



RESUMEN FINANCIERO

INGRESOS Y GANANCIAS NETAS DE CITIGROUP—DESGLOSE POR SEGMENTO Y PRODUCTO

(en millones de dólares de EE. UU.)

	Ingresos Totales			Ingresos Netos		
	2007	2006	% de cambio	2007	2006	% de cambio
GLOBAL CONSUMER						
Tarjetas de EE. UU.	\$13.418	\$13.508	(1%)	\$2.873	\$3.890	(26%)
Banca minorista en EE. UU.	10.209	9.584	7%	1.343	2.027	(34%)
Préstamos al consumidor en EE. UU.	6.459	5.519	17%	(626)	1.912	NS
Actividades comerciales en EE. UU.	1.649	1.983	(17%)	518	561	(8%)
Total de Consumer en EE. UU.	\$31.735	\$30.594	4%	\$4.108	\$8.390	(51%)
Tarjetas internacionales	\$9.228	\$5.959	55%	\$2.013	\$1.137	77%
Financiamiento al consumidor internacional	3.182	3.318	(4%)	(508)	40	NS
Banca minorista internacional	12.878	10.518	22%	2.688	2.840	(5%)
Total de International Consumer	\$25.288	\$19.795	28%	\$4.193	\$4.017	4%
Otros	(39)	(90)	57%	(433)	(351)	(23%)
Total de Global Consumer	\$56.984	\$50.299	13%	\$7.868	\$12.056	(35%)
MARKETS & BANKING						
Securities & Banking	\$2.684	\$21.218	(87%)	(\$7.604)	\$5.763	NS
Transaction Services	7.840	5.971	31%	2.215	1.426	55%
Otros	(2)	(2)	-	136	(62)	NS
Total de Markets & Banking	\$10.522	\$27.187	(61%)	(\$5.253)	\$7.127	NS
GLOBAL WEALTH MANAGEMENT						
Smith Barney	\$10.529	\$8.160	29%	\$1.351	\$1.005	34%
Private Bank	2.457	2.017	22%	623	439	42%
Total de Global Wealth Management	\$12.986	\$10.177	28%	\$1.974	\$1.444	37%
ALTERNATIVE INVESTMENTS	\$2.103	\$2.901	(28%)	\$672	\$1.276	(47%)
CORPORATIVAS/OTRAS	(\$897)	(\$949)	5%	(\$1.644)	(\$654)	NS
INGRESOS DE LAS OPERACIONES CONTINUADAS				\$3.617	\$21.249	(83%)
OPERACIONES DESCONTINUADAS				-	289	-
TOTAL DE CITI	\$81.698	\$89.615	(9%)	\$3.617	\$21.538	(83%)
GANANCIAS DILUIDAS POR ACCIÓN DE LAS OPERACIONES CONTINUADAS				\$0,72	\$4,25	(83%)
RESULTADOS INTERNACIONALES	\$43.980	\$38.211	15%	\$7.035	\$9.169	(23%)

NS—No Significativo

ESTIMADOS COLEGAS ACCIONISTAS:



Es con enorme sentido del honor y orgullo que me dirijo a ustedes por primera vez.

El 2007 fue un año marcado tanto por enormes éxitos como por considerables reveses. Muchas de nuestras grandes operaciones, incluyendo International Consumer, Global Wealth Management, Global Transaction Services, así como nuestras franquicias en Asia y América Latina, generaron resultados récord y un sólido impulso. Sin embargo, los éxitos alcanzados por estos negocios se vieron opacados por pérdidas sin precedentes como resultado del repentino y agudo deterioro del mercado de préstamos de calidad inferior ("subprime") de EE. UU. Estas pérdidas, combinadas con un mayor costo de los créditos en la cartera de Banca de Consumo en EE. UU., propiciaron una intensa disminución de las ganancias. Nuestros resultados generales para el 2007 fueron claramente inaceptables para todos nosotros.

No obstante, el 2008 es un nuevo año, y espero que, tras leer esta carta, usted comparta mi entusiasmo con respecto a nuestras diversas operaciones. Durante mis primeros meses como CEO, hemos tomado medidas decisivas con respecto a un sinnúmero de asuntos. Dichas medidas aprovecharán la presencia mundial de Citi y muchas de sus fortalezas fundamentales, a la vez que mejorarán la capacidad de la compañía para generar un crecimiento sostenible y a largo plazo de las ganancias.

FORTALECIMIENTO DE NUESTRA HOJA DE BALANCE

Desde el mes de noviembre hemos recaudado más de US\$30 mil millones en concepto de nuevo capital a través de ofertas públicas y privadas a inversionistas a largo plazo. El éxito de dichas transacciones refleja la subyacente solidez de nuestra franquicia y las oportunidades de crecimiento que tenemos ante nosotros. Habiendo recaudado semejante capital, estamos muy bien posicionados para soportar una posible disminución de la actividad económica y mantener un firme apoyo a nuestros clientes en medio de la volatilidad de los mercados.

REPLANTEO DE NUESTRO DIVIDENDO

En el mes de enero de 2008, la compañía bajó el dividendo a US\$0,32. Esta fue una decisión tan difícil como necesaria. Sabemos la importancia que esto reviste para muchos de ustedes, especialmente en las difíciles condiciones del mercado actual. No obstante, este nuevo nivel de dividendo nos permitirá reinvertir en el crecimiento y, a la vez, garantizará que Citi esté en situación propicia para enfrentar condiciones económicas tanto favorables como desfavorables.

REVISIÓN DE NUESTROS NEGOCIOS

Una vez fortalecida nuestra base de capital, hemos estado llevando a cabo una revisión objetiva de todas nuestras operaciones con vistas a garantizar que la compañía esté bien posicionada a la luz de las nuevas tendencias a nivel mundial. Estoy muy al tanto de la necesidad de hacer una distinción entre nuestros sólidos activos de explotación y aquellos que producen rendimientos más bajos. Nuestros activos de menor rendimiento deben administrarse con astucia a medida que llega su vencimiento y van desapareciendo, y eso es, precisamente, lo que estamos haciendo.

Los sólidos negocios operativos de Citi impulsarán nuestro poder para generar ganancias en el futuro. Somos afortunados de contar con negocios que están posicionados específicamente para captar las tendencias en el crecimiento mundial. Con los flujos de capital experimentando un rápido aumento en el mundo entero y la creación de una considerable nueva riqueza en los mercados en desarrollo, la necesidad de productos y servicios financieros está creciendo a un índice múltiple del crecimiento económico. Citi se encuentra situado justo en medio de dichas tendencias.

Por ejemplo, nuestras operaciones institucionales, tales como Global Transaction Services, se han beneficiado del considerable aumento en la cantidad de corporaciones multinacionales y la influencia ejercida por las mismas, así como del enorme crecimiento en los flujos comerciales. Además, nuestra división Securities & Banking se encuentra en excelentes condiciones para aprovechar la actividad cada vez mayor de cambio de divisas, de mercados emergentes y de flujos de capital transfronterizos en el mundo entero.

Nuestras operaciones relacionadas con el consumidor están captando los beneficios del surgimiento de una nueva clase media más acaudalada en los países emergentes. A medida que las personas comienzan a tener la capacidad de adquirir más bienes, necesitan vehículos de crédito y de pago confiables, y nuestro negocio de tarjetas de crédito está atendiendo las necesidades de dichos clientes en el mundo entero. Para las florecientes comunidades acaudaladas en los mercados desarrollados y emergentes, que pueden no tener experiencia en la toma de decisiones financieras, tanto Citi Private Bank como Smith Barney, así como nuestra oferta de CitiGold, están ayudando a los clientes a simplificar y administrar sus activos y pasivos.

Cada negocio se encuentra firmemente situado en el sendero de amplios flujos mundiales y transfronterizos, debido, en gran parte, a nuestra extensa presencia de más de 100 años de duración en países como México, India, Polonia y China; también fuimos uno de los primeros bancos internacionales en establecer un banco local en Rusia, en 1994. Parte de la fortaleza de Citi radica en su capacidad de unificar su alcance mundial con su profunda presencia a nivel local.

NUESTRAS PRIORIDADES

Estoy principalmente centrado en la excelencia de la productividad, en el uso eficiente del capital, en la excelencia de las operaciones y en garantizar que cada puesto de trabajo sea ocupado por la persona idónea. Permítanme ampliar lo anterior:

- **Asignación del capital.** Esta es mi principal prioridad, y estoy empeñado en la creación en Citi de una nueva cultura para hacer frente a los riesgos. Hemos nombrado a un nuevo Director

Ejecutivo de Riesgos, y participaré activamente en el fortalecimiento y la reconfiguración de nuestra filosofía y estrategia en cuanto a los riesgos. Mi objetivo es contar con la mejor gestión de riesgos de nuestro sector, y convertirla en una importante ventaja competitiva que impulse los resultados de nuestro rédito final.

Uno de los componentes clave para la excelencia en la asignación de capital es la productividad de los activos. Estamos eliminando los activos de bajo rendimiento y no estratégicos que no contribuyen a nuestra estrategia de crecimiento. Durante el cuarto trimestre, disminuimos los activos en US\$176 mil millones, la primera vez en seis años que vimos una reducción en los activos según los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (GAAP) sobre una base operativa sostenida. Dicha estrategia comenzó durante el tercer trimestre; desde entonces, hemos reducido nuestras posiciones en títulos valores respaldados por hipotecas en el negocio de préstamos en EE. UU., disminuimos los activos de bajo rendimiento en nuestra división Markets & Banking, enajenamos Simplex Investment Advisors, de Nikko Cordial, y vendimos una porción de nuestra participación en Redecard.

También hemos asegurado que nuestras exposiciones relacionadas con los créditos del tipo "subprime" en la división Securities & Banking estén siendo administradas activamente y por separado. A medida que dichos activos venzan o sean vendidos, el capital producto de los mismos será redirigido a oportunidades de más alto rendimiento, con vistas a impulsar los beneficios para los accionistas en el futuro. Estamos aplicando la misma estrategia de forma sistemática para segregar otros activos de bajo rendimiento de aquellos que aumentarán nuestro poder de generar ganancias.

- **Operaciones.** En el mismo centro de nuestras prioridades se encuentra un sólido control de gastos, así como la capacidad de ejecutar nuestros planes de la manera más productiva posible. Gary Crittenden, nuestro CFO, está encabezando nuestros esfuerzos de reingeniería de procesos y control de gastos, con vistas a hacer de Citi una compañía más simple, ágil y eficiente. La reingeniería ha sido establecida como un proceso sistemático, inculcado en nuestra cultura operativa.
- **Relaciones con los clientes.** Citi ha estado prestando servicio a los clientes desde el año 1812. Nuestro objetivo es hacer todo lo que esté a nuestro alcance para que los asuntos financieros sean mejores y más sencillos para ellos. El mercado se está tornando cada vez más complejo, una situación que llama a una más profunda interdependencia entre Citi y sus clientes. Durante la revisión de nuestros negocios, he encontrado que resulta increíblemente gratificante ver la profundidad de las relaciones que sostiene Citi con sus clientes a nivel mundial. La rica y duradera trayectoria de la compañía ha permitido la creación de asociaciones mundiales que han permanecido sólidas con el correr de los años, las cuales nos proponemos no sólo aumentar sino seguir apreciando en el futuro.
- **Tecnología.** De importancia clave para la profundización de nuestras relaciones con los clientes serán los beneficios de la tecnología emergente. A medida que respondamos más rápidamente, nos comuniquemos más eficientemente, simplifiquemos las transacciones e innovemos con mayor rapidez, podremos impulsar la prestación de un mejor servicio a nuestros clientes del mundo entero. Mientras más aprovechemos las tecnologías emergentes, más fácil será para los clientes trabajar con nosotros. A medida

que nuestros clientes incorporen cada vez más la tecnología en sus actividades financieras rutinarias, Citi estará en condiciones de capitalizar esta circunstancia mediante el perfeccionamiento de nuestro profundo historial de innovación tecnológica.

Nuestra prolongada presencia en los mercados emergentes extranjeros nos ha permitido acumular un enorme caudal de información. Nuestras innovaciones tecnológicas nos permiten aprovechar mejor nuestras dimensiones y nuestro alcance. Como manifestara Walter Wriston, presidente de Citicorp durante buena parte de los años 70, "La información acerca del dinero es tan importante como el dinero mismo." Al compartir nuestros conocimientos e ideas a nivel mundial, creamos sinergias rentables entre nuestros segmentos empresariales y, en última instancia, esto hará que disminuyan los costos.

- **Talento.** La diferencia entre el éxito y el fracaso en los servicios financieros radica en la calidad de las personas que trabajan con nuestros clientes. Citi cuenta con el mayor grupo de personas talentosas en todo el sector de los servicios financieros. Debemos manejar dicho talento de forma aún más eficaz, recompensando el desempeño demostrado y colocando a las personas adecuadas en los cargos adecuados. He nombrado a un Ejecutivo Principal de Talento que tendrá la obligación de encontrar, rastrear y colocar a las personas más talentosas. Nuestro objetivo es facultar a nuestros líderes empresariales y crear un sistema más exigente para la administración del desempeño que aplique la meritocracia a todos los niveles. Alentando el respeto, el trabajo en equipo y una cultura de respaldo mutuo que impulse la excelencia del desempeño, queremos que Citi sea el empleador preferido dentro del sector de los servicios financieros.

Si bien vislumbramos el 2008 con un moderado optimismo, existen realidades económicas mundiales que no podemos ignorar. Como empresa mundial, los resultados financieros de Citi están estrechamente vinculados al ambiente económico global, y contemplamos el riesgo de un desaceleramiento general en EE. UU. y/o a nivel mundial en el 2008. Mis decisiones y acciones continuarán estando firmemente enraizadas en mi deber hacia ustedes, que son nuestros propietarios, y seguiremos siendo francos con respecto a nuestros éxitos y nuestros reveses.

Antes de terminar, quisiera agradecer el respaldo que me han brindado los integrantes de la junta directiva. Han sido extraordinarios en su dedicación y en sus esfuerzos por fortalecer nuestra compañía. El poder de la marca Citi no tiene paralelos en el mundo, y cada uno de nosotros siente el orgullo personal de representar esa marca diariamente. Aunque estos son tiempos difíciles para los mercados financieros, Citi es una sólida franquicia sin comparación en cuanto a escala, experiencia y talento. Me he sentido inspirado por el compromiso de nuestros empleados y el respaldo de nuestros clientes. Espero dirigir esta gran compañía en su camino hacia el futuro.


Vikram Pandit,
CEO, Citigroup Inc.

ASPECTOS GENERALES

BANCA DE CONSUMO EN EE. UU.

- El promedio de los depósitos y los préstamos creció en un 16% y en un 10%, respectivamente. Los ingresos totales aumentaron un 6% para el cuarto trimestre y un 4% para todo el año, continuando la tendencia positiva.
- CitiFinanciera abrió 110 sucursales en el año 2007, llevando la red de sucursales a un total de 2.499. CitiFinanciera es el principal prestamista comunitario de EE. UU., con la mayor red de distribución de cualquier negocio de financiamiento al consumidor en América del Norte.
- Citi Cards logró hacer crecer considerablemente las nuevas cuentas a través de canales de afiliados, socios y adquisiciones por Internet, al tiempo que transformó la experiencia de sus clientes a través de alertas por e-mail y los galardonados estados de cuenta en colores.
- CitiMortgage llevó a cabo su adquisición e integración del grupo hipotecario con sede en EE. UU. de ABN Amro Holdings, lo que incluyó US\$9 mil millones en activos netos y una cartera de servicios hipotecarios ascendente a US\$224 mil millones. CitiMortgage es el cuarto mayor originador de préstamos hipotecarios residenciales y ocupa la posición número 3 en cuanto a servicios a los mismos, según la publicación *Inside Mortgage Finance*.
- En el mes de noviembre Forrester Research calificó a Citibank.com como el No. 1 entre los sitios de servicios bancarios por Internet, al afirmar que Citibank "cuenta con el sitio general más sólido" entre los principales bancos de EE. UU.

BANCA DE CONSUMO INTERNACIONAL

- El promedio de los depósitos y los préstamos creció en un 25% y en un 15%, respectivamente. Las ventas de inversiones aumentaron un 20%. Los ingresos totales aumentaron un 45% para el cuarto trimestre y un 28% para todo el año, impulsados principalmente por un crecimiento del volumen orgánico y el impacto de las recientes adquisiciones.
- Citi continuó aumentando su participación en el mercado en países de crecimiento clave, con un aumento del 21% de 6 millones de cuentas de tarjetas, un incremento del 12% de 6 millones de cuentas de banca minorista, y la apertura o adquisición de 510 nuevas sucursales en el 2007.
- Las adquisiciones contribuyeron a impulsar el crecimiento de los ingresos totales, así como de nuestra base de clientes internacionales. Citi adquirió el Bank of Overseas Chinese, expandiendo así la red de Citi con otras 55 sucursales en Taiwán. Citi llevó a cabo la adquisición del Grupo Financiero Uno y del Grupo Cuscatlán en América Central. La compañía también estableció una asociación estratégica con Quiñenco mediante la cual las operaciones de Citi en Chile se combinarán con Banco de Chile, el segundo mayor banco de Chile. Estas transacciones finalizadas añadieron 258 nuevas sucursales, 3 millones de nuevas cuentas minoristas y 4,2 millones de nuevas cuentas de tarjeta a nivel internacional.

GLOBAL WEALTH MANAGEMENT

- Los activos de clientes bajo administración y con cargos

aumentaron en un 27% alcanzando la cifra de US\$507 mil millones. Los avances logrados en Citi Private Bank, así como en Citi Smith Barney se combinaron para incrementar el total de ingresos de Global Wealth Management en un 28% y los ingresos netos en un 37%.

- Tanto los ingresos totales internacionales como los ingresos netos de GWM más que se duplicaron, aprovechando los avances logrados en cuanto a participación de mercado en las regiones de Asia, América Latina y el Oriente Medio.
- GWM añadió 2,3 millones de cuentas de nuevos clientes y 1.487 nuevos Asesores Financieros a través de la adquisición por parte de Citi de Nikko Cordial Corporation.
- La revista *U.S. Banker* nombró a GWM el "Principal Equipo de Administración de Patrimonio," y Citi Private Bank obtuvo el título de "Mejor Banco Privado Mundial", otorgado por la revista *AsiaMoney* por tercer año consecutivo.

CITI ALTERNATIVE INVESTMENTS

- El capital de los clientes que se encuentra bajo la administración de CAI creció en un 26% en todas sus líneas de productos, principalmente como resultado de los influjos de clientes institucionales y de alto patrimonio neto, así como la adquisición de Old Lane.
- CAI realizó varias adquisiciones importantes y fortaleció su equipo gerencial en su esfuerzo por crear una plataforma de alternativas de primera clase, caracterizada por una sobresaliente administración de inversiones, un excelente servicio al cliente y productos innovadores.

CITI MARKETS & BANKING

- El 2007 fue un año récord en Asia y América Latina. En Asia, los ingresos totales e ingresos netos aumentaron un 38% y un 56%, respectivamente. En América Latina, los ingresos totales aumentaron un 60% y los ingresos netos un 70%.
- Durante el año 2007, Citi asesoró siete de las diez principales transacciones de fusiones y adquisiciones que se dieron a conocer.
- Citi fue el principal suscriptor de deudas y acciones a nivel mundial por sexto año consecutivo.
- En Japón, Citi tomó una posición del 49% en una empresa de riesgo compartido con Nikko Cordial Corporation, una de las principales firmas japonesas de títulos valores, y convirtió su propiedad de la misma al 100% a principios del mes de enero del 2008.
- Global Transaction Services alcanzó ingresos totales récord de US\$7,8 mil millones, lo que representa un aumento del 31%, los ingresos netos fueron de US\$2,2 mil millones, lo que representa un aumento del 55%, y el negocio obtuvo más de 450 galardones otorgados por el sector.
- Los ingresos totales en la división Equity Markets aumentaron un 24%, lo cual refleja las altas valoraciones de las acciones, una robusta actividad de compraventa y un aumento de la participación en el mercado.



La portada y las secciones editoriales de este informe anual se imprimen en papel Mohawk Options Crystal White libre de cloro elemental, certificado por la FSC. Mohawk Fine Papers compra suficientes certificados de energía renovable acreditados por Green-e (REC) equivalentes al 100% de la electricidad utilizada en nuestras operaciones. Mediante la utilización de energía eólica y libre de emisiones para fabricar este papel, se dejaron de generar 80.226 libras de emisiones al aire, el equivalente de sacar de circulación siete autos durante un año, o de sembrar 5.423 árboles. Este papel está certificado por SmartWood para las Normas FSC, que promueven un control ambientalmente adecuado, socialmente beneficioso y económicamente viable de los bosques del mundo.

La sección final de este informe anual se imprime en Accent® Opaque, un producto de International Paper. International Paper está certificado tanto para la norma SFI Chain of Custody (BV-SFICOC-209908-B) como para la norma FSC Chain of Custody (BV-COC-080209).