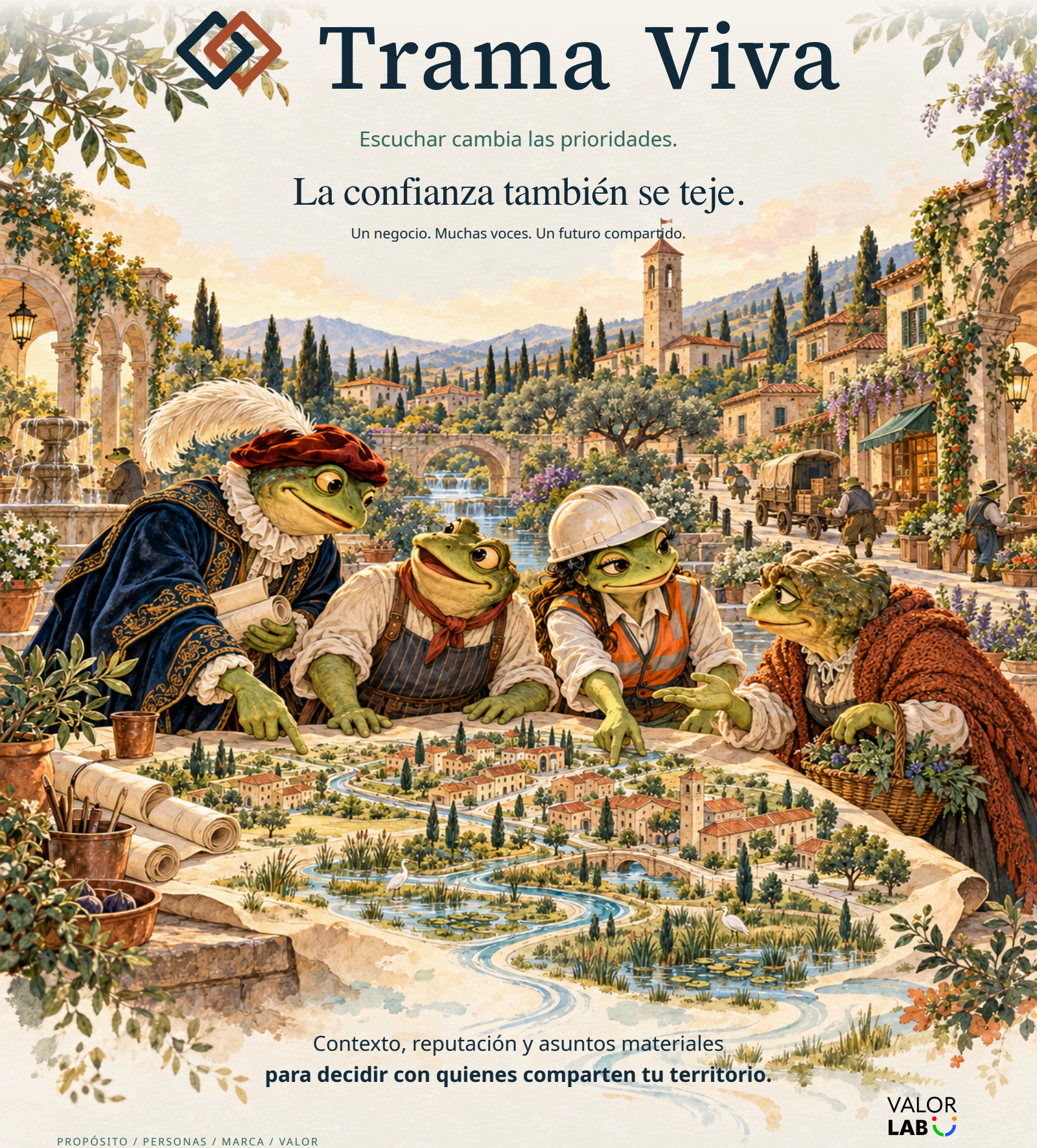
Trama Viva

Escuchar cambia las prioridades.

La confianza también se teje.

Un negocio. Muchas voces. Un futuro compartido.



Contexto, reputación y asuntos materiales
para decidir con quienes comparten tu territorio.

VALOR LAB

PROPÓSITO / PERSONAS / MARCA / VALOR

El lunes de Libertad María.

El informe llegó el viernes.
El territorio madrugó el lunes.

CONOCE A NUESTRA PROTAGONISTA

Libertad María

Jefa de Comunicaciones de una corporación petrolera.

Necesita	Alertas claras y acuerdos que se cumplan.
Coordina	Gerencia, planta, sostenibilidad y vecinos.
Decide con	Evidencia, responsables y fechas.



01 · Una nueva señal



02 · La vecina cuenta



03 · Operaciones contrasta



04 · Libertad María vuelve

Escuchar abre la conversación. Cumplir el acuerdo construye confianza.

LO QUE LIBERTAD MARÍA NECESITA VER

Una señal pequeña.
Una decisión que conecta a muchos.

El ruido de un camión cruza descanso, seguridad vial y continuidad del servicio. Trama Viva reúne esas miradas para decidir qué merece atención.



Lectura del caso

La decisión de Libertad María

RUTA Y HORARIO

ASUNTOS A EVALUAR

- **Seguridad vial**
  Condición para operar
- **Ruido y descanso**
  Contrastar la inquietud
- **Continuidad**
  Cuidar el abastecimiento

UN COMPROMISO QUE SE PUEDE SEGUIR

Qué: revisar ruta y horario.

Quién: Operaciones + Relacionamiento.

Cuándo: próxima revisión acordada.

Cómo saber: comprobar el cambio con la vecina y el servicio.

Cada señal conserva fuente, fecha, responsable y próxima revisión.

El contexto también sostiene tu sistema de gestión.

Los apartados 4.1 y 4.2 de la estructura armonizada ISO orientan la lectura del contexto y de las partes interesadas. Trama Viva ayuda a mantener evidencia útil para la gestión y las auditorías; la certificación corresponde a un organismo independiente.

Revisión de los lunes según el servicio acordado. La actualización depende de las fuentes y conexiones habilitadas, con fecha visible.

ISO · Estructura armonizada, 4.1 y 4.2 ↗

Dos perspectivas.
Una relación que sigue viva.

Cada voz conserva su identidad. La trama aparece al relacionarlas; sigue viva porque el contexto y las necesidades cambian.



ISOTIPO

Dos trazos, un giro de 180° y espacio entre ambos.

Trama Viva

Escuchar cambia las prioridades.

FIRMA PRINCIPAL

Relación sin borrar la diferencia.

Azul Cauce
#102A3A

Cobre
#A94E2D

Lino
#F7F4EE

Bosque
#2F675B

PROPORCIÓN Y AIRE

Que la firma respire.

Proporción 326:54. Ancho digital mínimo: 150 px. Área libre: 1/8 del símbolo. Conservar el maestro, sin estirar ni reconstruir.

Color, reversa y una tinta: escoger la variante por contraste.

ESCALA Y LEGIBILIDAD

Pequeña, reconocible.



16 / 24 px: variantes ópticas.
32 px o más: símbolo maestro.

En papel, probar firma a 35 mm y símbolo a 6 mm antes de producción.

ASÍ HABLA TRAMA VIVA

“¿Qué cambió?
¿A quién le importa?
¿Qué acordamos hacer?”

Lenguaje humano. Títulos con carácter. Instrucciones claras. El color siempre lleva una palabra; el sonido comienza apagado.

Libertad María necesita comprender la prioridad antes de admirar el gráfico.

La marca acompaña a las personas. La confianza se gana con lo que ocurre después.

COCA-COLA, NAVIDAD Y LA CAPACIDAD DE RENOVARSE

Diciembre vuelve. La marca aprende a volver con él.

Una identidad puede durar mucho más que una campaña. El ciclo de vida consiste en crear significado, cuidarlo y renovar su expresión.



Ejemplo didáctico · Coca-Cola en Navidad.

1886

Nacer

En Atlanta comienza una bebida y una identidad.

1931

Construir vínculo

Sundblom interpreta un Santa cercano en la publicidad.

1995

Ampliar el relato

Los camiones iluminados llegan a la campaña navideña.

2026

Renovar

Un sistema visual común refuerza sus rasgos reconocibles.

Propósito Refrescar y aportar valor.

Visión Marcas que las personas disfruten, con un negocio más sostenible.

COSTO

¿Qué sostener?

Creación, medios, distribución y cuidado de la experiencia.

RIESGO

¿Qué proteger?

La coherencia entre la promesa, el contexto y lo que se entrega.

DESEMPEÑO

¿Qué observar?

Reconocimiento, preferencia y respuesta. Medirlos, no darlos por hechos.

LIBERTAD MARÍA TOMA NOTA

“La confianza no se guarda con los adornos. Si prometimos cambiar el horario, hay que volver a la puerta de la vecina.”

Lectura editorial del ciclo y del costo-riesgo-desempeño; no es una evaluación financiera de Coca-Cola. Imágenes y marcas: The Coca-Cola Company, referencia editorial sin alianza ni aval.

Fuentes oficiales: origen · Sundblom · caravana · identidad 2026 · propósito y visión.

Una conversación útil tiene un equipo detrás.

Libertad María comunica mejor cuando el territorio, la planta y la gerencia trabajan con la misma lectura.

01 **Escucha y análisis**

Reúne señales. Contrasta hechos.

02 **Comunicaciones + territorio**

Coordina la respuesta y los acuerdos.



03 **Operaciones + dirección**

Decide, asigna y cumple.

04 **Lunes de revisión**

Qué cambió y qué sigue, según el servicio pactado.

ESTRATEGIA COMPETITIVA

Útil para tu negocio.

Contexto por empresa y territorio, evidencia comprensible y seguimiento de las decisiones.

ESTRATEGIA CORPORATIVA

Capacidades que se conectan.

CauceFirme articula contexto, gobierno y gestión de activos: Trama Viva, Horizonte Vivo, Mesa Firme y Ciclo Firme.

CF Cauce Firme

Seguridad y salud primero. Escucha respetuosa, evidencia, reserva de la información y responsabilidad por lo prometido.

Diseñar el caso → configurar fuentes y accesos → operar → revisar → renovar o cerrar con cuidado.

Referentes públicos: KPMG · materialidad / ERM · sostenibilidad / IFC · participación. Sin alianza ni aval.

Cada nueva orilla merece una buena llegada.

Primero aprender a servir bien. Después, multiplicar lo que funciona.

7 clientes en 6 meses

18 meses para aspirar a operar en varios países

Metas desde el lanzamiento comercial acordado

01 / MESES 0 A 2

Lanzar, escuchar, ajustar.

Un caso llega a una decisión y revela qué mejorar.

Costo
Configuración acotada.

Riesgo
Prometer de más.

Desempeño
Recorrido útil y verificado.

02 / MESES 2 A 6

Tejer alianzas. Atender bien.

Construir una base de clientes con capacidad para cumplir.

Costo
Atención y coordinación.

Riesgo
Crecer sin capacidad.

Desempeño
Entregas útiles y puntuales.

03 / MESES 6 A 18

Entrar a otros territorios.

Cada país requiere fuentes, demanda y capacidad local.

Costo
Adaptación y soporte.

Riesgo
Copiar otro contexto.

Desempeño
Pertinencia y continuidad.

04 / DESDE EL INICIO

Hacer mejor lo que ya sirve.

Revisar costos, calidad y renovación antes de ampliar.

Costo
Mantenimiento y mejora.

Riesgo
Automatizar errores.

Desempeño
Menos retrabajo.

“Que sean siete clientes.
Y siete buenas razones para quedarse.”

Libertad María

Metas, no resultados. Cliente: organización contratada y en servicio. Avanzar requiere evidencia.

Trama Viva

Nadie vive solo en el estanque.

Libertad María salió a explicar una decisión.
Volvió con una pregunta mejor.

¿Y si escuchar a los otros sapos cambiara lo que creíamos importante?



La confianza empieza ahí.
Y se teje cada vez que volvemos a cumplir.

Escuchar cambia las prioridades.

Entra a tu ecosistema en caucefirme.com ↗



UN RECUERDO ENTRE LOS JUNCOS

En la memoria de San Vicente y El Partal había lagunas y sapos. Los niños miraban, jugaban; a veces también los atrapaban. Con el tiempo, observar enseñó algo más: aquella vida merecía cuidado.

Antes de intervenir, observar.

CF Cauce Firme — Decisiones claras. Proyectos que avanzan.