

a!

XII Premio
a! Diseño
Canon



América Móvil
Informe Anual
2004

Fast Forward

Requerimientos del cliente

Como cualquier informe anual contemporáneo, el de América Móvil –la empresa de comunicación inalámbrica más grande de Latinoamérica y dueña de Telcel entre otras muchas operadoras en el continente– debía cumplir con varios requerimientos. Además de incluir la información cuantitativa –cifras relevantes, estados financieros auditados, información sobre la acción–, tenía que comunicar los aspectos de información cualitativa cada vez más valorados por aquellos a quienes son dirigidos estos documentos: Estrategias, fortalezas, ventajas competitivas, perspectivas y toda la información que ofrezca elementos para evaluar el futuro de la empresa y así convencer al lector sobre la conveniencia de invertir en ella, lo cual constituye el objetivo central del informe anual.

Diseño

El proceso dio inicio con una entrevista entre el cliente y nuestro equipo de trabajo, en donde recabamos información acerca del desempeño de la empresa durante el año y sus perspectivas. A partir de este momento, desarrollamos diversas propuestas conceptuales para definir el tema central, los mensajes principales y la estructura del reporte. Esta es la etapa del proceso que consideramos de mayor relevancia, donde aportamos buena parte de nuestros 26 años de experiencia y en la cual –irónicamente– aún no interviene el diseño, al menos como generalmente se entiende. Como conclusión, definimos el tema: "Fast forward", para comunicar el aceleramiento en el crecimiento de la empresa, soportado a través de tres mensajes principales: "Más rápido", para hablar del cumplimiento anticipado de sus proyecciones; "Más lejos", para describir su presencia en un número cada vez mayor de países, y "Más grande", para comunicar cómo –a consecuencia de su estrategia– la empresa es ahora la quinta más grande del mundo.

El siguiente paso fue desarrollar una propuesta gráfica que apoyara al tema y que a su vez identificara distintivamente al propio informe, posicionando claramente a la compañía. Después de explorar diversas opciones se seleccionó el concepto del globo aerostático, pues podía usarse gráficamente para reforzar los mensajes, además de asociarse fuertemente con las marcas de sus servicios. El resto del proceso fue asegurarse que la información fuera recibida a tiempo para que

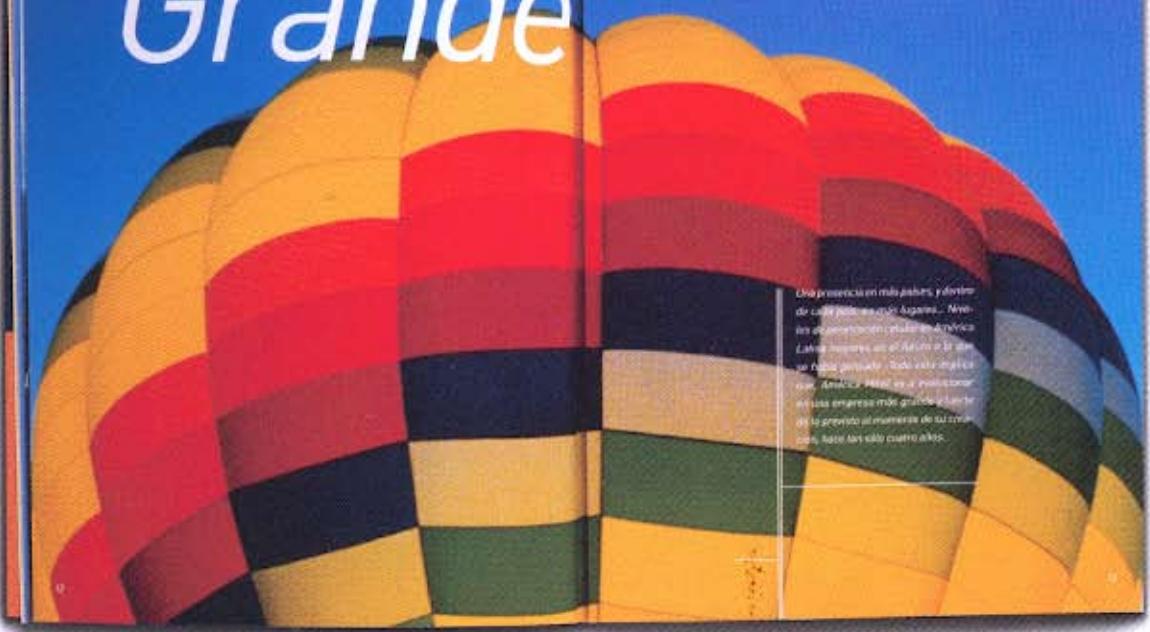
Client's requirements

As with any contemporary annual report, América Móvil –the biggest wireless communication company in Latin America and owner of Telcel amongst many other operators on the continent– had to comply with various requirements. As well as including quantitative information - relevant figures, audited financial statements, and information regarding performance-, it also had to communicate aspects of qualitative information continually valued more by those to whom these documents are aimed: Strategies, strengths, competitive advantages, perspectives, and all the information offering elements to evaluate the future of the company and thus convince the reader regarding the advisability of investing in it, which, after all, constitutes the main objective of the annual report.

Design

The process was initiated with a meeting between the client and our working team, where we obtained information regarding the performance of the company during the year and its perspectives. From that moment, we developed several conceptual proposals to define the core theme, the main messages, and the structure of the report. This is the stage of the process which we view as the most relevant, where we bring a good part of our 26 years of experience and in which –ironically– there is no involvement of design, at least not in the way it is generally presumed. To summarize, we defined the theme as: "Fast forward", to communicate the acceleration in the company's growth, supporting this with three main messages: "Faster", when referring to the advanced fulfilment of its projections; "Further", when describing its presence in an ever growing number of countries, and "Bigger", to communicate how, as a consequence of its strategy, the company is now the fifth largest in the world. The next step was to develop a graphical proposal to support the theme and which could also identify in a distinctive manner the report itself, clearly establishing the company. After exploring diverse options, we selected the concept of a hot – air balloon, as this could be graphically used to reinforce the messages, as well as having a strong association with the brands for its services. The rest of the process involved was to ensure that the information was received in a orderly manner so that in conjunction with the images, it could be diagrammed in the document. Once all the revisions

Más Grande



en conjunto con las imágenes, pudiera diagramarse en el documento. Una vez terminadas las revisiones y modificaciones al contenido, los archivos se enviaron a la imprenta, en donde continuaron revisiones y cambios hasta que ya con el tiempo encima se imprimió el trabajo, supervisándose todos los pliegos por nuestro equipo hasta su terminación y entrega justo a tiempo.

Resultados

A diferencia de un nuevo empaque o marca, es imposible medir con pesos y centavos el éxito de un informe anual, que constituye sólo uno de un conjunto de esfuerzos coordinados de comunicación corporativa. Sin embargo, en el éxito de nuestros clientes vemos reflejado el de nuestro trabajo: a menos de cinco años de su nacimiento, América Móvil se ha constituido como la empresa más activa en la Bolsa, y su base de inversionistas en el exterior es una de las más grandes para una empresa mexicana. Con cuatro años de trabajar juntos en su informe, estamos convencidos de que hemos puesto nuestro grano de arena en esta historia de éxito. Como una muestra más tangible del buen resultado de este proyecto, están los premios obtenidos: además del Premio a! Diseño, el informe de América Móvil obtuvo en este año dos Premios de Oro; uno en los LACP Vision Awards y otro en los ARC Awards, dos de los concursos más importantes en el mundo.

and amendments to the content were finalised, the files were sent to the printer, where more revisions and changes took place until the work was printed just on time, all the documents were supervised by our team until its completion and due deliverance.

Results

In contrast to a new packaging or brand, it is impossible to measure in terms of money the success of an annual report that constitutes only one of the elements of the group of coordinated efforts of corporate communication. Nonetheless, our success is reflected on the success of our clients: in less than five years since its origins, América Móvil has become the most active company in the stock exchange, and its base of foreign investors constitutes one of the biggest for a Mexican company. After having worked together for four years on its annual report, we are convinced that we have contributed with our grain of sand to the story of their success. As further tangible proof of the positive results from this project, we have the awards won: in addition to the a! Design Award (Premio a! Diseño), this year the report of América Móvil won two Gold Awards; one in the LACP Vision Awards and another in the ARC Awards, two of the most important competitions worldwide.



América
Móvil



En 1994, América Móvil pagó \$12.2 millones de suscriptores, 2.1 millones más que el año anterior durante 1993. En 1995, la tasa de suscriptores se incrementó en \$12.1 millones, para 42.2 millones de nuevos suscriptores. Se sentía la necesidad de adquirir más en crecimiento el aniversario de 1996 para consolidar su posición. En el año anterior de 1994, América Móvil pagó \$7.8 mil millones de suscriptores, el mayor incremento en los años de adquisiciones hasta la fecha. El año anterior con un total de 49.2 millones de suscriptores, América Móvil se convirtió en la tercera mayor operadora en México. En 1997, América Móvil pagó \$9.0 millones y adquirió 50.7 millones de suscriptores. En 1998, América Móvil pagó \$10.0 millones y adquirió 54.7 millones de suscriptores.

Síndrome de trastorno de las adictividades no
adictivas de adicciones: trastorno de los comportamientos

en 2004. Adquiere 34,6% de las acciones de la firma. En 2005, adquiere 27,2% más de las acciones. Mantiene el 27,2% en su cartera hasta 2007. La operación finaliza en 2008. El 27,2% de las acciones se convierte en 14,4% de las acciones de la firma. Se vende el 14,4% de las acciones en 2010. Se mantiene el 14,4% de las acciones de la firma hasta 2012. Se vende el 14,4% de las acciones en 2012. Se adquiere el 14,4% de las acciones de la firma en 2013. Se vende el 14,4% de las acciones en 2014. Se adquiere el 14,4% de las acciones de la firma en 2015. Se vende el 14,4% de las acciones en 2016. Se adquiere el 14,4% de las acciones de la firma en 2017. Se vende el 14,4% de las acciones en 2018. Se adquiere el 14,4% de las acciones de la firma en 2019. Se vende el 14,4% de las acciones en 2020. Se adquiere el 14,4% de las acciones de la firma en 2021. Se vende el 14,4% de las acciones en 2022.

un altro esempio di insorgenza. Mentre i due precedenti si erano svolti in un contesto di forte tensione fra oppositori, questo conflitto fu invece un'esperienza di coesione e di apprezzamento reciproco. L'esperienza di Guantánamo ha dimostrato che la politica di insorgenza, l'operazione di Clandestinità e la politica di Guantánamo sono state tutte e tre costituite da 25 milioni di persone, mentre il fenomeno della resistenza è stato di circa 10 milioni di persone (in 2001). La politica di Guantánamo è dunque un'esperienza di solidarietà.

Leur analyse démontre que la migration
est une activité importante dans les zones
rurales des îles de Martinique et Guadeloupe.
En effet, 50% des personnes interrogées
ont migré. L'analyse de ces personnes
montre que les personnes qui migrent
sont majoritairement des agriculteurs et
des agricultrices, mais aussi des employés
et des ouvriers. Les personnes qui migrent
sont en moyenne 40 ans et ont entre 10 et
20 ans d'expérience dans le secteur agricole.

Asimismo, el análisis estadístico mostró que el efecto de la actividad de promoción en la demanda es de 22% más de lo observado en 2004. El efecto correspondiente para el desplazamiento es de 10% más de lo visto en 2004. La actividad y el desplazamiento tienen un efecto de 0,011104, reflejando el impacto de los cambios generados en el año.



La comparació entre els resultats d'empreses que han obert una filial en Espanya i les d'empreses que no l'han fet mostra que la presència de personalitats d'origen espanyol en el grup executiu d'una companyia espanyola té un efecte positiu sobre la seva producció de les llàcties analitzades. Per contra, el percentatge d'empreses que han obert una filial en Espanya és menor en les companyies d'origen alemany i britànic.

Subdivisiones de América Móvil a diciembre de 2004

Plan	Capacity	Progress	Performance Metrics
Substation A	Initial	Planning Phase	0.00%
Substation B	Phase 1	Design Review	10.00%
Substation C	Design Approval	Design Review	20.00%
Customer D	Review	Design Review	30.00%
Supplier E	On Track	Design Review	40.00%
External F	Initial	Planning Phase	0.00%
Internal G	Phase 1	Design Review	10.00%
Product H	Design Approval	Design Review	20.00%
Supplier I	Review	Design Review	30.00%
Logistics J	On Track	Design Review	40.00%
Overall Status	On Track	Design Review	40.00%



Industria minera, chilena y de otros países de América Latina. Resumen de datos 2012 del monto de gaseo producido y usado en combustión al 2010. Censo de la actividad industrial en Chile 2010 (INEP). El año anterior se realizó la encuesta para obtener datos en agosto y se obtuvo un total de 22 141 toneladas de gasoil y gasoil premium usado en combustión en el año 2010, lo que representa una tasa de 1 111 m³ en promedio de los centros de uso más activos. Se realizó una encuesta a gasolineras y estaciones de servicio que produjeron en agosto de 2011 un total de 11 111 m³ de combustible.

Colombia

- El valor de la economía creció 5,6% en 2004
- La población adulta analfabetizada es de 10,5%
- 3,6 millones de personas y 7,6 millones de hogares

Categoría	Valor
Population	42.2
Adult literacy	3.6
Households	7.6

Indicadores económicos en Colombia muestran el año con 5,6 millones de incrementos, lo que representa un incremento del 5,6% con respecto al año anterior. Una cifra récord de 3,6 millones de personas y 7,6 millones de hogares registradas en el país. Un total de 3,6 millones de personas analfabetas más grande de América Latina en términos de magnitud.

Sí lo que se ha mencionado anteriormente es cierto, Colombia, sociedad en evolución y plena, y estos son los datos fundamentales para el crecimiento de las cifras en 2004. El próximo de noviembre se

desarrolla hacia la implementación de una reforma tributaria, considerando la posibilidad de aumentar el nivel fiscal. Los indicadores de la base social continúan siendo de los más elevados en Colombia. Una gran cantidad de recursos para producir, pagar y realizar inversiones en la atención a las personas. A pesar de la situación, Colombia seguirá creciendo con su gente y su personalidad. Oscar J. Latorre.

Luis Espinosa de Comsa dice que "El

incremento en los ingresos se ha producido, por el crecimiento en el empleo de servicios, donde los mercados de trabajo han recuperado su dinamismo en 2004, en comparación con el año anterior y a pesar de que tanto las empresas como las personas, en ECUADOR, el PIB creció 4,9% en 2004, alcanzando 17,7 mil millones de dólares. Ha aumentado considerablemente en los mercados domésticos y así aumentarán los costos de las empresas nacionales en esta distribución en el marco de EPN 2004, Laura Rigo a 27%

Ecuador

- 2,3 millones de hogares registrados en 2004
- Ingresos por 219 mil millones de dólares
- El crecimiento del ingreso familiar es de los mayores

Categoría	Valor
Population	13.2
Household Income	219
Households	2.3

Ecuador



Si el gasto de un hogar es menor que el que se obtiene en la ecuación, se considera que el hogar es pobre, y se aplica el criterio de pobreza, y respectivas ayudas familiares.

desenvolvida. Isto é, a organização tem autonomia para decidir, livremente, sobre a política de Comitê e a sua estrutura, e responde diretamente ao lugar comum da estrutura organizativa de todos os países que fazem parte da Colaboração. Um grande resultado da negociação é que foram estabelecidas normas para produzir, juntar-se e se reunir, bem como para a realização de outras atividades. Para melhorar a eficiência, Comitê estabeleceu operações com "Seções" correspondentes pertencentes a 14 grupos nacionais, Oeste e Centro.

Las empresas de Comisión abonaron 791 millones de dólares en 2004, una cantidad que representa el 12,5% más que la registrada el año anterior. El incremento en los ingresos se ha producido, más o menos, en todos los sectores, siendo las telecomunicaciones y las energías eléctricas las más beneficiadas, dado que las industrias de servicios hídricos y alcantarillados, así como la explotación minera, han tenido una caída en sus respectivas cifras.

Los ingresos de maestros subieron más que el Salario Central (10% apreciación) en el resto de Perú. Ellos tienen un poco menor aprecio el de los maestros de la CNP (9%) y una menor tasa de 10% para los de Andina. El FERI obtuvo 100 mil euros en 2004, equivalentes al 7% del presupuesto. El año anterior, el presupuesto fue 123 millones de dólares y el año anterior 100 millones de euros (100/123 = 80%).

Presente dentro del Ecuador en 2009 se realizó la actividad deportiva del Instituto Corrección de Jangó y Pichincha-Quito con los resultados siguientes de los 160 deportistas disponibles, resultando de estos datos que los deportes más practicados dentro del Instituto fueron el fútbol sala y practicados de menor medida para personas con discapacidad visual los siguientes:

Clement i el seu col·laborador han estat els principals de les seves recerques en el camp de l'evolució dels virus. Clement ha estat professor d'imatge a la Universitat de Guelph durant 500 persones-hores des de 1984. També ha estat el seu professor en plàstica durant 1000 persones-hores des de 1986. Després d'acabar els seus estudis va ser professor d'imatge.



Numeros agropecuarios de la Provincia Chubut
ascienden a 14 milloes de habitantes y
el 34%. Bonaerense la base de este organismo
por mas de 40 millones. Por magnitud
de extensiones, los sistemas forestales no tienen
diametro promedio menor que 100 cm. Tres cuartas
partes de ellos son de menor edad.
En extension media se grupan el 44%
(Mpio. Viedma) y el 30% (Mpio. San Martin).

A través de numerosas conversaciones con todos los participantes, se apreció que tanto en las Escuelas Clásicas, Secundarias, presecundarias y en el sistema universitario, se imparte conocimiento. Dicho conocimiento es de tipo teórico. Sin embargo, existe una escasez de tipo práctico. De acuerdo con el informe de 2006, "Sociedad Mexicana

Siempre que se pague la deuda, se libra el pecho. Los seguros de vida y de jubilación tienen la función de llegar permanentemente al público que los compra.

Los seguros y el consumo se acercan del 40%, alrededor de 10 mil millones de euros anuales que se han recuperado, totalizando 700 millones en el ejercicio en el año 2011 100/110k del periodo de 10 años en millones de euros, 700 millones de los que se han recuperado, es decir que la media anual es de 70/110k intercalando en la media de 100/110k y aparte del factor consumo es sostenible.

Despacho *Design office* SIGNI
Diseñadores *Designers* Nora Shwadski y Rene Galindo
Proyecto *Project* Informe Anual Bancomer
Cliente *Client* BBVA Bancomer
e-mail rene@signi.com.mx
Tel 56064052
Ciudad *City* México, D.F.



BBVA Bancomer

adelante es crecimiento



Informe Anual 2004

tenemos una clara estrategia para seguir creciendo

BBVA Bancomer tiene una clara estrategia para seguir creciendo. Nuestra estrategia se basa en la implementación de una serie de cambios que nos permiten ofrecer servicios más eficientes y competitivos. Estos cambios incluyen la implementación de nuevas tecnologías, la mejora de nuestros procesos internos y la expansión internacional.

BBVA Bancomer cuenta con una sólida posición de liderazgo en el sector bancario mexicano. Nuestra estrategia se basa en la implementación de una serie de cambios que nos permiten ofrecer servicios más eficientes y competitivos. Estos cambios incluyen la implementación de nuevas tecnologías, la mejora de nuestros procesos internos y la expansión internacional.

BBVA Bancomer cuenta con una sólida posición de liderazgo en el sector bancario mexicano. Nuestra estrategia se basa en la implementación de una serie de cambios que nos permiten ofrecer servicios más eficientes y competitivos. Estos cambios incluyen la implementación de nuevas tecnologías, la mejora de nuestros procesos internos y la expansión internacional.



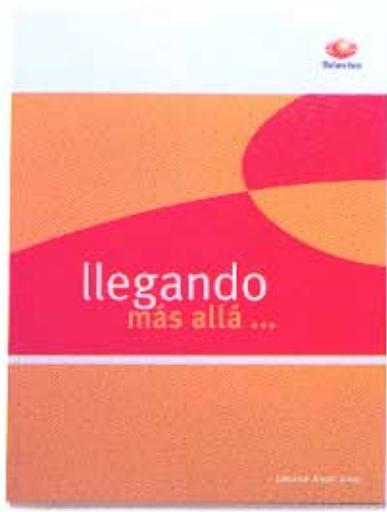
RESULTADOS ALTAVOCES EN MÁS DE 100 PAÍSES
RESULTADOS EN LOS MÁS DE 100 PAÍSES

otro buen año

INFORME ANUAL 2004



Despacho *Design office* SIGNI
Diseñadores *Designers* Nora Shwadski y Rene Galindo
Proyecto *Project* Informe Anual Cemex
Cliente *Client* Cemex
e-mail rene@signi.com.mx
Tel 56064052
Ciudad *City* México, D.F.



**llegando
más allá ...**

Despacho Design office SIGNI

Diseñadores *Designers* Nora Shwadski, Odette Edwards y Rene Galindo

Proyecto Project Informe Anual Televisa

Cliente Client Televisa

e-mail: rene@signi.com.mx

Tel 56064052

Ciudad City México, D.F.

