

**Annual Meeting
of Shareholders**

HALIFAX, NOVA SCOTIA



**Asamblea Anual
de Accionistas**

HALIFAX, NUEVA ESCOCIA



Palabras

DE SCOTT THOMSON, PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL

8 DE ABRIL DE 2025

(Solo es auténtico el discurso pronunciado)

Scotiabank®

**SCOTT THOMSON**

Presidente y
Director General, Scotiabank

¡Buenos días, Halifax!

¡Buenos días a todos nuestros accionistas que están escuchando desde diferentes partes del mundo!

Esta es la primera vez que The Bank of Nova Scotia celebra su Asamblea Anual fuera de Toronto desde la pandemia, y no imagino un lugar más apropiado para celebrarla que Halifax, la ciudad donde comenzó nuestra historia.

Tal como Cedric Ritchie, ex Presidente y Director General, lo expresó en nuestra Asamblea Anual de 1975:

- *“Es tradición que un barco regrese a su puerto de origen periódicamente para reportarle a sus dueños los resultados de su último viaje y actividades comerciales.”*
- *“Así que esta mañana el Bluenose de la flota bancaria de Canadá ha echado el ancla en su histórico puerto de origen, Halifax”.*

Nuestra historia en esta región se remonta a casi 200 años.

Un grupo de comerciantes se sentía decepcionado porque la única otra institución financiera en Halifax era un banco privado que no podía satisfacer sus necesidades.

Fue así como abrimos nuestra primera sucursal en 1832, con un puñado de empleados, a poca distancia de aquí, en la esquina de Duke y Granville.

A finales del siglo XIX nos expandimos a Nuevo Brunswick, la Isla del Príncipe Eduardo y Terranova y Labrador.

Nuestro viaje nos ha llevado desde entonces por todo el mundo, siguiendo a nuestros clientes hacia donde deseaban hacer negocios y transacciones: Estados Unidos, el Caribe, Latinoamérica y otras regiones.



No obstante, con todo nuestro crecimiento y expansión, The Bank of Nova Scotia siempre ha mantenido sus raíces en la región del Atlántico.

Este es nuestro hogar.

Nuestra visión es ser el socio financiero más confiable de nuestros clientes, y hoy en día miles de Scotiabankers representan con orgullo a nuestro Banco en la región del Atlántico canadiense, brindando servicios a más de 950,000 clientes en una de nuestras casi 100 sucursales en toda la región.

O en nuestras oficinas, como asesores, representantes de Banca Corporativa y Comercial y gerentes de portafolio.

Y en nuestro Centro de Experiencia del Cliente en Scotia Square, que da empleo a más de 450 personas en Halifax que atienden a clientes de todo el país.

El Centro de Experiencia del Cliente es un pilar de nuestra presencia en la región del Atlántico, y me enorgullece compartir que estamos realizando una inversión a largo plazo en las instalaciones, para modernizarlas por completo y transformarlas en un campus multifuncional que albergará aproximadamente 800 empleados.

Con este compromiso, así como con una inversión adicional para aumentar la presencia de nuestra Oficina de Gestión Patrimonial en Purdy's Wharf, seguimos respaldando el crecimiento del empleo en la región.

El Centro de Experiencia del Cliente es solo uno de nuestros diferenciadores en la región del Atlántico. Nuestra Oficina de Banca Corporativa y de Inversión es otro.

Somos los únicos entre nuestros competidores con una oficina local de este tipo.

Esta es una de las razones que nos permite mantener un sólido posicionamiento en el mercado y relaciones con las diez empresas más grandes de la región que cotizan en la Bolsa de Toronto, a las que brindamos asesoría y servicios para ayudarlas a prosperar.

Ayer por la tarde me reuní con 100 líderes empresariales que representan a algunos de nuestros principales clientes de la región del Atlántico canadiense, con muchos de los cuales tenemos vínculos que se remontan a generaciones.

Clientes como Sobeys, cuya relación con Scotiabank comenzó hace más de 100 años, cuando le prestamos a Frank H. Sobey el dinero para comprar un cargamento de papas y expandir su negocio, después de que ninguna otra institución financiera accediera a hacerlo.

Ese préstamo ayudó a Sobeys a convertirse en uno de los grandes éxitos en el sector de comercio minorista de Canadá y sentó las bases de una relación duradera que ha crecido y se ha fortalecido a lo largo del último siglo.



Hoy en día, Sobeys y su empresa matriz Empire se encuentran entre los socios más cercanos del Banco, ya que somos cofundadores y copropietarios de nuestro programa de fidelización Scene+, el mejor de su clase, que ha creado un inmenso valor para los clientes de ambas empresas.

Anoche, al terminar la reunión, me sentí inspirado por el compromiso de este grupo de líderes con el éxito de la región del Atlántico canadiense, y por cómo están motivados por su potencial continuo y apasionadamente dedicados a este lugar al que llaman hogar.

Y estamos aquí con ellos, acompañándolos en cada paso del camino.

Además de ayudar a nuestros clientes, también estamos invirtiendo para contribuir al progreso de la región del Atlántico canadiense a través de iniciativas que impulsan la resiliencia económica de todas sus comunidades.

Quizá hayan visto recientemente los nuevos carteles que se han colocado en el Scotiabank Centre.

Estamos orgullosos de renovar nuestra alianza para respaldar la próxima era de los mejores programas deportivos, comunitarios y de entretenimiento que han hecho famoso a este centro.

Ayer, convocamos a líderes locales de la comunidad con motivo de nuestra sexta Cumbre ScotiaINSPIRA, a fin de analizar cómo podemos respaldar el fortalecimiento de la región del Atlántico por medio de nuestros programas comunitarios.

En los últimos cuatro años, hemos realizado inversiones comunitarias en la región por un valor de casi \$11 millones, cifra que aumentaremos en 2025.

Esto incluye una nueva alianza con la Universidad de Dalhousie para ayudar a establecer la primera Escuela de Transformación Digital de su tipo, que impulsará una mayor inclusión y oportunidades dentro de campos tecnológicos de alta demanda.

También incluye nuestras alianzas con Hope Blooms para desarrollar las habilidades empresariales de los jóvenes, el Programa de Creadores Emergentes del Centro Cultural Mi'kmawey Debert, y nuestra consolidada alianza con United Way Maritimes.

Por último, nuestra alianza con la fundación de ciencias de la salud Q-E-Two, que pone en contacto a inmigrantes recién llegados con formación en el sector de la salud y a sus familias con recursos útiles para la integración en sus nuevas comunidades de Nueva Escocia.

Estamos invirtiendo en la región del Atlántico canadiense pues aquí percibimos oportunidades y potencial.

Vemos la posición estratégica de la región en un Canadá más conectado.

También vemos la importancia que tiene la región del Atlántico en nuestra propia estrategia, que presentamos hace poco más de un año.



Para cumplir con nuestra visión de ser el socio financiero más confiable de nuestros clientes e impulsar un crecimiento sostenible y rentable, nuestra estrategia se centra en redistribuir el capital en Norteamérica, dando prioridad a Canadá.

Y en realizar e inversiones importantes para profundizar las relaciones con nuestros clientes, conocerlos mejor y ayudarlos a prosperar.

Este ha sido sin duda un año de progreso para el Banco.

Nuestra prioridad sigue siendo aumentar los clientes primarios y los depósitos.

El 30% de nuestros clientes de Banca Personal en Canadá son ahora clientes primarios, y agregamos más de 200,000 desde que lanzamos la estrategia.

Esto se debe a programas como Scene+, que ha llegado a los 15 millones de miembros, 25% de los cuales ahora tiene un producto de pago de Scotiabank.

Por otro lado, el programa Mortgage+, que combina una hipoteca con otros productos de Scotiabank para ofrecer a los clientes tasas preferenciales, representa ahora casi el 90% de las nuevas hipotecas.

Además de Banca Personal, nuestro negocio de Gestión Patrimonial Canadiense registró un crecimiento de dos dígitos en sus utilidades el año pasado.

El negocio de Gestión Patrimonial Canadiense alcanzó un máximo histórico en satisfacción del cliente y generó un 30% más de planes financieros para nuestros clientes, respaldado por las inversiones realizadas en talento y en nuestra oferta.

Los clientes referidos entre nuestros negocios de Banca Personal, Banca Comercial y Gestión Patrimonial en Canadá generaron \$13,000 millones el año pasado, mientras que los depósitos e inversiones de Banca Personal crecieron un 6% de un año a otro.

Junto con nuestros socios indígenas, lanzamos Cedar Leaf Capital, el primer operador de inversiones de propiedad mayoritaria indígena de Canadá, que goza de una posición única para fomentar una mayor participación indígena en los mercados de capitales canadienses, y que se refleja en el primer Plan de Acción para la Verdad y Reconciliación de Scotiabank que presentamos el año pasado.

Todo esto es testimonio del énfasis que ponemos en nuestro mercado nacional de Canadá, y los resultados que estamos empezando a ver.

Canadá es el centro de nuestra estrategia, y nuestro éxito aquí nos prepara para el éxito en todo el continente.

En nuestra línea de negocio de Banca y Mercados Globales en Estados Unidos, estamos optimizando el capital y desarrollando capacidades comerciales adicionales para ofrecer más a nuestros clientes.



En el último trimestre, Banca y Mercados Globales tuvo un comienzo de año muy sólido, con un aumento de las utilidades del 33%.

Recientemente adquirimos una participación del 14.9% en KeyCorp, un banco regional líder en Estados Unidos.

Esta inversión es una forma rentable, de alto rendimiento y bajo riesgo de asignar capital en Estados Unidos, al tiempo que contribuye al crecimiento de nuestras utilidades.

Cuando dimos a conocer nuestra estrategia, también nos comprometimos a optimizar la línea de negocio de Banca Internacional, lo que incluye rentabilizar o desinvertir en aquellos mercados con bajo rendimiento.

En este sentido, recientemente anunciamos la transferencia de nuestras operaciones bancarias en Colombia, Costa Rica y Panamá al banco regional Davivienda, a cambio de mantener una participación de 20% en la nueva entidad fusionada.

El trabajo que hemos llevado a cabo en los últimos dos años para gestionar nuestro capital, mejorar las métricas de nuestro balance y constituir provisiones de forma responsable ha sentado unas bases sólidas para el Banco.

Desde finales de 2022, hemos:

- mejorado nuestro coeficiente de capital en aproximadamente 140 puntos base;
- constituido aproximadamente \$1,600 millones en provisiones adicionales para posibles pérdidas crediticias, y añadido casi \$350 millones a nuestras provisiones solo en el último trimestre; y,
- mejorado significativamente nuestros coeficientes de liquidez.

Quiero dedicar un momento a reconocer que los cambios que hemos realizado en el Banco para lograr un crecimiento rentable y sostenible no han sido fáciles.

Para alcanzar nuestros objetivos, hemos pedido a nuestros equipos que reconsideren colectivamente nuestras prioridades y las implementen de manera constante y eficiente para generar mejores resultados para nuestros clientes, nuestros accionistas y todos nosotros.

Empezamos a recorrer este camino hace más de un año con firmeza y constancia, sabiendo que se trataba de un esfuerzo de varios años.

Cerramos el año pasado con un rendimiento total para los accionistas del 35%, el cuarto entre los seis grandes bancos canadienses, lo que supone una mejora significativa en relación con los últimos diez años.



Estamos comprometidos con nuestro propósito, estamos haciendo lo que dijimos que haríamos, y ahora estamos percibiendo los beneficios.

No hemos reaccionado de forma impulsiva ante la evolución de las condiciones macroeconómicas.

No hemos cambiado de rumbo.

Seguimos adelante con confianza, incluso en estos tiempos de volatilidad.

Hoy, estamos en buena posición gracias a esta disciplina y a la solidez de nuestro balance.

Canadá se encuentra en un momento crucial que pondrá a prueba su compromiso con el futuro de este país y con la próxima generación de canadienses.

Un aspecto positivo de la incertidumbre actual es que ha impulsado el debate sobre el potencial económico de Canadá y el tipo de país que queremos ser.

Es evidente que, durante mucho tiempo, Canadá ha dejado que su crecimiento y su productividad se estanquen, y ahora el país se encuentra en una encrucijada.

Del mismo modo que Scotiabank ha emprendido recientemente un nuevo rumbo estratégico, Canadá debe centrarse en desarrollar la capacidad y los medios para crecer, sin depender únicamente de relaciones externas que quizás damos por sentadas.

Canadá necesita una agenda que dé prioridad al crecimiento.

Debido a que las exportaciones a Estados Unidos superan el comercio entre provincias dentro de nuestras propias fronteras, es esencial desmantelar las barreras que impiden que los bienes y servicios transiten por nuestra propia zona económica para poder implementar dicha agenda.

Felicito al Primer Ministro de Nova Scotia, Tim Houston, quien fue uno de los primeros en pronunciarse con firmeza sobre este tema. Esta provincia ha tomado la iniciativa en todo el país para lograr derribar estos muros económicos.

Los estudios revelan que las barreras comerciales agregan entre un 8% y un 15% al costo de los bienes vendidos en todo el país.

La reducción de estas barreras podría aumentar el PIB per cápita entre \$3,000 y \$5,000.

Es importante que Canadá esté más interconectado porque, de costa a costa, nuestro país ha sido bendecido con abundantes recursos naturales, una población altamente capacitada, un gobierno sólido y un sistema financiero fuerte y estable.

Canadá ocupa sistemáticamente una posición destacada entre sus pares en cuanto a calidad de vida, además de ser considerado uno de los lugares más atractivos para vivir entre los trabajadores con un alto nivel de estudios.



El mundo necesita, y quiere, lo que Canadá tiene, y sin embargo, el potencial económico de Canadá está enormemente subdesarrollado y sin explotar.

Priorizar el crecimiento significa aprovechar los recursos naturales de Canadá, que tienen el potencial de otorgar al país un lugar único en el ámbito mundial, a medida que los socios comerciales buscan líneas más seguras de abastecimiento.

Esto incluye los minerales críticos, que son un componente esencial de gran parte de la fabricación moderna.

Sin embargo, la gran mayoría de la producción de minerales críticos se concentra en un pequeño puñado de países con gobiernos poco transparentes, de los que el mundo depende para la seguridad de sus economías y consumidores.

Canadá, por el contrario, cuenta con abundantes yacimientos de minerales críticos, con potencial para convertirse en protagonista, ya que se espera que la demanda mundial se duplique para 2040.

Aquí, tan solo en la región del Atlántico canadiense, el Consejo Económico del Atlántico identificó recientemente 17 proyectos de minerales críticos que podrían generar varios miles de millones de dólares en actividad de construcción, crear miles de puestos de trabajo y ofrecer ingresos y seguridad a las futuras generaciones de canadienses de esta región.

En los últimos años, los líderes europeos han dicho que Canadá es su socio preferido en materia de recursos, pero nuestras exportaciones de minerales críticos a la Unión Europea son apenas una pequeña parte de nuestras exportaciones a Estados Unidos.

Las reservas y la producción de potasa de Canadá representan aproximadamente un tercio de las del mundo, más que las de cualquier otra nación.

Se espera que la demanda mundial de potasa, que se usa como fertilizante agrícola, aumente a la par de la creciente demanda de alimentos, y Canadá puede ser el proveedor seguro y estable de lo que el mundo necesita.

Canadá posee los mayores depósitos de mineral de uranio de alta calidad del mundo y es el segundo mayor productor de uranio, con un 13% de la producción mundial.

Actualmente, la Agencia Internacional de Energía estima que la capacidad de generación nuclear instalada podría incrementarse un 80% en los próximos 25 años.

De hecho, el país cuenta con reservas de los 34 minerales identificados por el gobierno federal como críticos.

Está claro que Canadá tiene en abundancia lo que el mundo necesita, pero se necesitarán inversiones masivas, y un camino claro que las propicie, para que el país pueda afirmar plenamente su posición como potencia en recursos naturales.



Para ningún otro sector el desafío es tan evidente como para el sector energético.

La anulación del proyecto de construcción del oleoducto Northern Gateway ha sido bien documentada, y es un claro ejemplo de esas políticas sin visión de largo plazo que han llevado a Canadá a la encrucijada en la que se encuentra actualmente.

El gas natural es otra área en la que Canadá puede y debe ser líder mundial, al ser un producto que ofrece precios asequibles, seguridad energética, crecimiento económico y menores emisiones en comparación con otros combustibles fósiles.

Para aquellos socios comerciales en todo el mundo que desean diversificar su suministro, el gas de Canadá se produce en una de las jurisdicciones más seguras, estables y favorables al comercio del mundo.

Las normas ambientales y de producción de Canadá están entre las más rigurosas del mundo, reguladas por instituciones que garantizan el monitoreo, medición, verificación y autenticación de las prácticas del sector.

Sin embargo, al reflexionar sobre los esfuerzos del país durante la última década, vale la pena compararnos con Estados Unidos.

Ambos países tenían visiones definidas sobre el papel que podían desempeñar en la seguridad energética más allá de sus fronteras y el impacto que el gas natural licuado podría tener en una transición energética ordenada, al tiempo que se genera crecimiento económico.

Actualmente, Estados Unidos tiene ocho instalaciones de exportación de gas natural licuado funcionando y casi dos docenas más en proceso de construcción.

Puede exportar diariamente unos 14,000 millones de pies cúbicos de gas natural licuado a lugares como los Países Bajos, Francia, Japón y Corea del Sur, con una capacidad que aumentará en miles de millones más en los próximos años.

El sector del gas natural de Estados Unidos emplea a más de 220,000 trabajadores e injectó casi \$45,000 millones a la economía estadounidense el año pasado. Ha ayudado a los socios globales a pasar con rapidez del carbón térmico a una opción más propicia para la reducción de emisiones. Por el contrario, ante la burocracia y los obstáculos regulatorios, Canadá aún no ha puesto en servicio una sola planta de exportación significativa.

Hay siete proyectos en varias etapas de desarrollo que podrían representar colectivamente más de \$100,000 millones en inversión si se concretan en su totalidad, entre ellos, una nueva planta en Kitimat que debería comenzar a enviar gas natural licuado a los mercados globales más adelante este año.

Pero si consideramos las amplias reservas sin explotar, esto solo representa una ínfima parte de todo el potencial de Canadá.



Para el crecimiento económico y la seguridad de Canadá hoy, y la seguridad energética del mundo mañana, el país necesita crear las condiciones para construir grandes proyectos de infraestructura, como oleoductos y plantas de gas natural licuado, de manera más rápida y eficiente.

Pero una agenda enfocada en el crecimiento incluye otros elementos además de los recursos que podemos extraer del subsuelo.

Canadá se enfrenta a un apetito casi insaciable por electricidad y fuentes de energía alternativas, como las renovables, mientras el país se orienta hacia una economía más sostenible.

El Consejo Asesor sobre Electricidad del gobierno federal ha estimado que, durante las próximas dos décadas, la demanda de electricidad en Canadá se duplicará con respecto a los niveles actuales.

Sin embargo, los obstáculos para satisfacer esta creciente demanda son significativos.

La red de transmisión eléctrica de Canadá está bien conectada con los Estados Unidos, pero nuestros sistemas provinciales y territoriales siguen estando en gran medida aislados unos de otros.

Los canadienses de la región del Atlántico están bien familiarizados con los desafíos de la transmisión interprovincial.

El reciente acuerdo de venta de electricidad entre Terranova y Quebec es un logro significativo, pero incluso un acuerdo de este tipo requiere de inversiones sustanciales en infraestructura para concretarse.

Construir la infraestructura requerida para satisfacer las crecientes necesidades de Canadá implicará invertir \$55,000 millones, aproximadamente el doble de la inversión actual, cada año durante los próximos 25 años, con la mitad de dicho monto destinado a la infraestructura de transmisión para llevar la energía a donde se necesitará.

La buena noticia es que el 80% de la electricidad de Canadá ya está libre de emisiones, como el proyecto eólico South Canoe de 102 megavatios, el mayor complejo eólico operativo en Nueva Escocia, que Scotiabank ayudó a financiar.

La mayoría de los proyectos de tecnología limpia de Canadá están en el sector energético, donde tres de cada cinco proyectos energéticos planificados o en curso han sido clasificados como tecnología limpia.

El país también es líder en gestión de emisiones de carbono, pues cuenta con el tercer mayor número de proyectos activos en el mundo.

La recién anunciada alianza entre Strathcona Resources y el Fondo de Crecimiento de Canadá, con un valor de \$2,000 millones, para capturar y almacenar permanentemente hasta dos millones de toneladas de dióxido de carbono al año, es un excelente ejemplo del trabajo innovador que se está llevando a cabo aquí.



Strathcona es una historia de éxito comercial canadiense, que está desarrollando responsablemente los recursos del país, creando empleos para los canadienses y contribuyendo con el pago de regalías e impuestos a los gobiernos en toda la cadena de valor. Y Scotiabank está apoyando ampliamente todo este trabajo.

No obstante, para reducir las emisiones de Canadá de manera significativa a más largo plazo, será necesario duplicar o triplicar la capacidad de captura de carbono con respecto a lo que ya está planificado y anunciado en el país.

Si se hace correctamente, Canadá podría ser un centro global de inversión, tecnología y experiencia pero, para lograrlo, se necesitará invertir considerablemente en infraestructura, aumentar la fuerza laboral calificada y ser más eficientes en la construcción de nuevos proyectos.

No soy el único que promueve una agenda centrada en el crecimiento para aprovechar las fortalezas económicas de Canadá y lograr el máximo impacto.

Canadá enfrenta uno de los desafíos económicos y existenciales más importantes de sus 158 años de historia.

Esto no es simplemente un punto de inflexión, se trata de algo más.

El país no puede permitirse quedarse inmóvil, esperar a ver el acomodo del tablero y luego reaccionar.

El equipo de Estudios Económicos de Scotiabank propuso recientemente que los líderes políticos de Canadá, los que hoy compiten para ser el próximo primer ministro, deberían comprometerse a aumentar el crecimiento del PIB real per cápita en un 2% anual de manera sostenida.

En términos más tangibles, esto se traduciría en un incremento del ingreso real de los hogares: aproximadamente \$1,200 por persona, o casi \$5,000 durante un período de cuatro años.

Piensen en lo que esto podría significar para esas familias que trabajan arduamente para llegar a fin de mes aquí en la región del Atlántico canadiense.

Nuestros gobiernos han pasado la última década invirtiendo cuantiosamente en el capital humano de este país, pero ahora es momento de ser igualmente ambiciosos en el capital físico.

Esto incluye superar los obstáculos reales que se interponen en el camino de los grandes proyectos de infraestructura: altos costos, plazos largos, carga regulatoria excesiva, políticas impredecibles, falta de garantías gubernamentales, así como las importantes consideraciones a los derechos de los pueblos indígenas, por mencionar solo algunos.

Si Canadá desea competir en el ámbito mundial, necesitamos poder construir más rápido, crear las condiciones para llevar recursos a las costas y exportarlos a mercados extranjeros que buscan certeza a nivel energético y de recursos.



Necesitamos establecer una red eléctrica más integrada, sostenible y preparada para el futuro que conecte todos los rincones del país, para mover energía limpia desde las provincias con excedentes a las provincias que la necesitan y facilitar el camino hacia la descarbonización.

Este sería un proyecto nacional no solo para hoy, sino para el futuro, que beneficiaría a las próximas generaciones.

También reconozco que, como bancos, debemos desempeñar un papel importante y constructivo para impulsar esta agenda centrada en el crecimiento de Canadá.

Somos el motor económico y la fuente de financiamiento principal, fuerzas impulsoras de la prosperidad en los buenos tiempos y pilares de estabilidad en los malos.

Necesitamos promover las políticas que funcionan y señalar las que no lo hacen.

Y debemos estar presentes para apoyar a nuestros productores, fabricantes, constructores e innovadores en la creación de buenos empleos, la construcción de viviendas asequibles, la producción de lo que el mundo necesita y el envío de esos bienes a los mercados globales.

Por nuestra parte, y esto lo digo a nuestros clientes, a nuestros líderes políticos y a todas nuestras partes interesadas, si ustedes lo proponen, si lo planifican, y si tiene sentido desde el punto de vista económico, nosotros los ayudaremos a hacerlo realidad.

Estamos aquí para contribuir al avance, ya sea a través de nuestro balance, a través de nuestras alianzas o aprovechando las relaciones que estamos forjando mediante Cedar Leaf Capital, para ayudar a ofrecer soluciones que involucren a todas las partes interesadas y titulares de derechos.

Este año trabajaremos con clientes, sectores e industrias clave para enfocarnos colectivamente, y sin descanso, en una nueva trayectoria económica para Canadá.

En la nueva economía, todas las empresas necesitan pensar en cómo ser mejores, más rápidas, más eficientes; y esto implica trabajar con los clientes que están comprometidos a aumentar su productividad, sin importar su sector de actividad o tamaño.

Además de ayudar a nuestros clientes en ambos lados de la frontera a hacer frente a la incertidumbre de estos tiempos.

Analizaremos también cómo aprovechar mejor nuestro propio portafolio de inversión comunitaria para responder tanto a los desafíos actuales como a aquellos generados por un mayor crecimiento económico, es decir, apoyar a las personas durante las crisis económicas o brindar servicios integrales a quienes con su arduo trabajo estarán detrás de la construcción de nuestras inmensas necesidades de infraestructura.

Este es un momento para tener grandes ambiciones.

Dar prioridad al crecimiento significa que Canadá y los canadienses necesitan trabajar con sentido de urgencia, colaborativamente y de forma coordinada.



La solución a estos problemas, evidentemente, va más allá de Scotiabank, pero pueden estar seguros de que estamos dispuestos a desempeñar el papel que nos corresponde.

Al concluir mis comentarios de hoy, quiero dedicar un momento para agradecer a nuestros accionistas por la confianza que han depositado en nuestro Banco y en el equipo directivo durante la ejecución de nuestra nueva estrategia.

Han apoyado continuamente a Scotiabank, y nos comprometemos a cumplir con ustedes.

Recientemente lanzamos un nuevo marco cultural para el Banco, nuestra ConexiónScotia, que incluye los valores y comportamientos necesarios para ayudarnos a construir un futuro sólido para los clientes, accionistas y Scotiabankers a nivel global.

Porque aunque no podemos predecir lo que pasará, y los acontecimientos recientes lo demuestran, sí nos podemos asegurar de que el Banco esté listo para trabajar por nuestro futuro.

Para retomar nuevamente el discurso que pronunció Ritchie ante los accionistas hace 50 años:

- *“Las nubes de tormenta ya se ven en el horizonte, pero esto no asusta a nadie que viva en o cerca del mar. Así ha sido siempre y siempre será.”*
- *“A pesar de las adversidades que se nos puedan presentar, las fortalezas combinadas de una embarcación sólida y una tripulación preparada acabarán por beneficiarlos a ustedes, los dueños.”*

El crecimiento sostenible a largo plazo no tiene lugar de la noche a la mañana.

Pero con la inclusión como eje central de nuestra conexión, y los 90,000 Scotiabankers alineados detrás de una visión compartida, lo lograremos.

En esto han creído los Scotiabankers, aquí en el Atlántico canadiense y en todos los lugares donde operamos, a lo largo de nuestros casi 200 años de historia.

Y es en lo que seguimos creyendo hoy, de cara a los próximos 200 años.

Gracias.

Scotiabank.[®]