



Nuestras Responsabilidades Compartidas

RESPONSABILIDAD CON NUESTROS CLIENTES

Nuestros clientes deben ser lo primero, debemos proporcionarles asesoramiento, productos y servicios de calidad superior y siempre actuar con los más altos niveles de integridad.

RESPONSABILIDAD LOS UNOS CON LOS OTROS

A fin de que las personas sobresalientes desarrollen su potencial, debemos brindarles las mejores oportunidades. Debemos tratar con respeto a nuestros compañeros de trabajo, fomentar nuestra extraordinaria diversidad, compartir nuestros éxitos y aceptar la responsabilidad de nuestros fracasos.

RESPONSABILIDAD CON NUESTRA FRANQUICIA

Debemos anteponer los intereses a largo plazo de Citigroup por encima de las ganancias a corto plazo de cada unidad y generar resultados superiores para nuestros accionistas. Debemos respetar la cultura local y participar activamente en las comunidades en las que trabajamos y vivimos. Debemos dignificar a aquellos que nos precedieron y prolongar nuestro legado a los que vendrán después de nosotros.

Citigroup a simple vista

Citigroup cuenta con elementos exclusivos de solidez que la distinguen de la competencia.

RESUMEN DE RESULTADOS

	2005	2004
Ingresos	US\$83,6 mm	US\$79,6 mm
Ingresos de Operaciones Continuas	US\$19,8 mm	US\$16,1 mm
Ingresos Netos	US\$24,6 mm*	US\$17,0 mm
Activos	US\$1,5 billones	US\$1,5 billones
Rend. de Acciones Ordinarias	22,3%	17,0%
Fondos Propios ¹	US\$118,8 mm	US\$115,5 mm

¹ incluyendo valores fiduciarios preferentes

Ganancias Diluidas por Acción 2005

	2005	2004
Ingresos de Operaciones Continuas	US\$3,82	US\$3,07
Ingresos Netos	US\$4,75	US\$3,26
Razón de Capital de Nivel 1	8,79%	8,74%

Ing. Net./Segmento Empresarial 2005

	2005	2004
Global Consumer Group	US\$10,9 mm	US\$12,0 mm
Corporate and Investment Banking	US\$6,9 mm	US\$2,0 mm
Global Wealth Management	US\$1,2 mm	US\$1,2 mm
Citigroup Alternative Investments	US\$1,4 mm	US\$0,8 mm

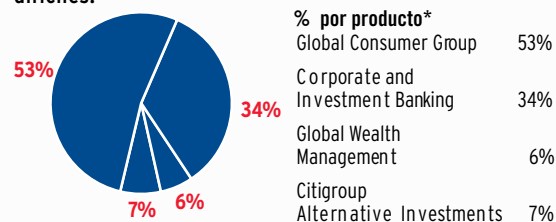
* incluye las ganancias de US\$2,1 mm sobre la venta del negocio de Seguros de Vida y Anualidades, así como las ganancias de US\$2,1 mm sobre la venta del negocio de Administración de Activos.

SOLIDEZ DEL CAPITAL | La solidez de las acciones de Citigroup, de \$118,8 mm¹ es fundamental para nuestras clasificaciones

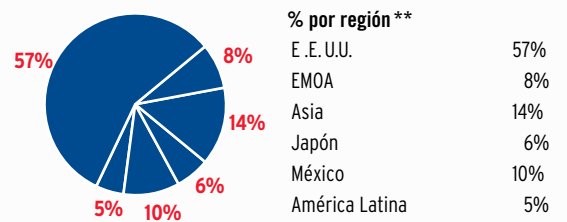
	Moody's	S&P	Fitch
Citigroup	Aa1	AA-	AA+
Citibank	Aa1	AA	AA+
Citigroup Funding Inc.	Aa1	AA-	AA+

¹ incluyendo valores fiduciarios preferentes

DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS | Una base de ganancias altamente diversificada que ofrece estabilidad en condiciones de mercado difíciles.



*excluye las operaciones Corporativas/otras, y discontinuadas



**excluye Citigroup Alternative Investments, operaciones Corporativas/otras, y discontinuadas

LA MÁS AMPLIA DISTRIBUCIÓN | La mayor capacidad de distribución que ninguna otra firma de servicios financieros del mundo; prestamos servicio a 200 millones de cuentas de clientes, y realizamos actividades comerciales en más de 100 países a través de múltiples canales:

citibank

Banamex

citigroup
corporate and
investment banking

citi

citigroup
private bank

citifinancial

PRIMERICA
A member of citigroup

citigroup
SMITHBARNEY

citigroup
alternative investments



Estimados accionistas:

El 2005 ha sido uno de los años más importantes para Citigroup. Ha sido un año en el que nos centramos en la forma en que conducimos nuestros negocios y en la forma en que nos comportamos como empleados de una formidable institución financiera mundial. Por consiguiente, no me cabe la menor duda de que estamos adentrándonos en un renovado período de crecimiento que afianzará aún más la promesa sobre la que se fundó nuestra compañía.

En el 2005 volvimos a ser la compañía de servicios financieros más rentable del mundo y proporcionamos a nuestros accionistas un mayor rendimiento de capital que cualquier otra compañía de servicios financieros, al tiempo que continuamos invirtiendo en nuestros negocios.

Los ingresos resultantes de las operaciones continuadas ascendieron a US\$19,8 mil millones; nuestra base de capital social aumentó a US\$118,8 mil millones; y nuestro balance general alcanzó los US\$1,49 billones. En el 2006, anunciamos un aumento del 11% en nuestros dividendos trimestrales, el vigésimo primer año consecutivo en que hemos experimentado aumentos en nuestros dividendos ordinarios.

Me siento orgulloso de los logros que alcanzamos en el 2005. Tras la secuela dejada por nuestros problemas en Japón y en Europa en el 2004, emprendimos un riguroso proceso de análisis de nuestras actividades y desarrollamos nuestro Plan de Cinco Puntos, el cual se centra en la capacitación de los empleados, el desarrollo de talentos, las revisiones de desempeño, el perfeccionamiento de las comunicaciones y en

controles más rigurosos. Asumimos el compromiso de cumplir con nuestras tres Responsabilidades Compartidas: con nuestros clientes, los unos con los otros y con nuestra franquicia. Durante el transcurso del año nos reunimos con las agencias que nos regulan y les dimos a conocer las medidas que hemos tomado para fortalecer la cultura de Citigroup. Al término del año, teníamos la seguridad de que nuestros resultados habían sido bien recibidos, y seguiremos trabajando juntos en aquellos temas de interés y preocupación mutuos. Además, hemos promovido una nueva generación de líderes, estimulando el pensamiento innovador y las nuevas ideas que han constituido el sello distintivo de nuestra compañía.

REVISIÓN DEL 2005

En el 2005 dimos una serie de pasos para prepararnos para el futuro y sentar las bases para el crecimiento:

- Asignamos capital a aquellas oportunidades de crecimiento y de rendimiento más alto que se nos presentaron y modificamos nuestra combinación de negocios poniendo mayor énfasis en la distribución.

Por ejemplo, un reflejo de lo anterior lo constituyó la venta de nuestro negocio de Seguros de Vida y Anualidades, así como la venta de nuestro negocio de Administración de Activos a cambio del negocio de Administración de Patrimonio de Legg Mason.

■ Nos enfocamos en profundizar las relaciones con nuestros clientes. Por ejemplo, reorganizamos nuestros negocios de servicios para el consumidor en EE.UU. con vistas a poder cubrir las necesidades de nuestros clientes en todas las líneas de productos (en lugar de un solo producto a la vez), así como para responder más rápida y eficientemente a las oportunidades que se nos presenten en diversos mercados a nivel mundial.

■ Ampliamos nuestra distribución alrededor del mundo mediante la adición de 313 sucursales de banca minorista, 346 sucursales de financiamiento al consumidor y 125 sucursales de Smith Barney. También añadimos 170 máquinas automáticas de préstamos en Japón.

■ Establecimos el National Corporate Bank y el National Investment Bank para prestar servicio a una gama más amplia de clientes en Estados Unidos.

■ Respondimos a las necesidades de nuestros clientes en cuanto a una mayor capacidad para realizar transacciones electrónicas de compraventa de acciones y valores, aprovechando la tecnología de nuestras adquisiciones de Knight Trading y de Lava.

■ Continuamos concentrando nuestros esfuerzos en ampliar el alcance de los productos, así como la capacidad de asesoramiento en nuestro negocio de Global Wealth Management.

■ Resolvimos favorablemente varios asuntos legales y regulatorios.

■ Lanzamos el Citigroup Microfinance Group, el cual trabaja junto con las principales instituciones de micropréstamos, redes de micropréstamos, e inversionistas en calidad de socios comerciales y clientes, con vistas a ampliar el acceso a productos y servicios financieros a aquellas personas que actualmente carecen de ellos o no reciben un servicio adecuado por parte de las instituciones financieras formales.

Dicho esto, reconocemos que el 2005 también trajo consigo su cuota de decepciones y desafíos:

■ Desde el punto de vista financiero, tuvimos un desempeño inferior al que esperábamos, y no llegamos a alcanzar nuestra meta de obtener una relación deudas/capital propio positiva.

■ Nuestras franquicias de Tarjetas y de Renta Fija de EE.UU. enfrentaron difíciles entornos empresariales. La combinación de la entrada en vigor de la Reforma de la Ley de Quiebras, las condiciones de precios competitivos, el aumento de las tasas de interés y la

conformación de nuestra política contable para recibir puntos de recompensa provocó una disminución de los ingresos netos de nuestra actividad de Tarjetas en EE.UU. El aumento de los ingresos de nuestras operaciones en Mercados de Renta Fija a un año completo se vio afectado de forma negativa por las difíciles condiciones de los mercados de capitales durante el segundo trimestre.

■ Disminuyeron los Ingresos por Intereses Netos, aunque a un ritmo decreciente durante el transcurso del año, a medida que aumentaban las tasas de interés y se aplanaban las curvas de rendimientos mundiales.

Estos resultados decepcionantes y desafíos sólo sirvieron para fortalecer nuestro propósito de alcanzar un buen desempeño en el 2006 y en los años venideros. Estamos convencidos de que ya ha sido colocada la piedra angular del crecimiento sostenido.

LOS ELEMENTOS QUE HACEN ÚNICO A CITIGROUP

Contamos con cinco ventajas competitivas clave que nos permiten reconocer y aprovechar oportunidades del mercado más rápidamente que cualquier otra compañía de servicios financieros.

Primero, contamos con la mayor presencia global: la mejor participación internacional de cualquier compañía de servicios financieros de EE.UU., así como la mayor presencia en EE.UU. de cualquier compañía internacional de servicios financieros. Estamos presentes en 100 países, habiendo operado en muchos de ellos durante más de 100 años. Nuestras profundas raíces locales nos permiten un mayor conocimiento de las necesidades de los clientes; también nos permiten identificar dónde radican las oportunidades de crecimiento.

Segundo, contamos con los mayores canales de distribución: prestamos servicio a más personas diariamente que cualquier otra compañía de servicios financieros. Lo hacemos a través de miles de sucursales bancarias, de financiamiento al consumidor y de Smith Barney, junto con nuestros cajeros automáticos, máquinas automáticas de préstamos, burós de intercambio, servicios por Internet y más.

Nuestra presencia y repercusión mundial resulta aún más sólida gracias a nuestra tercera ventaja competitiva: la marca registrada más valiosa dentro de nuestro sector. La solidez, estabilidad e integridad de nuestra marca no sólo atraen y retienen a los empleados de más talento del mundo, sino que también nos ayudan a crear una envidiable cartera de clientes a nivel mundial.

Cuarto, contamos con una dimensión y eficiencia sin comparación, lo cual se refleja en nuestros sólidos márgenes y la generación más alta de capital, permitiéndonos crecer a través de los años, a la vez que hemos sorteado diversos entornos económicos.

Quinto, contamos con la gama más amplia de ofertas de productos de nuestro sector, desde préstamos estudiantiles hasta planificación de jubilación, y desde capital de riesgo hasta ofertas públicas iniciales.

Gracias a estas ventajas competitivas de carácter exclusivo tenemos motivos más que suficientes para contemplar con optimismo el futuro de Citigroup. De hecho, con el crecimiento sostenido del PIB en todo el mundo, las reformas del mercado emprendidas por los países en desarrollo y el aumento del comercio mundial, estamos siendo testigos del surgimiento de una nueva clase media. Calculamos que surgirán aproximadamente 750 millones de posibles nuevos clientes, en su gran mayoría fuera de Estados Unidos, durante los próximos cinco años: una oportunidad sin precedentes para el sector de servicios financieros y, especialmente, para Citigroup.

Aunque ofrecemos una selección completa de productos y servicios, el poder real de Citigroup radica en la integración de los mismos y en el trabajo que realizamos como una sola compañía para beneficio de nuestros clientes. Confío plenamente en que estamos haciendo lo correcto para alcanzar dicha meta.

NUESTRAS PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

Para el 2006 y más allá, hemos establecido cinco prioridades estratégicas:

- Ampliar la distribución—Con vistas a penetrar en nuevos mercados y profundizar nuestra presencia en los mercados existentes a nivel mundial, estamos haciendo lo siguiente: acelerando el ritmo en que abrimos sucursales minoristas de financiamiento y al consumidor; ampliando nuestros negocios de mercados de capitales, incluyendo nuestros negocios de corretaje y nuestra capacidad para realizar transacciones electrónicas de compraventa de acciones y valores, así como aumentando el número de banqueros privados en Estados Unidos.

- Transferir la pericia—Para administrar Citigroup como una sola compañía, hemos dado inicio a una mejor integración de nuestros productos y servicios. Esto nos permite mejorar la forma en que prestamos servicio a nuestros clientes mediante el ofrecimiento de soluciones integrales que satisfacen sus necesidades. Al mismo tiempo, la transferencia de pericia puede crear un valor enorme para la compañía: sólo hay que ver la asociación entre Banamex y nuestro negocio de Tarjetas en EE.UU. Al combinar la experiencia en las áreas de clientela y precios obtenida en Estados Unidos, y la pericia de Banamex en cuanto a productos y mercadeo, el negocio de tarjetas de crédito de Banamex generó un aumento del 50% tanto en

concepto de ganancias como de ingresos netos en el año 2005.

- Invertir en la gente y en la tecnología—Uno de nuestros objetivos es contar con más sistemas y normas comunes a lo largo y ancho de Citigroup, de forma tal que los clientes puedan realizar con mayor facilidad sus transacciones con nosotros, independientemente de qué negocio está prestándoles servicio o dónde realicen sus operaciones. También queremos atraer y desarrollar a los mejores talentos, y para lograrlo seguimos haciendo hincapié en la capacitación y el desarrollo a largo plazo de nuestros empleados, de acuerdo con nuestro Plan de Cinco Puntos. Seguimos siendo la segunda compañía más favorecida por los MBA (encuesta de Fortune en EE.UU.), ofreciendo oportunidades inigualables para desarrollar carreras bien remuneradas y gratificadoras.

- Asignar capital para maximizar los rendimientos—Seguiremos analizando rigurosamente la utilización que hacemos del capital, con vistas a moverlo hacia oportunidades de mayor rendimiento y crecimiento. Por ejemplo, a finales del 2005 vendimos una porción considerable de nuestra participación en Nikko Cordial, una compañía de servicios financieros de Japón, y aumentamos nuestra inversión en Nikko Citigroup Ltd., nuestra empresa conjunta de títulos y valores.

- Asumir nuestras responsabilidades compartidas—En el 2006 y en el futuro, afianzaremos aún más nuestras tres Responsabilidades Compartidas como la piedra angular del crecimiento de nuestra franquicia.

Creemos que no sólo debemos satisfacer, sino también sobrepasar las expectativas de nuestros clientes. El equipo de Citigroup está trabajando con el fin de encontrar soluciones integradas para los clientes, así como para coordinar todos nuestros negocios, de manera que toda la compañía trabaje al unísono. Para ayudar a garantizar que alcancemos dicha meta, continuaremos nuestros esfuerzos de convertir a Citigroup en una organización ágil de respuesta rápida y haremos todo lo posible por eliminar la burocracia.

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Este fue un año de desastres naturales sin precedentes: la secuela del tsunami a finales del 2004, el terremoto en el sur de Asia y los huracanes que azotaron a Estados Unidos. Como respuesta a dichos acontecimientos, Citigroup, Citigroup Foundation y nuestros empleados se comprometieron a aportar más de US\$30 millones a las labores de rescate y reconstrucción de las comunidades de las áreas afectadas, un compromiso del que todos podemos sentirnos orgullosos.

También nos complace el hecho de que 30 de nuestros empleados fueron seleccionados para participar en un programa de ayuda a los damnificados (el primero de su clase) patrocinado por la Cruz Roja Americana. Estos voluntarios trabajaron durante dos semanas, a expensas de Citigroup, para ayudar a las víctimas del huracán Katrina. Me siento orgulloso de todos ellos y de los millares de empleados nuestros que aportan su tiempo de forma voluntaria.

También me siento muy orgulloso del intenso trabajo emprendido por Sandy y por nuestros empleados en favor de las víctimas del terremoto que sacudió el sur de Asia el pasado octubre. Junto a otros cuatro líderes empresariales del sector privado, el presidente estadounidense George W. Bush le solicitó a Sandy que encabezara una campaña destinada a alentar las donaciones privadas para las labores de ayuda y reconstrucción. En parte gracias a sus esfuerzos, el sector privado ha recaudado más de US\$100 millones en efectivo y en especie.

Por último, fuimos incluidos una vez más en el Índice Mundial de Sustentabilidad del Dow Jones, así como en el Índice FTSE4Good, los cuales reconocen a las compañías líderes en cuanto al establecimiento de normas para lograr un crecimiento sostenible y que demuestran un excelente desempeño en lo que respecta al medio ambiente, a la sociedad y a la economía.

NUESTRA GENTE

Somos una organización exigente, cuyos empleados superan nuestras altas expectativas. En el 2005, les solicitamos un esfuerzo extra: mantenerse centrados en sus responsabilidades empresariales, a la vez que daban nueva forma a nuestra cultura a través del Plan de Cinco Puntos. Se requería un gigantesco compromiso de tiempo y energía, pero nuestros empleados tuvieron éxito en crear bases sólidas para nuestro crecimiento futuro, y en acercarnos a nuestra meta de llegar a ser la compañía de servicios financieros más respetada del mundo.

SANDY

Permítanme decir algunas palabras sobre mi mentor, mi gran amigo, un hombre cuya visión ha revolucionado el sector de los servicios financieros, Sandy Weill, quien se jubilará en abril de este año como Presidente de Citigroup.

Durante los pasados 20 años, he tenido el privilegio y la buena suerte de trabajar junto a Sandy, uno de los líderes empresariales más importantes del siglo XX.

La visión de Sandy siempre ha sido directa: dar al mayor número posible de personas la oportunidad de participar en la principal corriente económica y,

al mismo tiempo, proporcionar a los accionistas el mayor beneficio por su confianza. Sandy logró lo que se propuso una vez tras otra, creando Travelers, una compañía que un día se fusionara con otra gran compañía, Citicorp, para formar la institución financiera de mayor éxito en el mundo, Citigroup.

Otros han tratado de emular lo que Sandy ha construido, pero nadie ha podido ni siquiera acercársele. Los logros alcanzados por Sandy ocuparán su propio capítulo en los libros de historia.

De manera que ahora nos despedimos de nuestro Presidente y antiguo CEO. Extrañaremos su increíble sentido para aprovechar las oportunidades, su indomable determinación de triunfar, su candor, su integridad y su preocupación por sus colegas y por la comunidad mundial. Afortunadamente, Sandy seguirá prestándonos su asistencia, por lo que nos sentimos profundamente agradecidos.

LO QUE ESPERAMOS

Mirando hacia el futuro, nos mediremos a nosotros mismos según el progreso que hayamos alcanzado con respecto a nuestras iniciativas estratégicas, incluyendo las metas financieras a largo plazo que bosquejé durante el Día del Inversionista/Analista de Citigroup, el 16 de diciembre de 2005.

- Sólidos rendimientos sobre los recursos propios, 18 a 20 por ciento;

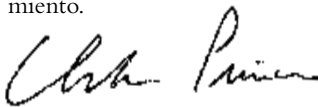
- Mediano a alto crecimiento orgánico de los ingresos, de un solo dígito, quedando entendido que el mismo puede verse afectado por la volatilidad de los mercados de capitales; y

- Esperamos alcanzar un crecimiento orgánico de los ingresos que sobrepase el crecimiento orgánico de las ganancias a través de una disciplina de gastos y una administración eficiente de los créditos.

El impacto de cualquier adquisición y recompra de acciones tendrá un efecto incremental con respecto a estas metas.

En el 2005, volvimos a fijar el enfoque de la compañía en sus negocios esenciales, establecimos un conjunto claro de iniciativas estratégicas, fortalecimos nuestra cultura y sentamos las bases del crecimiento futuro.

En el 2006, ejecutaremos nuestros planes de crecimiento.



Chuck Prince



Estimados accionistas:

“Cuando analizo mi carrera, me siento afortunado de haber podido dejar un legado. Me enorgullece saber que tantos de los empleados de compañías que dirigí alcanzaron el éxito en sus carreras mientras mantenían a sus familias y prestaban servicios a su comunidad.”

SANDY WEILL

El 18 de abril de 2006 abandonaré mi cargo de Presidente de Citigroup.

No me resulta fácil escribir esto. Citigroup y sus compañías de legado han constituido parte importante de mi vida durante estos últimos 46 años, y me es difícil imaginar cualquier otra realidad. Citigroup ha sido, y siempre será, parte de mi familia.

Sin embargo, este es el momento adecuado. Me complace ver el rumbo que ha tomado la compañía bajo la dirección de Chuck y su equipo de trabajo. Me marcho totalmente confiado de que lo mejor aún está por venir, y que el nuevo liderazgo de Citigroup ha emprendido un curso que llevará a la compañía a alcanzar nuevos y más grandes logros.

La creación de Citigroup fue la cima de mi carrera. Cuando la gente me pregunta cuál fue el mejor aspecto de trabajar en el campo de los servicios financieros, mi respuesta siempre es la misma: que las compañías que dirigí ayudaron a crear un mejor estándar de vida para millones de personas en el mundo entero. Lo hicimos con integridad, proporcionando acceso a los recursos financieros de manera que las personas pudieran hacer realidad sus sueños, de manera que las empresas e instituciones pudieran crecer, y de manera que las comunidades pudieran resultar más fuertes.

Además, ninguna compañía lo ha hecho tan bien. Citigroup está presente en 100 países, habiendo estado en muchos de ellos durante más de un siglo, y cuenta con más productos y un mayor alcance que todos nuestros competidores, lo que constituye un homenaje a los miles y miles de empleados que han hecho posible que seamos el líder mundial del sector de servicios financieros. Contamos con el balance general más sólido y la mayor capacidad de ganancias de cualquiera de nuestros competidores.

He tenido el privilegio de dirigir a estos hombres y mujeres talentosos. Juntos hemos presenciado algunos de los cambios más drásticos dentro del sector, pero durante todos dichos cambios la única constante ha sido el arduo trabajo de nuestros empleados y su dedicación a nuestros clientes y accionistas, quienes, por su parte, han constituido los cimientos de nuestro éxito.

También he tenido la fortuna de haber trabajado junto con una Junta Directiva que considero no sólo la mejor del mundo, sino también la que ha sentado las normas de control del sector financiero en cuanto al gobierno corporativo y, al hacerlo, logró colocar a Citigroup en un sendero de éxitos sostenidos por largo tiempo.

Permítanme también decir algunas palabras sobre mi buen amigo y compañero de la Junta Directiva, Arthur Zankel, quien falleció el año pasado. Arthur fue un excelente ser humano, un líder en toda la extensión de la palabra y un hombre generoso quien creía en ayudar a la humanidad a través de la educación. Te extrañamos, Arthur, pero sigues acompañándonos de mil maneras.

Ha sido un extraordinario periplo y, de igual importancia, ha sido placentero. A lo largo de los años, he sido conocido como artífice de tratos, y durante mi carrera he logrado cerrar muchos de los que me siento orgulloso. No obstante, desde el punto de vista personal, el trato de mi vida se produjo en el mes de junio de 1955, cuando Joan Mosher se convirtió en Joan Weill. Joan ha sido mi mejor amiga y confidente, y ha estado a mi lado tanto en los mejores como en los peores momentos, y sé que sin ella no estaría donde estoy hoy en día.

Jubilarme de Citigroup no significa que abandono el escenario. Como muchos saben, soy un ferviente creyente en la educación y seguiré trabajando a nombre de aquellas instituciones que dan a los jóvenes la oportunidad de desarrollar su mente y que los preparan para hacer su aporte a la sociedad. Y, además de mi trabajo como asesor de Citigroup, seguiré con mis actividades filantrópicas, incluyendo el liderazgo de instituciones tales como el Committee to Encourage Corporate Philanthropy, Carnegie Hall, Weill Cornell Medical College y National Academy Foundation.

Cuando pienso en mi carrera, me siento afortunado de haber podido dejar un legado. Me enorgullece saber que tantos de los empleados de compañías que dirigí alcanzaron el éxito en sus carreras mientras mantenían a sus familias y prestaban servicios a su comunidad. He conocido a tantas personas maravillosas y he creado amistades que han durado toda una vida. Citigroup siempre será parte integral de mi familia y Chuck puede contar con todo mi respaldo y confianza mientras encamina a la compañía hacia un futuro espléndido.

Amigos míos, nunca olviden esforzarse por alcanzar la excelencia y, a medida que se aproximan a la consecución de sus metas, aléjenlas un tanto y vean qué ocurre. Se sorprenderán de todo lo que pueden lograr en realidad. Les deseo todo lo mejor.



"No hay nada seguro en la vida, pero, como dice uno de mis colegas, puede que no haya otra institución financiera en el mundo con mejores alternativas, y Citigroup cuenta con el liderazgo, la estrategia y el personal para convertirlas en realidad."

ROBERT RUBIN

Estimados accionistas:

Considero que nos encontramos en medio de un período de cambio de proporciones históricas en la economía mundial, impulsado por un poderoso desarrollo tecnológico y su rápida y decidida adopción en el mundo entero, por la integración mundial con respecto al comercio y los mercados de capitales y por un movimiento casi universal hacia los sistemas económicos basados en el mercado a nivel mundial. Las consecuencias son enormes para la economía mundial, pero también presentan un enorme desafío.

El hecho de que este potencial se haga realidad, o que, por el contrario, experimentemos serias dificultades, depende en gran medida de lo bien o mal que aborden dichos desafíos los sistemas políticos de las principales regiones de la economía mundial. Esta confluencia de oportunidades y desafíos, así como los numerosos factores subyacentes correspondientes, representan una complejidad e incertidumbre excepcionales para quienes toman decisiones empresariales, de inversiones o de políticas.

Además, no existen respuestas claras: sólo posibles escenarios y opiniones sobre las probabilidades. Es más, dicha complejidad se ve exacerbada debido a que es difícil predecir cuándo se presentarán los posibles escenarios.

Una probable consecuencia de todos estos cambios es la sostenida desviación de la relativa importancia económica regional hacia China, la India y muchos de los otros países que constituyen mercados emergentes de Asia. Está claro que estos países tienen sus propios grandes desafíos, incluyendo, en primer lugar, la reducción de la participación gubernamental en el proceso de toma de decisiones económicas, pero sus sistemas políticos han hecho considerables progresos en cuanto a cómo hacen frente a dichos desafíos, y esto debería ser un buen augurio para el futuro.

Los países desarrollados del mundo, así como el resto de las naciones que constituyen mercados emergentes, enfrentan sus propios desafíos. Estos incluyen reducir la rigidez estructural y las barreras comerciales; lograr de manera eficaz que se comparta a gran escala el crecimiento económico, en lugar de la participación relativamente limitada que socava el respaldo a los sistemas económicos basados en el mercado y a la liberalización del comercio, lo que sucede con demasiada frecuencia; proteger el medio ambiente como un imperativo económico, y abordar los problemas de los desequilibrios financieros y una fuerza laboral que envejece.

Puesto que esta empresa es la institución financiera más grande del mundo, y una verdadera institución internacional con presencia en 100 países, los empleados de Citigroup lidian con todos estos desafíos día tras día. Por ejemplo: ¿cuáles son las implicaciones de los enormes flujos de petrodólares generados por los precios actuales del petróleo?; ¿qué efectos a largo plazo podrían tener los desequilibrios comerciales mundiales y los desequilibrios fiscales de EE.UU. a plazo intermedio y a plazo más largo sobre las tasas de intereses y las tasas de cambio de divisas alrededor del mundo?; ¿dónde podría verse un mayor crecimiento dentro de la economía mundial y dónde podría ser más lento dicho crecimiento?; y muchos más.

Nuestro presidente, Sandy Weill, que se jubila en estos días, integró Citicorp y Travelers, ambas compañías con un extenso y distinguido historial, para formar una institución con capacidades y puntos fuertes singulares. Dichos puntos fuertes incluyen un enorme balance general, una vasta presencia mundial, una amplia gama de productos que pueden combinarse para satisfacer las múltiples necesidades de los clientes y, lo más importante de todo, una fuerza laboral de profesionales sumamente talentosos que puede aprovechar todas dichas capacidades para desarrollar soluciones para los clientes.

Nuestro CEO, Chuck Prince, ha establecido una estrategia para adentrarnos con energía tanto en las regiones desarrolladas del mundo que, a pesar de su relativa madurez, siguen ofreciendo grandes oportunidades para Citigroup: Europa, Japón y Estados Unidos, como para seguir desarrollando nuestra participación de larga trayectoria en numerosos países de mercados emergentes prometedores. Los puntos fuertes de Citigroup pueden aportar un gran valor agregado a sus clientes, a su talentoso personal en la realización de su potencial y a sus propietarios.

No hay nada seguro en la vida, pero, como dice uno de mis colegas, puede que no haya otra institución financiera en el mundo con mejores alternativas, y Citigroup cuenta con el liderazgo, la estrategia y el personal para convertirlas en realidad.



C = La Distribución Más Amplia

“ Viajo mucho en EE.UU. y en el extranjero, y una de las cosas que más me gusta de Citi es que **puedo realizar mis transacciones bancarias desde prácticamente cualquier parte**, independientemente del tipo de transacción y del momento en que necesite hacerla. Ellos están presentes en muchísimos lugares. Y también pienso que cuentan con un personal formidable.”

LONDEL DAVIS, CLIENTE DE CITIBANK DE EE.UU. DURANTE 30 AÑOS

Propietarios de casas...Pequeños negocios...Estudiantes...Jubilados

A pesar de algunos desafíos enfrentados en el 2005, la división Global Consumer Group sigue siendo líder del sector de servicios financieros. Gracias a sus dimensiones y a su alcance geográfico inigualables, a sus productos y servicios innovadores, y porque es la marca más valiosa del sector, nuestra división de consumo está destinada a crecer en América del Norte y en el mundo.

Entre algunos de los problemas enfrentados por nuestra división el año pasado se encuentran el aumento en las declaraciones de quiebra debido a la nueva ley de EE.UU. y el impacto del huracán Katrina, los cuales afectaron por igual nuestros resultados. No obstante, logramos producir ingresos netos de US\$10,9 mil millones sobre ganancias de US\$48,2 mil millones.

Bien sea que ayudamos a un cliente de CitiGold® a realizar inversiones en Moscú, a un pequeño negocio a obtener un préstamo en Hong Kong, a una persona que solicita un préstamo por primera vez a utilizar los servicios de CitiFinacial en la India para la compra de una motoneta o bien a nuevos inmigrantes a abrir su primera cuenta corriente en Nueva York, nuestras unidades de negocios ofrecen más a los consumidores del mundo que cualquier otra institución financiera.

Entre otras innovaciones del 2005, introdujimos el producto de débito PayPass en Estados Unidos, el primer programa de recompensas de nuestra unidad de Tarjetas en Egipto, servicios bancarios mediante teléfonos móviles en Australia y ventanillas ubicadas en oficinas de correo en Rumanía para llevar a cabo transacciones de CitiFinacial.

ENFOQUE EN NUESTROS CLIENTES

El 2005 fue un año de transiciones, ya que pusimos en práctica importantes cambios estructurales y gerenciales. Reorganizamos nuestras operaciones destinadas al cliente con vistas a aprovechar las diversas oportunidades que ofrecen los mercados de consumo minoristas.

Nuestra división U.S. Consumer está organizada de la siguiente manera: U.S. Retail Distribution, compuesta de nuestras unidades de consumo basadas en sucursales y Primerica Financial Services; U.S. Consumer Lending, que incluye nuestras operaciones de préstamos hipotecarios, para la compra de automóvil y préstamos estudiantiles; U.S. Cards; y U.S. Commercial Business. Esta nueva estructura nos permite integrar mejor los productos y servicios para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y profundizar nuestras relaciones con ellos.

NUMEROSOS PRODUCTOS

En nuestras operaciones de Tarjetas, U.S. Cards ofrece productos y servicios innovadores que nos han convertido en el principal emisor de tarjetas del mundo.

Entre las numerosas iniciativas que emprendimos durante el 2005, lanzamos la Tarjeta SimplicitySM en Estados Unidos, como respuesta a la aversión manifestada por nuestros clientes al cobro de cargos por pagos atrasados, así como para atender

su deseo de recibir un servicio rápido y personalizado por parte de seres humanos, no de máquinas; una Tarjeta Platinum en Singapur que ofrece a los titulares de tarjetas amplias opciones de seguros, y la Tarjeta Citi Ultima en Rusia, destinada a satisfacer las necesidades del creciente número de personas de mayor poder adquisitivo en dicho país.

También ampliamos el alcance de los productos existentes. Expandimos nuestras ofertas de CitiGold para personas acaudaladas mediante el lanzamiento del producto en España, abriendo un Centro CitiGold en Hong Kong y presentando el programa de recompensas CitiGold Member Rewards en Indonesia. En Estados Unidos, CitiGold está incrementando su clientela al ritmo más rápido de los últimos años.

De igual forma, en el 2005 U.S. Cards anunció que emitirá por primera vez productos de Citi en la Red de American Express. Las tarjetas Citi American Express serán aceptadas en millones de lugares, así como en más de 1.700 establecimientos de American Express Travel Services.

Nuestra división de consumo se centra no sólo en las personas acaudaladas, sino también en el resto del espectro económico. En el 2005, CitiFinacial introdujo un producto de préstamo garantizado por bienes raíces en diversos mercados,

incluyendo Hong Kong y Polonia, donde tradicionalmente dichos préstamos no han estado disponibles. Este préstamo ofrece la oportunidad de comprar una casa a aquellos prestatarios para quienes han quedado cerradas las puertas del mercado de viviendas.

AMPLIANDO NUESTRO ALCANCE

De igual forma, las crecientes redes de sucursales de CitiFinancial y Citibank están ayudando a millones de consumidores a alcanzar sus objetivos financieros y a hacer realidad sus sueños.

Veamos el caso de América del Sur: en Brasil en el 2005, nuestras actividades de banca minorista experimentaron un crecimiento, alcanzando la cifra de 60 sucursales y 230.000 clientes. En Colombia, aumentamos en un 50% el número de sucursales y cajeros automáticos. Y en Perú, añadimos nueve sucursales y lanzamos varios productos importantes, incluyendo préstamos personales, cuentas minoristas y transacciones por Internet.

En Estados Unidos también logramos concluir la adquisición de First American Bank en Texas, añadiendo así 106 sucursales en uno de nuestros mercados clave de EE.UU.

En el 2006, esperamos ampliar de manera significativa la presencia de Citibank y de CitiFinancial, añadiendo cientos de sucursales a nivel mundial. Estamos trabajando con el objetivo de hacer crecer considerablemente nuestra red de sucursales de banca minorista en Brasil, Turquía y Rusia, entre otros países. También tenemos planes de expandir la presencia de nuestras sucursales de financiamiento al consumidor en México, Polonia, India, España, Corea y en el resto del mundo.

LAS BASES PARA EL CRECIMIENTO

Uno de los legados más valiosos de nuestros casi 200 años de prestación de servicios bancarios son las bases que hemos establecido para el crecimiento

durante los próximos 2 siglos: una red mundial de 7.919 sucursales de banca minorista y oficinas de financiamiento al consumidor (incluye máquinas automáticas de préstamos en Japón) atendiendo a millones de clientes en 50 países.

Una de nuestras prioridades para el 2006 y años posteriores consiste en aprovechar esta plataforma exclusiva con vistas a atraer a nuevos clientes y profundizar nuestras relaciones con los clientes actuales. Contamos con el alcance, los productos y los servicios para lograr el éxito en ambos empeños. Es más, contamos con los conocimientos para hallar formas innovadoras de prestar servicio a los clientes y hacerlo de la mejor manera, entre los que se encuentran: las soluciones contra el robo de identidad Citi Identity Theft Solutions, la ThankYou Network y las transferencias mundiales Citibank® Global Transfers.

COMPARTIENDO NUESTRA PERICIA A NIVEL MUNDIAL

Citigroup es una de las compañías de servicios financieros más experimentada del mundo, y nuestra presencia a nivel mundial nos permite compartir dichos conocimientos con diversos países. Mediante nuestra incomparable pericia en materia de administración de riesgos y de toma de decisiones, tenemos la capacidad de conceder préstamos y abrir cuentas para consumidores en cualquier mercado. Pocas compañías tienen las ventajas de Citigroup al intentar penetrar mercados en vías de desarrollo como los de la India, Polonia o Brasil, y otorgar créditos, abrir cuentas corrientes o emitir tarjetas.

...años negocios...Estudiantes universitarios...Jubilados...Propietarios de casas...



"Mi ejecutivo personal de CitiGold me brinda un servicio excelente, y me ha ayudado a crear una cartera bien equilibrada y de alto rendimiento que consta de tres divisas colocadas en depósitos a plazo fijo, en depósitos sujetos al mercado y en fondos mutuos. Yo uso los servicios de CitiPhone y Citibank Online, así como el acceso gratuito que ofrece CitiGold a los salones V.I.P. de aeropuertos en mis viajes frecuentes. En general, CitiGold constituye la mejor propuesta dentro del actual mercado ruso."

TAMARA SHOKAREVA, CLIENTA DE CITIGOLD, RUSIA

En China, el año pasado formamos una empresa conjunta con Shanghai Pudong Development Bank para lanzar una nueva tarjeta de crédito. Mediante la exportación a China de nuestra tecnología de la división U.S. Cards, hemos podido emitir en dicho país la primera tarjeta en dos divisas.

MEJORANDO LAS COMUNIDADES

Mejorar las comunidades es uno de nuestros objetivos y responsabilidades esenciales. En el 2005, segundo año de nuestro compromiso de destinar US\$200 millones para la Educación Financiera en un período de 10 años, se han hecho sentir nuevamente nuestros esfuerzos encaminados hacia la Educación Financiera y la inversión en la comunidad.

Desde nuestra Cumbre de Educación Financiera, celebrada en Malasia, hasta el Programa de Educación Económica "Mis Finanzas", realizado en Polonia, hemos

dedicado tiempo y recursos al mejoramiento de los conocimientos financieros a nivel mundial.

Además, el año pasado Citibank Community Development cerró casi US\$2,5 mil millones en concepto de préstamos, lo cual ayudó a crear más de 10.000 unidades de vivienda asequibles para familias de ingresos bajos a moderados.

La división de Citigroup dedicada al consumidor constituye una franquicia de categoría mundial creada para proporcionar ganancias independientemente del entorno económico prevaleciente. Si seguimos enfocándonos en nuestros clientes, llevando nuestra vasta experiencia a nuevos mercados y ofreciendo soluciones innovadoras para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, continuaremos logrando nuestro crecimiento, tanto en la actualidad como en el futuro.



C = La Marca Más Valiosa

“Confiamos en que Citigroup **hará lo que sea más conveniente** para nosotros, bien sea para lograr un negocio, comprometer su balance general y sus activos, o bien alertarnos cuando crean que no estamos haciendo lo correcto. Al ir a la batalla por una transacción, nos satisface que Citigroup esté del lado nuestro.”

STEPHEN SCHWARZMAN, PRESIDENTE Y CEO, THE BLACKSTONE GROUP, U.S.

Los atributos que más distinguen a la división Corporate and Investment Banking son la profundidad y duración de nuestras relaciones con los clientes, así como nuestra capacidad de utilizar la presencia local que tenemos en 100 países para dar soluciones innovadoras a nuestros clientes en todo el mundo.

En el 2005, brindamos a los clientes asesoramiento estratégico, ideas nuevas y los tipos de soluciones y capacidades exclusivas que han demostrado, una vez más, que podemos realizar transacciones difíciles con éxito en cualquier parte del mundo.

Para el año, obtuvimos ingresos netos ascendentes a US\$6,9 mil millones sobre ganancias de casi US\$24 mil millones.

UNA FRANQUICIA SÓLIDA

En el 2005, alcanzamos un considerable impulso en el ramo de los Mercados de Capitales y Banca. Por primera vez, ocupamos el lugar no.1 entre los principales Suscriptores Mundiales de Títulos de Acciones y Vinculados con Acciones, lo cual pone de relieve nuestro compromiso en el sentido de aprovechar tanto nuestra pericia en materia de asesoría como nuestras capacidades de distribución de acciones a nivel mundial. Y finalizamos el año ocupando el lugar no. 2 entre los asesores en transacciones de fusiones y adquisiciones (F y A) concluidas a nivel mundial.

El equipo de nuestra división Global Transaction Services terminó el año como una de las unidades de Citigroup de más rápido crecimiento. Por séptimo año consecutivo, la revista Euromoney nos clasificó como Mejor Banco para Administración de Efectivo, y lanzamos numerosos productos, incluyendo TreasuryVisionSM y el conjunto de soluciones Asset Manager Solutions for Separately Managed Accounts, el cual The Banker reconoció como su “Solución Administrativa del Año.”

Habiendo ejecutado transacciones comerciales para más clientes en un mayor número de países y en más divisas que

cualquiera de nuestros competidores, nuestra unidad Fixed Income conservó su puesto como el principal suscriptor de bonos a nivel mundial. El equipo de nuestra unidad Equities tuvo un año sobresaliente, con una mayor participación en el mercado y una mejor clasificación por parte de los clientes en prácticamente todos los segmentos empresariales.

De hecho, nuestra unidad Emerging Markets Sales and Trading, con patios de operaciones de la Bolsa establecidos en aproximadamente 70 países de mercado emergente, disfrutó de otro año sólido, con un crecimiento del volumen del 23% en concepto de Client Foreign Exchange and Derivatives.

Ocupamos el lugar no. 1 como Suscriptor Mundial de Deudas y Acciones por decimoséptimo trimestre consecutivo, y nuestros clientes siguieron confiando en nuestra disposición y capacidad de comprometer capital y proporcionar liquidez. Además, ampliamos considerablemente nuestras facultades para efectuar transacciones electrónicas de compra y venta de acciones y valores en EE.UU. y, mediante el aprovechamiento de la tecnología de nuestras adquisiciones de Knight Trading y Lava, prácticamente hemos triplicado el número de clientes que realizan sus transacciones bursátiles a través de nuestra plataforma electrónica.

También nos sentimos orgullosos de haber sido incluidos en la posición más alta o cerca de la misma en casi todas las clasificaciones de empresas de servicios financieros. De hecho, gracias al asesoramiento y a los servicios que hemos proporcionado, ocupamos la posición no. 1 en 14 de las 25 categorías de League

Table, más que cualquier otra firma. Independientemente del producto y de las comparaciones con competidores de compañías locales o mundiales, siempre se nos considera como líder del sector. Esto constituye un poderoso indicio de nuestra pericia, del valor que proporcionamos y de la calidad de nuestros empleados: y esto es algo que ninguna otra compañía de servicios financieros puede aseverar.

TRANSFERENCIA DE LA PERICIA

Una de las claves para lograr satisfacer las exigencias de los clientes es poder proporcionar soluciones integradas mediante el aprovechamiento de los equipos de trabajo dentro de la compañía alrededor del mundo. Pudimos demostrar este punto fuerte en el papel que desempeñamos como asesor, financiero e inversionista durante la adquisición, ascendente a US\$12,8 mil millones, de Viterra AG por parte de Deutsche Annington Immobilien GmbH. Esta fue la mayor transacción de bienes raíces e inversión en acciones privadas jamás realizada en Alemania, la cual requirió la colaboración de equipos de las unidades Fixed Income, Investment Banking y Citigroup Alternative Investments.

“La capacidad de Citigroup para trabajar con nosotros en todos los niveles de la estructura de capital, con una transacción de esta magnitud, nos permitió cerrar este trato transformacional a pesar de una feroz competencia”, afirmó Guy Hands, CEO de Terra Firma Capital Partners.

Cuando PepsiCo necesitó un sistema bancario con visibilidad mundial para optimizar sus inversiones, dicha compañía se unió a Citigroup para desarrollar TreasuryVisionSM, una poderosa herra-



“Es mucho lo que esperamos de Citigroup debido a su presencia mundial. Nos apoyamos en el conocimiento y en la asesoría que Citigroup nos proporciona, y me gustaría ver que esta relación, que ha perdurado durante 100 años, permanezca otros 100”.

WOLFGANG H. REICHENBERGER
VICEPRESIDENTE EJECUTIVO DE
FINANZAS, NESTLÉ S.A., SUIZA

mienta basada en la web que proporciona una visualización en tiempo real de saldos, posiciones de liquidez, inversiones y préstamos a nivel mundial.

“TreasuryVisionSM constituye una verdadera innovación”, afirmó Lionel L. Nowell III, Vicepresidente Senior y Tesorero de PepsiCo. “Nos permite iniciar nuevos servicios, en lugar de sólo escoger entre los que estén disponibles, y nos permite contar con una verdadera ventaja competitiva”.

En el mes de agosto, la compañía China National Petroleum Company (CNPC) anunció la mayor transacción de fusiones y adquisiciones transfronteriza de todos los tiempos que fuera realizada por una compañía china: la adquisición de PetroKazakhstan. Dicha compañía enfrentaba un conjunto complejo de desafíos que incluían el aumento de los precios del petróleo, una fuerte competencia y los recientes intentos infructuosos por parte de otras compañías chinas de realizar adquisiciones en el extranjero. Trabajando junto con equipos de nuestras unidades M&A, Energy y Fixed Income, así como con banqueros de Hong Kong, China, Londres, Nueva York y Canadá,

CNPC alcanzó su objetivo y concluyó la transacción, ascendente a US\$4,18 mil millones, en sólo cuatro meses.

ALCANCE MUNDIAL

Cuando Ternium, una fundición de acero de nivel mundial, necesitó un bookrunner con posiciones de liderazgo y talento local en mercados de América Latina, seleccionó a Citigroup para realizar el financiamiento de su oferta para la adquisición del 99,3% de las acciones de Hylsamex S.A. de C.V. La transacción, ascendente a US\$1,38 mil millones, constituyó el mayor financiamiento de deuda corporativa que fuera estructurado en Argentina en toda su historia, y permitió el financiamiento a nivel de compañía holding, lo cual diversificó el riesgo crediticio en tres países, proporcionando a los inversionistas sólidas oportunidades de inversión.

“El alcance mundial de Citigroup hizo que fuera el socio ideal para esta transacción”, afirmó Daniel Novegil, CEO de Ternium.

Tras una serie de devastadoras tormentas, los caminos que conducen a Port Fourchon, Louisiana, un importante puerto para el suministro de casi un 18% de la demanda de petróleo y gas en EE.UU., quedaron prácticamente intran-sitables. Los huracanes Katrina y Rita provocaron daños de consideración al puerto y a sus vías de acceso, lo cual tuvo serias consecuencias para la economía de EE.UU, debido al aumento desmedido de los precios del combustible. El equipo de la división U.S. Municipals de Citigroup, líder del sector, trabajó junto con los gobiernos y las agencias locales, con las compañías de suministro de energía, con las agencias de clasificación, con las aseguradoras de bonos municipales y con los inversionistas para financiar el proyecto de reemplazo y reparación de la infraestructura esencial del puerto, ascendente a US\$240 millones.

“Asociarnos con Citigroup nos dio un nivel de confianza que no habría sido posible con ninguna otra firma”, aseveró Ted Falgout, Director del Puerto.

Durante el año 2005, creamos una asociación con el Programa Mundial de Alimentos (WFP, por sus siglas en inglés), la agencia de Naciones Unidas dedicada a la ayuda de emergencia en caso de desastre, para aprovechar nuestra presencia mundial, nuestras relaciones locales y nuestra capacidad de respuesta rápida ante situaciones de emergencia, con vistas a ayudar a la WFP de forma continuada. Esta asociación constituye una extensión de la ayuda que prestamos a la WFP en el establecimiento de una base de operaciones en Bangkok con motivo del tsunami del 2004.

AMPLIACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN

En Estados Unidos, hemos constituido el National Corporate Bank y el National Investment Bank para atender a una gama más amplia de clientes corporativos. Adquirimos Unisen para desarrollar nuestras operaciones de servicios de fondos y de agencia de transferencias, y Lazard Asset Management nos adjudicó la mayor asignación de tercerización más grande hasta la fecha del sector de Cuentas Administradas por Separado. Nuestro compromiso con respecto a una administración de calidad se puso de manifiesto en Malasia, donde nuestra unidad Trade Services, que se ocupa de la prestación de servicios comerciales, hizo posible que Citigroup se convirtiera en la primera institución financiera en ganar el prestigioso Premio del Primer Ministro a la Calidad.

Para poder prestar un mejor servicio a nuestros clientes, hemos realizado inversiones estratégicas en participaciones minoritarias en las Bolsas de Valores de Filadelfia y de Boston. Hemos mejorado nuestra capacidad tecnológica para el mercado de acciones a través de la compra de una red de comunicaciones electrónicas destinada a aumentar la flexibilidad de la ejecución, proporcionar fondos comunes de liquidez alternos y contribuir a la eficiencia general del mercado. Además, con la evolución de los productos de renta fija, hemos reposicionado a la unidad Structured Corporate Finance que trata asuntos relacionados con el financiamiento corporativo estructurado, e integrado nuestros equipos de las unidades Loans y Leveraged Finance que se encargan de los préstamos y el financiamiento apalancado.

Nuestra nueva sede en Houston, Texas, para transacciones de compra y venta de productos básicos, trabajando conjuntamente con equipos en Londres, Nueva York y Singapur, ofrece soluciones creativas para aquellos clientes que realizan operaciones de compraventa de gas natural, petróleo crudo, metales y energía. Además, en la India hemos disfrutado de un crecimiento considerable de nuestras operaciones de acciones.

NUESTRA GENTE

Durante todo el 2005, continuamos enfocándonos en nuestros empleados, contratando a diversos banqueros y autoridades en el campo de las ideas, muy experimentados, así como proporcionando un desarrollo profesional adicional a nuestros actuales equipos de trabajo. Nos sentimos tremendamente orgullosos de nuestra gente y de su compromiso con respecto al desarrollo de las mejores ideas, la entrega de un trabajo de la más alta calidad y la promesa de actuar siempre en el mejor interés de nuestros clientes.



C = Eficiencia y Dimensión única

“Como empresario, siempre me ha apasionado hacer crecer empresas incipientes de alta tecnología, así como llevar nuevas tecnologías al mercado. Son los riesgos que me gusta asumir. No obstante, cuando se trata de administrar mi dinero, soy mucho menos partidario de arriesgarme, de manera que me satisface saber que mi cartera está siendo administrada por algunos de los **mejores talentos del sector** de Smith Barney y de una institución de las dimensiones de Citigroup.”

STEVEN MOORE, CLIENTE DE SMITH BARNEY EN EE.UU.

Global Wealth Management ha demostrado que mediante la combinación de elementos únicos tales como los puntos fuertes, la dimensión y la pericia de nuestras unidades empresariales podemos proporcionar el liderazgo intelectual que nuestros clientes exigen, en cuanto a administración de patrimonio e investigación de inversiones acorde con las necesidades que se requieran en cada momento.

En el año transcurrido desde la formación de la división Global Wealth Management, integrada por Citigroup Smith Barney, The Citigroup Private Bank y Citigroup Investment Research, el beneficio de combinar dichas empresas resulta más evidente que nunca.

La combinación de Smith Barney y de The Private Bank creó una de las entidades de administración de patrimonio más grandes del mundo, con más de 14.000 asesores financieros y banqueros privados, y activos de clientes ascendentes a US\$1,4 billones. Citigroup Investment Research constituye una de las principales firmas de investigaciones de Wall Street, con más de 300 analistas de investigación que brindan investigaciones objetivas e innovadoras a clientes institucionales y particulares a nivel mundial.

En el 2005, obtuvimos ganancias ascendentes a US\$1,2 mil millones sobre ingresos de US\$8,7 mil millones.

Ni las dimensiones ni la capacidad de investigación, por sí solas, definen a Global Wealth Management. Lo que nos distingue es la combinación de ambos atributos, lo que nos permite proporcionar de forma única los conocimientos, la asesoría y las soluciones que necesitan nuestros clientes para alcanzar sus metas financieras.

DEDICACIÓN AL CLIENTE

El núcleo de la estrategia de Global Wealth Management es la dedicación al cliente. Nuestro objetivo no es sólo vender productos de inversión a nuestros clientes, sino también ayudarlos a navegar entre toda una serie de complejas y cambiantes opciones, así como a administrar con éxito sus finanzas.

En el 2005, la venta de la unidad Asset Management a Legg Mason a cambio de la unidad Wealth Management de dicha empresa constituye un ejemplo significativo de nuestro compromiso con respecto a este principio. Esta transacción fue uno de los acontecimientos más importantes dentro del sector de administración de patrimonio: mediante la venta de nuestra unidad interna de administración de activos, eliminamos posibles conflictos de intereses y reafirmamos nuestro compromiso de brindar a nuestros clientes las mejores soluciones de administración de patrimonio.

Para fortalecer nuestro compromiso con la dedicación al cliente, en el 2005 introdujimos el programa Smith Barney Advisor. Este programa ayuda a los clientes a administrar sus cuentas de acuerdo con las directrices de asignación de activos desarrolladas conjuntamente con su Asesor Financiero de Smith Barney. En este modelo, la única tarea del asesor financiero

consiste en proporcionar al cliente una sólida asesoría de inversiones y, un punto importante, los clientes pagan una minuta acorde con la dimensión de su cuenta y con el volumen de transacciones.

La aceptación entre los clientes ha sido abrumadora. En sólo siete meses, los activos de clientes en Smith Barney Advisor aumentaron a más de US\$3,5 mil millones. Seguimos observando una fuerte preferencia de los inversionistas por otros servicios basados en cargos, con los ingresos provenientes de dichos servicios basados en cargos alcanzando cifras sin precedentes en el 2005, representando prácticamente el 50% del total de ingresos.

La división Citigroup Private Bank (CPB) también se centra en la dedicación al cliente, proporcionando capital de índole intelectual y financiero a algunos de los empresarios y familias más influyentes del mundo. Para ayudar a estos clientes a alcanzar sus metas financieras y empresariales, el CPB creó equipos de especialistas financieros, encabezados por banqueros privados que trabajan con otros expertos de Citigroup, con vistas a concentrarse en los requisitos singulares de diversos sectores que manejan patrimonio, tales como bufetes de abogados, urbanizadores, patrocinadores financieros y empresarios.

Por ejemplo, CPB ha desarrollado un enfoque especializado destinado a prestar servicio a los clientes cuyo patrimonio está asociado con tenencias de bienes raíces. Estos clientes se benefician de nuestra experiencia en materia de financiamiento de bienes raíces, de las técnicas más avanzadas para la asignación de activos, así como de estrategias de administración de riesgos destinadas específicamente a carteras en las que prevalecen los bienes raíces. Una especialidad similar dedicada a los abogados y a sus necesidades exclusivas ha existido en CPB durante más de 30 años.

Aunque el enfoque de CPB con respecto al servicio al cliente se diferencia según las diversas fuentes de riqueza, los clientes acaudalados de todas las unidades de Global Wealth Management pueden beneficiarse de una serie de servicios y oportunidades innovadores y exclusivos. Entre estos se incluye el Tailored Group, que ofrece servicios de administración de cartera altamente personalizados y optimizados; Global Hedge Strategies, una empresa conjunta con Pacific Alternative Asset Management Company que ofrece carteras personalizadas de hedge funds; y nuestra sólida plataforma de custodia mundial, la cual aprovecha la presencia de Citigroup a nivel internacional y presta servicios integrados de custodia y presentación de informes en 30 países y en 20 tipos de divisas.

LIDERAZGO INTELECTUAL

En el 2005, Global Wealth Management también continuó fomentando la base de capital intelectual. Aprovechando tanto las dimensiones como los recursos de Citigroup y de nuestro sector, hemos podido invertir más en nuestras unidades y mejorar nuestro desempeño para clientes y accionistas.

Un ejemplo de esto es el sostenido aumento de nuestra capacidad para realizar investigaciones de inversiones a nivel mundial. Esta unidad, ya considerada una de las más sólidas del sector, ahora cuenta con más de 300 analistas y estrategias que cubren las acciones de unas 2.800 empresas a nivel mundial. Dichas acciones representan, de forma colectiva, cerca del 90% de la capitalización del mercado de los principales índices mundiales.

El año también trajo consigo un cambio de nombre: Smith Barney Global Equity Research cambió a Citigroup Investment Research (CIR). Dicho cambio saca partido de la reputación y de la sólida marca de Citigroup a nivel mundial, a la vez que refleja la creciente cartera de negocios del equipo, tal como la anexión de Corporate Bond Research, que antes pertenecía a nuestra unidad Corporate and Investment Banking.

En el 2005, establecimos una función de inversiones en todo el sector, la cual desarrolla una perspectiva consolidada sobre la economía, los mercados y la asignación de activos, y luego trabaja junto con nuestros profesionales en el terreno para traducir dicha visión en soluciones eficaces para el cliente. Esta perspectiva es impulsada por autoridades en el campo de las ideas dentro de Citigroup y en Wall Street, y constituye un elemento fundamental de nuestro modelo de servicio de dedicación al cliente.

Personas acaudaladas...Personas particulares...Instituciones...



“Lo que busco en un proveedor de administración de patrimonio son servicios holísticos de banca privada con un toque de banca de inversión. El patrimonio personal de uno está entrelazado intrincadamente con sus intereses comerciales. Citigroup entiende esto muy bien”.

RAYMOND SOONG, PRESIDENTE DE LITE-ON GROUP, ASIA

En el 2005, presentamos a muchos clientes de Estados Unidos el programa Whole Net Worth, nuestro marco de asignación de activos, el cual incorpora todas las clases de activos, incluyendo activos alternativos tales como hedge funds, acciones de compañías que no cotizan en Bolsa y bienes raíces. Este modelo fue perfeccionado durante el transcurso del año para hacerlo más útil a los clientes del mundo entero.

También hicimos una considerable inversión para fomentar el liderazgo intelectual entre nuestros empleados, mediante la ampliación en todas nuestras unidades empresariales de nuestros programas de desarrollo y acreditación profesional.

AMPLIACIÓN DE NUESTRO ALCANCE, PROFUNDIZACIÓN DE NUESTRAS RELACIONES

Además de desarrollar aún más estas iniciativas, en el 2006 impulsaremos nuestro enfoque en los mercados no estadounidenses. De forma particular, ampliaremos la unidad Citigroup Wealth Advisors (las operaciones de Smith Barney fuera de Estados Unidos), y desarrollaremos la presencia interna de Citigroup Private Bank en tres países clave: la India, Brasil y el Reino Unido.

A medida que perfeccionamos esta cobertura mundial ampliada, seguiremos poniendo a disposición de nuestros clientes las capacidades, los conocimientos y el nivel de acceso de que disfruta Citigroup y que no tienen igual. Al combinar nuestro modelo de arquitectura abierta y de relaciones impulsadas por la dedicación al cliente, con el capital intelectual de categoría mundial que reside en CIR (y en otras partes dentro de Global Wealth Management), creemos que nos encontramos en una posición privilegiada para forjar relaciones profundas y duraderas con clientes de todos los niveles de riqueza, y convertirnos así en la firma de administración de patrimonio preferida en el mundo entero.



C = Amplia Oferta de Productos

“La interacción con cada cliente se **basa en la formación**.

Nuestros clientes tienen que entender tanto los beneficios como los riesgos que conllevan para sus carteras las inversiones alternativas antes de tomar una decisión. Para ayudarles, podemos ofrecer toda una gama de productos, los conocimientos cuantitativos de nuestro equipo de investigación de asignación de activos, así como los conocimientos cualitativos de nuestros profesionales del centro de inversiones”.

MAUREEN O'TOOLE, CITIGROUP ALTERNATIVE INVESTMENTS, DIRECTORA ADMINISTRATIVA, RESPONSABLE DE VENTAS A PERSONAS ACAUDALADAS, PARA EL NORTE Y SUR DE AMERICA.

En la actualidad, Citigroup Alternative Investments (CAI) administra una amplia variedad de productos en cinco clases de activos alternativos: acciones de compañías que no cotizan en Bolsa, hedge funds, bienes raíces, productos estructurados y futuros administrados.

Citigroup Alternative Investments (CAI), uno de los mayores administradores de activos alternativos del mundo, cuenta con US\$37,6 mil millones en concepto de capital administrado y más de US\$100 mil millones en concepto de fondos apalancados. CAI administra el capital propio de la compañía, así como el capital de clientes institucionales y acaudalados. En el 2005, obtuvimos un sólido desempeño, ganando una cifra récord de US\$1,4 mil millones en concepto de ingresos netos, lo que constituyó un aumento del 87% con respecto al 2004, sobre ingresos de US\$3,4 mil millones.

CAI es una de las plataformas de inversiones alternativas más amplias y mejor integradas dentro del sector de los servicios financieros. Administramos una amplia gama de productos en cinco clases de activos: acciones de compañías que no cotizan en Bolsa, hedge funds, bienes raíces, productos estructurados y futuros administrados. Con 12 centros de inversiones, nuestro objetivo es permitir que nuestros equipos de inversión saquen partido de sus conocimientos empresariales con vistas a aprovechar las oportunidades, al tiempo que se benefician del poder de los incomparables recursos intelectuales, operativos y financieros de Citigroup.

ESTRATEGIA Y OBJETIVOS

Nuestra meta es llegar a ser la principal plataforma de inversiones alternativas del mundo, y contamos con un exclusivo modelo empresarial diseñado para alcanzar dicho objetivo. Este modelo empresarial está definido por seis características:

Capital de inversión propio invertido conjuntamente con clientes

CAI administra US\$12,2 mil millones de las inversiones propias de la compañía. Esto asocia los intereses de Citigroup con los de los inversionistas. Pensamos, antes que

todo, como un principal, concentrándonos en encontrar las oportunidades de inversión más atractivas y, luego, desarrollamos productos de manera que los clientes del mundo entero puedan invertir con nosotros. Por ejemplo, en el 2005, nuestro grupo de bienes raíces adquirió una participación en Deutsche Annington Immobilien Gruppe, la mayor compañía inmobiliaria de Alemania. Entonces, los clientes invirtieron junto con nosotros en esta importante transacción sin precedentes.

En el 2005, nuestros productos de inversión lograron captar US\$6,2 mil millones en concepto de nuevo capital de terceros, siendo que más de la mitad de dicho capital provino de fuera de Estados Unidos.

Historial de productos innovadores

Identificar situaciones con antelación constituye un componente esencial para obtener resultados sobresalientes. Citigroup cuenta con un largo historial de liderazgo e innovación en cuanto a las inversiones alternativas. En los años 60, fuimos los primeros participantes en las acciones de compañías que no cotizan en Bolsa. Diez años después, fuimos los pioneros de uno de los primeros programas de futuros administrados. A finales de los años 80, estuvimos entre los primeros en introducir productos de crédito estructurado, mientras que a principios de los 90 lanzamos nuestra primera plataforma de hedge funds.

Plataforma integrada y diversificada

La amplitud de nuestra plataforma de inversiones alternativa nos permite buscar condiciones oportunas de inversión, al tiempo que conservamos nuestra objetividad. A diferencia de las plataformas de inversiones alternativas definidas más estrechamente, nuestra dimensión nos ayuda a conservar la objetividad. Podemos comparar el atractivo relativo de diferentes

clases de activos y determinar mejor las oportunidades más atractivas en cualquier momento dado.

Sólida distribución mundial Entre nuestros inversionistas asociados se incluyen instituciones y personas acaudaladas. Nuestro equipo de ventas y mercadeo, integrado por 50 profesionales diseminados por todo el mundo, presta servicio a clientes en temas tan diversos como fondos de pensiones, fundaciones, compañías de seguros, bancos y personas particulares con sus necesidades de planificación, con el fin de ayudar a la comprensión del papel que desempeñan los productos de CAI en sus carteras. Es más, trabajamos en estrecha colaboración con nuestras divisiones Global Wealth Management, Corporate and Investment Banking y Global Consumer para aprovechar al máximo el poder de la distribución de Citigroup.

Servicio y controles de categoría

mundial La creación de una unidad de inversiones de categoría mundial requiere de un compromiso con sólidas capacidades jurídicas, fiscales, informáticas y contables que permitan a los equipos de inversión hacer lo que saben hacer mejor: centrarse en las inversiones. Además de las propias funciones de Citigroup en cuanto a control de riesgos, compliance y auditoría, nuestros centros de inversiones son monitorizados por numerosas agencias reguladoras.

Enfoque en el desempeño de las

inversiones El juicio de los profesionales de inversión es, en última instancia, lo más importante para el desempeño de las inversiones. El acceso al capital, la solidez de la distribución y la información permiten a CAI atraer y conservar a los mejores empleados. Sólo en el 2005, reclutamos a más de 150 talentosos profesionales de inversión para integrarlos a nuestro equipo.



C = La Mayor Presencia Mundial

“Dada la prolongada trayectoria de Citigroup y Banamex en México, la asociación con Saber Cuenta constituye una alianza natural que está ayudando a fortalecer el desarrollo económico sostenible en comunidades de México. Al proporcionar educación financiera, formación laboral, capacitación empresarial y acceso a productos y servicios financieros a jóvenes y adultos de bajos ingresos, **estamos dando las herramientas que estas personas necesitan para crearse un mejor futuro** para ellas mismas, sus familias y sus comunidades”.

ARTURO ZAPATA, PRESIDENTE, JA/IMPULSA, MÉXICO

Organizaciones No Gubernamentales/Sin Fines de Lucro...MFI...Personas Particulares

La amplia presencia mundial de Citigroup conlleva también la responsabilidad de incidir positivamente en las comunidades donde vivimos y trabajamos.

En el 2005, el total de donaciones filantrópicas de Citigroup procedentes tanto de nuestra Fundación como de nuestras unidades empresariales alcanzó la cifra de más de US\$126 millones.

Durante el año, las unidades empresariales de Citigroup también proporcionaron financiamiento e hicieron otras inversiones que totalizaron casi US\$35 mil millones, a fin de dar respaldo a familias y comunidades con ingresos bajos a moderados (LMI) en Estados Unidos. Para ayudar a garantizar que el dinero esté disponible para las familias LMI que deseen comprar una vivienda, Citigroup ha comprometido la suma de US\$200 mil millones en concepto de préstamos hipotecarios asequibles en Estados Unidos hasta el año 2010, inclusive. A finales del 2005, ya habíamos prestado casi US\$110 mil millones de dicho monto total.

En el 2005, se ratificó a Citigroup como componente del Índice Mundial de Sustentabilidad Dow Jones, que reconoce a las compañías que se encuentran dentro del 10% más alto en cuanto a su desempeño ambiental, social y económico. También se nos ratificó en el Índice FTSE4Good por haber cumplido con una serie de criterios específicos relacionados con la sustentabilidad ambiental, la ciudadanía corporativa, los beneficios a los accionistas y el respaldo a los derechos humanos.

EDUCACIÓN FINANCIERA

Con vistas a ayudar a cumplir el compromiso que hicimos en el 2004 de invertir US\$200 millones en un plazo de 10 años en respaldo a la educación financiera, en el 2005 Citigroup aportó cerca de US\$30 millones en concepto de subvenciones y patrocinios en el mundo entero. Algunos de los programas incluyeron "The Adventures of Agent Penny and Will Power," una nueva campaña que llegó a casi 50.000 niños en Asia. Además, nuestras unidades



ALEX COUNTS, PRESIDENTE Y CEO, GRAMEEN FOUNDATION USA

"A través del respaldo dado por Citigroup Foundation, que asciende a unos US\$2,6 millones desde nuestra creación en 1997, la Grameen Foundation USA ha proporcionado a cientos de miles de familias pobres acceso al microcrédito, así como a tecnologías innovadoras que aceleran su capacidad para salir de la pobreza".

empresariales aportaron fondos a iniciativas tales como Saber Cuenta, un proyecto nacional mexicano de colaboración entre Banamex, el gobierno local y agencias no gubernamentales. Esta iniciativa beneficia a amplios segmentos de la población mexicana mediante programas de empleos, capacitación empresarial y educación financiera.

DESARROLLO SOSTENIBLE

Como miembro fundador de los Principios del Ecuador, Citigroup fortaleció sus esfuerzos destinados a la implementación uniforme de dichos Principios, mediante la revisión de nuestras políticas de riesgos y perfeccionando nuestra capacitación con respecto a la Política de Riesgos Ambientales y Sociales. Los Principios del Ecuador son una serie de directrices voluntarias basadas en las políticas del Banco Mundial y de la Corporación Financiera Internacional destinada a evaluar los riesgos ambientales y sociales relacionados con el financiamiento de los proyectos de desarrollo.

También en el 2005, el programa Sustainable Development Investment Private Equity de Citigroup invirtió en Balrampur Chini Mills, Ltd. para ampliar la fabricación de etanol como aditivo para el combustible. Para el 2011, Citigroup también se comprometió a reducir en un

10% sus emisiones de gas a nivel mundial que provocan el efecto invernadero.

ACTIVIDADES FILANTRÓPICAS Y VOLUNTARIADO

Como uno de los principales partidarios en el sector privado del microcrédito, durante los pasados cinco años Citigroup Foundation ha aportado casi US\$27 millones en concepto de fondos para las instituciones de microcrédito (MFI) y para las redes MFI a nivel mundial.

En el 2005, continuamos respaldando las actividades comunitarias voluntarias de nuestros empleados, muchos de los cuales dijeron "presente" para ayudar a las comunidades azotadas por desastres naturales: en Pakistán, el sur de Asia, Estados Unidos y América Latina. Comprometimos más de US\$30 millones a las actividades de ayuda a las víctimas de los desastres y a la reconstrucción de las áreas afectadas.

Nuestro presidente, Sandy Weill, fue uno de los cinco líderes del sector privado de EE.UU. a quienes se solicitó encabezar un enorme esfuerzo destinado a recaudar recursos para ayudar a las personas afectadas por el terremoto que devastó el sur de Asia. Citigroup, Citigroup Foundation y nuestros empleados se comprometieron a donar hasta US\$7 millones para las actividades de ayuda, así como a ofrecer respaldo en la forma de trabajo voluntario.

Reconocimientos

En el 2005, Citigroup volvió a recibir el reconocimiento de organizaciones independientes, los medios de prensa y los inversionistas como la mejor compañía del sector. A continuación presentamos algunos ejemplos de dichos reconocimientos:

ALTERNATIVE INVESTMENT NEWS

Administrador institucional del año

ASIAMONEY

Mejor banco privado, Asia-Pacífico

THE ASSET

Banco del año

Mejor casa de bonos/títulos

Mejor casa de préstamos

THE BANKER

Mejor casa de cambio, las Américas

Casa de titulización, las Américas

THE BANKER TECHNOLOGY AWARDS

Ganador, Tecnología administrativa:
Citigroup Asset Manager

Soluciones para cuentas administradas
por separado

BOND BUYER

Negocio del año—Bono para la agencia
de reurbanización de San José

EUROMONEY

Mejor banco, América Latina

Mejor casa de deudas, Australia

Mejor banco, México

Mejor banco privado, América Latina

Mejor banco privado, Filipinas

Mejor banco privado, Taiwán

Mejor banco privado, Tailandia

Mejor banco privado, Oriente Medio

Mejor banco privado, Bahrein

Mejor banco de administración de efec-
tivo del mundo
(7mo. año consecutivo)

EUROMONEY ISLAMIC FINANCE AWARDS

Mejor banco internacional—Sukuk House

EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE

Mejor casa de deudas, CEEMEA

Mejores servicios a inversionistas,
CEEMEA

Mejor administración de riesgos y efec-
tivo, CEEMEA

Mejor casa de deudas, Oriente Medio

FINANCE ASIA

Banco del Año

Mejor casa de préstamos

Mejor banco de administración
de efectivo

Mejor negocio secundario

Mejor oferta pública inicial

Mejor banco comercial extranjero,
Australia

GLOBAL CUSTODIAN HEDGE FUND ADMINISTRATION SURVEY

Mejor en su clase para fondos mutuos y
hedge funds

GLOBAL FINANCE

Mejor banco en Internet

Mejor banco corporativo y de inversio-
nes por Internet

Mejor banco de inversiones Oriente
Medio/África

Mejor banco para derivados de acciones
en Norteamérica

Mejor banco para mercados emergentes,
América Latina

Mejor asesor de F y A en Rusia

Mejor banco de deuda mundial

IFR

Mejor casa de empréstitos para merca-
dos emergentes, EMEA

Mejor casa de empréstitos en América
Latina

Mejor empréstito, América Latina

Mejor casa de empréstitos en Asia-
Pacífico

Casa de empréstitos del año, China

Casa de empréstitos del año, Hong Kong

Casa del mercado de acciones del año,
India

Casa de bonos del año, Singapur

Casa del mercado de acciones del año,
Corea del Sur

Mejor bono interno AP, tasa fija/flotante
A\$2 mil millones de Wells Fargo &
Company

IFR ASIA

Mejor casa de empréstitos

INSTO

Negocio del año, adquisición de WMC
Resources por BHP Billiton, por la
suma de US\$7,3 mil millones

INVESTMENT DEALERS' DIGEST: DEALS OF THE YEAR

Negocio en general/Negocio de acciones
no cotizadas en bolsa: Sungard LBO

Negocio FIG: Permuta de Citigroup con
Legg Mason

Acuerdo de cuidados de salud:
Universidad Emory

LATIN FINANCE

Mejor préstamo sindicado

Mejor F y A transfronterizo

Mejor préstamo sindicado—préstamo de
Techint \$1,38 mil millones

Mejor financiamiento de proyecto—
Aeropuerto Internacional de Ciudad
México

STARMINE BROKER RANKINGS

Mejor selección de acciones (Citigroup
Investment Research), Francia,
Holanda

Corredor más galardonado de EE.UU.—
Citigroup Investment Research

THOMSON DEAL WATCH

Mejor negocio de acciones, Japón (Bank
of Yokohama)

Mejor bono vinculado a acciones,
Negocio interno, Japón (Sankyo
Tateyama Holdings)

Mejor negocio de títulos valores respal-
dados por activos, Japón (Chuo Mitsui
Trust & Banking)

TRADE AND FORFEITING REVIEW

Mejor proveedor Plain Vanilla Trade
Finance

TRADE FINANCE

Mejor banco de comercio, Asia

Mejor banco de comercio estructurado,
Asia

TREASURY AND RISK MANAGEMENT

Mejor banco internacional de adminis-
tración de efectivo

WORTH

Mejores 100 asesores de patrimonio (se
incluyeron en la lista a cinco asesores
de patrimonio de Citigroup Global
Wealth Management)



Seis Country Officers de Citigroup que asistieron al Foro Anual de CCO celebrado recientemente en Nueva York, bajo el auspicio de Stephen Long, Presidente de International Operations de Citigroup (tercero desde la der.). (de izq. a der.): Gladys Coupet (Haití), Emeka Emuwa (Nigeria), Yung-Ku Ha [Corea (del Sur)], Susan Harnett (Alemania), Stephen Long, Mohammed Al-Shroogi (Bahrein), y Slawomir Sikora (Polonia).

El legado de Citigroup se remonta a 200 años, y en la actualidad realizamos actividades comerciales en más de 100 países. El mercado de servicios financieros está creciendo aceleradamente, en gran medida fuera de Estados Unidos. Las oportunidades de crecimiento son considerables y nuestros Country Officers desempeñan un papel protagonista para nuestra estrategia de crecimiento, representando a Citigroup ante el público y las agencias reguladoras en sus respectivos países, y ejerciendo liderazgo en la creación y protección de la franquicia de Citigroup en el mundo entero.

CITIGROUP COUNTRY OFFICERS

Argelia Kamel B. Driss	Camerún Asif Zaidi	El Salvador Gjis Bert Veltman	Irlanda Aidan M. Brady	México Manuel Medina-Mora	Rumanía Shahmir Khaliq	Turquía Steve Bideshi
Argentina Juan Bruchou	Canadá Kenneth E. Quinn	Finlandia Kari Laukkanen	Israel Gus Felix	Marruecos Nuhad K. Saliba	Rusia Mark T. Robinson	Uganda Shirish Bhidi
Aruba <i>ver Venezuela</i>	Islas Caimán <i>ver Bahamas</i>	Francia Jean-Claude Gruffat	Italia Giuliano Malacarne	Holanda Chris Devries	Senegal Charles Kie	Ucrania Nadir Shaikh
Australia Les Matheson	Islas del Coral (Jersey) Clive S. Jones	Gabón Funmi Ade-Ajayi	Costa de Marfil <i>a ser nombrado</i>	Nueva Zelanda Mark A. Fitzgerald	Singapur Catherine Weir	Emiratos Árabes Unidos Sajjad Razvi
Austria Helmut Gottlieb	Chile João Miranda	Alemania Susan S. Harnett	Jamaica Peter Moses	Nigeria Emeka Emuwa	Eslovaquia Igor Tham	Reino Unido Michael J. Kirkwood
Bahamas Margaret A. Butler	China Richard D. Stanley	Ghana Joseph Carasso	Japón Douglas L. Peterson	Noruega Pål Rokke	África del Sur Zdenek Turek	Uruguay Daniel Varese
Bahrein Mohammed E. Al-Shroogi	Colombia Franco Moccia	Grecia Christos Sorotos	Jordania Ziyad A. Akrouk	Pakistán Zubyr Soomro	España Sergio de Horna	Venezuela Francisco Aristeguieta
Bangladesh Mamun Rashid	Congo Michel Losenbe	Guam Ajay Kashyap	Kazajastán Daniel J. Connelly	Panamá Francisco Conto	Sri Lanka Kapila Jayawardena	Vietnam Charly Madan
Barbados <i>ver Trinidad</i>	Costa Rica Jorge Mora	Guatemala Juan A. Miro	Kenya Ade Ayeyemi	Paraguay Ignacio Morello	Suecia Jan Belfrage	Islas Vírgenes <i>ver Puerto Rico</i>
Bélgica José de Peñaranda de Franchimont	República Checa Javed Kureishi	Haití Gladys M. Coupet	Corea del Sur Yung-Ku Ha	Perú Constantino Gotsis	Suiza Per Etholm	Zambia Rajaram Venkatraman
Bolivia Federico Elewaut	Dinamarca Mark Luscombe	Honduras José Luis Cortés	Líbano Walter Siouffi	Polonia Slawomir S. Sikora	Taiwán Morris Li	
Brasil Gustavo Marin	República Dominicana Máximo R. Vidal	Hong Kong T.C. Chan	Luxemburgo Marc Pecquet	Portugal Paulo Gray	Tanzania Mayank Malik	
Brunei Glen R. Rase	Ecuador Bernado J. Chacin	Hungría <i>a ser nombrado</i>	Macao <i>ver Hong Kong</i>	Puerto Rico Alvaro Jaramillo	Tailandia Gary Newman	
Bulgaria Amin Manekia	Egipto Michel Accad	India Sanjay Nayar	Malasia Piyush Gupta		Trinidad/Tobago Dennis Evans	
		Indonesia Peter B. Eliot			Túnez David Garner	

Nota: Los países y territorios donde Citigroup realiza actividades comerciales, pero no tienen un Citigroup Country Officer, no están reflejados en la lista anterior.

Liderazgo

JUNTA DIRECTIVA

C. Michael Armstrong

Chairman, Board of Trustees
Johns Hopkins Medicine, Health
Systems & Hospital

Alain J.P. Belda

Chairman & CEO, Alcoa Inc.

George David

Chairman & CEO, United
Technologies Corporation

Kenneth T. Derr

Chairman, Retired, Chevron
Corporation

John M. Deutch

Institute Professor, Massachusetts
Institute of Technology

Roberto Hernández Ramírez

Chairman, Banco Nacional de
Mexico

Ann Dibble Jordan

Consultant

Klaus Kleinfeld

President & CEO, Siemens AG

Andrew N. Liveris

President, CEO, and Chairman-Elect
The Dow Chemical Company

Dudley C. Mecum

Managing Director, Capricorn
Holdings, LLC

Anne Mulcahy

Chairman & CEO, Xerox
Corporation

Richard D. Parsons

Chairman & CEO, Time Warner Inc.

Charles Prince □

CEO, Citigroup Inc.

Judith Rodin

President, Rockefeller Foundation

Robert E. Rubin □

Director & Chairman Executive
Committee; Member, Office of the
Chairman, Citigroup Inc.

Franklin A. Thomas

Consultant, The Study Group

Sanford I. Weill

Chairman, Citigroup Inc.

DIRECTOR HONORARIO

The Honorable Gerald R. Ford

Former President of the United States

MANAGEMENT COMMITTEE

Ellen Alemany †□

CEO, Global Transaction Services
Corporate & Investment Banking

Raul Anaya *

Head, Global Consumer Group
Latin America

Shirish Apte

CEO, Central Eastern Europe,
Middle East & Africa, Corporate
& Investment Banking

Cindy Armine

Chief Compliance Officer
Global Wealth Management

William A. Arnold

CFO, Citigroup Alternative
Investments

Vikram A. Atal *

Chairman & CEO, Citi Cards
Global Consumer Group

Suneel Bakhshi †

Head, Emerging Markets Corporate
Bank, Corporate and Investment
Banking

Ajay Banga *+□

Chairman & CEO, Global
Consumer Group-International

Randolph H. Barker †

Co-Head, Global Fixed Income
Corporate and Investment Banking

Dean Barr

Head of Liquid Investments
Citigroup Alternative Investments

Vicky Bindra *

EVP, International Customer
Franchise & CitiBusiness
Global Consumer Group

Stephen Bird *

CEO, Consumer Finance
and Credit Cards, Japan
Global Consumer Group

Sir Win Bischoff □

Chairman, Citigroup Europe

David C. Bushnell +□

Senior Risk Officer
Citigroup Inc.

Nicholas E. Calio □

SVP, Global Government Affairs
Citigroup Inc.

Michael A. Carpenter □

Chairman & CEO
Citigroup Alternative Investments

Geoffrey O. Coley †

Co-Head, Global Fixed Income
Corporate and Investment Banking

Michael L. Corbat †

Head, Global Relationship Bank
Corporate and Investment Banking

Julio A. de Quesada

Head, Corporate and Investment
Banking, Mexico

John L. Donnelly †

Head, Human Resources &
Corporate Affairs, Corporate and
Investment Banking

Robert Druskin †□

President & CEO, Corporate and
Investment Banking

James Duffy *

Senior Human Resources Officer
Global Consumer Group

Michael R. Dunn *□

CFO & COO
Global Consumer Group

Augusto Escalante Juanes *

Corporate Director, Payment
Instruments & Marketing, Banamex,
Global Consumer Group

James A. Forese †

Head, Global Equities, Corporate
and Investment Banking

Steven J. Freiberg *+□

Chairman & CEO, Global
Consumer Group-North America

Richard Garside *

COO, North America
Operations & Technology
Global Consumer Group

John Gerspach

Controller, Chief Accounting
Officer, Citigroup Inc.

Edith Ginsberg

Senior Human Resources Officer
Corporate Center

Edward F. Greene †

General Counsel
Corporate and Investment Banking

Paul C. Guidone •

Chief Investment Officer
Global Wealth Management

Yung-Ku Ha

CEO, Citibank Korea Inc.

Marianne Laing Hay •

CEO Europe
Global Wealth Management

Michael S. Helfer □

General Counsel
Corporate Secretary
Citigroup Inc.

Bonnie Howard □

Chief Auditor
Citigroup Inc.

Leah C. Johnson

Director, Public Affairs
Citigroup Inc.

Charles D. Johnston *□

President & CEO
Global Private Client Group
Global Wealth Management

Mark Joiner •

CFO, Head, Strategy and M&A
Global Wealth Management

Lewis B. Kaden □

Vice Chairman, Chief Administrative
Officer, Citigroup Inc.

William Kennedy •

Managing Director
Director, Citigroup
Investment Research
Global Wealth Management

Kevin M. Kessinger +□

Chief Operations & Technology
Officer, Citigroup Inc.

Michael Klein †□

CEO, Global Banking, Corporate
and Investment Banking;
Vice Chairman, Citibank
International plc

Peter Knitzer *

Head, Customer Franchise
Management, NA
Global Consumer Group

Damian M. Kozlowski *□

CEO, The Citigroup Private Bank
Global Wealth Management

Sallie L. Krawcheck +□

CFO, Citigroup Inc.

Maria Louise (Marisa) Lago †

Chief Compliance Officer
Corporate and Investment Banking

Robin Leopold •

Senior Human Resources Officer
Global Wealth Management

Carl E. Levinson *

President & CEO
Consumer Lending Group
Global Consumer Group

Stephen H. Long +□

President, International Operations
Citigroup Inc.

David Lowman *

President & CEO
CitiFinancial International
Global Consumer Group

Alan MacDonald +†

COO, Global Banking, Corporate
and Investment Banking;
Vice-Chairman, Citibank N.A.

Thomas G. Maheras †□

CEO, Global Capital Markets
Corporate and Investment Banking

Gustavo Marin †

CEO, Citigroup Brazil

Maura Markus *

President, Citibank North America
Global Consumer Group

Faith L. Massingale *

Head, International Cards
Global Consumer Group

Raymond J. McGuire †

Co-Head, Global Investment
Banking, Corporate and
Investment Banking

Manuel Medina-Mora □

Chairman & CEO, Latin America
& Mexico; CEO, Banamex

William J. Mills †□

CEO, Europe, Middle East, and
Africa, Corporate and Investment
Banking

Hans Morris †□

CFO, Head of Technology and
Operations, Corporate and
Investment Banking

Robert Morse †□

CEO, Asia Pacific, Corporate and
Investment Banking

R. Russell Morton

Director, Global Private Client
Branches, Global Wealth Management

Stephanie B. Mudick *

General Counsel
Global Consumer Group

Jessica A. Palmer †

Head, Risk Management
Corporate and Investment Banking

Steffen Parratt

Head, Planning & Analysis and
Capital Allocation, Citigroup Inc.

Douglas L. Peterson □

CEO, Citigroup Japan; Chairman
& CEO, Citibank Japan

Joyce A. Phillips *

Head, International Retail Bank
Global Consumer Group

Charles Prince □

CEO, Citigroup Inc.

Raymond J. Quinlan *□

President & CEO
North American Retail Distribution
Global Consumer Group

Fernando Quiroz Robles †

Head, Latin America, Corporate and
Investment Banking

Amy J. Radin *

Chief Innovation Officer
Global Consumer Group

William R. Rhodes +□

Chairman, President & CEO
Citibank N.A.; Senior Vice
Chairman, Citigroup Inc.

Saul M. Rosen

Chief Tax Officer
Citigroup Inc.

Robert E. Rubin □

Director & Chairman, Executive
Committee; Member, Office of the
Chairman, Citigroup Inc.

Michael Schlein □

SVP, Global Corporate Affairs,
Human Resources and Business
Practices, Citigroup Inc.

Tom Schwartz •

Head, Risk Management
Global Wealth Management

Frits Seegers *□

CEO, Europe, Middle East, and
Africa, Global Consumer Group

Deepak Sharma •

CEO, Asia Pacific & Middle
East Region, Global Wealth
Management

Michael J. Sharp •

General Counsel
Global Wealth Management

Jane C. Sherburne

Senior Deputy General Counsel
Citigroup Inc.

Zion Shohet □

Head, Strategy and M&A
Citigroup Inc.

Slawomir S. Sikora

CEO, Poland
CEO, Bank Handlowy w
Warszawie S.A.

Richard D. Stanley

CEO, China
Citigroup Inc.

Sheree Stomberg •

Managing Director
Head, Operations & Technology
Global Wealth Management

Todd S. Thomson +□□

Chairman & CEO
Global Wealth Management

Arthur H. Tildesley

Director, Investor Relations
Citigroup Inc.

Alexander G. van Tienhoven •

President, Latin America Region
The Citigroup Private Bank
Global Wealth Management

Ashok Vaswani *□

CEO, Asia Pacific
Global Consumer Group

Alberto J. Verme †

Co-Head, Global Investment
Banking, Corporate and Investment
Banking

Stephen Volk †□

Vice Chairman, Citigroup Inc.

Michael D. Weitzman *

Head, International Operations
& Technology, Global Consumer
Group

Simon Williams *

Chief Risk Officer
Global Consumer Group

Martin J. Wong

Chief Compliance Officer
Citigroup Inc.

Paco Ybarra †

Head, Global Emerging Markets
Sales & Trading, Corporate and
Investment Banking

Shengman Zhang

Chairman, Public Sector Group
Corporate and Investment Banking

Enrique Zorrilla Fullaondo *

Head, Commercial Markets,
Banamex, Global Consumer Group

**CITIGROUP INTERNATIONAL
ADVISORY BOARD****CHAIRMAN¹****James D. Wolfensohn KBE AO**

Chairman of Wolfensohn &
Company, L.L.C.
Citigroup Senior Advisor

MEMBERS**Mukesh D. Ambani**

Chairman & Managing Director
Reliance Industries Limited

Senator Howard H. Baker, Jr.

Former United States Ambassador,
Japan; Former United States Senate
Majority Leader

Cathleen Black

President, Hearst Magazines

Sir Peter Bonfield CBE FREng

Senior Non-Executive Director
AstraZeneca PLC
Former Chief Executive
British Telecommunications plc

Michael A. Carpenter □

Chairman & CEO
Citigroup Alternative Investments

John L. Clendenin

Former Chairman & CEO
BellSouth Corporation

Bertrand P. Collomb

Chairman, Lafarge S.A.

Luca Cordero di Montezemolo

Chairman, Fiat S.p.A.
Chairman and CEO, Ferrari S.p.A.
Chairman, Confindustria

Valentín Díez

Chairman, Mexican Businessmen
Council for Foreign Trade,
Investment and Technology;
Former Vice Chairman, CEO, Sales
and Marketing, Grupo Modelo,
S.A. de C.V.

Robert Druskin †□

President & CEO
Citigroup Corporate and
Investment Banking

John V. Faraci

Chairman & CEO
International Paper

Dr. Victor K. Fung

Chairman, Li & Fung Group

Richard J. Harrington

President & CEO
The Thomson Corporation

James M. Kilts

Vice Chairman of the Board,
Gillette, The Procter & Gamble
Company

Göran Lindahl

Member of the Board, Sony
Corporation and
Sony Ericsson Mobile Company

Henry A. McKinnell, Jr., Ph.D.

Chairman & CEO
Pfizer Inc

Robert L. Nardelli

Chairman, President & CEO
The Home Depot

Charles Prince □

CEO, Citigroup Inc.

Hans W. Reich

Chairman of the Board of
Managing Directors
KfW Bankengruppe

Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle

CEO, Linde AG

William R. Rhodes +□

Chairman, President & CEO
Citibank, N.A.; Senior Vice
Chairman, Citigroup Inc.

Robert E. Rubin □

Director & Chairman, Executive
Committee; Member, Office of the
Chairman, Citigroup Inc.

Dr. H. Onno Ruding

Retired Vice Chairman, Citibank, N.A.
Former Minister of Finance,
The Netherlands

Ekkehard D. Schulz

Chairman of the Executive Board
ThyssenKrupp AG

Morris Tabaksblat KBE

Former Chairman & CEO
Unilever NV

Sanford I. Weill

Chairman, Citigroup Inc.

Lorenzo H. Zambrano

Chairman & CEO
CEMEX, S.A. de C.V.

* Miembro de Corporate and Investment Banking Planning Group † Miembro de Corporate and Investment Banking Planning Group • Miembro de Global Wealth Management Planning Group □ Miembro de Citigroup Operating Committee + La Junta Directiva de Citicorp Holdings Inc./ Citibank, N.A. Board of Directors

¹James D. Wolfensohn asumirá el cargo de Presidente del International Advisory Board el 18 de abril de 2006, en reemplazo de Sanford I. Weill, quien permanecerá como miembro de la Junta.

Resumen Financiero

INGRESOS NETOS DE CITIGROUP -- DESGLOSE POR PRODUCTO

EN MILLONES DE DÓLARES DE ESTADOS UNIDOS

	2005	2004 ¹	% DE CAMBIO
	INGRESOS POR SEGMENTO		
GLOBAL CONSUMER			
Tarjeta de Estados Unidos	\$2,754	\$3,562	(23)%
Distribución Minorista en EE.UU.	\$1,752	\$2,019	(13)
Préstamos al Consumidor en EE.UU.	\$1,938	\$1,664	16
Actividades Comerciales en EE.UU.	\$729	\$765	(5)
Total de Consumidor en EE.UU.²	\$7,173	\$8,010	(10)%
Tarjetas Internacionales	\$1,373	\$1,137	21%
Financiamiento al Consumidor Internacional	\$642	\$586	10
Banco Minorista Internacional	\$2,083	\$2,157	(3)
Total de International Consumer	\$4,098	\$3,880	6%
Otros ³	\$(374)	\$97	NS
Total de Global Consumer	\$10,897	11 987	(9)%
CORPORATE AND INVESTMENT BANKING			
Banco y Mercados de Capitales	\$5,327	\$5,395	(1)%
Servicios Transaccionales	\$1,135	\$1,045	9
Otro ^{4,5}	\$433	\$(4,398)	NS
Total de Corporate and Investment Banking	\$6,895	\$2,042	NS
GLOBAL WEALTH MANAGEMENT			
Smith Barney	\$871	\$891	(2)%
Private Bank ⁶	\$373	\$318	17
Total de Global Wealth Management	\$1,244	\$1,209	3%
CITIGROUP ALTERNATIVE INVESTMENTS	\$1 437	\$768	87%
CORPORATIVAS /OTRAS	\$(667)	\$48	NS
INGRESOS DE LAS OPERACIONES CONTINUADAS	\$19,806	\$ 16,054	23%
INGRESOS DE LAS OPERACIONES DESCONTINUADAS⁷	\$4,832	\$ 992	NS
EFFECTO ACUMULADO DE CAMBIO DE CONTABILIDAD⁸	\$(49)	-	-
TOTAL DE INGRESOS NETOS	\$24,589	\$17,046	44%

¹ Reclasificado para ajustarse a la presentación del período actual.

² Los informes de EE.UU. incluyen Canadá y Puerto Rico.

³ El 2004 incluye una ganancia después de impuestos de US\$378 millones relacionadas con la venta de The Samba Financial Group (Samba).

⁴ El 2004 incluye una ganancia después de impuestos de US\$378 millones relacionada con la venta de Samba y un cargo después de impuestos de US\$4,95 mil millones relacionado con la liquidación de WorldCom y un aumento de la Reserva para Litigios.

⁵ El 2005 incluye una liberación de US\$375 millones después de impuestos, relacionada con la Reserva para Litigios y la liquidación de WorldCom.

⁶ El 2004 incluye un cargo después de impuestos de US\$244 millones relacionado con el cierre de las operaciones de Private Bank de la compañía en Japón.

⁷ Incluye una ganancia de US\$2,1 mil millones por la venta de la unidad Travelers Life and Annuities, así como una ganancia de US\$2,1 mil millones por la venta de la unidad Asset Management.

⁸ El cambio en la contabilidad del 2005 (US\$49) millones refleja la adopción de FIN 47.

NS--No Significativo

Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Σ' ευχαριστούμε شُكراً
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You
Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Σ' ευχαριστούμε 감사합니
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Merci **Sandy, We have just one thing to say to you: Thank You.** Gracias
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You
Obrigado Teşekkürler شُكراً Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Σ' ευχαριστούμε 감사합니
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You
Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 謝謝你 **The Employees of Citigroup** شُكراً
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Dziękujemy Ci 감사합니다
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You

