

TLCAN: Canadá y el aumento del umbral libre de derechos aduaneros para el comercio electrónico

- Entre sus numerosos objetivos de renegociación del TLCAN, el gobierno estadounidense busca que Canadá y México aumenten significativamente sus umbrales *de minimis* para la importación de artículos libres de derechos e impuestos por servicios de mensajería. En vista de la rápida expansión del comercio electrónico global, este cambio propuesto podría tener amplias consecuencias económicas y fiscales.
- Una cierta flexibilización de este umbral podría ser una concesión razonable a cambio de ajustes en otras disposiciones del nuevo TLCAN. Sin embargo, es necesario sopesar los beneficios que tendrían para los consumidores y empresas el acceso a artículos importados más baratos y la simplificación de los trámites de aduana, por un lado, con el costo que representaría la medida para los ingresos de los comerciantes minoristas y gobiernos en cada uno de los países, por el otro lado.
- Aumentar el umbral que actualmente usa Canadá para el cobro de derechos aduaneros, de CAD 20 a CAD 200, eliminando al mismo tiempo toda exención del impuesto a las ventas, sería un cambio útil de la regulación. Vendría a ser una carta de negociación valiosa en las conversaciones sobre el TLCAN, beneficiaría a los consumidores y empresas canadienses y crearía un terreno de juego más igualado para los minoristas canadienses y extranjeros, sin que ello implique un cambio mayor para los ingresos del gobierno canadiense.
- La reducción unilateral de los aranceles sobre ciertos productos de consumo contribuiría también a minimizar el impacto negativo para los minoristas canadienses. Al final, lo que se ahorrarían los comercios terminaría posiblemente reflejándose en los precios para el consumidor. La exoneración arancelaria podría aplicarse en aquellos rubros en que los derechos canadienses son elevados y la fabricación en el país es limitada, como ropa, lencería y calzado.

UN NUEVO PUNTO ÁLGIDO EN LAS NEGOCIACIONES DEL TLCAN Y UNA POSIBLE SOLUCIÓN CONCILIATORIA PARA CANADÁ

Los límites de exoneración de derechos e impuestos para los envíos transfronterizos se han convertido en otro punto álgido de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La Oficina del Representante de Comercio (USTR) de Estados Unidos [indicó](#) que busca que los límites de Canadá y México se eleven a un nivel comparable al umbral *de minimis* estadounidense, de USD 800. En el pasado, tanto Canadá como México se han opuesto a este cambio, preocupados por el posible impacto que tendría la medida para las empresas de cada país. Ahora bien, un acuerdo razonable para Canadá sería aumentar el límite libre de derechos para los envíos de entrega inmediata y por correo postal a un nivel cercano al de otras naciones industrializadas, manteniendo el cobro del impuesto a las ventas sobre el valor total de los envíos. Esto beneficiaría tanto a los consumidores como a muchas pequeñas y medianas empresas, mantendría un terreno de juego relativamente equitativo para los minoristas canadienses y tendría un efecto bastante neutro desde el punto de vista de los ingresos fiscales del gobierno. Otro aspecto que podría también contemplarse sería una reducción más amplia de los aranceles a la importación.

ANTECEDENTES: UNA EXIGENCIA DE ESTADOS UNIDOS PARA EL TLCAN

En la exposición de sus objetivos para la renegociación del TLCAN, Estados Unidos manifestó su interés por que Canadá y México aumentaran sus límites *de minimis* sobre los envíos de entrega inmediata a un nivel comparable al límite actual de Estados Unidos, de USD 800. Este país incrementó su umbral *de minimis* de USD 200 a USD 800 en marzo de 2016.

CONTACTOS

Adrienne Warren
 416.866.4315
 Scotiabank Economics
adrienne.warren@scotiabank.com

Gráfico 1: Empleo en Canadá

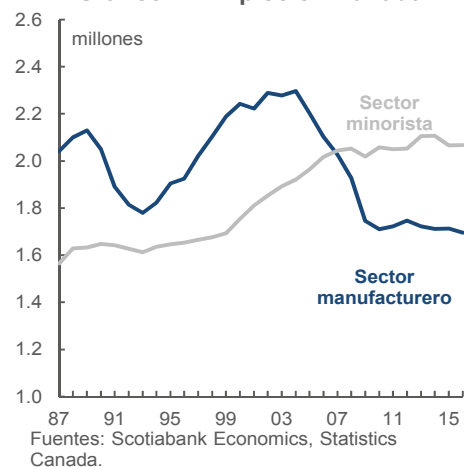
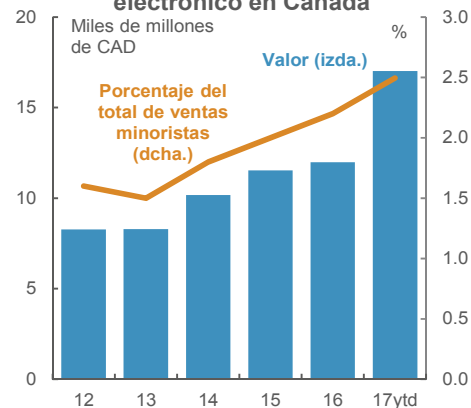


Gráfico 2: Ventas por comercio electrónico en Canadá



El umbral *de minimis* establece el valor de los envíos postales y por mensajería que se pueden importar sin estar sujetos a derechos aduaneros e impuestos. La mayoría de los bienes de consumo que se importan a Canadá ya están exonerados del pago de derechos aduaneros si fueron fabricados en Estados Unidos o México y cumplen los requisitos de entrada libre de derechos en virtud de las reglas de origen del TLCAN. Los bienes fabricados fuera del TLCAN y de otros socios con acuerdos de libre comercio están sujetos a derechos aduaneros que suelen oscilar entre el 5% y el 20% (tabla 1). Además, la mayoría de los bienes de consumo al detal que se importan están sujetos al impuesto a las ventas federal y el impuesto de cada provincia.

Actualmente, el umbral *de minimis* de Canadá para las importaciones libres de derechos e impuestos por correo postal es de CAD 20, uno de los más bajos de las naciones industrializadas (tabla 2). El umbral *de minimis* de México es de USD 300 para los envíos postales y de USD 50 para las entregas por mensajería. Cada país tiene luego sus propios límites con respecto a los bienes exonerados en los viajes transfronterizos de sus ciudadanos.

Por años, los minoristas canadienses y estadounidenses que se dedican al comercio electrónico han intentado activamente persuadir al gobierno federal para que aumente el umbral *de minimis* de Canadá, sin conseguirlo. Los representantes de comercio de Estados Unidos abogaron por un incremento del límite canadiense a USD 200 durante las negociaciones del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP), pero la propuesta nunca se plasmó en el texto preliminar del pacto. A principios de este año, el ministro federal de finanzas de Canadá, Bill Morneau, no dio curso a la solicitud de un gran consorcio de minoristas electrónicos que pugnaban también por un incremento del límite canadiense.

Mientras tanto, el Consejo Canadiense del Comercio Minorista (RCC) y la Federación Canadiense de Empresas Independientes (CFIB) se han opuesto al aumento del umbral, argumentando que pondría a los minoristas del país en desventaja competitiva considerable frente a los comerciantes internacionales, con lo que se perderían puestos de trabajo y una fuente de ingresos para el gobierno.

En México, las autoridades y empresarios han expresado también su preocupación por la propuesta, temiendo que abra las puertas a la importación masiva de bienes baratos procedentes de los mercados emergentes de bajo costo. El punto al que más se oponen es al aumento del límite de importación para los bienes que se fabrican fuera de la región del TLCAN.

PANORAMA DEL SECTOR MINORISTA DE CANADÁ

En vista del tamaño del sector minorista canadiense y la expansión rápida del comercio electrónico tanto dentro como fuera del país, el incremento del umbral *de minimis* podría tener grandes consecuencias económicas para Canadá. Hoy en día existen más de 200,000 establecimientos minoristas en Canadá, que generan un volumen anual de ventas de más de CAD 550,000 millones. El sector emplea a 2.1 millones de canadienses, el 11% de la fuerza laboral. En comparación, el sector manufacturero emplea a 1.7 millones de personas (gráfico 1).

El volumen de ventas del comercio electrónico canadiense se elevó a CAD 12,000 millones el año pasado (gráfico 2). Aunque el porcentaje que representó dentro del total de ventas minoristas de 2016 es relativamente pequeño, de 2.2%, el canal está creciendo rápidamente. En los primeros seis meses de 2017, las ventas minoristas en línea aumentaron en 42% con respecto al año anterior, mientras que los minoristas con establecimientos físicos registraron apenas un crecimiento de 7%. Las compras canadienses en línea a minoristas extranjeros se incluyen entre las importaciones postales, que ascendieron a un total de CAD 1,800 millones en 2015.

Una encuesta del Servicio de Correos de Canadá realizada en 2016 reveló que ocho de cada diez canadienses había comprado por lo menos un artículo en línea el año anterior, gastando en promedio poco más de CAD 100. Los artículos más comprados incluían ropa y accesorios, libros, música,

Tabla 1
Derechos aduaneros en Canadá

	Fabricado en TLCAN	Fabricado en otro país
Ropa y calzado	0	hasta 21%
Electrodomésticos	0	hasta 9%
Automóviles	0	hasta 7%
Artículos para bebés	0	hasta 19%
Electrónicos y medios	0	hasta 7%
Muebles para el hogar	0	hasta 19%
Alimentos (sin lácteos y aves)	0	hasta 28%
Salud y bienestar	0	hasta 7%
Joyas	0	hasta 9%
Películas, música, libros	0	hasta 6%
Artículos para exteriores	0	hasta 12%
Deportes	0	hasta 19%
Juguetes	0	hasta 8%

Fuentes: Scotiabank Economics, estimados de impuestos y derechos de la CBSA.

Tabla 2
Umbral de minimis internacionales para envíos con entrega inmediata

	Derechos	Impuestos (moneda local)	Derechos (USD)	Impuestos (USD)
Canadá	CAD 20	CAD 20	16	16
Estados Unidos	USD 800	USD 800	800	800
México	MXN 886/5,318*	MXN 886/5,318*	50/300*	50/300*
UE	EUR 150	EUR 22	177	26
Reino Unido	GBP 135	GBP 15	173	12
Japón	JPY 10,000	JPY 10,000	92	92
Australia	AUD 1,000	AUD 1,000*	790	790**

* Envíos postales/mensajería. **Se eliminará a partir de julio en 2018.

Fuentes: Scotiabank Economics, Global Express Association.

videos y aparatos electrónicos de consumo, aunque los canadienses están gastando cada vez más en segmentos emergentes, como juguetes, pasatiempos y juegos, renovaciones domésticas y alimentos. Poco más de la mitad de estos canadienses que compran en línea hizo por lo menos una compra en una empresa extranjera, atraídos por la mayor selección y los precios más bajos. Las compras en línea a comerciantes de Estados Unidos fueron las más comunes (83%), seguidas de las compras a países de la cuenca del Pacífico (42%) y Europa (16%).

BENEFICIOS Y COSTOS DEL AUMENTO DEL UMBRAL

Un umbral más alto para la exoneración de artículos sería un gran triunfo para los consumidores, que se ahorrarían mucho con la eliminación de derechos e impuestos sobre las compras en línea a comerciantes extranjeros. Al facilitárseles el acceso al mercado del comercio electrónico estadounidense, mucho más amplio, los canadienses tendrían una mayor selección de productos y más comodidades a la hora de las compras. En Estados Unidos, el volumen de ventas del comercio electrónico llegó a USD 390,000 millones el año pasado, lo que representa el 8% del total de ventas minoristas (gráfico 3), un porcentaje mucho más alto que en Canadá. La flexibilización de las reglas fronterizas fomentaría probablemente la competencia entre las tiendas canadienses.

Con el incremento del umbral *de minimis* para los envíos postales y de entrega inmediata, la franquicia aduanera se acercaría más a las exenciones para viajeros particulares, que son más altas y de las que más se aprovechan los canadienses que viven cerca de la frontera con Estados Unidos. Actualmente, los viajeros canadienses pueden traer consigo artículos por un valor de CAD 200 sin pagar derechos aduaneros ni impuestos después de un viaje de 24 horas, valor que sube a CAD 800 si la ausencia es de 48 horas. Los canadienses que viven lejos de la frontera son los que más inmediatamente se beneficiarían con un aumento del límite sobre el comercio electrónico.

Es probable que muchas pequeñas y medianas empresas vean también con buenos ojos un aumento de este umbral. Las empresas importadoras, especialmente los minoristas electrónicos, sacarían provecho de la posibilidad de importar bienes de bajo valor más baratos, la reducción del costo de cumplimiento de las reglas aduaneras, la aceleración del tránsito de mercancías y la facilidad para la devolución de productos.

No obstante, para los minoristas canadienses, el impacto negativo de este aumento puede ser considerable. Perderían posiblemente participación de mercado dentro del país (tanto en línea como en las tiendas físicas) frente a los minoristas en línea extranjeros. Si los minoristas en línea extranjeros quedan eximidos del pago del impuesto a las ventas federal y provincial en las compras que estén por debajo del umbral *de minimis*, su ventaja sobre las tiendas canadienses en términos de costos sería de 5% a 15%, dependiendo de la provincia. La ventaja de precios de la que actualmente gozan los minoristas canadienses por los derechos aduaneros que tienen muchos bienes de consumo importados también menguaría.

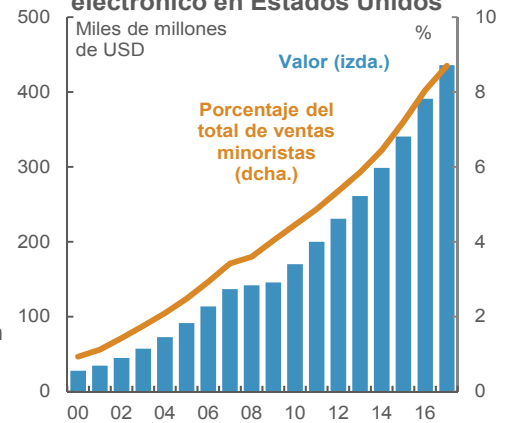
Además, un incremento del umbral podría incentivar a los minoristas canadienses a llevar sus depósitos y centros de distribución fuera de Canadá, desde donde podrían despachar a los consumidores canadienses los artículos de valor inferior al límite sin pagar impuestos ni derechos.

ENCONTRAR UN EQUILIBRIO

Una cierta flexibilización del umbral *de minimis* en las negociaciones del TLCAN puede ser una solución conciliatoria razonable para obtener a cambio concesiones en otros temas de interés vital para Canadá. Así pues, una opción sería incrementar el límite a partir del cual se perciben derechos aduaneros de CAD 20 a CAD 200. Este valor de CAD 200 es similar al umbral de muchas otras naciones industrializadas (tabla 2) y armonizaría más el costo de evaluar y cobrar los derechos con los ingresos obtenidos. La Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA) estima que el gobierno no recibe realmente ningún ingreso neto por el cobro de derechos aduaneros sobre envíos postales de menos de CAD 200.

Al mismo tiempo, el gobierno federal podría establecer en cero el umbral para el cobro de los impuestos a las ventas, tarea que es relativamente fácil de administrar. Esto pondría a los minoristas canadienses en un terreno de juego más igualado con los minoristas extranjeros. Minimizaría también la pérdida de ingresos por concepto del impuesto a las ventas federal y los impuestos provinciales que podría derivarse de la imposición de un umbral más alto.

Gráfico 3: Ventas por comercio electrónico en Estados Unidos



Fuentes: Scotiabank Economics, US Census Bureau.

Tabla 3

Ingresos por derechos aduaneros canadienses

Ingreso generado por artículo	Número de artículos con aranceles	Ingreso arancelario estimado (millones de CAD)
Total	7,097	5,432
CAD 0	3,869	0
CAD 1–CAD 100,000	1,973	26
CAD 100,000–CAD 1 millón	688	271
CAD 1 millón–CAD 5 millones	372	875
CAD 5 millones–CAD 25 millones	154	1,695
Más de CAD 25 millones	41	2,564

Fuentes: Scotiabank Economics, Office of the Auditor General of Canada, Statistics Canada.

Un enfoque dual que diferencie el cobro de derechos de aduana, por un lado, y del impuesto a las ventas, por el otro, ya existe en varias jurisdicciones, como la Unión Europea (UE) y Australia. En la UE, los artículos importados están exonerados de derechos aduaneros hasta un límite de EUR 150, pero del IVA solo están eximidos hasta un monto de EUR 22 (recientemente se ha propuesto reducir esta exención del IVA a cero). Australia tiene un umbral relativamente elevado para el cobro de derechos aduaneros, de AUD 1,000, pero acaba de aprobar una ley que elimina la exención del impuesto a las ventas para los artículos de bajo valor (a partir de julio de 2018).

A fin de disminuir el impacto negativo del aumento del umbral *de minimis* para los comerciantes canadienses, el gobierno podría reducir unilateralmente los aranceles aduaneros sobre ciertos productos de consumo importados. Muchos productos que venden los comerciantes canadienses o distribuyen los mayoristas canadienses son importados y están sujetos a aranceles aduaneros. Aunque en promedio los derechos de importación son bajos, para algunos artículos pueden ser elevados. Sucede especialmente cuando los bienes provienen de países con los que Canadá no tiene un acuerdo de libre comercio, como China y la India. La gran mayoría de las importaciones canadienses de ropa, lencería y calzado, por ejemplo, proviene de socios comerciales sin acuerdo de libre comercio y están sujetas a derechos aduaneros de hasta 20%.

El gobierno federal canadiense podría contemplar también la eliminación de los aranceles fronterizos para los productos que generan pocos ingresos, pero incrementan los costos de cumplimiento normativo de las empresas. Según una revisión reciente de la Contraloría General de Canadá, la mayoría de los artículos sujetos a aranceles generan relativamente poco volumen de ingresos para el gobierno (tabla 3). Más de la mitad de los ingresos por derechos aduaneros se obtiene de tan solo tres categorías de bienes de consumo: ropa, calzado, y automóviles y autopartes.

Este enfoque mixto, con un aumento del umbral *de minimis* para los derechos, una reducción del límite para la percepción del impuesto a las ventas y la eliminación general de aranceles, concordaría muy bien con el **objetivo** del Consejo Consultivo sobre Crecimiento Económico del gobierno federal, dirigido a convertir a Canadá en un centro comercial global en materia de comercio y servicios electrónicos.

MEJORAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS ADUANERAS

La aplicación sistemática del cumplimiento de la normativa aduanera se ha vuelto una tarea más difícil en medio del crecimiento significativo de los paquetes importados en los últimos años. Una encuesta experimental reciente de Copenhagen Economics reveló que el cumplimiento de las normas aduaneras es alto cuando los artículos adquiridos en línea se envían a Canadá a través de operadores de entrega inmediata (ejemplo, FedEx, UPS), pero que en cambio es bajo cuando los bienes se despachan por los operadores postales nacionales. El cumplimiento resultó ser mucho menor en los envíos de bajo valor (CAD 30–60) que en los de alto valor (CAD 185–235).

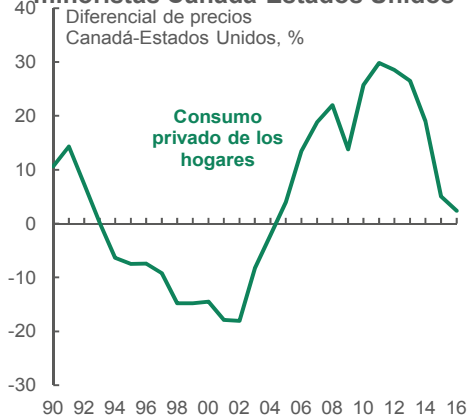
Cualquier propuesta de modificación de las reglas aduaneras canadienses debe incluir una revisión del cumplimiento normativo para garantizar equidad y eficiencia entre los servicios postales y de mensajería y minimizar la pérdida de ingresos para el gobierno. Puede ser necesario tener que invertir en recursos humanos y mejoras tecnológicas. Es también esencial contar con procedimientos eficaces de despacho aduanero para aplicar las restricciones a la importación de artículos controlados, prohibidos y falsificados.

REDUCIR EL DIFERENCIAL DE PRECIOS ENTRE CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS

El incremento de las exenciones de derechos aduaneros y la reducción de aranceles se han propuesto como mecanismos útiles para disminuir el diferencial de precios que existe entre Canadá y Estados Unidos para productos similares en el sector minorista. Ahora bien, los indicadores de esta brecha entre los precios de Canadá y Estados Unidos son heterogéneos. Un parámetro general y teórico de los niveles relativos de precios arroja pocas señales de un diferencial de precios en todo el sector minorista entre ambos países. Según los estimados de la OCDE de paridad del poder adquisitivo en términos de consumo privado de los hogares, el precio canadiense de una cesta común representativa de bienes y servicios en 2016 fue más o menos equivalente al de Estados Unidos (gráfico 4). El diferencial de precios ha venido reduciéndose constantemente desde 2012, lo que da a entender que los mayoristas y minoristas no han podido reflejar la mayor parte del impacto inflacionario de la depreciación del dólar canadiense en los costos de importación. Sí existirían todavía, de cualquier forma, diferencias notables de precios en ciertas categorías específicas de productos.

Por otro lado, en un estudio pequeño y sin base científica de los precios al consumidor de productos idénticos vendidos por un gran minorista estadounidense que tiene presencia física y ventas en línea tanto en Canadá como en Estados Unidos, observamos que los precios canadienses (en USD) son, en promedio, alrededor de 10% más altos que en Estados Unidos.

Gráfico 4: Diferencial de precios minoristas Canadá-Estados Unidos



Fuentes: Scotiabank Economics, OCDE.

Los artículos de oficina, juguetes, artículos para bebés y calzado tienden a ser más caros en Canadá, mientras que algunos aparatos electrónicos, electrodomésticos y medios tienen el mismo precio o son incluso un poco más baratos en Canadá. En el caso de los productos que son mucho más baratos en Estados Unidos, la diferencia se explica, en parte, por el mayor uso de descuentos promocionales con respecto al precio estándar de venta estadounidense, lo que en sí es signo de una competencia mucho más grande entre los minoristas en este país.

Algunos precios al detal son más elevados en Canadá por toda una serie de factores, como el mayor costo de la mano de obra y de cumplimiento regulatorio. Por ejemplo, la escala y el tamaño comparativamente más pequeño del sector minorista canadiense son factores que pueden reducir el poder de negociación de los comerciantes canadienses con los mayoristas y fabricantes extranjeros. La menor densidad poblacional y el costo más alto de la gasolina resultante de las diferencias fiscales encarecen también a su vez los costos del transporte. En Canadá, el litro de gasolina costaba en promedio unos USD 86.1 centavos en el mes de julio, en comparación con 62.1 en Estados Unidos.

En muchos casos, lo que se ahorran los consumidores canadienses al comprar en una tienda de Estados Unidos queda más que neutralizado una vez que entran en juego los impuestos a las ventas (5–15%), los derechos aduaneros (normalmente 0% si el artículo fue fabricado en un país del TLCAN o un socio comercial con acuerdo de libre comercio o de un promedio de 5%-20% si viene de otros países), las comisiones de corretaje (CAD 10–25 por paquete), las comisiones por la conversión cambiaria (un 2.5%) y las tarifas más altas para envíos internacionales.

CONCLUSIÓN: UN ENFOQUE MIXTO TIENE SENTIDO

La reapertura del TLCAN y el afán de Estados Unidos por cambiar las reglas actuales del comercio electrónico en sus objetivos de negociación ofrecen una oportunidad perfecta para revisar el umbral *de minimis* por debajo del cual los envíos dirigidos a Canadá están exentos de derechos aduaneros e impuestos a las ventas. Un aumento del límite canadiense de exoneración de derechos de CAD 20 a CAD 200 tendría beneficios inmediatos para los consumidores y empresas de Canadá, al bajar los costos, ampliar la selección de productos e incrementar la competencia. Al mismo tiempo, el establecimiento del umbral mínimo para el cobro del impuesto a las ventas en cero igualaría más el terreno de juego para los minoristas canadienses y extranjeros. Además, la disminución de los aranceles sobre ciertos productos de consumo, conjugada con la eliminación de aranceles en aquellas categorías de productos que generan pocos ingresos, reduciría el costo de importación y de cumplimiento normativo para los comerciantes canadienses, ahorro que probablemente terminaría reflejándose en el precio final para el consumidor. En su conjunto, este paquete de reformas resultaría favorable para las empresas y consumidores canadienses y daría también a Canadá un punto de ventaja para buscar concesiones por parte de Estados Unidos en otros aspectos de las negociaciones del TLCAN.

Este documento ha sido elaborado por Scotiabank Economics como un recurso para los clientes de Scotiabank. Las opiniones, estimaciones y proyecciones que aquí se exponen son las nuestras a la fecha del presente y están sujetas a cambios sin previo aviso. La información y las opiniones incluidas en este documento provienen de fuentes consideradas confiables, pero no se ofrece ninguna declaración ni garantía, expresa o implícita, con respecto a su exactitud e integridad. Ni Scotiabank ni alguno de sus oficiales, directores, socios, empleados o empresas afiliadas asumen ninguna responsabilidad por cualquier pérdida derivada del uso de este documento o su contenido.

Esta publicación se elabora únicamente para fines informativos. Esta publicación no es, ni debe ser interpretada como una oferta para vender ni fue elaborada para hacer una oferta de compra de ningún instrumento financiero, ni deberá ser interpretada como una opinión que pudiera indicar que a usted le convendría efectuar un swap u operar en función de alguna otra estrategia con swaps conforme a lo definido en el reglamento 23.434 de la Comisión del Comercio en Futuros sobre Mercancía de los Estados Unidos (Commodity Futures Trading Commission) y su Anexo A. Este material no se ha diseñado pensando en sus necesidades y características individuales y específicas, y no debe ser considerado como un "llamado a la acción" o una sugerencia para que efectúe un swap u opere en función de una estrategia con swaps o cualquier otro tipo de transacción. Scotiabank podría participar en transacciones que resulten incongruentes con las opiniones planteadas en este documento y podría tomar posiciones, o estar en el proceso de adoptar posiciones aquí previstas.

Scotiabank, sus empresas afiliadas y cualquiera de sus oficiales, directores y empleados respectivos pueden ocasionalmente tomar posiciones en divisas, actuar como gerentes, cogerentes o suscriptores de una oferta pública o actuar como propietarios o agentes, operar, ser dueños o actuar como generadores de mercado o asesores, corredores o banqueros comerciales o de inversión con relación a los valores o derivados relativos. Como resultado de estas acciones, Scotiabank podría recibir cierta remuneración. Todos los productos y servicios de Scotiabank están sujetos a los términos de los contratos aplicables y reglamentaciones locales. Los oficiales, directores y empleados de Scotiabank y sus empresas afiliadas podrían desempeñar cargos de directores de empresas.

Cualquier valor mencionado en este documento podría no ser recomendable para todos los inversionistas. Scotiabank recomienda que los inversionistas evalúen de forma independiente a cualquier emisor y valor mencionado en la presente publicación, y que consulten con cualquiera de los asesores que estimen conveniente antes de realizar cualquier inversión.

Esta publicación y toda la información, opiniones y conclusiones contenidas en ella quedan protegidas por derechos de autor. No podrá reproducirse esta información sin el previo consentimiento por escrito de Scotiabank.

™ Marca de The Bank of Nova Scotia. Utilizada bajo licencia, donde corresponda.

Scotiabank, y "Banca y Mercados Globales", son los nombres comerciales utilizados para los negocios globales de banca corporativa y de inversión, y mercados de capital de The Bank of Nova Scotia y algunas de sus empresas afiliadas en los países donde operan, lo que incluye a Scotiabanc Inc.; Citadel Hill Advisors L.L.C.; The Bank of Nova Scotia Trust Company of New York; Scotiabank Europe plc; Scotiabank (Ireland) Limited; Scotiabank Inverlat S.A., Institución de Banca Múltiple, Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V., Scotia Inverlat Derivados S.A. de C.V., todos ellos miembros del Grupo Scotiabank y usuarios autorizados de la marca Scotiabank. The Bank of Nova Scotia es una sociedad de responsabilidad limitada constituida en Canadá y está autorizado y regulado por la Oficina del Superintendente de Instituciones Financieras de Canadá (OSFI). The Bank of Nova Scotia está autorizado por la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido y está sujeto a la reglamentación de la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido y regulado de manera limitada por la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido. Los detalles sobre el alcance de la reglamentación de la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido a The Bank of Nova Scotia están disponibles previa solicitud. Scotiabank Europe plc está autorizado por la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido y regulado por la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido y la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido.

Scotiabank Inverlat, S.A., Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V., y Scotia Derivados, S.A. de C.V., están autorizados y reglamentados por las autoridades financieras mexicanas.

No todos los productos y servicios se ofrecen en todas las jurisdicciones. Los servicios descritos están disponibles únicamente en las jurisdicciones donde lo permita la ley.