos productos estandarizados para sectores desatendidos y/o potencial crecimiento”.

Las acciones que deberá ejecutar Scotiabank para implementar está estrategia son:

AE.1.1. Realizar mayor campaña de publicidad en provincias y distritos de mayor crecimiento.
AE.1.2. Incrementar la fuerza de ventas (promotores de venta de campo) para la colocación de tarjetas de crédito y tarjetas personales.
AE.1.3. Crear nuevos productos que se adecuen al perfil de estos segmentos.

Estrategia 2: “Diversificar los negocios de Scotiabank en el Perú en negocios relacionados con el sistema financiero”.

Las acciones que deberá ejecutar Scotiabank para implementar esta estrategia son:

AE.2.1. Adquirir nuevos negocios relacionados y no relacionados en sectores con potencial crecimiento.
AE.2.2. Analizar la rentabilidad de los nuevos negocios a adquirir.

Estrategia 3: “Explotar el uso de canales no tradicionales de atención al cliente: canales electrónicos como banca por internet, banca móvil, banca por TV y cajeros corresponsales”.

Las acciones que deberá ejecutar Scotiabank para implementar esta estrategia son:

AE.3.1. Elaborar campañas educativas que impulsen el uso de canales electrónicos.
AE.3.2. Premiar a los clientes por el mayor uso de canales electrónicos.
AE.3.3. Realizar inversión para expandirse en cajeros corresponsales.

Estrategia 4: “Ser el primero en lanzar al mercado el nuevo producto de dinero electrónico”.

Las acciones que deberá ejecutar Scotiabank para implementar esta estrategia son:

AE.4.1. Adecuar el sistema informático del banco para dar soporte a la plataforma de dinero electrónico del Modelo Perú de Asbanc.
AE.4.2. Elaborar campañas educativas y publicitarias promoviendo el uso de dinero electrónico.
AE.4 3. Hacer alianzas con instituciones públicas y privadas para que acepten el uso de dinero electrónico para el uso de recaudación.

Estrategia 5: “Ampliar el número de los canales de atención (cajeros automáticos y agencias) para una mejor atención a los clientes a nivel nacional”.

Las acciones que deberá ejecutar Scotiabank para implementar esta estrategia son:

AE.5.1. Realizar inversión en la apertura de agencias para poder llegar a nivel nacional.
AE.5.2. Comprar nuevos cajeros automáticos.

Estrategia 6: “Incrementar el número de productos por cliente a través de la venta cruzada (cross-selling)”.

Las acciones que deberá ejecutar Scotiabank para implementar esta estrategia son:

AE.6.1. Explotar el uso del Big Data[8] y Data Mining[9] para ofrecer más productos a los clientes.

AE.6.2. Realizar campañas mensuales de colocación de créditos personales a clientes que ya cuentan con una cuenta de abono sueldo.

AE.6.3. Simplificar los procesos operativos relacionados a la venta y soporte de los productos del Banco.

[8] **El análisis de Big Data ayuda a las organizaciones a aprovechar sus datos y utilizarlos para identificar nuevas oportunidades**. Eso, a su vez, conduce a movimientos de negocios más inteligentes, operaciones más eficientes, mayores ganancias y clientes más felices.

[9] La **minería de datos** o **exploración de datos** (es la etapa de análisis de "Knowledge Discovery in Databases" o KDD) es un campo de la estadística y las ciencias de la computación referido al proceso que intenta descubrir patrones en grandes volúmenes de conjuntos de datos.

Conclusiones

1. **Referente al objetivo general tenemos las siguientes conclusiones**:

   - Acredito una experiencia laboral mínima de tres (03) años, después de haber egresado de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, desempeñándome actualmente como **FUNCIONARIO DE BANCA PYME B** en el área de BANCA RETAIL – TERRITORIO NORTE ORIENTE – ZONA ORIENTE – AGENCIA IQUITOS en **SCOTIABANK PERÚ S.A.A.,** desde 2016 hasta la fecha.

   - Apto para sustentar oralmente el presente Informe Técnico de Experiencia Profesional, para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración **,** el cual se redactó de acuerdo a las normas establecidas en el Anexo N° 04 del Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana.

2. **Referente al objetivo específico (a) tenemos las siguientes conclusiones**:

   - Mediante la aplicación de **conceptos fundamentales de administración y economía**, tales como administración de personas, marketing, la microeconomía, macroeconomía, finanzas privadas, proyectos de inversión, matemática financiera, convertidos en herramientas y técnicas para tomar decisiones acertadas en el desempeño de mis funciones como Funcionario de Banca Pyme en el Scotiabank.

   - Para entender el complejo funcionamiento de un banco es necesario conocer la **Administración de Instituciones Financieras**,

indispensable para entender el manejo de organizaciones del sector financiero, partiendo de la regulación del Sistema Financiero Nacional Bancario y no Bancario, para la correcta aplicación en el manejo operativo, crediticio y financiero.

3. **Referente al objetivo específico (b) tenemos las siguientes conclusiones**:

- Scotiabank Perú S.A.A. es una empresa dedicada a las 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**). El Banco ha iniciado sus actividades a partir del 01 de Marzo de 1943. Scotiabank Perú forma parte de The Bank of Nova Scotia (BNS) o Scotiabank, una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el banco canadiense con mayor presencia y proyección internacional.

- **Scotiabank Perú** se encuentra regulado por los entes como son: el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) y supervisado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), lo que respalda que se puedan realizar más **inversiones**, ya que en los últimos años se ha incrementado más personas de menos recursos y de las zonas más alejadas del país al sistema bancario. Sin embargo, todavía existe una demanda insatisfecha, por lo cual Scotiabank tendría como objetivo captar a estos potenciales clientes.

- El principal interés organizacional de Scotiabank Perú es posicionarse como el banco más rentable del Perú y de esta manera poder aportar de manera sostenible al desarrollo del país, fomentando la bancarización y la formalización de la economía para convertirse en un banco ágil y atractivo, para sus clientes.

- La mayoría de los intereses de Scotiabank Perú tienen mucho en común con los intereses de los **competidores**. Asimismo se observa que estos intereses se encuentran ligados a la adquisición de clientes primarios rentables para lograr un crecimiento sostenible. Cabe resaltar que los principales competidores están enfocados en el liderazgo que impulse a una cultura de alto rendimiento para poder fomentar el crecimiento sólido y sostenido en el mercado nacional. Scotiabank mide el éxito no solo en términos de criterios financieros, sino también en términos de la mejora de la satisfacción de los clientes y del compromiso de los empleados, asimismo fomenta prácticas de gobierno interno impulsando el desarrollo y bienestar de sus colaboradores.

- Al 31 de diciembre de 2019, el Banco desarrolla sus actividades a través de una red nacional a través de 217 agencias (145 en Lima, incluyendo la Agencia Asia, y 72 en provincias), 948 cajeros automáticos (612 en Lima y 336 en provincias) y 10,278 cajeros corresponsales (4,929 en Lima y 5,349 en provincias). Tuvimos **2.1 millones** de clientes atendidos a nivel nacional por un equipo de 5,630 colaboradores, a través de sus actividades en banca múltiple: **banca retail**, corporativa, empresarial, institucional y de inversión. Scotiabank se ha consolidado como la tercera entidad financiera más importante del país, **16.4%** fue nuestra participación de mercado en Colocaciones Brutas.

- Scotiabank planea diversificar y continuar incrementando su cuota de mercado en todos los segmentos con un portafolio balanceado (meta: 55% comercial / 45% consumo) y riesgo controlado, sólida estructura de fondeo y eficiencia en costos; para así sostener un crecimiento rentable y profundizar sus relaciones con los clientes en el Perú. El enfoque de servicio a sus clientes es brindar soluciones innovadoras e integrales para desarrollar relaciones de largo plazo, facilitar el cross selling de

productos, con un enfoque de banco multiproducto y multicanal. Así, busca focalizarse en una expansión de operaciones en mercados de alto crecimiento, principalmente banca de personas, donde mantiene la cuarta posición en la banca múltiple con una cuota de participación de 15.4% (dic15: 15.0%).

- Los estados financieros separados han sido preparados a partir de los registros de contabilidad del Banco y se presentan de acuerdo con las disposiciones legales y los principios de contabilidad autorizados por la SBS y en caso de existir situaciones no previstas en dichas disposiciones, se aplica lo dispuesto en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) oficializadas en el país por el Consejo Normativo de Contabilidad (CNC). Dichas normas comprenden las Normas e Interpretaciones emitidas o adoptadas por el IASB (International Accounting Standards Board), las cuales incluyen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), y las Interpretaciones emitidas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF), o por el anterior Comité Permanente de Interpretación (SIC), adoptadas por el IASB y oficializadas por el Consejo Normativo de Contabilidad (CNC) para su aplicación en Perú.

- Se proponen 6 estrategias para superar las limitaciones internas y externas que impactan en las eficiencias del desempeño, las mismas que están estrechamente **alineados** con los objetivos estratégicos del Scotiabank, en el ítem 3.5 se desarrollan de manera detallada las acciones estratégicas que deberían seguirse en el corto plazo y mediano plazo.

4. **Referente al objetivo específico (c) tenemos las siguientes conclusiones**:

- En la Banca Retail Scotiabank nos enfocamos en la atención de personas individuales y pequeñas empresas, orientando nuestro trabajo a brindar la mejor experiencia de servicio y relación a nuestros clientes, para marcar la diferencia en el mercado.

- Mi desempeño laboral actual es como **FUNCIONARIO DE BANCA PYME** en el área de BANCA RETAIL – TERRITORIO NORTE ORIENTE – ZONA ORIENTE – AGENCIA IQUITOS en **SCOTIABANK PERÚ S.A.A.**, con una experiencia laboral de cuatro (4) años, desde 2016 hasta la fecha.

- Tengo experiencia previa en la AGENCIA IQUITOS de **CREDISCOTIA FINANCIERA S.A.A.**, como **Funcionario de Banca PYME** del.

- Mi contribución profesional es maximizar la rentabilidad del banco desarrollando una gestión comercial adecuada a través de la promoción, evaluación y propuesta oportuna y verazmente para la aprobación de las solicitudes de créditos de clientes actuales y potenciales, de acuerdo a la normativa vigente. Seguimiento para la prevención, recuperación y cobranza, manteniendo, además, una cartera (productos activos y pasivos) saludable con niveles de morosidad inferiores al promedio (minimizando el riesgo de incumplimiento para el banco).

5. **Referente al objetivo específico (d) tenemos las siguientes conclusiones**:

P**ropuestas para superar las dificultades internas**:

- Establecer programas de capacitaciones bimestrales en temas relacionados a Evaluación de Créditos, Criterios de Evaluación, Ventas cruzadas, Atención al Cliente y gestión de cobranzas.

- Elaborar un plan de educación financiera a los clientes actuales con problemas potenciales para el buen uso de su Tarjeta de Créditos.
- Establecer programas de capacitaciones bimestrales a la Fuerza de Ventas por parte de los Funcionarios del banco sobre las modificaciones en la Política de Créditos.

Propuestas para superar las dificultades externas:

- Flexibilizar la Política de Créditos, en lo que respecta a los procesos para la aprobación de las diferentes propuestas enviadas al área de Créditos y Riesgos y a su respectivo desembolso, designando un Jefe de Créditos encargado exclusivamente de la aprobación de las propuestas de la Agencia Iquitos.

- Reforzar y mejorar los diferentes productos y servicios por el banco, convirtiéndose en productos y servicios de fácil acceso, sin documentación engorrosa, con mejores tasas de interés, con tiempos de espera adecuados y con un excelente servicio de calidad, para hacer frente a la competencia agresiva y lograr los objetivos de la empresa.

- La estricta aplicación de adecuados estándares de gestión de riesgo, control de calidad de cartera crediticia y de cobertura de provisiones, con una clasificación crediticia interna diferenciada por banca, haciendo uso del score interno que refleja la fortaleza de los clientes en base a la probabilidad de default y pago.

Recomendaciones

1. Para que Scotiabank logré tener éxito requiere de personal capacitado sin embargo en la actualidad los especialistas en riesgos y finanzas son muy escasos, lo que significa que deben de realizar programas de capacitaciones, estrategias de fidelización y establecimiento de líneas de carrera con la finalidad de tener una ventaja competitiva al recurso humano disponible, para motivarlos y poder generar una participación activa en la toma de toma de decisiones, el desarrollo de nuevos productos, el desafío de dar espacio a la creatividad e innovación. Por lo que se atraerán profesionales egresados de universidades e institutos para capacitarlos, así como profesionales con experiencia de otras entidades, creando planes de recompensa, retos de nuevas tareas y crecimiento dentro de la estructura de Scotiabank.

2. Se recomienda flexibilizar la gestión y los procesos administrativos del Scotiabank en la banca retail, para hacer frente a la competencia, captando nuevos clientes y brindando un mejor servicio de calidad que nos permita incrementar nuestra participación en el mercado financiero de Iquitos Metropolitano.

3. Se recomienda la necesidad de aprobaciones para la emisión de créditos y/o nuevos productos, de acuerdo a la importancia y necesidad, basados en niveles jerárquicos, siempre dentro de los límites de riesgo establecido.

4. Se recomienda aplicar una estrategia Intensiva: Desarrollo de producto. Implementar políticas crediticias para dar facilidades a los clientes en la conversión de deuda de dólares a soles.

5. Aplicar una reingeniería de los procesos: Tecnología de la información y telecomunicaciones. Implementar herramientas tecnológicas que permitan

la explotación de la información de los clientes a través del Big Data y la Minería de Datos (Data Mining) para ofrecer productos personalizados.

6. Como parte de la Calidad total, se recomienda implementar programas de capacitación e información para fomentar la cultura financiera de los clientes.

7. Como parte de una mayor penetración en el mercado se recomienda incrementar el número de productos por cliente a través de la venta cruzada (cross-selling).

8. Se recomienda la aplicación del Tablero de Control Balanceado (Balance Scorecard) en la Agencia Iquitos de Scotiabank, para que se cuenta con información necesaria para hacer un correcto seguimiento a los avances en las estrategias de corto plazo y con ello poder lograr los objetivos a largo plazo.

Bibliografía

- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ: http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas.html

- BOLSA DE VALORES DE LIMA: http://www.bvl.com.pe/inf_financiera14000_U0NPVElBQzE.html

- Código de Conducta para la prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo de Scotiabank Perú.

- Estatuto Social de Scotiabank Perú S.A.A. Compendio actualizado a agosto de 2016.

- **LEY Nº 26702**: Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

- Manual de Organización y Funciones de Scotiabank Perú S.A.A.

- Memoria Anual de Scotiabank Perú S.A.A. (Años 2012 a 2016)

- Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana.

- Reporte Especial "**LA ECONOMÍA 2018: SALIENDO DEL SHOCK**". Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank. Setiembre del 2017.

- SCOTIABANK PERÚ: https://www.scotiabank.com.pe/Acerca-de/Scotiabank-Peru/default

- SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP: http://www.sbs.gob.pe/regulacion/sistema-financiero

- SUPERINTENDENCIA DE MERCADO DE VALORES: http://www.smv.gob.pe/