PEM INTEGRA DEMO · PRIMERA VISITA

De una meta a una decisión fundamentada

Explore cómo PEM Integra conecta un objetivo comercial con sus procesos, fundamento, decisión y próxima acción.

La situación

Dirección propone crecer un 20%. Antes de comprometer esa meta necesita comprobar qué la respalda y qué podría impedir ejecutarla.

Qué hará y qué obtendrá

1. Consultará primero la Matriz VEFS.

2. Interpretará después la lectura del Radar PEM.

3. Explorará una decisión y obtendrá una ficha con objetivo, fundamento, conclusión, primera acción y seguimiento.

Acceso al demo

Abra el HTML entregado en su navegador. Si abrió esta guía desde el demo, vuelva a su pestaña anterior: el caso permanece abierto. No se ha proporcionado una dirección publicada; no hay un enlace público ni un QR operativos en este PDF.

No necesita cuenta ni datos de su empresa para recorrer el prototipo. Comience con el inicio rápido de la página siguiente; no necesita leer toda la guía.

Tutorial v1.2 · Edición coordinada con el HTML v1.2. Datos de ejemplo, sin efectos operativos. Capturas y acceso publicado pendientes. El prototipo no ejecuta el motor integral.

INICIO RÁPIDO

Abra el demo y avance

Si tiene sólo este PDF, solicite el HTML a quien se lo entregó. Si abrió la guía desde el demo, vuelva a esa pestaña. El tutorial no sustituye el demo.

1. Pulse «Ver cómo me ayudaría».
2. Lea el objetivo y pulse «Revisar la Matriz VEFS».
3. Abra «Ver fundamento» en el proceso destacado.
4. Pulse «Consultar el Radar PEM»; lea la conclusión.
5. Pulse «Explorar la decisión de Dirección». Elija solicitar un plan.
6. Pulse «Ver qué implica esta decisión». Revise la acción y la ficha final.
7. Conserve la ficha con la descarga TXT o la impresión del navegador.

Cómo consultar la guía

Consulte sólo la página de su pantalla. El botón «Ayuda del recorrido» ofrece indicaciones de la etapa y acceso a su página del tutorial. Puede volver a etapas anteriores.

Cómo sabe que terminó

> Terminó cuando puede explicar qué limita la propuesta, qué alternativa exploró y cuál es la primera acción. No necesita abrir todos los ejes ni completar ambos casos.

No se promete una duración. El caso de quejas y el mayor detalle son opcionales.

PANTALLA 01 · PORTADA

Comience por el beneficio

La portada presenta el propósito y una sola acción principal.



Mensaje de beneficio y botón «Ver cómo me ayudaría».

Qué hacer

1. Pulse «Ver cómo me ayudaría» para iniciar el caso comercial.
2. Use «Elegir otro caso» sólo si prefiere otro objetivo.
3. Consulte el tutorial o la ayuda únicamente cuando lo necesite.

Qué obtiene

Una ficha que conecta objetivo, fundamento, conclusión, decisión explorada, primera acción y seguimiento.

No necesita configurar una empresa, fórmulas o cuentas para comenzar.

PANTALLA 02 · ETAPA 1

Comprenda la propuesta de Dirección

El caso inicial propone aumentar los ingresos un 20%, en un horizonte de ejemplo de 12 meses.



Objetivo, horizonte, condiciones y acceso a Matriz.

Qué hacer

1. Lea qué se quiere lograr, sobre qué base y en qué plazo.
2. Revise las condiciones sobre margen, caja, abastecimiento y atención.
3. Pulse «Revisar la Matriz VEFS».

Qué comprender

Una propuesta no es una aprobación de ejecución. Dirección plantea una meta que debe fundamentarse.

Los números pertenecen al caso preparado y no certifican la capacidad de su empresa.

PANTALLA 03 · ETAPA 2

Localice el fundamento en la Matriz

La vista destaca algunos procesos; «Ver los diez ejes del caso» amplía el conjunto.



Operaciones seleccionado, dato, fuente y fundamento abierto.

Qué hacer

1. Pulse «Ver fundamento» en Operaciones.
2. Revise el dato, la fuente explicativa y los supuestos.
3. Pulse «Consultar el Radar PEM».

Dato que seguirá en el recorrido

Referencia preparada: 1.000 pedidos por mes y capacidad de 1.150. La relación física (1.150 / 1.000 − 1) × 100 da 15%. Para relacionarla con ingresos, el guion supone precios y mezcla constantes y atención homogénea.

No sustituye la evaluación integral. Las fuentes son explicativas, no documentos reales. No confunda la capacidad de un proceso con el consolidado de un eje.

PANTALLA 04 · ETAPA 3

Interprete el Radar, no sólo el gráfico

La lectura utiliza el fundamento de Operaciones que acaba de consultar.



Meta, referencia limitante, diferencia y vínculo con Operaciones.

Qué hacer

1. Lea la conclusión antes de observar el gráfico o las barras.
2. Vuelva a la Matriz para comprobar el fundamento si lo necesita.
3. Pulse «Explorar la decisión de Dirección».

Concepto	Lectura del ejemplo
20%	Meta propuesta.
15%	Referencia limitante preparada.
5 puntos porcentuales	Diferencia entre meta y referencia, no una mejora lograda.

La cobertura no es crecimiento conseguido. El HTML compara referencias preparadas; no ejecuta la evaluación integral ni autoriza operaciones.

PANTALLA 05 · ETAPA 4

Explore una decisión y sus consecuencias

Puede reformular la propuesta, solicitar un plan o no avanzar todavía.

CAPTURA 05 · PENDIENTE

Espacio reservado; no es una pantalla del software.

Solicitud de plan seleccionada y su consecuencia.

Para seguir la guía

1. Seleccione «Solicitar un plan para revisar y cerrar la brecha».
2. Lea qué implica la alternativa.
3. Pulse «Ver qué implica esta decisión».

Si prefiere reformular

Introduzca la nueva meta y vuelva a la Matriz y al Radar antes de elegir nuevamente. La nueva comparación no genera aprobación.

Dirección conserva la elección. El 15% no queda aprobado por aparecer como límite preparado.

PANTALLA 06 · ETAPA 5

Conecte la decisión con una acción

Para solicitar un plan, la primera acción es revisar capacidad de preparación de pedidos y formular alternativas.

CAPTURA 06 · PENDIENTE

Espacio reservado; no es una pantalla del software.

Acción, fundamento, áreas, evidencia y seguimiento.

Qué hacer

1. Revise por qué la acción responde a la elección.
2. Identifique responsables, recursos y plazos por confirmar.
3. Lea el seguimiento y baje hasta la ficha final.

Relación del recorrido

Dato en Matriz → lectura en Radar → elección de Dirección → primera acción.

Una acción propuesta no es una acción ejecutada. Acción y ficha final pertenecen a la misma etapa.

PANTALLA 07 · ETAPA 5

Conserve la ficha de su recorrido

La ficha debe reflejar la alternativa elegida, no una respuesta idéntica para todas las opciones.



Ficha final, cierre y botones para conservar o continuar.

Qué hacer

1. Compruebe objetivo, fundamento, conclusión, elección y primera acción.
2. Use «Descargar ficha en TXT» o «Imprimir o guardar PDF».
3. Puede abrir mayor detalle, probar otro caso o consultar cómo comenzar con su empresa.

Cuándo terminó

Puede cerrar el recorrido principal cuando explica el límite, la alternativa explorada y la primera acción.

El prototipo conserva datos sólo durante la visita. Descargue la ficha antes de cerrar o recargar. Guardar PDF depende del diálogo de impresión del navegador.

CIERRE EJECUTIVO

De la meta a la primera acción

Ejemplo estático para «Solicitar un plan». La ficha del demo corresponde a la elección efectiva.

Elemento	Síntesis del ejemplo
Propuesta	Crecer 20% en el horizonte del caso.
Fundamento	Referencia 1.000 / 1.150 pedidos por mes; supuestos constantes.
Conclusión	Referencia 15%, diferencia 5 puntos; sin evaluación integral.
Decisión	Solicitar un plan para revisar la brecha.
Primera acción	Revisar capacidad de preparación de pedidos y alternativas.
Responsabilidad	Operaciones, Almacén y Finanzas; por confirmar.
Condiciones	Comprobar datos, recursos, costos, plazo y autorizaciones.
Seguimiento	Revisar fundamento y propuesta y volver a Dirección.

El valor del recorrido

> Este dato explica esta lectura; esta lectura fundamenta esta decisión; esta decisión orienta esta acción.

¿Puede explicar el límite, la alternativa y la próxima acción? Entonces terminó el recorrido principal. Este caso desarrolla un objetivo; un plan completo integra las decisiones relevantes de la organización.

PANTALLA 08 · OPCIONAL

Profundice sin empezar de nuevo

La exploración ampliada permite consultar más detalle del mismo caso.



Acceso a Matriz completa y restablecimiento.

1. Pulse «Explorar este caso con mayor detalle».
2. Use «Abrir Matriz completa».
3. Use «Restablecer el caso» sólo si acepta perder los cambios de esta visita.

Al cambiar una meta

Revise otra vez la Matriz y la comparación del Radar. No se conserva ni se genera automáticamente una aprobación.

No necesita completar esta parte para comprender el beneficio del recorrido.

PANTALLA 09 · OPCIONAL

Explore la reducción de quejas

Elija otro caso y pulse «Quiero reducir quejas». Mantenga el orden Objetivo → Matriz → Radar → Decisión → Acción.

CAPTURA 09 · PENDIENTE

Espacio reservado; no es una pantalla del software.

Tasa base, meta y aviso de evaluación no integrada.

1. Revise indicador, población y ventana de observación.
2. Lea el aviso de viabilidad no integrada en el Radar.
3. En el detalle puede probar únicamente tasas y metas.

Dato	Interpretación
40 / 1.000	Tasa base 4% de pedidos con al menos una queja.
Reducir 25%	4% × (1 − 0,25) = 3% de tasa objetivo.
4% a 3%	1 punto porcentual menos; 30 afectados si hay 1.000 pedidos.

Pedidos únicos y misma ventana de 30 días tras cada entrega. No interprete una observación incompleta como ausencia de queja. El cálculo no prueba viabilidad ni mejora conseguida.

AYUDA

Continúe sin demoras

Si ocurre esto…	Qué hacer
No encuentro el demo	Abra el HTML entregado o solicite el acceso publicado.
No sé dónde estoy	Consulte etapas y «Ayuda del recorrido».
Cambian los números	Revise sus entradas o restablezca el caso.
Quiero conservar el resultado	Descargue TXT o use impresión. No hay guardado permanente.
Quiero empezar otra vez	Restablezca el caso y confirme pérdida de cambios.
Algo falla	Conserve etapa, valores y mensaje; comparta una captura sin datos confidenciales.

Lo que no necesita hacer

No necesita completar dos casos, abrir todos los ejes ni leer la guía entera. No fuerce valores para obtener una conclusión favorable.

Meta propuesta, comparación numérica, elección y resultado observado son cosas distintas.

ALCANCE Y SIGUIENTE PASO

Lo que demuestra esta versión

Elemento	Alcance
Navegación	Recorrido de ejemplo, no operaciones reales.
Crecimiento	Referencias preparadas y comparaciones locales.
Quejas	Tasa y meta locales; sin capacidad de reducción integrada.
Motor integral	No conectado.
Evidencia	Material explicativo de ejemplo.
Avance	En memoria; se pierde al cerrar o recargar.

Cómo comenzaría con su empresa

1. Dirección plantea un objetivo relevante.
2. Se define qué datos, evidencia y participación requiere.
3. Se revisa el fundamento y la evaluación disponible.
4. Dirección decide; se organiza trabajo y seguimiento.

Un plan completo integra varias decisiones. Este recorrido no genera el plan de su empresa.

Edición coordinada v1.2. Capturas y dirección publicada pendientes. Comprobar contra las pantallas definitivas de Anderson antes de publicar. Las instrucciones editoriales se mantienen fuera de esta guía.