



## MISIÓN

Nuestra misión es ser el mejor grupo financiero, siendo nuestro compromiso apoyar a nuestros clientes, a través de las mejores soluciones que les permitan lograr sus metas financieras

**Utilidad**  
**50% superior al año anterior**

**ROE**  
**27%**

**Índice de Capitalización**  
**14.65%**

**Scotiabank México**  
**“Banco del Año 2005”**

## LOGROS

Grupo Scotiabank nuevamente registró sólidos resultados en 2005, con una utilidad neta de \$3,661 millones, que representó un crecimiento de 50% respecto al 2004, un rendimiento sobre capital (ROE) de 27% y un índice de capitalización de 14.65% para el banco.

Otros indicadores financieros del Banco se vieron mejorados: la cobertura de reservas fue de 195% mientras que en el 2004 fue de 189%, el índice de morosidad se ubicó en 1.9% con una mejora respecto al 2.5% del año anterior.

El éxito del Grupo Scotiabank se refleja no solo en los resultados financieros sino también en otros ámbitos importantes que indican la solidez alcanzada; en el 2005 por segunda ocasión en un período de tres años, Scotiabank fue galardonado como el “Banco del Año” en México, por la revista Latin Finance, una de las publicaciones más importantes en materia de finanzas e inversiones de América Latina, con este reconocimiento, ratificamos nuevamente el cumplimiento de nuestra meta, no ser el Banco más “grande”, sino el “mejor” y más “rentable”.

Nos enfocamos en mantener el liderazgo en nuestros productos de hipotecas y autos en donde obtuvimos buenos resultados, sin embargo en este año nuestros esfuerzos se enfocaron principalmente en hacer crecer nuestro negocio en el mercado de tarjetas de crédito. Los esfuerzos conjuntos entre la Banca Patrimonial con la de Menudeo, han permitido poner a disposición de nuestros clientes con necesidades sofisticadas de inversión, todos los servicios bursátiles y bancarios que requieren en forma integral.

Un evento trascendental dentro de la evolución del Grupo, fue la alineación de la Banca de Mayoreo del Banco con la de Scotia Capital, la división de Banca Corporativa y de Inversión del Grupo Scotiabank, la cual tiene por objeto crear una plataforma de negocios común, que brinde el mejor servicio en toda la región del Tratado de Libre Comercio para América del Norte, en especial a los clientes que tienen operaciones en los tres países. Esta iniciativa, que data desde el 2004 alcanzó sus primeros resultados, con la operación con un importante Grupo Comercial, en donde Scotia Capital y Grupo Scotiabank proporcionaron asesoría financiera en forma conjunta, para una de las fusiones y adquisiciones más grandes en México realizadas en el 2005.

En este año, Scotiabank recibió la autorización por parte de la CNBV para instrumentar su Programa de Certificados Bursátiles Bancarios, hasta por un total de \$5,000 millones con una vigencia de 48 meses, siendo una de las primeras instituciones bancarias en México, en emplear esta fuente de recursos. Este programa ha tenido un recibimiento inicial exitoso, al recibirse posturas por un valor superior al monto ofertado. Las emisiones del Banco recibieron de parte de Fitch México y Standard & Poor's, las calificaciones de "AA+(mex)" y "mxAA", respectivamente, lo que avala una perspectiva estable.

Los sólidos resultados financieros mostrados por el Banco, las favorables calificaciones recibidas por las agencias calificadoras, así como el reconocimiento ganado entre los clientes, han contribuido al éxito del Programa de Certificados Bursátiles.

Nuevamente Scotiabank fue reconocido como una de las 50 Mejores Empresas para trabajar por The Great Place to Work Institute, sabemos que la satisfacción de nuestros empleados se traduce en la satisfacción de nuestros clientes, y a su vez, en valor para nuestros accionistas.

En 2005 se decidió adoptar la marca Scotiabank para nuestro Grupo Financiero en México, una marca establecida mundialmente, reconocida por una alta calidad en el servicio a sus clientes y la rentabilidad a sus accionistas, representa también un reconocimiento a los logros de nuestro Grupo y la confirmación de que vamos por el camino correcto para ser el Grupo Financiero más importante en México. Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, Scotiabank Inverlat y Scotia Inverlat Casa de Bolsa son conocidos ahora como Grupo Scotiabank, Scotiabank y Scotia Casa de Bolsa, respectivamente.

## DESEMPEÑO 2005

### **Sector Bancario**

Scotiabank ocupa al cierre de diciembre de 2005 el 6to. lugar dentro del sistema considerando como base los activos totales, con una participación de mercado de 5.31%, ligeramente superior al 4.99% al cierre de diciembre de 2004. Scotiabank ha logrado aprovechar su ventaja competitiva de mejor servicio al cliente y el posicionamiento alcanzado, aumentando paulatinamente su participación de mercado.

En el 2005 Scotiabank ha reafirmado su solidez financiera, mejorando su oferta de productos y manteniendo su liderazgo en el mercado, en sectores como hipotecario y consumo, todo ello en un entorno cada vez más competido. Los préstamos personales totales aumentaron \$4,598 millones ó 18% en el año, este notable crecimiento confirma una vez más que Scotiabank continúa su expansión en préstamos de menudeo; en el año destacaron:

Los créditos a la vivienda al mantener su firme tendencia de crecimiento logrando un incremento anual de \$2,976 millones ó 22%. Con una colocación en el año de 4,860 nuevos créditos hipotecarios, con un valor aproximado de \$5,387 millones.

Los créditos al consumo mostraron un incremento de \$1,622 millones ó 13%, CrediAuto, Scotia Line y Tarjetas de Crédito en conjunto fueron los componentes que contribuyeron a este crecimiento.

A lo largo del año se pusieron en marcha nuevas modalidades del producto CrediAuto. En el año se colocaron más de 44,000 nuevos créditos por un valor aproximado de \$5,666 millones. También destaca el importante avance en Scotia Line, desde su lanzamiento este producto ha contado con gran aceptación entre la clientela, al ser un producto flexible.

Scotiabank en este año enfoco sus esfuerzos para fortalecer el negocio de Tarjetas de Crédito. Como una iniciativa para ganar posición en el mercado, en junio de 2005, se lanzó una campaña de publicidad siendo el más agresivo proyecto de colocación y facturación de tarjetas de crédito emprendido por Scotiabank, lo que permitió que el saldo al cierre de diciembre de 2005 fuera superior en 53% respecto al año anterior.

Los créditos comerciales, de entidades financieras y gobierno crecieron en el año \$4,449 millones ó 10%. La mayor parte de este crecimiento se centró en créditos empresariales que mostraron un incremento de \$2,468 millones respecto al año anterior, y en menor medida los créditos a entidades gubernamentales con \$1,919 millones. La sinergia entre Scotia Capital y Scotiabank continuarán latentes, ya que la Banca de Mayoreo de Scotia Capital en México seguirá refiriéndole clientes a Banca Comercial y de Menudeo, así mismo la red de sucursales de Scotiabank continuará satisfaciendo las necesidades de los clientes institucionales y corporativos.

La captación tradicional registró un incremento anual de \$7,166 millones ó 9% para ubicarse en \$89,088 millones. Este crecimiento confirma la buena aceptación que continúan teniendo nuestros productos de vista, el Banco ha logrado capitalizar la favorable percepción que tiene entre los clientes en cuanto a calidad, servicio y atributos del producto, beneficiándose así de los excedentes de liquidez que han prevalecido en la economía. Además como resultado de los esfuerzos por mejorar el costo de los recursos captados, la captación en vista y ahorro mostró un incremento anual de 14%, favorecida por las distintas campañas emprendidas en el año.

### **Sector Bursátil**

En el sector bursátil sobresalen las comisiones provenientes de diversas colocaciones de papel comercial, así como también los ingresos por asesoría generados a partir de uno de los procesos de fusión y adquisición más importantes realizados en nuestro país en el 2005. En términos generales los ingresos por comisiones por la compra-venta de acciones, se han visto favorecidos por el positivo desempeño del IPC en el 2005, con un rendimiento acumulado de 37.8% en pesos, continuando con la tendencia a la alza iniciada hace 34 meses.

Este año realizamos un gran esfuerzo por consolidar nuestro negocio, llevamos a cabo la alineación de la Banca de Mayoreo del Banco con Scotia Capital, la división de Banca Corporativa, Inversión, Ventas e Intermediación del Grupo Scotiabank, la cual permitió crear una plataforma de negocios común, logrando brindar el mejor servicio en toda la región del Tratado de Libre Comercio para América del Norte, en especial a los clientes que tienen operaciones en los tres países, aun cuando ésta plataforma de negocios ofrece un potencial inmenso, cabe destacar que ya alcanzó sus primeros resultados, ya que recientemente Scotia Capital y Scotiabank brindaron en forma conjunta asesoría financiera a un importante Grupo Comercial para una de las fusiones y adquisiciones más importantes del año en México.

### **Fondos**

En el año Grupo Scotiabank debió enfrentar no solo la competencia con otros grupos financieros, sino la consolidación del sector de las sociedades y fondos de inversión, el cual ha ganado preferencia entre el público inversionista.

Continuando con el crecimiento del mercado de sociedades de inversión, Scotia Fondos obtuvo durante el año la administración de cuatro nuevas sociedades de inversión, las cuales fueron:

- Scotia Productivo, S.A. de C.V., Sociedad de Inversión en Instrumentos de Deuda
- Scotia Plus, S.A. de C.V., Sociedad de Inversión en Instrumentos de Deuda
- Scotia Estratégico, S.A. de C.V., Sociedad de Inversión de Renta Variable

- Scotia Crecimiento, S.A. de C.V., Sociedad de Inversión de Renta Variable

Al cierre del año Scotia Fondos administraba un total de 18 sociedades de inversión, de estas 14 corresponden a sociedades de inversión en instrumentos de deuda y 4 a sociedades de inversión de renta variable.

A partir de diciembre nuestros fondos de inversión cuentan con rangos de inversión (Clases Accionarias) a través de los cuales es posible segmentar a nuestros inversionistas por monto invertido, personalidad jurídica, plazo de liquidación entre otros, logrando mayores rendimientos netos para los clientes con una mayor inversión, ya que nuestros fondos cobrarán una cuota de administración diferente para cada uno de los rangos, siendo menor para los clientes con mayor monto invertido y mayor para aquellos con un menor monto invertido, logrando con esto ampliar nuestra base de clientes al eliminar el monto mínimo de inversión.

## RETOS

La mejora en nuestros resultados reflejan la consolidación de la estrategia establecida, en donde Grupo Scotiabank ha mantenido su orientación al cliente, con un enfoque de calidad en el servicio, diseñando productos que satisfagan eficientemente sus necesidades financieras, construyendo relaciones de negocio permanentes, las cuales le permitan colocarse en posiciones competitivas superiores.

Nuestro principal reto será mantenernos como una organización de ventas y servicios, con un enfoque de calidad que nos distinga dentro del sistema financiero, el ser reconocidos por nuestro servicio y trato al cliente, representa para Grupo Scotiabank una gran oportunidad de negocio.

**CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN****Presidente**

Peter Christopher Cardinal

**Vicepresidente**

Carlos Muriel Vázquez

Representantes de la Serie "F" en el Consejo de Administración de la Sociedad  
Consejeros No Independientes

**Propietarios**

Peter Christopher Cardinal  
Anatol von Hahn  
Felipe De Yturbe Bernal

**Suplentes**

Gonzalo Rojas Ramos  
Pablo Aspe Poniatowski  
Donna Groskorth

Consejeros Independientes

Carlos Muriel Vázquez  
Roberto Del Cueto Legaspi  
Thomas Heather Rodríguez

Javier Ortíz de la Peña  
Pedro Sáez Pueyo  
Federico Santacruz González

Representantes de la Serie "B" en el Consejo de Administración de la Sociedad  
Consejeros No Independientes

**Propietarios**

Timothy Paul Hayward  
Jorge Mauricio Di Sciullo Ursini  
Juan Manuel Gómez Chávez

**Suplentes**

José Del Águila Ferrer  
Troy Wright  
José Luis Larrondo Cano

Consejeros Independientes

Patricio Treviño Westendarp  
Agustín Irurita Pérez

Pablo Pérezalonso Eguía  
Roberto Hemuda Debs

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

**Propietario**

Guillermo García-Naranjo Álvarez

**Suplente**

Alejandro De Alba Mora

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

**Propietario**

George Macrae Scanlan Martin

**Suplente**

Mauricio Villanueva Cruz

**Secretario**

Jorge Mauricio Di Sciullo Ursini

**Prosecretario**

Mónica Cardoso Velásquez

**Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, S.A. de C.V. y Subsidiarias**  
**(Sociedad Controladora Filial)**

Balances Generales Consolidados al 31 de diciembre de 2005 y 2004  
(Millones de pesos de poder adquisitivo constante al 31 de diciembre de 2005)

<b>Activo</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>
Disponibilidades	<u>\$22,389</u>	<u>19,744</u>
Inversiones en valores		
Títulos para negociar	5,471	10,537
Títulos disponibles para la venta	6,031	153
Títulos conservados a vencimiento	<u>1,910</u>	<u>3,604</u>
	13,412	14,294
Operaciones con valores y derivadas		
Saldos deudores en operaciones de reporto	50	26
Valores por recibir en operaciones de préstamo	24	8
Operaciones con instrumentos financieros derivados	<u>1</u>	<u>12</u>
	75	46
Cartera de crédito vigente :		
Créditos comerciales	22,880	20,412
Créditos a entidades financieras	7,978	7,916
Créditos al consumo	13,897	12,275
Créditos a la vivienda	16,287	13,311
Créditos a entidades gubernamentales	<u>19,064</u>	<u>17,145</u>
Total cartera de crédito vigente	80,106	71,059
Cartera de crédito vencida :		
Créditos comerciales	637	745
Créditos al consumo	425	187
Créditos a la vivienda	469	844
Adeudos vencidos	<u>13</u>	<u>20</u>
Total cartera de crédito vencida	1,544	1,796
Total cartera de crédito	81,650	72,855
Menos:		
Estimación preventiva para riesgos crediticios	<u>3,018</u>	<u>3,394</u>
Cartera de crédito, neto	78,632	69,461
Otras cuentas por cobrar, neto	1,695	1,935
Bienes adjudicados	159	285

Inmuebles, mobiliario y equipo, neto	2,131	2,136
Inversiones permanentes en acciones	446	481
Impuestos diferidos	183	43
Otros activos, cargos diferidos e intangibles	790	357
<b>Total activo</b>	<b>\$ 119,912</b>	<b>\$ 108,782</b>

<b>Pasivo y Capital Contable</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>
Captación tradicional		
Depósitos de exigibilidad inmediata	\$ 41,062	\$ 36,121
Depósitos a plazo	45,669	45,666
Bonos bancarios	2,217	—
	<u>88,948</u>	<u>81,787</u>
Préstamos interbancarios y de otros organismos		
De exigibilidad inmediata	6,148	4,813
De corto plazo	929	962
De largo plazo	3,649	4,749
	<u>10,726</u>	<u>10,524</u>
Valores asignados por liquidar	<u>64</u>	<u>321</u>
Operaciones con valores y derivadas		
Saldo acreedores en operaciones de reporto	53	16
Valores a entregar en operaciones de préstamo	34	1
Operaciones con instrumentos financieros derivados	63	4
	<u>150</u>	<u>21</u>
Otras cuentas por pagar:		
Impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en la utilidad por pagar	279	109
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	3,697	3,670
	<u>3,976</u>	<u>3,779</u>
Créditos diferidos	<u>284</u>	<u>345</u>
<b>Total pasivo</b>	<b>\$ 104,148</b>	<b>\$ 96,777</b>

**Capital contable**

Capital contribuido		
Capital social	4,168	4,168
	<hr/>	<hr/>
Capital ganado:		
Reservas de capital	353	232
Resultado de ejercicios anteriores	6,724	4,410
Resultado por valuación de títulos disponibles para la venta	105	9
Resultado por tenencia de activos no monetarios		
Por valuación de inmuebles, mobiliario y equipo	2	2
Por valuación de inversiones permanentes en acciones	751	749
Resultado neto	3,661	2,435
	<hr/>	<hr/>
	11,596	7,837
	<hr/>	<hr/>
<b>Total capital contable</b>	<b>\$ 15,764</b>	<b>\$ 12,005</b>
Compromisos y contingencias	<hr/>	<hr/>
<b>Total pasivo y capital contable</b>	<b>\$ 119,912</b>	<b>\$ 108,782</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Cuentas de orden</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>
<b>Operaciones por cuenta de terceros</b>		
Clientes cuentas corrientes-		
Bancos de clientes	4	8
Liquidación de operaciones de clientes	57	12
	<hr/>	<hr/>
	61	20
Valores de clientes -		
Valores de clientes recibidos en custodia	128,468	113,139
Valores y documentos recibidos en garantía	1,470	1,324
	<hr/>	<hr/>
	129,938	114,463
Operaciones por cuenta de clientes-		
Operaciones de reporto de clientes	40,129	44,847
Operaciones de préstamo de valores de clientes	20	13
Fideicomisos administrados	51	47
Operaciones de banca de inversión por cuenta de terceros, neto	34,506	31,418
	<hr/>	<hr/>
	74,706	76,325
	<hr/>	<hr/>
<b>Total por cuenta de terceros</b>	<b>\$ 204,705</b>	<b>\$ 190,808</b>

<b>Operaciones por cuenta propia</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>
Cuentas de registro propias-		
Avales otorgados	872	309
Apertura de créditos irrevocables	1,243	1,157
Bienes en fideicomiso o mandato	120,311	103,218
Bienes en custodia o en administración	132,774	124,440
Valores de la sociedad entregados en custodia	6,645	688
Valores gubernamentales de la sociedad en custodia	229	125
Valores de la sociedad entregados en garantía	793	538
Valores en el extranjero de la sociedad	29	11
Otras obligaciones contingentes	1,110	1,030
	<u>264,006</u>	<u>231,516</u>
Operaciones de reporto :		
Títulos a recibir por reporto	81,798	83,466
Menos - Acreedores por reporto	<u>81,825</u>	<u>83,449</u>
	(27)	17
Deudores por reporto	32,708	38,755
Menos - Títulos a entregar por reporto	<u>32,684</u>	<u>38,762</u>
	24	(7)
Posición neta de reportos	<u>(3)</u>	<u>10</u>
<b>Total por cuenta propia</b>	<b>\$ 264,003</b>	<b>\$ 231,526</b>