





## Antecedentes

*iWe\_1 forma parte de la familia de aplicaciones iWe\_Tools, la cual consta de 5 herramientas que de forma unitaria o agrupada le ofrecerán una respuesta clara y concreta a sus preguntas e incertidumbres.*

*Su estructura se basa en The Games Theory (Teoría de los Juegos), cuyo modelo de pensamiento ha dictado las normas no solo mercantiles o geoestratégicas, sino también importantes funcionalidades en disciplinas tan variadas como informática, robótica, genética, bioquímica o medicina personalizada, siendo repetidamente galardonada en los Premios Nobel de Economía desde 1.968.*

*Su utilidad se enmarca en los que denominamos MEZD, el marketing innovador que “lo rompe todo para ponerlo todo en su sitio”. Jacobson Research, dirigido por D. Elías Azulay es una “fábrica de algoritmos” que analiza y estudia modelos sencillos para problemáticas complejas.*

*Las iWe\_Tools requieren que usted cumplimente sinceramente sus parámetros; si no lo hace así, posiblemente las conclusiones que usted extraiga sean erróneas.*

*Espero que disfrute con este modelo tan innovador como lógico, sobre el cual el factor diferencial es únicamente usted.*

*Al margen de poder consultar este tutorial en este documento, lo puede descargar también en [www.jcbson.com](http://www.jcbson.com) de forma totalmente gratuita.*

## El ADNe

EL ALGORITMO UNIVERSAL  
QUE RIGE EL MUNDO DE LAS  
EMOCIONES.

*Elías Azulay*





**Breve descripción:**

Existen muchos modelos de diagnóstico, pero ninguno tan rápido ni tan útil.

Esta iWe posee la virtud de ser modulable y adaptable a cualquier proyecto. Solo es necesario que las líneas de los cuestionarios sean modificadas por un experto de Jacobson TEAM para que su utilidad y nivel de respuesta sea óptimo.

**Modelo:**

Basada en nuestra experiencia y aportaciones innovadoras en los métodos auditores internacionales que se plasman en un sencillo y completo Check - List, cuyas respuestas son tabuladas en relación a Bloques, Apartados y Líneas.

Su cumplimentación es muy sencilla y hasta divertida ya que le permite, no solo disponer de un resultado final, sino de tener la opción de analizar los resultados parciales en clave regresiva y/o parcial; decidiendo así en qué bloque, apartado o línea debe actuar con mayor anticipación.

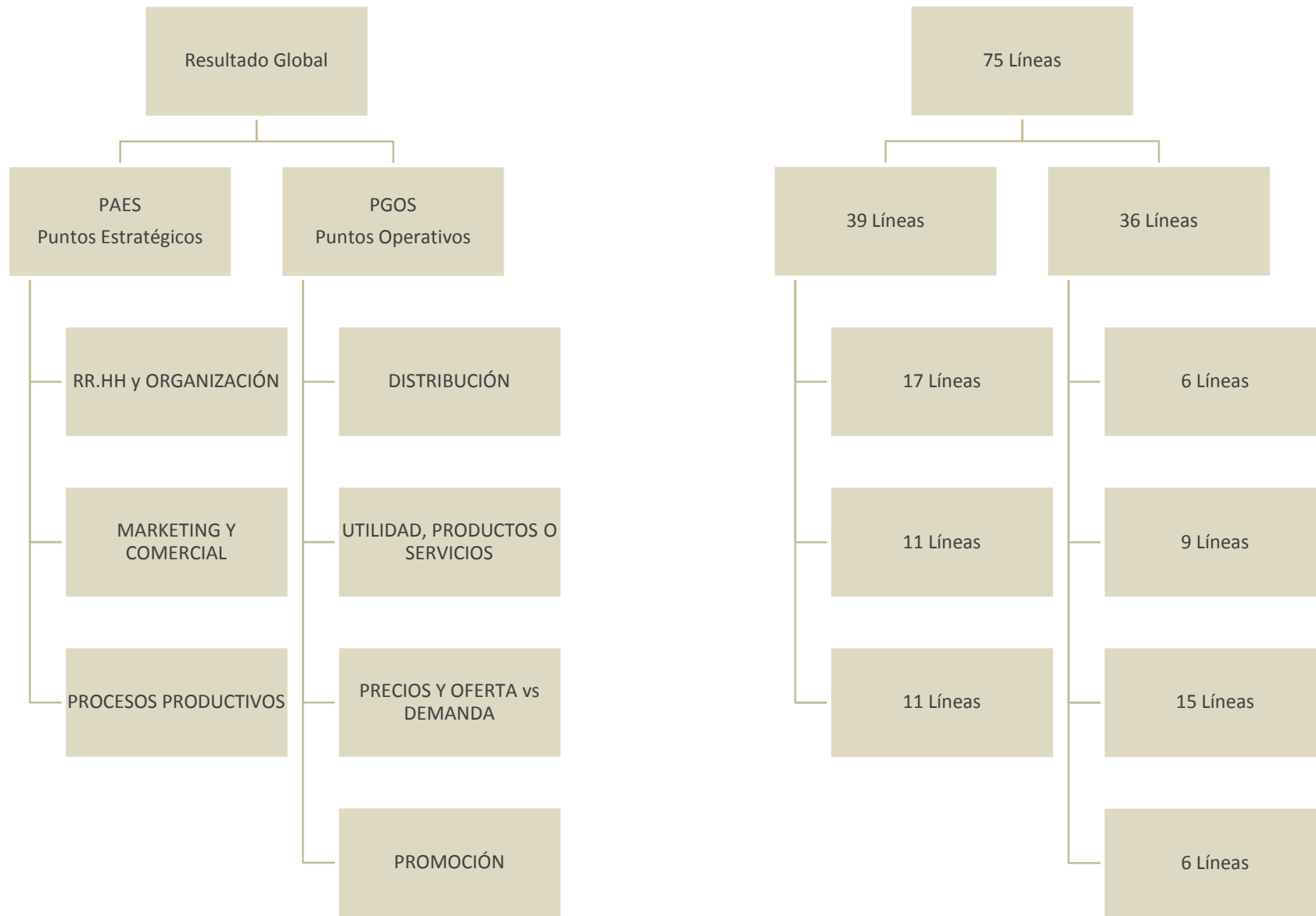
En el fondo se trata de una auditoría y de sus conclusiones, las cuales se adaptan perfectamente a planes de expansión, internacionalización, programas de ajustes, mejora de la competitividad, potenciación de personal, Start Up, etc...

iWe\_1 dispone de:

- 1 Resultado Global que le indicará el nivel de desarrollo de su entidad, en tiempo real.
- 2 Bloques de focalización: Puntos Estratégicos (PAEs) y Puntos Operativos (PGOs).
- 7 Apartados conectados con ambos bloques: 3 Estratégicos / Estructurales y 4 Operativos / Acción.
- 75 Líneas asignadas a los diferentes Apartados y Bloques.

iWe\_1 no dispone de “puntos KO”, sino que contempla cualquier opción de mejora combinada, ya que una sola actuación sobre una línea concreta posee una evolución multifactorial que debe traducirse en resoluciones de mayor espectro.

La ponderación cruzada nos permite atender a una lectura unitaria, parcial o global con unas grandes dosis de objetividad.



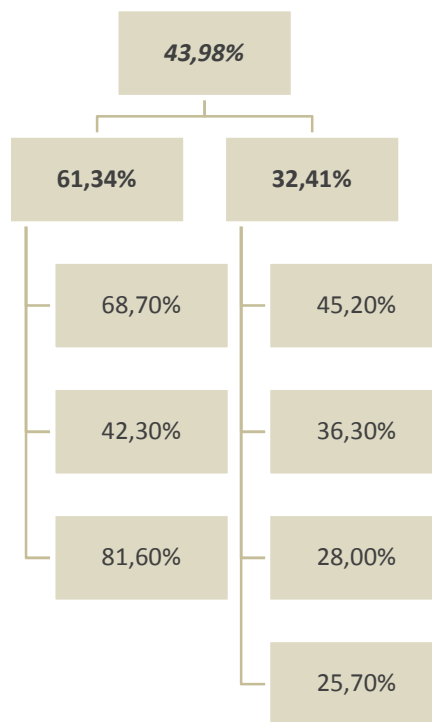


Tenga en cuenta que un miembro de Jacobson TEAM debe ajustar el Check - List a sus necesidades y requisitos mercantiles; no solo en las líneas del cuestionario sino también en los coeficientes de ponderación asignados a las mismas.

Sirva como breve ejemplo, la siguiente aplicación práctica... cuyo Resultado Global es: **43,98%** de cumplimiento.

En las siguientes tablas de dicho ejemplo, podrá observar que no todos los Apartados y en consecuencia, Bloques disponen del mismo resultado.

Es por ello, que cada actuación en una línea, apartado o bloque trasciende en el resultado global



*Aquí en este ejemplo disponemos de una entidad enfocada decididamente hacia los procesos productivos, pero con unas mermas patentes en aspectos estructurales relacionados con las políticas de marketing.*

*En los aspectos operativos (PGOs), la tendencia es claramente deficitaria en cuanto a actividades promocionales, (On line y Off line), apreciándose una excesiva confianza en que "Si el producto es correcto, tendrá su mercado".*

*La política de precios tampoco se encuentra definida.*

*Lo cierto es que hay mucho que hacer. Por dónde empezaría usted?*

*Bueno... en su caso, como ocurrió en el del ejemplo, un miembro de Jacobson TEAM se encargó de ayudarles a tomar esa decisión.*

*Luego, el resto de iWe\_Tools se activaron para enfocar y dirigir la entidad hacia una gestión sostenible y fructífera.*



## iWe\_1\_Diagnóstico

PAEs	RR.HH. Y ORGANIZACIÓN	E	C.P.	Valor	20,00	13,74	20,00	68,70
PAEs 1	Existen criterios de selección en el personal relacionados con sus habilidades y experiencias	4	0,20	0,80				
PAEs 2	Existe una evaluación continuada del personal para valorar sus progresos	4	0,20	0,80				
PAEs 3	Se dispone de certificados relacionados con sistemas de gestión de la calidad	5	0,50	2,50				
PAEs 4	Existe un plan de formación continuado con acceso a todo el personal	8	0,80	6,40				
PAEs 5	Existe un plan de formación específico en temas relacionados con el comercio internacional	8	0,90	7,20				
PAEs 6	Se dispone de personal que domine diferentes idiomas	9	0,80	7,20				
PAEs 7	Se encuentra extendida la comunicación vía Internet (e. mail / web interactiva, etc...)	6	0,70	4,20				
PAEs 8	El personal dispone de sus protocolos de actuación, son conscientes de su utilidad y los aplican	6	0,70	4,20				
PAEs 9	Se dispone de los medios y conocimientos para realizar video-conferencias (Skype, otros...)	4	0,70	2,80				
PAEs 10	Existe el hábito de acudir a ferias de muestras y eventos nacionales e internacionales	8	0,70	5,60				
PAEs 11	Existe un flujo de comunicación claro y definido entre los responsables de los diversos departamentos	8	0,40	3,20				
PAEs 12	Existe un comité de dirección y se reúne con periodicidad	10	0,50	5,00				
PAEs 13	Se dispone de una sólida situación financiera	5	0,70	3,50				
PAEs 14	El personal disfruta de una posición ergonómica aceptable	10	0,30	3,00				
PAEs 15	Existe un organigrama claro y convenientemente funcional	6	0,70	4,20				
PAEs 16	Los responsables de departamento disponen de indicadores de gestión y los analizan	5	0,50	2,50				
PAEs 17	Todo el personal está habituado a trabajar mediante uso informático y demás dispositivos electrónicos	8	0,70	5,60				
<b>Subtotal:</b>			<b>10,00</b>	<b>68,70</b>				
							<b>Cumplimiento</b>	
							<b>Máximo</b>	
							<b>%</b>	
PAEs 2	COMERCIAL Y MARKETING	E	C.P.	Valor	45,00	19,04	45,00	42,30
PAEs 1	Se dispone de material promocional en diferentes soportes (web, dípticos, catálogos en diferentes idiomas, etc...)	6	0,70	4,20				
PAEs 2	Se acostumbra a trabajar con seguro de cobro y disponemos de clasificación de clientes potenciales y actuales	7	0,50	3,50				
PAEs 3	Se dispone de contactos directos y fiables en el exterior	5	1,20	6,00				
PAEs 4	Existes antecedentes en ventas en el exterior, ya sean individuales o agrupadas	2	1,30	2,60				
PAEs 5	Se dispone de contactos en origen que nos facilitarían nuestro acceso a los mercados exteriores	6	0,90	5,40				
PAEs 6	Se conoce el comportamiento de productos/servicios similares a los nuestros en mercados exteriores	5	1,40	7,00				
PAEs 7	Aunque facturamos en origen (mercado nacional), tenemos constancia de que alguno de nuestros clientes reexpiden nuestros productos al exterior	4	1,40	5,60				
PAEs 8	Nuestros actuales mercados se encuentran saturados, generándonos dificultades de crecimiento	4	0,80	3,20				
PAEs 9	Disponemos de un departamento activo de I+D+i o disponemos de estos servicios en clave "outsourcing"	2	0,40	0,80				
PAEs 10	Pertenece a alguna asociación profesional y estamos habituados a colaborar con otras empresas	5	0,40	2,00				
PAEs 11	Disponemos de nombre corporativo y marcas registradas	2	1,00	2,00				
<b>Subtotal:</b>			<b>10,00</b>	<b>42,30</b>				
							<b>Cumplimiento</b>	
							<b>Máximo</b>	
							<b>%</b>	
PAEs 3	PRODUCCIÓN	E	C.P.	Valor	35,00	28,56	35,00	81,60
PAEs 1	Existen plantillas de condiciones cumplimentadas con respecto a los proveedores y se conoce su capacidad de reacción	10	0,60	6,00				
PAEs 2	Nuestra organización dispone de elementos, instalaciones y metodologías actualizadas	10	1,20	12,00				
PAEs 3	Nos solemos abastecer de proveedores procedentes del exterior	10	1,20	12,00				
PAEs 4	Se dispone de la previsión de consumos con suficiente antelación	2	0,60	1,20				
PAEs 5	Se comunican las nuevas líneas comerciales abiertas para la estimación de los abastecimientos	8	0,60	4,80				
PAEs 6	Nuestros productos / servicios son originales y difícilmente copiables	10	1,20	12,00				
PAEs 7	Disponemos de alguna patente	6	0,90	5,40				
PAEs 8	Nuestra capacidad productiva se podría incrementar fácilmente	8	1,40	11,20				
PAEs 9	Existe un procedimiento de abastecimientos en el que se garantiza un stock de seguridad, así como una estimación diaria de consumos	10	0,80	8,00				
PAEs 10	Se conoce exactamente el coste de producción diario, así como el escandallo total por unidad	5	1,00	5,00				
PAEs 11	Se marcan unos objetivos en cuanto al stock de materiales existente al cierre de un periodo previamente estipulado	8	0,50	4,00				
<b>Subtotal:</b>			<b>10,00</b>	<b>81,60</b>				
							<b>Cumplimiento</b>	
							<b>Máximo</b>	
							<b>%</b>	
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Cumplimiento</b>			
					<b>Máximo</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Total P.</b>			
					<b>%</b>			
					<b>Máximo</b>			



## iWe\_1\_Diagnóstico

PGOs	LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN	E	C.P.	Valor	20,00	9,04	20,00	45,20
PGOs1	Estamos habituados a contratar transporte a terceros	7	2,00	14,00				
PGOs2	Nuestra sección de marcaje y etiquetado está totalmente informatizada	2	2,00	4,00				
PGOs3	Estamos habituados a trabajar diferentes referencias	0	1,30	0,00				
PGOs4	Nos gustaría disponer de ciertas estructuras propias en el exterior	8	1,30	10,40				
PGOs5	Poseemos experiencia en el trato con transitorios	4	1,80	7,20				
PGOs6	Conocemos la terminología y requisitos para realizar ventas a clientes internacionales	6	1,60	9,60				
	<b>Subtotal:</b>		10,00	45,20				
								Cumplimiento
								Máximo %
								36,30
PGOs2	PRODUCTO / SERVICIO	E	C.P.	Valor	20,00	7,26	20,00	36,30
PGOs1	Nuestros productos y servicios son adaptables a la mayoría de los mercados exteriores	4	2,50	10,00				
PGOs2	No existen barreras sanitarias, higiénicas o de cualquier otro tipo o condición de difícil resolución	4	1,50	6,00				
PGOs3	Conocemos la legislación UE y la de algunos países más adheridos a acuerdos internacionales de negocio	2	0,50	1,00				
PGOs4	Estamos habituados a trabajar con divisas	5	0,50	2,50				
PGOs5	Nuestro producto / servicio no requiere montaje o especiales condiciones de uso que sean complejos	6	0,80	4,80				
PGOs6	Hay escasos productos similares o sustitutivos en diferentes mercados y países	5	1,20	6,00				
PGOs7	Nuestros competidores no realizan ventas en el exterior de forma regular y continuada	6	0,60	3,60				
PGOs8	Nuestros productos o servicios no se rigen por criterios de "moda" o tendencias fácilmente cambiantes	6	0,40	2,40				
PGOs9	Nos consta que parte de nuestras ventas en el territorio nacional son consumidas por personas de diferentes etnias o de otros países de origen	0	2,00	0,00				
	<b>Subtotal:</b>		10,00	36,30				
								Cumplimiento
								Máximo %
								28,00
PGOs3	PRECIOS Y NIVELES DE OFERTA + DEMANDA	E	C.P.	Valor	30,00	8,40	30,00	28,00
PGOs1	Somos conocedores del margen absoluto diario alcanzado	4	0,60	2,40				
PGOs2	Disponemos de diferentes tarifas para los mismos productos y servicios en relación con los diferentes costes incurridos	3	0,60	1,80				
PGOs3	Nuestras ventas son estables a lo largo del año sin verse afectadas por una estacionalidad en el consumo	2	0,50	1,00				
PGOs4	Estamos acostumbrados a negociar descuentos, ofertas y rappels en situaciones concretas	6	0,80	4,80				
PGOs5	Nuestros precios están calculados teniendo en cuenta los costes y el beneficio que queremos obtener	0	1,00	0,00				
PGOs6	El proceso de pedido, producción y expedición está automatizado	8	0,30	2,40				
PGOs7	La fijación de los precios se realizan de forma prácticamente automática	8	0,60	4,80				
PGOs8	Somos conocedores del comportamiento de nuestras ventas (la demanda) a través de un cuadro diario de información	0	1,00	0,00				
PGOs9	No solemos disponer de stocks no deseados que luego tenemos que ofrecer a clientes marginales	0	0,40	0,00				
PGOs10	Disponemos de un claro ABC de clientes	0	1,00	0,00				
PGOs11	Dicho ABC es conocido y aceptado por toda la organización	0	1,00	0,00				
PGOs12	Disponemos de clientes que pertenecen o disponen de estructuras en el exterior	4	0,60	2,40				
PGOs13	No tenemos ningún tipo de reclamación en los clientes actuales	4	0,60	2,40				
PGOs14	Estamos habituados a documentar todas las ofertas realizadas, así como a registrar los presupuestos presentados	4	0,60	2,40				
PGOs15	Disponemos de "buenos" clientes desde hace ya muchos años	9	0,40	3,60				
	<b>Subtotal:</b>		10,00	28,00				
								Cumplimiento
								Máximo %
								25,70
PGOs4	PROMOCIÓN y COMUNICACIÓN	E	C.P.	Valor	30,00	7,71	30,00	25,70
PGOs1	Somos ágiles en el diseño y preparación de cambios en soportes tanto gráficos como digitales	4	1,80	7,20				
PGOs2	Estamos acostumbrados a utilizar un amplio espectro de recursos promocionales y publicitarios	5	2,20	11,00				
PGOs3	Conocemos exactamente la opinión de los consumidores sobre nuestros productos, su utilidad y el uso efectuado	0	2,10	0,00				
PGOs4	Disponemos de campañas activas de divulgación, difusión o promoción en soportes digitales	0	1,90	0,00				
PGOs5	Nuestra fuerza de ventas es muy profesional y gran conocedora de los productos y servicios ofertados	5	1,50	7,50				
PGOs6	Pensamos que la publicidad es una forma de ser visibles y potenciar el apoyo a las ventas futuras	0	0,50	0,00				
	<b>Subtotal:</b>		10,00	25,70				
								Cumplimiento
								Máximo %
								32,41
PGOs								
								% Total P.
								Máximo %
								32,41