



**FACULTAD DE INGENIERÍA ELECTRÓNICA E INFORMÁTICA**

DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE PLANES COMERCIALES EN LA  
HERRAMIENTA SPM PARA EL CÁLCULO DE INCENTIVOS DEL AREA COMERCIAL EN  
UNA COMPAÑÍA ASEGURADORA EXTRANJERA EN EL AÑO 2021

**Línea de investigación:**

**Sistema de Información y Optimización**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título Profesional de Ingeniero  
Informático

**Autor:**

Magallanes Contreras, Angel Fernando

**Asesor:**

Peña Carrillo, César Serapio

ORCID: 0000-0001-5565-8430

**Jurado:**

Flores Masias, Edward Jose

Rosales Fernandez, Jose Hilarion

Pastor Castillo, Jose Enrique

**Lima - Perú**

**2024**



# Desarrollo e implementación de planes comerciales en la herramienta SPM para el cálculo de incentivos del área comercial en una compañía aseguradora extranjera en el año 2021

## INFORME DE ORIGINALIDAD

18%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

12%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="https://docplayer.es">docplayer.es</a> Fuente de Internet	2%
2	<a href="https://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	2%
3	<a href="https://repository.usta.edu.co">repository.usta.edu.co</a> Fuente de Internet	1%
4	<a href="https://cloudthunder.blogspot.com">cloudthunder.blogspot.com</a> Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Rey Juan Carlos Trabajo del estudiante	1%
6	<a href="https://repository.utp.edu.pe">repository.utp.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
7	<a href="https://repository.usmp.edu.pe">repository.usmp.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
8	<a href="https://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Fuente de Internet	1%



FACULTAD DE INGENIERÍA ELECTRÓNICA E INFORMÁTICA

DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE PLANES COMERCIALES EN LA  
HERRAMIENTA SPM PARA EL CÁLCULO DE INCENTIVOS DEL AREA  
COMERCIAL EN UNA COMPAÑÍA ASEGURADORA EXTRANJERA EN EL AÑO  
2021

Línea de investigación:

Sistema de Información y Optimización

Modalidad Suficiencia Profesional para optar el Título Profesional de Ingeniero  
Informático

**Autor:**

Magallanes Contreras, Angel Fernando

**Asesor:**

Peña Carrillo, César Serapio

ORCID: 0000-0001-5565-8430

**Jurado:**

Flores Masias, Edward Jose

Rosales Fernandez, Jose Hilarion

Pastor Castillo, Jose Enrique

Lima – Perú

2024

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente proyecto a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado a mi lado, cuidándome y fortaleciéndome en todo momento y a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar, cuidado, salud y educación.

## TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO.....	3
INDICE DE TABLAS .....	6
INDICE DE FIGURAS.....	7
RESUMEN .....	13
ABSTRACT.....	14
I. INTRODUCCIÓN.....	15
1.1. Trayectoria del autor .....	16
1.1.1. Datos personales .....	16
1.1.2. Experiencia .....	16
1.1.3. Educación .....	17
1.2. Descripción de la Empresa.....	18
1.2.1. Datos de la Empresa .....	18
1.2.2. Misión.....	19
1.2.3. Visión.....	19
1.2.4. Reseña histórica de la Empresa .....	19
1.3. Organigrama de la Empresa .....	20
1.4. Áreas y funciones desempeñadas .....	21
II. DESCRIPCIÓN DEL CENTRO DE EXCELENCIA SPM – MAPFRE ESPAÑA .....	24
2.1. Planteamiento del problema.....	24

2.1.1. Determinación del problema .....	24
2.1.2. Formulación del problema.....	26
A. Problema Principal.....	26
B. Problemas Específicos. ....	26
2.1.3. Objetivos.....	26
A. Objetivo Principal. ....	26
B. Objetivos Específicos.....	27
2.1.4. Justificación .....	27
2.1.5. Alcances y limitaciones .....	28
2.2. Marco teórico .....	29
2.2.1. Antecedentes bibliográficos .....	29
2.2.2. Bases teóricas .....	31
2.2.3. Definición de términos básicos.....	36
2.3. Propuesta de solución.....	38
2.3.1. Descripción de la propuesta.....	39
2.3.2. Desarrollo de la solución .....	42
2.3.4. Objetivo Específico 1 .....	126
2.3.5. Objetivo Específico 2 .....	140
2.3.6. Objetivo Específico 3 .....	149
2.3.7. Factibilidad técnica – operativa.....	153

2.3.8. Cuadro de inversión.....	156
2.4. Análisis de resultados.....	158
III. APORTES MÁS DESTACABLES A LA EMPRESA.....	160
IV. CONCLUSIONES.....	163
V. RECOMENDACIONES .....	164
VI. REFERENCIAS .....	165
VII. ANEXOS .....	169

**INDICE DE TABLAS**

<b>Tabla 1.</b> Principales problemas del sistema convencional usado por MAPFRE .....	25
<b>Tabla 2.</b> Listado de actividades planificadas a realizar en la semana .....	45
<b>Tabla 3.</b> Requerimientos y especificaciones .....	117
<b>Tabla 4.</b> Tipo plan, temporalidad y prioridad en implementación de planes .....	117
<b>Tabla 5.</b> Planificación semanal desarrollo planes de incentivos .....	119
<b>Tabla 6.</b> Roles del equipo.....	122
<b>Tabla 7.</b> Niveles de incidencia .....	124
<b>Tabla 8.</b> Factibilidad Operativa.....	154
<b>Tabla 9.</b> Factibilidad técnica .....	154
<b>Tabla 10.</b> Factibilidad económica .....	155
<b>Tabla 11.</b> Plan de pagos .....	157
<b>Tabla 12.</b> Cuadro de Costo-Beneficio (Valores mensuales).....	159

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Miembros del comité Ejecutivo de la Empresa.....	20
<b>Figura 2.</b> Diagrama de Gantt del proyecto.....	43
<b>Figura 3.</b> Tablero detallado de actividades (To do, in progress y done) – Tablero Kanban.....	47
<b>Figura 4.</b> Seguimiento de actividades realizadas .....	48
<b>Figura 5.</b> Actividades trabajadas con fecha y horas dedicadas.....	49
<b>Figura 6.</b> Bases y/o circular de un plan de incentivación a desarrollar e implementar en SPM.	51
<b>Figura 7.</b> Plantilla de relevamiento proporcionada por MAPFRE.....	53
<b>Figura 8.</b> Pruebas del correo electrónico .....	54
<b>Figura 9.</b> Consulta a MAPFRE.....	55
<b>Figura 10.</b> Respuesta por parte de negocio.....	55
<b>Figura 11.</b> Plan de incentivos Convención Delegados 2021 .....	56
<b>Figura 12.</b> Tablas paramétricas para el desarrollo del plan .....	57
<b>Figura 13.</b> Entendimiento de las bases hacia tablas paramétricas .....	59
<b>Figura 14.</b> MaestraPlanes.....	60
<b>Figura 15.</b> MaestraPlanes en SPM.....	60
<b>Figura 16.</b> ParamMétrica .....	61
<b>Figura 17.</b> ParamPlanAgrupacion.....	62
<b>Figura 18.</b> ParamPlanCategoria .....	62
<b>Figura 19.</b> ParamPlanEjecucion.....	62
<b>Figura 20.</b> MaestraTipoPlan .....	63
<b>Figura 21.</b> MaestraTipoPlan en SPM.....	63
<b>Figura 22.</b> ConfiguracionMensajesWeb .....	63

<b>Figura 23.</b> ConfiguracionMensajesWeb en SPM .....	64
<b>Figura 24.</b> MaestraMensajesWeb .....	64
<b>Figura 25.</b> MaestraMensajesWeb en SPM.....	64
<b>Figura 26.</b> ParamSegmentacionBeneficiario .....	65
<b>Figura 27.</b> Cálculos de producción en SPM .....	68
<b>Figura 28.</b> Esquema sobre los cálculos de producción en SPM .....	69
<b>Figura 29.</b> Visualización de los campos en el informe web .....	70
<b>Figura 30.</b> Visualización de los campos en el informe web .....	71
<b>Figura 31.</b> Visualización de los campos en el informe web .....	72
<b>Figura 32.</b> Informe web al pulsar "+Detalle" .....	73
<b>Figura 33.</b> Informe web con filtros .....	74
<b>Figura 34.</b> Información del beneficiario .....	75
<b>Figura 35.</b> Situación del beneficiario en el plan de incentivación comercial .....	76
<b>Figura 36.</b> Pólizas no contabilizadas para el plan de incentivos Delegados.....	77
<b>Figura 37.</b> Pólizas contabilizadas para el plan de incentivos Delegados.....	78
<b>Figura 38.</b> Tabla Ajustes actual .....	79
<b>Figura 39.</b> Tabla Ajustes nueva .....	79
<b>Figura 40.</b> Tabla MaestraTipoAjuste .....	79
<b>Figura 41.</b> FiguraDoble en SPM.....	82
<b>Figura 42.</b> MaestraTipoAjuste .....	82
<b>Figura 43.</b> Tabla ParamPlanRelPlanes.....	85
<b>Figura 44.</b> Estructura de la tabla ParamPlanRelPlanes.....	85
<b>Figura 45.</b> Rappeles anuales CALC RPP 2021.....	87

<b>Figura 46.</b> Informe Rappel 2021 Negocio Anual R. Trimestres.....	88
<b>Figura 47.</b> Informe Detalle Beneficiario Anual R. Trimestres .....	90
<b>Figura 48.</b> Entorno de la herramienta SPM .....	93
<b>Figura 49.</b> CALC CMP RTS Resumen Beneficiario y CALC CMP CTV Resumen Beneficiario .....	95
<b>Figura 50.</b> Cálculos iniciales, componentes y finales.....	96
<b>Figura 51.</b> Componente COMP Datos de Producción – Clave.....	97
<b>Figura 52.</b> Componente COMP Estructura Comercial. ....	98
<b>Figura 53.</b> Flujo de trabajo realizado en la herramienta SPM .....	100
<b>Figura 54.</b> Importación de datos .....	101
<b>Figura 55.</b> Cálculos diferentes con procesos únicos .....	102
<b>Figura 56.</b> Cálculo CALC CMP .....	103
<b>Figura 57.</b> MaestraPlanes.....	104
<b>Figura 58.</b> ParamPlanCategoria .....	104
<b>Figura 59.</b> ParamPlanNegocio .....	105
<b>Figura 60.</b> ParamMetrica .....	105
<b>Figura 61.</b> ParamPlanSegmentacion.....	106
<b>Figura 62.</b> ParamPlanRelAgroupLinea.....	106
<b>Figura 63.</b> ParamPlanAgrupacion.....	107
<b>Figura 64.</b> ParamPlanEjecución.....	107
<b>Figura 65.</b> ParamPlanSegmentacionGanador .....	108
<b>Figura 66.</b> ParamGanadoresDirectos .....	109
<b>Figura 67.</b> ParamPlanRelPlanes.....	110

<b>Figura 68.</b> Tabla MaestraPlanes creada en SPM .....	111
<b>Figura 69.</b> Tabla ParamPlanRelPlanes creada en SPM .....	111
<b>Figura 70.</b> Tabla ParamMensajes creada en SPM .....	111
<b>Figura 71.</b> Tabla MaestraTipoPlan creada en SPM .....	112
<b>Figura 72.</b> Tabla MaestraCategoria creada en SPM .....	112
<b>Figura 73.</b> DSAnualVidaNPSalud2021 creada en SPM.....	113
<b>Figura 74.</b> DSAnualVidaNPSalud2021 .....	114
<b>Figura 75.</b> DsRptCampClasificacion creada en SPM.....	115
<b>Figura 76.</b> DsNivelesVisualizacion en SPM.....	116
<b>Figura 77.</b> Organigrama del equipo de trabajo .....	121
<b>Figura 78.</b> Plan de continuidad del proyecto .....	123
<b>Figura 79.</b> Diseño funcional del plan 2° Campaña .....	126
<b>Figura 80.</b> Condiciones consideradas al plan 2° Campaña.....	127
<b>Figura 81.</b> Informes desarrollados al plan 2° Campaña.....	128
<b>Figura 82.</b> Diseño técnico del evolutivo Ajustes Producción.....	129
<b>Figura 83.</b> Desarrollo técnico de la actividad .....	130
<b>Figura 84.</b> Plan de pruebas.....	131
<b>Figura 85.</b> Evidencias de plan de pruebas.....	131
<b>Figura 86.</b> Evidencias de plan de pruebas - Campañas comerciales .....	132
<b>Figura 87.</b> Evidencias de plan de pruebas - "HASTA DONDE QUIERAS" .....	133
<b>Figura 88.</b> Flujo de trabajo para llevar a cabo la publicación de un plan .....	134
<b>Figura 89.</b> Menú de creación de informes en SPM.....	135
<b>Figura 90.</b> Estructura del dsRptCampClasificacion.....	136

<b>Figura 91.</b> Objeto dsDetalleBeneficiariosRetos.....	137
<b>Figura 92.</b> Informe web en SPM.....	138
<b>Figura 93.</b> Informe web en SPM Campañas.....	138
<b>Figura 94.</b> Informe web Convención Bases - DELEGADOS .....	139
<b>Figura 95.</b> Informe web Campañas Comerciales.....	139
<b>Figura 96.</b> Módulos internos de la herramienta SPM.....	140
<b>Figura 97.</b> Módulo de tareas, alertas y reglas en SPM .....	141
<b>Figura 98.</b> Módulo de grupos SPM.....	142
<b>Figura 99.</b> Configurar un nuevo grupo de acceso.....	143
<b>Figura 100.</b> Configurar el nuevo grupo .....	143
<b>Figura 101.</b> Orígenes de datos añadidos .....	144
<b>Figura 102.</b> Restricciones que deben cumplirse en ambos orígenes.....	144
<b>Figura 103.</b> Árboles generados .....	145
<b>Figura 104.</b> Árbol YoyMiEquipo.....	146
<b>Figura 105.</b> Árbol YoMediador .....	147
<b>Figura 106.</b> Pestaña "Asignaciones" .....	148
<b>Figura 107.</b> Actividades ejecutadas en la herramienta SPM .....	149
<b>Figura 108.</b> Módulo de rendimiento SPM .....	150
<b>Figura 109.</b> Panel de control de estado del modelo SPM .....	151
<b>Figura 110.</b> Informe detallado del panel de control.....	151
<b>Figura 111.</b> Módulo de gestión de usuarios en SPM .....	152
<b>Figura 112.</b> Módulo de auditoria SPM .....	153
<b>Figura 113.</b> Automatización de procesos en SPM.....	161

<b>Figura 114.</b> Portal web inicio SPM.....	162
<b>Figura 115.</b> Planes de incentivación .....	162

## RESUMEN

La empresa MAPFRE ESPAÑA se encontró en la necesidad de compartir, calcular y mostrar la información correspondiente a las ventas, objetivos e incentivos alcanzados por los vendedores de seguros, de manera clara, concisa y oportuna para el área comercial, debido a que el sistema anterior presentaba caídas concurrentes en el servicio, sumado al difícil manejo nivel usuario el cual se traducía en cálculos incorrectos para los incentivos de los vendedores. **Objetivo:** Ante este panorama, se planteó el siguiente objetivo principal: Desarrollar e implementar planes comerciales en la herramienta SPM para el cálculo de incentivos del área comercial en una compañía aseguradora extranjera en el año 2021. **Método:** Para el desarrollo del trabajo se usaron metodologías ágiles: Scrum y los tableros Kanban; Asimismo, se usaron herramientas de gestión de proyectos tales como el diagrama de Gantt y la herramienta informática web Jira. **Resultados:** Finalizada la implementación del modelo, se desarrollaron diversos planes de incentivación, los cuales otorgaron beneficios al vendedor según los criterios de evaluación descritos por MAPFRE; toda la información calculada es visible mediante una página web propia de la herramienta, brindando así un servicio rápido, confiable, estable, seguro y de fácil acceso. **Conclusiones:** La implementación en la herramienta SPM de los diferentes planes de incentivación que MAPFRE diseño para el año 2021 ha cumplido su objetivo automatizando los procesos operacionales en el área comercial: confiabilidad, precisión y fiabilidad en los resultados calculados por la herramienta SPM para el pago de comisiones a los beneficiarios. Por otro lado, se redujeron los tiempos de procesamiento de cálculos en los diferentes incentivos a comparación de años anteriores.

**Palabras claves:** SPM, Modelo de negocio, MAPFRE, Planes Incentivación, Nube/Cloud Computing.

## ABSTRACT

The company MAPFRE ESPAÑA found itself in the need to share, calculate and display the information corresponding to the sales, objectives and incentives achieved by insurance sellers, in a clear, concise and timely manner for the commercial area, because the previous system It presented concurrent drops in service, added to the difficult management at the user level, which translated into incorrect calculations for sellers' incentives. **Objective:** Given this panorama, the following main objective was proposed: Develop and implement commercial plans in the SPM tool for the calculation of incentives for the commercial area in a foreign insurance company in 2021. **Method:** Methodologies were used to develop the work. agile: Scrum and Kanban boards; Likewise, project management tools such as the Gantt chart and the Jira web computing tool were used. **Results:** Once the implementation of the model was completed, various incentive plans were developed, which granted benefits to the seller according to the evaluation criteria described by MAPFRE; All the calculated information is visible through the tool's own web page, thus providing a fast, reliable, stable, secure and easily accessible service. **Conclusions:** The implementation in the SPM tool of the different incentive plans that MAPFRE designed for the year 2021 has met its objective by automating the operational processes in the commercial area: reliability, precision and reliability in the results calculated by the SPM tool for payment of commissions to the beneficiaries. On the other hand, calculation processing times in the different incentives were reduced compared to previous years.

**Keywords:** *SPM, Business Models, MAPFRE, Incentive Plans, Cloud/Cloud Computing*

## I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad podemos encontrar diversas soluciones tecnológicas emergentes que, según la necesidad o problemática que se presente en una organización u empresa pueden adoptarse como medida de solución. La flexibilidad de estas nuevas tecnologías, permite encontrar herramientas que cubran la necesidad y brinden solución a los problemas de las organizaciones en tiempos cortos, que otorguen acceso a ellas cuando se requiera, que cuenten con alta disponibilidad, que permitan integrar, optimizar y automatizar procesos claves de la organización.

De todas estas soluciones; la Nube o Cloud Computing, permite acceder a las diferentes herramientas de una manera rápida, simple y precisa; este último punto es debido a que únicamente hace falta tener un dispositivo con acceso a internet para poder acceder a ella. Esto permite y permitirá la disponibilidad inmediata de la información según los estándares establecidos por la empresa, así como reducción de costos operativos y de inversión tecnología, como también permite el aprovechamiento de futuras estrategias para fortalecer y afianzar las fuerzas de venta, satisfacción al usuario y mejoramiento en los análisis de datos, entregando así un valor agregado a la empresa.

La empresa MAPFRE ESPAÑA se dedica en general a la venta de seguros de vida y no vida; con el tiempo se encontró con la necesidad de un cambio tecnológico con respecto al sistema y/o plataforma que calculaba, almacenaba y mostraba los resultados obtenidos por los diferentes vendedores de seguros asociados a la red MAPFRE. Por lo cual, la implementación de la nueva tecnología mencionada, se tradujo en reducción de costos, mejoramiento en los procesos, mayor fiabilidad, precisión y disponibilidad en los resultados que se requerían calcular y mostrar. Y por supuesto, mayor satisfacción para el usuario final de MAPFRE.

## **1.1. Trayectoria del autor**

Bachiller en Ingeniería Informática con más de 5 años de experiencia como analista funcional de tecnologías de información empresariales y procesos de negocio. Actualmente me desarrollo como analista de sistemas para el proyecto de migraciones del grupo Credicorp Perú, proyecto desarrollado por la empresa NTT DATA.

Fui responsable de la definición y desarrollo de modelos de negocio que puedan garantizar la operativa diaria y el correcto funcionamiento del negocio para el cliente MAPFRE ESPAÑA. Con alta capacidad de análisis y trabajo en equipo, buen nivel de comunicación, proactivo, orientado a resultados y al cliente.

### ***1.1.1. Datos personales***

- Edad: 33 años.
- Estado civil: Soltero.
- Nacionalidad: Peruana.
- DNI: 46834175.
- Lugar y fecha de nacimiento: Lima, 30 de agosto de 1990.

### ***1.1.2. Experiencia***

El cargo actual en el que me desempeño en la empresa NTT DATA Perú es como analista de sistemas. Estuve desarrollándome en el proyecto comisiones MAPFRE ESPAÑA por más de 4 años. Fui responsable del mantenimiento del servicio, análisis de la viabilidad de requerimientos y de la implementación de nuevos evolutivos que garanticen la operatividad y correcto funcionamiento de los mismos. Algunas de mis funciones fueron:

- Reuniones de levantamiento de información con Negocio.
- Mantenimiento del servicio y planes implementados en la herramienta SPM.
- Gestión de incidencias dentro de los planes de compensación desarrollada en la herramienta SPM Varicent.
- Desarrollo e implementación de nuevos planes de incentivación en la herramienta SPM Varicent.
- Responsable de las gestiones de cambio solicitadas por MAPFRE ESPAÑA.
- Estimaciones y planificaciones de actividades.
- Gestión y planificación de actividades a través de la herramienta Jira.

### ***1.1.3. Educación***

- Bachiller en Ingeniería Informática de la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- Portugués básico, impartido en el centro de la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- Data base Administrador SQL otorgado por Sistemas UNI.
- Diplomado en SQL y Modelamiento de Base de Datos – SQL Server 2014 otorgado por la institución educativa CIBERTEC.
- Diplomado en Transact-SQL Advanced SQL Server 2016 otorgado por la institución educativa CIBERTEC.
- Certificado SPM - ICM Cognos v10-Technical-Specialist otorgado por Varicent.
- Diplomado en Big Data otorgado por la institución educativa CIBERTEC.
- Microsoft Certified: Azure Data Fundamentals.
- Microsoft Certified: Azure Fundamentals.

## **1.2. Descripción de la Empresa**

MAPFRE es una empresa de capitales españoles la cual se dedica a la venta general de seguros. Se encuentra enfocada a las personas, ofrecen programas de seguros de vida, salud, accidentes, protección del patrimonio (seguros de automóviles, hogar, seguros de responsabilidad civil, familiar, entre otros.), ahorro e inversión, jubilación, decesos, viajes y ocio. Cada uno de estos programas se adapta a la demanda, realidad y necesidad que presente cada país y cliente.

MAPFRE se encuentra presente en los cinco continentes del mundo. Por lo que, actualmente, es la mayor aseguradora española en el mundo. Actualmente, se le considera una de las mayores multinacionales aseguradoras en Latinoamérica y se encuentran entre los 15 mayores grupos europeos por volumen de primas. Además, MAPFRE cuenta con más de 33.000 empleados de 90 nacionalidades diferentes los cuales dan servicio cada día a los cerca de 30 millones de personas en todo el mundo.

### ***1.2.1. Datos de la Empresa***

- Razón social de la empresa: MAPFRE ESPAÑA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS SA.
- Dirección: Ctra. Pozuelo, 50 28222, Majadahonda, Madrid
- CIF: A28141935.
- Rubro: Venta de seguros general.

### ***1.2.2. Misión***

Son un equipo multinacional que trabajan para avanzar constantemente en el servicio y desarrollar la mejor relación con sus clientes, distribuidores, proveedores, accionistas y la sociedad.

### ***1.2.3. Visión***

Ser la aseguradora global de confianza.

### ***1.2.4. Reseña histórica de la Empresa***

Los inicios de la empresa se remontan sobre el año 1933. MAPFRE nació con el nombre de Mutualidad de Seguros de la Agrupación de Propietarios de Fincas Rústicas de España, teniendo como voluntad asegurar a los trabajadores de las explotaciones agrícolas. En el proceso de expansión, en los años 50, su actividad se extendió a otros ámbitos aseguradores como vida, accidentes o transportes.

A partir de los años 70 se convirtieron en un grupo asegurador y se expandieron por primera vez fuera de España, a América Latina, allí se afianzaron y, en la actualidad, son la mayor multinacional del seguro en la región. En 1975 impulsaron la Fundación MAPFRE, una organización sin ánimo de lucro en la que quisieron materializar el empeño por contribuir a la mejora de la calidad de vida de las personas y al progreso social.

Durante los años 80, expandieron el negocio creando nuevas unidades y servicios, como MAPFRE RE (Compañía de Reaseguros, S.A). Tras esto, a lo largo de los años 90 y 2000, aumentaron su presencia en Latinoamérica, entraron en el mercado asiático y empezaron a formar parte del IBEX35. En 2006, se constituyeron como sociedad anónima y consiguieron su independencia financiera al convertirse Fundación MAPFRE en la principal accionista.

A principios del año 2019 aprobaron el Plan Estratégico 2019-2021: “Transformándose para crecer y mejorar la rentabilidad”; con él, se proponen seguir transformándose a través de la digitalización y la innovación para avanzar y mejorar en sus propósitos.

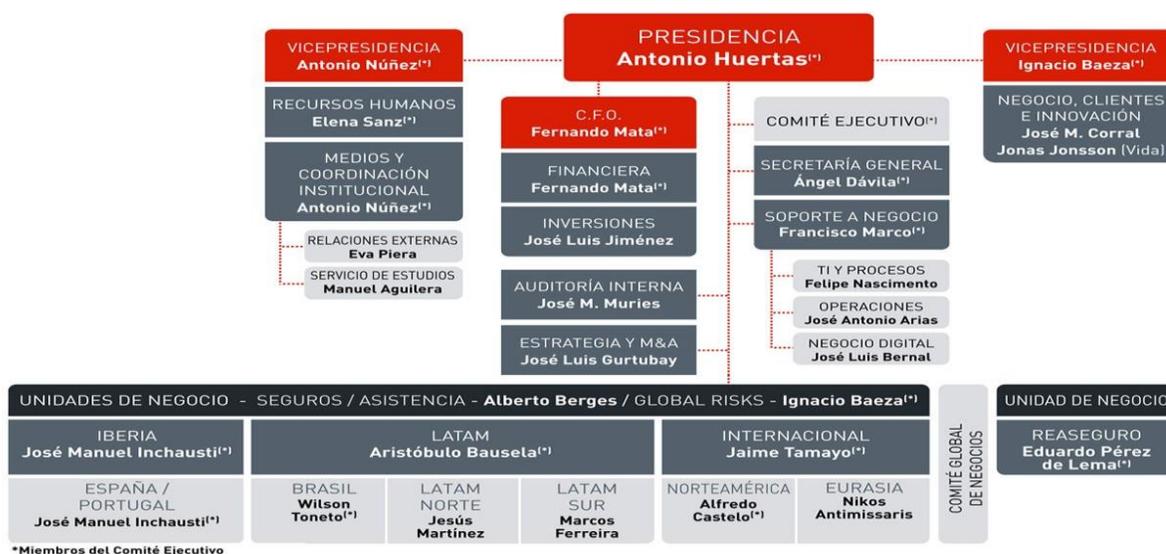
Por último, en el mismo año elaboraron el nuevo Plan de Sostenibilidad 2019-2021, centrado en compromisos ambientales, sociales y de gobernanza, y, adicionalmente asumieron los retos de la Agenda 2030 de la ONU para cumplir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

### 1.3. Organigrama de la Empresa

A través de este organigrama de la Empresa MAPFRE, se podrá visualizar los miembros que conforman el comité ejecutivo de la empresa, junto a sus respectivos puestos. Tal y como se muestra en la figura 1.

**Figura 1.**

*Miembros del comité Ejecutivo de la Empresa*



*Nota.* Directivos MAPFRE. .Adaptada de la página de MAPFRE, 2018, link:

[www.mapfre.com/directivos/](http://www.mapfre.com/directivos/)

## **1.4. Áreas y funciones desempeñadas**

El área de tecnología de la información de MAPFRE es la encargada de gestionar y dar mantenimiento a las diferentes plataformas en las que se almacena, recupera y transmite oportunamente la información generada por los diferentes sistemas de MAPFRE. A comienzos del proyecto, se abarcó conjuntamente con TI MAPFRE la gestión de recolección de datos, ya sea desde sus bases de datos y/o sistemas de información.

Fui responsable de la generación de scripts y ETL que permitan extraer, limpiar y transformar la información comercial desde sus orígenes de datos (Base de datos ORACLE, Sistema Meta4 (RR. HH), CVM (Mediadores MAPFRE), etc.) para su posterior carga en la herramienta SPM. Se usó un servidor NAS (Dispositivo de almacenamiento conectado en red), el cual actuó como repositorio de los diferentes ficheros generados desde la base de datos MAPFRE y desde los diferentes sistemas de información involucrados.

Por último, mediante la herramienta Control-M se automatizó el traslado periódico de estos ficheros desde la NAS al FTP de SPM. De esta manera, se organizó el proceso de generación de ficheros a cargar y procesar en la herramienta SPM.

### ***1.4.1. Proyecto Construcción y Mantenimiento SPM - Cliente MAPFRE España***

Definidos los alcances iniciales del proyecto, como desarrollador se inició la construcción del modelo que MAPFRE solicitaba en la herramienta SPM. Gracias a las diversas reuniones con el cliente, según sus requerimientos y reglas de negocio, se logró diseñar y construir un modelo en la herramienta SPM, el cual cumplió con las especificaciones y condiciones indicadas por MAPFRE.

Para poder llevar a cabo la construcción de este modelo de negocio, se cargó y procesó en SPM la información que se generaban desde los sistemas de información de MAPFRE,

correspondientes a la estructura comercial y producción de los beneficiarios (trabajadores vendedores).

El siguiente alcance del proyecto fue la construcción de planes de incentivación en los que participan los beneficiarios pertenecientes a la fuerza de ventas de la red MAPFRE, los cuales calculaban los beneficios alcanzados para cada beneficiario en cada plan. En esta ocasión, el alcance inicial fue el desarrollo, implementación y publicación de 128 planes de incentivos desarrollados a lo largo del periodo 2020, conjuntamente con el mantenimiento de los mismos y el soporte correspondiente a las dudas, gestiones de cambio y/o incidencias que pueda presentar MAPFRE (en sus desarrollos individuales).

#### ***1.4.2. Centro de Excelencia SPM – MAPFRE ESPAÑA***

El servicio que se brindó inicialmente fue consolidándose, ya sea por la notoria mejora en el proceso de cálculo y publicación de incentivos. Ello sumado a los cortos tiempos de respuesta a las problemáticas y/o incidencias presentadas por los beneficiarios; rápidos desarrollos de planes de incentivo y un ágil soporte brindado a MAPFRE se lograron superar las expectativas que se proyectaban; por lo que MAPFRE decidió extender el servicio y convertirlo en un centro de excelencia.

Esto significó que el equipo de NTT DATA fuera el único responsable en la administración, diseño, construcción, implementación y publicación de los planes solicitados y diseñados por MAPFRE. Asimismo, se atendieron las gestiones cambio, incidencias y/o reclamaciones reportadas por los beneficiarios correspondientes a la herramienta SPM en su totalidad.

Como analista de sistemas y especialista en la herramienta SPM, tuve la responsabilidad de monitorear y asegurar el correcto funcionamiento de los cálculos a implementar,

específicamente fui responsable del módulo de CONVENCIONES (conglomerado de planes de incentivación que llevan ese descriptivo), asimismo pude dar soporte a otras actividades de soportes y relativas al desarrollo de otros planes.

Además, fui responsable de definir y generar las lógicas necesarias para que puedan cumplirse las condiciones diseñadas y descritas por MAPFRE en sus planes de incentivación en la herramienta SPM (diseño, desarrollo, implementación y pase a producción de la solución). La información procesada en SPM pasó a publicarse en un entorno web (desarrollado en SPM), al cual accedieron únicamente los beneficiarios habilitados para ello.

## II. DESCRIPCIÓN DEL CENTRO DE EXCELENCIA SPM – MAPFRE ESPAÑA

### 2.1. Planteamiento del problema

#### 2.1.1. *Determinación del problema*

La empresa MAPFRE ESPAÑA procesa, calcula y publica la información resultante en un portal web que corresponde a los diferentes planes de retribución que se desarrollan como estrategia de ventas para sus diferentes empleados comerciales, sean empleados o mediadores comercializadores de sus productos.

La empresa se dio con la problemática de no contar oportunamente con los resultados de estos incentivos; se presentaban escenarios en los cuales la información de los planes no se publicaba en las fechas correspondientes a la temporalidad de cada plan (mensual, trimestral, semestral o anual) o el escenario en el que los importes calculados eran incorrectos y esta información publicada generaba distintas reclamaciones por los vendedores de seguros de la red MAPFRE.

Asimismo, presentaban interrupciones en el servicio de visualización de resultados (la información no se mostraba de forma constante), lo cual generaba malestar tanto para la parte comercial como para las áreas internas responsables del seguimiento de los planes de incentivos de MAPFRE.

Esto conllevó a una mala gestión en la resolución de incidencias y/o reclamaciones presentadas por los beneficiarios participantes de los incentivos (el área encargada del análisis de la reclamación y/o solicitud presentaron tiempos de respuesta extensos e inoportunos para dar un respuesta o alguna resolución definitiva). Adicional a lo indicado también se presentaron otras problemáticas las cuales se detallan y muestran en la tabla 1.

**Tabla 1.***Principales problemas del sistema convencional usado por MAPFRE*

<b>Ítem</b>	<b>Problema</b>	<b>Tipo</b>	<b>Detalle</b>
1	Proceso de cálculo de resultados en los planes de retribución e incentivación lentos.	Operativo	El proceso de cálculo de incentivos se realizaba en un sistema de difícil manejo e inflexible, el cual no procesaba correctamente la información. Esto dificultaba la publicación oportuna de resultados finales en un portal web como también dilataba los tiempos de respuesta a la gestión y resolución de incidencias.
2	Publicación de resultados calculados en tiempos inoportunos.	Operativo	Al no tener la información procesada, no se podía realizar la publicación de resultados en las fechas planificadas para el seguimiento de los objetivos alcanzados y por alcanzar en el área comercial y/o fuerzas de ventas.
3	Homologación de las fuentes de orígenes a procesar en los planes de retribución.	Operativo	Los diferentes sistemas de información de MAPFRE poseen su propia estructura; por lo cual, antes de procesar la información se debe realizar una transformación y/o manipulación en los ficheros para su carga al sistema.
4	Operativa manual en los procesos de cálculos.	Operativo	MAPFRE al no contar con una sola fuente de información en ocasiones manipulaba sus ficheros para su procesamiento en los planes de retribución.
5	Manipulación manual de ficheros a procesarse.	Operativo	La manipulación de ficheros siempre está ligada al riesgo del error humano, ya que una modificación mal realizada puede afectar en los resultados finales.
6	Inconvenientes en la atención y resolución de incidencias reportadas por los beneficiarios.	Soporte	Se daba principalmente porque el sistema carecía de un módulo de reclamaciones; las reclamaciones se realizaban por medio del correo electrónico.
7	Tiempos de respuesta dilatados a las incidencias reportadas por los beneficiarios.	Soporte	Los tiempos de respuestas a las reclamaciones presentadas por los beneficiarios y/o fuerzas de ventas eran extensos, inclusive se detectaron reclamaciones que seguían en curso a pesar que la vigencia del plan de retribución ya había finalizado.
8	Montos a pagar por malos cálculos en los planes de incentivos.	Costo	MAPFRE tuvo que realizar pagos adicionales a los beneficiarios afectados ante algún mal cálculo de incentivos (errores que puedan aparecer cuando se manipulan las fuentes y/o orígenes de datos).
9	Afectación en la reputación y la credibilidad de resultados anunciados en los planes de incentivos por cálculos incorrectos.	Institucional 1	Al publicarse resultados incorrectos en el portal web, la imagen de transparencia entregada por el área comercial así como la imagen de MAPFRE con respecto a los ganadores en los planes de incentivos fue afectada, perdiendo credibilidad y fiabilidad en los resultados (suspicias, etc.) por parte de los beneficiarios participantes.

### ***2.1.2. Formulación del problema***

#### ***A. Problema Principal.***

- ¿De qué manera el desarrollo e implementación de planes comerciales en la herramienta SPM ayuda al cálculo de incentivos del área comercial en una compañía aseguradora extranjera en el año 2021?

#### ***B. Problemas Específicos.***

- ¿De qué manera el desarrollo e implementación de planes comerciales en la herramienta SPM ayuda en la publicación de los resultados en un portal web de una compañía aseguradora extranjera en el año 2021?
- ¿De qué manera el desarrollo e implementación de planes comerciales en la herramienta SPM ayuda en la habilitación de reglas de visualización y grupos de acceso en el portal web SPM con el fin de mantener la confidencialidad de datos en una compañía aseguradora extranjera en el año 2021?
- ¿De qué manera el desarrollo e implementación de planes comerciales en la herramienta SPM ayuda en la habilitación de políticas de seguridad y de auditoría en el portal web SPM con el fin de mantener la seguridad e integridad de datos en una compañía aseguradora extranjera en el año 2021?

### ***2.1.3. Objetivos***

#### ***A. Objetivo Principal.***

- Desarrollar e implementar planes comerciales en la herramienta SPM para el cálculo de incentivos del área comercial en una compañía aseguradora extranjera en el año 2021.

## ***B. Objetivos Específicos.***

- Desarrollar e implementar planes comerciales en la herramienta SPM para llevar a cabo la publicación de resultados en un portal web de una compañía aseguradora extranjera en el año 2021.
- Desarrollar e implementar planes comerciales en la herramienta SPM para habilitar reglas de visualización y grupos de accesos en el portal web SPM con el fin de mantener la confidencialidad de datos en una compañía aseguradora extranjera en el año 2021.
- Desarrollar e implementar planes comerciales en la herramienta SPM para habilitar políticas de seguridad y de auditoria en el portal web SPM con el fin de mantener la seguridad e integridad de datos en una compañía aseguradora extranjera en el año 2021.

### ***2.1.4. Justificación***

Los hechos que justifican la necesidad de abordar este servicio son la creación de un servicio experto, la continuidad en el mantenimiento de planes ya implementados, desarrollos de nuevas funcionalidades y nuevos planes en la herramienta SPM, que permitan la correcta y precisa gestión de la retribución variable al beneficiario.

La herramienta SPM permite determinar en forma más precisa la compensación a recibir por los beneficiarios, informar y analizar actividades de venta.

SPM permite desarrollar, calcular y publicar los diferentes planes de incentivos que MAPFRE necesite implementar como estrategia de ventas. Para ello, hay previamente un trabajo de ingesta de datos, transformación de datos, desarrollo, cálculo y publicación de la información en un portal web.

Toda la información almacenada en SPM es tomada desde los orígenes de MAPFRE por lo que, la información cargada y procesada en la herramienta es fidedigna y genuina. Además, los resultados finales podrán mostrarse en el portal de incentivación (portal web desarrollado desde la misma herramienta SPM) según la temporalidad de cada plan y/o la prioridad que pueda indicar en los desarrollos de planes MAPFRE (planes mensuales, trimestrales, semestrales, interanuales y anuales).

### ***2.1.5. Alcances y limitaciones***

El alcance de la herramienta SPM abarcará toda la información proporcionada por MAPFRE, siendo procesada únicamente la información extraída y cargada a SPM desde sus diferentes orígenes para el periodo 2021.

Se tomarán las especificaciones y condiciones expresadas en las circulares entregadas por MAPFRE, las cuales se plasmarán e implementarán en la herramienta SPM Varicent, calculando así los montos y premios obtenidos para cada beneficiario vendedor así como también se identificará los beneficiarios ganadores de los diferentes planes de retribución ideados por MAPFRE para el año 2021.

Como limitante con respecto al uso de la herramienta es la dependencia de una conexión perenne a Internet así como a la subida de información por parte de MAPFRE hacia el servidor de SPM.

Se deberá organizar y programar subidas de información constante al servidor FTP de SPM para que la misma pueda almacenarse y procesarse.

## **2.2. Marco teórico**

### **2.2.1. Antecedentes bibliográficos**

En la tesis titulada “Implementación de un sistema web para automatizar el proceso de cálculo de comisiones y bonos de una compañía de seguros - Perú” (Cagna, 2021) para obtener el título profesional de Ingeniero de Sistemas e Informática. Tuvo como objetivo implementar un sistema web para automatizar el proceso de cálculo de comisiones y bonos de una compañía de estudios. Su estudio tuvo una metodología agile y la implementación del sistema web se llevó a cabo con la adaptación de las buenas prácticas del PMBOK. Este estudio concluye que se llegó a concretar el implementar un sistema web para automatizar el proceso de cálculo de comisiones y bonos de una compañía de seguros, se realizó según los requerimientos del cliente mediante un sistema web y tuvo como resultado tener las planillas listas en cuestión de minutos y realizarlo tantas veces sea necesario.

En la tesis titulada “Implementación del sistema de cálculo del pago de comisiones fijas para multiproductos para telefónica del Perú” (Ugarte, 2019) para obtener el título profesional de Ingeniero Empresarial y de Sistemas. Tuvo como objetivo implementar con éxito el sistema de cálculo del pago de comisiones fijas para multiproductos para la mejora del proceso de cálculo de comisiones. Su estudio tuvo una metodología clásica de desarrollo por etapas. Este estudio concluye que el diseño de una solución escalable y a medida, es una solución que se convierte con el tiempo en una solución creada como una unidad única para el desarrollo de soluciones de una empresa y teniendo en cuenta sus futuras prestaciones para mejorar a la empresa.

En la tesis titulada “Propuesta de un sistema de bonificación variable para mejorar los niveles de productividad de los puntos de ventas en una empresa de transferencia de fondos - Perú” (Oroncoy, 2020) para obtener el título profesional de Licenciado en Administración. Tuvo como

objetivo mejorar los niveles de productividad de las agencias en base a una propuesta de valor basada en un sistema de bonificación por productividad. Su estudio tuvo una metodología clásica de desarrollo por etapas, iniciando con la definición de objetivos y parámetros propuestos del sistema de bonificación, con apoyo de un jefe de planificación. Este estudio concluye que un sistema de bonificación en base a la productividad promueve el cumplimiento del 100% de los presupuestos de venta en los tres meses del periodo 2018, tiempo que duró la ejecución del piloto en las agencias en estudio.

En la tesis titulada “Sistema de incentivos y su relación con la productividad en una PyME del sector de construcción – Argentina” (Pereyra, 2018) para obtener el título de Contador Público. Tuvo como objetivo evaluar el sistema de incentivos y conjunto de elementos motivacionales y su estrecha relación con el rendimiento efectivo y la productividad en el proceso productivo. Su estudio tuvo una metodología enfocado en contrastaciones que se realizaron en la producción; cabe mencionar que el estudio es cuasi-experimental con un procedimiento experimental, teniendo a 2 equipos de trabajo para ser observados. Este estudio concluye que con la inserción de la variable independiente, sistema de incentivos y conjunto de elementos motivacionales en condiciones homogéneas, se percibe una variación porcentual significativa del 18.3%.

En la tesis titulada “Incidencia de los incentivos laborales en el rendimiento de los colaboradores del área de cobranza, de la empresa financiera Mi Banco – Perú”. Tuvo como objetivo determinar la incidencia de los incentivos laborales en el rendimiento de los colaboradores en la empresa financiera “Mi Banco”. Su estudio tuvo un tipo de investigación de nivel explicativo, tipo cuantitativo y no experimental de carácter transversal – correlacional. Cabe mencionar que el método utilizado es el deductivo. Este estudio concluye que los incentivos laborales inciden en una medida significativa en el rendimiento de los colaboradores del área de cobranzas de la

empresa mi Banco aumentando su productividad y eficiencia al cumplir con sus metas asignadas, creando así una empresa con mayor rentabilidad.

En la tesis titulada “Implementación de un sistema de incentivos para la mejora de la productividad en una empresa de confección textil - Perú” (Caycho, 2017). Tuvo como objetivo evaluar como un sistema de incentivos a los trabajadores permite mejorar la productividad en la “Empresa de Confecciones”. Su estudio tuvo un enfoque cuantitativo, con un nivel explicativo y diseño pre experimental. Este estudio concluye que la implementación del sistema de incentivos presento un resultado favorable en cuanto a productividad que es la base de toda empresa, ya que aumentando la productividad se obtiene más ingresos económicos los cuales son repartidos entre todo el personal que realizo el esfuerzo para conseguirlo; con ello estos tendrán una mejor eficiencia.

### ***2.2.2. Bases teóricas***

**2.2.2.1. Base de datos ORACLE.** Según Brito y Guillen (2010) Oracle es un sistema de gestión de base de datos relacional (o RDBMS por el acrónimo en inglés de Relational Data Base Management System), desarrollado por Oracle Corporation. Oracle es una potente herramienta cliente/servidor para la gestión de Bases de Datos. Se considera a Oracle como uno de los sistemas de bases de datos más completos, destacando (p. 12):

- Soporte de transacciones.
- Estabilidad.
- Escalabilidad.
- Soporte multiplataforma.

**2.2.2.2. Control-M.** Control-M es una de las herramientas que intentan anticiparse a las necesidades de automatizar las tareas de soporte y desarrollo del área de TI para un mejor

rendimiento. Permite automatizar la carga de trabajo del área de TI, lo que a mediano plazo se traduce en reducción de costos operativos, duplicar la velocidad de implementación, mejorar la calidad de los análisis y la velocidad de las instalaciones de aplicaciones, así como una respuesta más rápida y mejor orientada ante las incidencias. De esta manera, es fácil crear, definir, programar, gestionar y monitorear los flujos de trabajo de producción, a la vez que se garantizan la visibilidad y la fiabilidad, y se mejoran los SLA (BMC, 2023, pp. 1-2).

**2.2.2.3. ETL.** Los procesos ETL (Extraer, Transformar y Cargar, por sus siglas en inglés: Extract, Transform and Load) es el proceso mediante el cual se extraen los datos desde un sistema origen, se transforman y finalmente se cargan en un destino para ser almacenados. Dependiendo del sistema origen, puede o no ser necesario el desarrollo de aplicaciones a la medida que realicen esta labor. Esto en razón que es común encontrar sistemas antiguos que definen sus propios lenguajes y protocolos (Acosta y Flórez, 2015, p. 26).

**2.2.2.4. FTP.** Según De Dios Murillo y Caamaño (2010) FTP es un protocolo para la transferencia de archivos en el modelo TCP/IP y opera en la capa de aplicación del mismo. Para la realizar la transferencia FTP, se utiliza los puertos 20 para datos y 21 para control, los cuales son el punto final de una conexión lógica y el medio de comunicación entre la aplicación del cliente y el servidor (pp. 83-89).

**2.2.2.5. Network Attached Storage (NAS).** Según Vázquez-Moctezuma (2015) el Almacenamiento Conectado en Red o NAS (del acrónimo inglés Network Attached Storage), es un dispositivo que se conecta a la red y provee un almacén de datos que permite a varios hosts acceder al mismo lugar de almacenamiento a través de una red IP. El espacio de almacenamiento se presenta en la red con un nodo dedicado a través de un servidor de archivos, aunque en sistemas recientes este dispositivo puede ser un dispositivo inmerso en la red (pp. 6-8).

Los principales beneficios de NAS son: La facilidad de comunicación entre una computadora y el sistema de almacenamiento en comparación con una conexión de computadora a computadora. El intercambio y recuperación de datos mediante una sola fuente de almacenamiento genera menos errores, menos trabajo al tratar de mantener copias de seguridad, y mayor precisión en la búsqueda de información. Estos sistemas son más seguros, porque en lugar de almacenar los datos en un solo disco duro distribuyen copias de los datos entre distintos discos duros que actúan como uno solo.

**2.2.2.6. Políticas de seguridad informática.** Según Viteri (2014) la seguridad informática se encarga de diseñar las políticas, métodos y metodologías predestinados a alcanzar un sistema de información que sea seguro y muy confiable.

El concepto de seguridad informática se encuentra íntimamente ligado con las Políticas de Seguridad Informática (PSI), las cuales constituyen el medio formal de compromiso del personal, en relación con los recursos y servicios informáticos, substanciales de la institución. Con ello se obtienen la concientización del usuario para con los conceptos, usos y costumbres en la línea de seguridad (pp. 16-17).

**2.2.2.7. Portal Web (Site Web).** Según Sánchez (2012) es un sitio web cuya característica fundamental es la de servir de Puerta de entrada (única) para ofrecer al usuario, de forma fácil e integrada, el acceso a una serie de recursos y de servicios relacionados a un mismo tema. Estos incluyen: Enlaces, buscadores, foros, documentos, aplicaciones, compra electrónica, etc.

Principalmente un portal en internet está dirigido a resolver necesidades de información específica de un tema en particular (pp. 46-47).

**2.2.2.8. Planes de incentivación.** Según Mujica y Guzmán (2021) los incentivos para los trabajadores, pueden ser tangibles o intangibles lo que contribuyen con un óptimo del avance del

trabajo encomendado, estos aspectos son de suma importancia porque motiva a los trabajadores a tener un mejor desempeño (p. 18).

Por ello, los sistemas de incentivos son los que una institución concede previa evaluación y dependiendo, al desempeño que realice un trabajador o las personas en general, para estimular sus actividades laborales. Dichos incentivos son proporcionados tanto en manera individual o grupal; por otro lado, se logra que el trabajador realice sus actividades de manera óptima y su nivel de rendimiento sea productivo.

**2.2.2.9. Reconstrucción de índices.** Debido a que toda instancia de SQL Server necesita mantenimiento para ejecutarse a niveles de rendimiento razonables; la reorganización y reconstrucción de índices nos van a permitir paliar este problema en función de la magnitud de la fragmentación.

El proceso de reconstrucción de índices regenera la estructura del índice completamente; es decir, elimina y lo crea nuevamente, remueve la fragmentación y recupera espacio en disco compactando las páginas basándose en un parámetro de instrucción. Es un proceso atómico; es decir, si se interrumpe el proceso se deberá comenzar nuevamente (Verne Team, 2011, párr. 9).

**2.2.2.10. Sales Performance Management (SPM).** Es un software de gestión del rendimiento diseñado para las ventas que permite alinear mejor los recursos, impulsar la eficiencia operativa y mejorar la agilidad para dar soporte a los objetivos de crecimiento de la organización. Sales Performance Management (SPM) brinda a las organizaciones las capacidades que necesitan para informar, planificar, optimizar y recompensar el desempeño del vendedor, tanto interna como externamente. Esto ayuda a motivar los comportamientos de ventas, impulsar la calidad de los ingresos y sostener el crecimiento del negocio (Varicent, 2005, párr.2).

**2.2.2.11. Sistema META4.** Meta4 es un software integral para la gestión de Recursos Humanos. Gracias sus múltiples funciones, proporcionan a los profesionales de RRHH la tecnología necesaria para gestionar el ciclo completo de los colaboradores, desde la nómina, administración del personal hasta planes de desarrollo.

Al ser una herramienta que funge como plataforma digital, automatiza la gran mayoría de los procesos, disminuyen los márgenes de error y mejora la eficacia tanto del personal encargado, como del departamento de RRHH (GDM, 2022, párr. 4).

**2.2.2.12. Tecnologías en la Nube - Cloud Computing.** Según la Agencia Española de Protección de Datos (2018) el Cloud Computing o computación en nube es una nueva forma de prestación de los servicios de tratamiento de la información (pp. 5-8).

Esto permite al usuario optimizar la asignación y el coste de los recursos asociados a sus necesidades de tratamiento de información. El usuario no tiene necesidad de realizar inversiones en infraestructura, sino que utiliza la que pone a su disposición el prestador del servicio, garantizando que no se generan situaciones de falta o exceso de recursos, así como el sobrecoste asociado a dichas situaciones. En un entorno de Cloud Computing la gestión de la información está de forma virtual en manos del cliente que contrata los servicios de la nube, la cual es tratada a través de Internet accediendo a soluciones de bases de datos, correo electrónico, o cualquier tipo de aplicaciones de acuerdo a sus necesidades.

Se puede acceder a la nube a través de redes públicas, de forma dinámica, cuando se necesita, mientras se necesita y abonando una tarifa sobre lo que se consume; es decir, proporcionando a sus clientes un servicio de tecnologías de información bajo demanda.

- Software como servicio (Saas): Nube de Software (modelo de servicio Software as a Service o SaaS), el usuario encuentra en la nube las herramientas finales con las

que puede implementar directamente los procesos de su empresa: Una aplicación de contabilidad, de correo electrónico, un programa para la gestión documental de su empresa, entre otros.

- **Infraestructura como servicio (IaaS):** Nube de infraestructura (IaaS), el proveedor proporciona capacidades de almacenamiento y proceso en bruto, sobre las que el usuario ha de construir las aplicaciones que necesita su empresa prácticamente desde cero.
- **Plataforma como servicio (PaaS):** Nube de Plataforma como Servicio (PaaS) en las que se proporcionan utilidades para construir aplicaciones, como bases de datos o entornos de programación sobre las que el usuario puede desarrollar sus propias soluciones.

### ***2.2.3. Definición de términos básicos***

**2.2.3.1. Base de datos.** Una base de datos es una recopilación organizada de información o datos estructurados, que normalmente se almacena de forma electrónica en un sistema informático

**2.2.3.2. Circular.** Documento oficial de MAPFRE donde se definen las condiciones y reglas de los planes comerciales desarrollados en el año 2021 que deberán cumplirse enteramente para ser acreedor de una incentivo (viaje, pagos monetarios, objetos de lujo, etc.).

**2.2.3.3. Cloud Computing.** Computación en la nube es una tecnología que permite acceso remoto a softwares, almacenamiento de archivos y procesamiento de datos sin tener la necesidad de instalar aplicaciones localmente por medio de Internet.

**2.2.3.4. Dominio:** Un dominio es un nombre único e inequívoco a nivel mundial para una región de Internet delimitada de forma lógica como, por ejemplo, una página web.

**2.2.3.5. ETL.** Es un método de integración de datos que no están optimizados que consiste en extraer, transformar y cargar múltiples fuentes de información para almacenarlas en un solo destino o almacén de datos que simplifica su gestión y análisis.

**2.2.3.6. FTP.** File Transfer Protocol, es un protocolo que permite transferir archivos directamente de un dispositivo a otro conectados a Internet.

**2.2.3.7. HTML:** Es el lenguaje con el que se define el contenido de las páginas web. Básicamente se trata de un conjunto de etiquetas que sirven para definir el texto y otros elementos que compondrán una página web, como imágenes, listas, vídeos, etc.

**2.2.3.8. Incentivos:** Premios y/o beneficios obtenidos por el trabajador según el rendimiento y desempeño alcanzado.

**2.2.3.9. Internet:** Se trata de un sistema de redes interconectadas mediante distintos protocolos que ofrece una gran diversidad de servicios y recursos, como, por ejemplo, el acceso a archivos de hipertexto a través de la web.

**2.2.3.10. NAS:** Almacenamiento conectado en red, un servidor NAS es un dispositivo de almacenamiento conectado a la red.

**2.2.3.11. Navegador web:** Es un software, aplicación o programa que permite el acceso a la Web, interpretando la información de distintos tipos de archivos y sitios web para que estos puedan ser vistos.

**2.2.3.12. Portal web:** Sitio web que permitirá el acceso a otras páginas, webs, o contenido a través del uso de credenciales.

**2.2.3.13. SaaS:** Software como servicio, es un modelo basado en el cloud computing que ofrece aplicaciones a los usuarios finales a través de un navegador web.

#### **2.2.3.14. SPM: Sales Performance Management (gestión rendimiento de ventas)**

Herramienta tecnológica que permite procesar y calcular los diferentes montos alcanzados por los canales de ventas.

**2.2.3.15. Sitio web:** Es una colección de páginas web relacionadas y comunes a un dominio de internet o subdominio en la World Wide Web dentro de Internet.

**2.2.3.16. World Wide Web:** Red de alcance mundial, que consiste en un complejo sistema de hipertextos e hipermedios interconectados entre sí y a los que puede tenerse acceso mediante una conexión a Internet y un conjunto de software especializado.

### **2.3. Propuesta de solución**

El uso de la herramienta SPM para el cálculo y publicación de resultados alcanzados cubre la necesidad que presenta la empresa, calculando y mostrando de manera oportuna la información a los diferentes beneficiarios pertenecientes a la fuerza de ventas en la red MAPFRE ESPAÑA.

Esta información calculada es validada y revisada por el área comercial de MAPFRE, quien dará el visto bueno para proceder con la publicación de los resultados calculados, los cuales indicarán cuales son los beneficiarios ganadores y que incentivación y/o comisión alcanzaron (importes monetarios, viajes, entre otros).

Con el uso de la herramienta SPM, la empresa reduce los tiempos de trabajo de manera manual, costos de inversión tecnológica (compra de servidores, etc.), costos asociados a mala manipulación de fuentes, entre otros. (Errores que puedan presentarse por la interacción humana). De esta manera, las incidencias y/o reclamaciones son menores y son gestionadas en tiempos más precisos.

Por otro lado, la herramienta SPM tiene la ventaja de ser una solución a la que se puede acceder desde cualquier dispositivo y que siempre estará disponible mientras se tenga acceso a internet gracias a su alta disponibilidad.

### ***2.3.1. Descripción de la propuesta***

Para el desarrollo e implementación de los planes de incentivos de la empresa MAPFRE España en la herramienta SPM se tuvieron varias reuniones con el cliente, estableciendo los alcances y entregables que se alcanzarán a lo largo del periodo 2021.

El encargado de estas reuniones por la diferencia horaria con España fue el líder de proyecto, natural de España. En las reuniones se vieron los siguientes puntos:

**2.3.1.1. Definir los alcances de la implementación, soporte que brindará el equipo ante incidencias y futuras solicitudes (Gestiones de cambio).** Definir el alcance de un proyecto significa identificar los requerimientos, requisitos y especificaciones que debe cumplir la solución que se desarrollará e implementará en la herramienta elegida. Aquí se define cuáles son y serán las tareas y/o actividades que se desarrollarán en la herramienta. Como alcance del proyecto se acordaron los siguientes puntos:

- Implementar y publicar los diferentes planes consignados e indicados por negocio (220 planes de incentivación).
- Entregar según requerimientos y prioridad de temporalidad los planes de un determinado periodo (1T, 2T, 3T, 4T, Semestrales y Anuales), los cuales se publicarán en un portal web los resultados de los planes de incentivación (1T – Enero, febrero, marzo, 2T – Abril, mayo, junio etc.).

- Se brindará soporte a las incidencias y necesidades que sólo tengan que ver con la herramienta SPM (lentitud en las consultas, modificación de lógicas, etc.).
- No se modificarán los procesos de ingesta de datos desarrollados e implementados por MAPFRE.
- No se tendrá acceso a los sistemas de información de MAPFRE, únicamente se podrá acceder al repositorio NAS que alberguen los ficheros generados por MAPFRE (para su eventual carga).
- Se planificarán las cargas de ficheros generados a la herramienta SPM, así como el mantenimiento de la herramienta los fines de semana.
- Los planes de incentivación que se van a desarrollar tomarán únicamente las condiciones expresadas en las circulares y/o bases que MAPFRE pueda entregar, se implementarán diferentes lógicas que calculen los importes según las condiciones indicadas. En caso se necesite adaptar alguna lógica o proceso adicional se tomará como un gestión de cambio.
- Se brindarán evidencias de los flujos de navegación e información procesada en la herramienta SPM (Archivos Word, Excel y/o correos electrónicos que contengan evidencias claras del correcto funcionamiento de la solución) antes de la publicación de un plan.
- Dado el visto bueno de negocio se procederá con la publicación del plan en el entorno productivo.

**2.3.1.2. Definir los planes a implementar en el año.** Al iniciar el año lectivo se definió con el negocio (MAPFRE) cuántos y cuáles serán los planes de incentivación que se requieren desarrollar e implementar para el periodo 2021. Como bien se indicó en un comienzo, el proyecto

paso a ser un servicio total, en el cual se abarcarán todos los planes comerciales que MAPFRE requiera. Aproximadamente son un total de 220 planes comerciales, divididos en 3 tipos (Convención, Rappeles y Campañas):

- 56 planes de Convención.
- 75 planes de Rappeles.
- 89 planes de Campañas.

**2.3.1.3. Elaborar el plan de actividades.** Se plasmarán las diferentes actividades y/o prioridades que el negocio indique. Estas actividades pueden abarcar un nuevo desarrollo de plan, peticiones a demanda, atención de incidencias y/o de reclamaciones que indique MAPFRE. Además, se categorizan las incidencias/reclamaciones; por lo que al ser prioritarias se desarrollarán de forma inmediata, dedicándose enteramente un recurso humano al análisis, desarrollo y/o construcción de la misma. Se debe tener en cuenta que este plan de actividades es presentado a negocio quien da su visto bueno para el inicio del mismo. Por último, internamente, este plan de actividades establece un responsable por cada actividad.

**A. Definir los roles y el equipo que integrará el servicio.** Consiste en identificar a los integrantes que serán parte del proyecto, los cuales serán participes del desarrollo y atención de las actividades previamente indicadas por MAPFRE. Este punto está ligado íntimamente con el plan de actividades, ya que aquí se definirán los roles y los encargados de cada miembro.

**B. Definir plan de contingencia.** SPM al ser una solución alojada en la nube tiene la ventaja de tener una baja probabilidad de sufrir alteraciones en el servicio. Sin embargo, es importante elaborar un procedimiento de contingencia donde se definan las actividades que mitigarán el impacto de alguna eventual incidencia que pueda afectar el correcto funcionamiento

del servicio. Este plan de contingencia se define conjuntamente con el proveedor de la herramienta SPM, Varicent.

### ***2.3.2. Desarrollo de la solución***

**2.3.2.1. Metodología.** Para llevar a cabo el desarrollo de la solución de una manera eficiente y eficaz se trabajó sobre metodologías ágiles. Asimismo, se usaron herramientas de gestión de proyectos tales como el diagrama de Gantt y la herramienta informática web Jira a fin de llevar un control y orden sobre todas las actividades a desarrollar.

El término Agile describe los enfoques para el desarrollo de software en el que resaltan la entrega incremental, la colaboración en equipo, la planificación, mejora continua y el aprendizaje continuo.

Estas metodologías ayudaron a organizar al equipo de trabajo, asignando las actividades a desarrollarse semana a semana, las cuales fueron priorizadas por el cliente MAPFRE. Entre las metodologías ágiles usadas se encuentran Scrum y Kanban respectivamente:

- Scrum es un marco de trabajo, el cual nos permite administrar las labores a desarrollar de forma ordenada y organizada, permitiendo resolver problemas de forma colaborativa en ciclos cortos o en pequeñas iteraciones.
- Kanban es un marco de trabajo, el cual se encuentra orientado al trabajo en equipo mediante los tableros kanban. Estos tableros kanban permiten visualizar el flujo de trabajo, verificar el estado en el cual se encuentra cada actividad a desarrollar así como estimar los tiempos de trabajo en futuras actividades.

Por último, las herramientas de gestión de proyectos tales como el diagrama de Gantt y la aplicación web Jira permitieron tener una visión general de las actividades a realizar en el proyecto,



*Nota.* Los valores numéricos 0.5 y 1 hacen referencia a las horas que dedicará cada recurso humano a cada actividad, siendo el valor 1 equivalente a una jornada laboral completa y 0.5 a media jornada laboral.

**B. Product Backlog.** La siguiente tabla 2 hace referencia al listado las actividades que se desarrollarán en la semana comprendida del 08/03/2021 al 12/03/2021 correspondientes al mes de mayo del 2021; esta tabla contiene los siguientes ítems:

- **Tipo:** Indica el tipo de trabajo que se desarrollará. Pueden ser de varias categorías. Consultas - Consultas que realiza negocio u algún beneficiario. Evolutivo – Desarrollo de planes dentro de la herramienta SPM. Gestión – Tarea destinada a la gestión interna del equipo de trabajo.
- **Actividades:** Indica la actividad que se llevará a cabo.
- **Responsable:** Indica el nombre del recurso humano responsable del desarrollo de la actividad.
- **Fecha Inicio:** Fecha planificada y estimada para el inicio de la actividad.
- **Fecha Fin:** Fecha planificada y estimada para el final de la actividad.
- **Estado:** Estado en el cual se encuentra la actividad.
- **Horas:** Horas de trabajo que el recurso humano dedicará para el desarrollo de la actividad.

Tabla 2.

Listado de actividades planificadas a realizar en la semana

Tipo	Actividades	Responsable	Fecha Inicio	Fecha Fin	Estado	Horas	L	M	M	J	V
							u	a	i	u	i
							8-	9-	10-	11-	12-
							Mar	Mar	Abr	Abr	Mar
<b>Consultas</b>	Soporte a Incidencias	Angel Magallanes	8/03/2021	8/03/2021	Cerrado	3	3				
<b>Evolutivo</b>	PA - Informe Campañas NACIONALES Página Principal	Angel Magallanes	8/03/2021	8/03/2021	En curso	6	6				
<b>Evolutivo</b>	PA - Informe Rappel Agencial Página Principal	Angel Magallanes	9/03/2021	10/03/2021	Pendiente	12		9	3		
<b>Evolutivo</b>	PA - Informe Mi Equipo 2021	Angel Magallanes	10/03/2021	11/03/2021	Pendiente	15			6	9	
<b>Evolutivo</b>	PA - Informe Mi Posición Global Empleados Específico	Angel Magallanes	12/03/2021	12/03/2021	Pendiente	9					9
<b>Consultas</b>	Soporte a Incidencias	Dante Salvatierra	8/03/2021	12/03/2021	En curso	30	6	6	6	6	6
<b>Gestión</b>	Soporte a Equipo	Dante Salvatierra	8/03/2021	12/03/2021	En curso	15	3	3	3	3	3
<b>Evolutivo</b>	PA - Informe Campañas COMERCIALES Página Principal	Edgar Fernández	8/03/2021	8/03/2021	En curso	6	6				
<b>Evolutivo</b>	PA - Informe Rappel Específica Página Principal	Edgar Fernández	9/03/2021	10/03/2021	Pendiente	12		3	9		

Tipo	Actividades	Responsable	Fecha Inicio	Fecha Fin	Estado	Horas	L	M	M	J	V
							8-M	9-M	10-M	1-M	2-M
Evolutivo	PA - Página Principal Convenciones	Edgar Fernández	11/03/2021	11/03/2021	Pendiente	6				6	
Evolutivo	PA - Informe Ranking Menú Principal	Edgar Fernández	9/03/2021	9/03/2021	Pendiente	6	6				
Evolutivo	PA - Informe Retos Página Principal	Edgar Fernández	11/03/2021	12/03/2021	Pendiente	12			3	9	
Consultas	Soporte a Incidencias	Edgar Fernández	8/03/2021	8/03/2021	Cerrado	3	3				
Evolutivo	PA - Informe Campañas ESPECIFICAS Página Principal	Jimmy López	8/03/2021	8/03/2021	En curso	6	6				
Evolutivo	PA - Informe Rappel APS Página Principal	Jimmy López	9/03/2021	10/03/2021	Pendiente	15		9	6		
Evolutivo	PA - Informe Mi Posición Global Mediadores Específico	Jimmy López	10/03/2021	12/03/2021	Pendiente	18			3	9	6

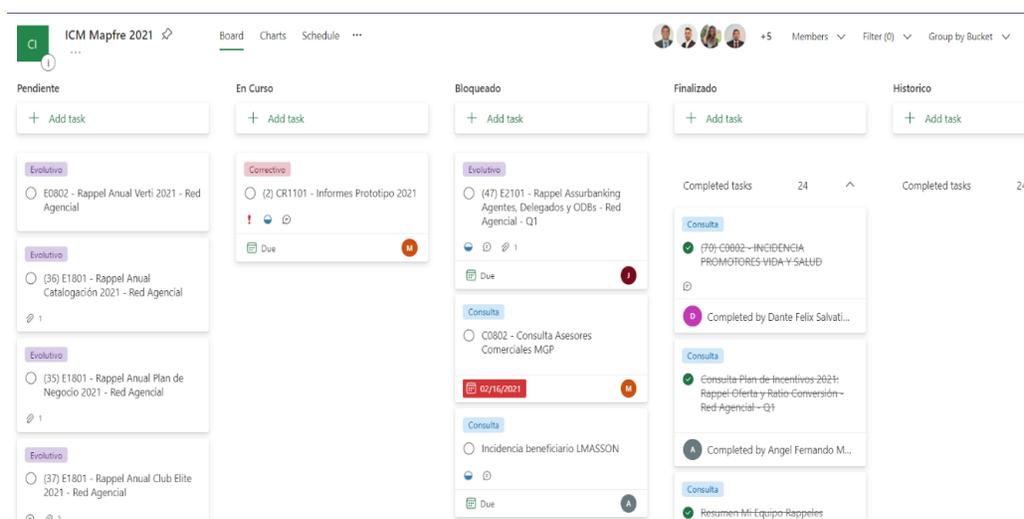
**C. Configuración del tablero kanban.** En la figura 3 se puede visualizar un tablero kanban, tablero que indica los diferentes estados de las tareas como también lista las actividades o tareas a realizar (Pendiente, En Curso, Bloqueado, Finalizado).

Dentro del tablero kanban implementado se encontrarán las actividades, en el mismo encontramos los siguientes apartados:

- **Pendiente:** Aquí se encuentra el listado total de actividades a desarrollar en la semana (Product Backlog).
- **En curso:** Aquí se encuentran las actividades iniciadas que han sido seleccionadas del Product Backlog.
- **Bloqueado:** Aquí se encuentran las actividades que no se pueden finalizar debido a algún bloqueante que impida el desarrollo de la actividad (alguna falta de definición por parte de negocio de la actividad, datos mal estructurados, bloqueo de entornos de trabajo, entre otros).
- **Finalizado:** Aquí se encuentran todas las actividades finalizadas, figurará el nombre del responsable de la actividad finalizada.
- **Histórico:** Conglomerado de actividades que han sido resueltas anteriormente. Sirve para el seguimiento y trazabilidad del total de actividades finalizadas.

**Figura 3.**

*Tablero detallado de actividades (To do, in progress y done) – Tablero Kanban*



**D. Daily Meeting.** Consta en reuniones diarias llevadas con el equipo de trabajo donde se indica el estado de cada actividad, ya sea si esta se encuentra en curso, finalizada o bloqueada por algún motivo, se indica si existe algún bloqueante en el desarrollo de algún plan y/o cálculo, se define como van los avances con la actividad asignada y también se pactan los objetivos y/o actividades que se abarcarán en el día.

- **Imputación de horas trabajadas por cada actividad desarrollada en la herramienta informática Jira (a fin de hacer el seguimiento a las tareas)**

En la figura 4 perteneciente a la herramienta web Jira, se pueden apreciar las actividades realizadas, los valores numéricos informados en la parte derecha del cuadro expresan las horas trabajadas en el desarrollo de cada actividad.

**Figura 4.**

*Seguimiento de actividades realizadas*

Issue Key	Issue Description	Sat 1/May	Sun 2/May	Mon 3/May	Tue 4/May	Wed 5/May	Thu 6/May	Fri 7/May	Sat 8/May	Sun 9/May	Mon 10/May	Tue 11/May	Wed 12/May	Thu 13/May	Fri 14/May	Tot
ICM2021-1 / 20	RAPPEL ANUAL 2021 GRANDES PRODUCTORES VIDA													6.5h		6.5h
Dailys														0.5h	0.5h	3.75h
ICM2021-1 / 40	RAPPEL 2T2021 RE RIESGO Y ACCIDENTES (MEDIASALUD)				0.25h	0.5h	0.5h	0.5h				0.5h	0.5h	0.5h	0.5h	1h
ICM2021-1 / 41	RAPPEL 2T2021 RES RIESGO Y ACCIDENTES (MEDIASALUD)													1h		1h
ICM2021-1 / 45	CUPÓN FUJO SELECT			11h												11h
ICM2021-1 / 46	RAPPEL ANUAL 2021 MEDIADORES ESPECIALISTAS COMUNIDADES							4.5h			8.5h	8.5h	5.5h			27h
ICM2021-1 / 55	SUPER LIGA 2021														7h	7h
ICM2021-1 / 61	Autos Individual MAYO - Red Agencial - O2				10.5h	9.5h	9h									29h
Pantalla inicio para adecuar los planes del O2								4h								4h
FIGURA DOBLE - ACTUALIZACION PLANES_20210507 DELEGADOS ESPECIFICOS													3h			3h
Cargar Bases PREVISIÓN SOCIAL															1h	1h
Total (11 issues):				11h	10.75h	10h	9.5h	9h			8.5h	9h	9h	9h	8.5h	94.25h

Por otro lado, en la figura 5 perteneciente a la herramienta web Jira podemos apreciar las diferentes actividades trabajadas, el estado de las mismas, la fecha de término de la actividad y las horas de trabajo dedicadas a cada una de ellas.

**Figura 5.**

*Actividades trabajadas con fecha y horas dedicadas*

The screenshot shows a Jira dashboard titled 'Mis tareas' (My tasks). The interface includes a navigation menu on the left with options like 'Mapfre Seguimiento', 'Construcción Planes', 'Tareas ICM', 'Equipo ICM', and 'Horas por día'. The main content area displays a table of resolved tasks. The table has columns for 'Key', 'Summary', 'Status', 'Real start date', 'End Date Real', and 'Time Spent'. All tasks listed are in a 'RESOLVED' status.

Key	Summary	Status	Real start date	End Date Real	Time Spent
ICM2021-8	Bases Portal de Incentivos	RESOLVED		23/03/2021	0.5h
ICM2021-12	Exportación Excel Assurbanking	RESOLVED		24/03/2021	0.5h
ICM2021-54	Bases Portal de Incentivos_ APS	RESOLVED		27/03/2021	0.5h
ICM2021-62	Incidencia en rappelés de la red específica	RESOLVED		30/03/2021	0.5h
ICM2021-81	Publicación de bases 06/04/2021	RESOLVED		07/04/2021	2.5h
ICM2021-97	Carga de fichero dtCMP1 Ofertas_20210331.csv	RESOLVED		08/04/2021	0.25h
ICM2021-93	Listado de ganadores de la Convención 2020	RESOLVED		08/04/2021	8h
ICM2021-58	ICM2021-11 / AJILOPEZ no ve los datos de Delegados	RESOLVED		12/04/2021	2h
ICM2021-109	Sustitución de bases	RESOLVED		13/04/2021	0.5h
ICM2021-113	Sustituir bases de la segunda campaña comercial	RESOLVED		15/04/2021	0.5h
ICM2021-55	Publicación de objetivos anuales	RESOLVED		19/04/2021	37h
ICM2021-134	Extracción Excel y botón buscar de rappelés	RESOLVED		20/04/2021	20m
ICM2021-108	Modificación informes de Retos del 1T	RESOLVED		20/04/2021	5h
ICM2021-157	Sustituir bases del rappel anual 2021	RESOLVED		28/04/2021	0.25h
ICM2021-156	Traspaso de 030051438Y a 048874185J	RESOLVED		28/04/2021	4.75h
ICM2021-177	Pantalla inicio para adecuar los planes del Q2	RESOLVED		07/05/2021	4h

De esta forma se llevó a cabo el desarrollo de las tareas solicitadas por MAPFRE, de una manera organizada y ordenada.

***2.3.3. Objetivo Principal: Desarrollar e implementar planes comerciales en la herramienta SPM para el cálculo de incentivos del área comercial en una compañía aseguradora extranjera en el año 2021***

Para poder desarrollar e implementar planes comerciales en la herramienta SPM para el cálculo de incentivos del área comercial, implicó recolectar toda la información correspondiente a las ventas y producción de cada recurso perteneciente a la fuerza de ventas de MAPFRE.

Esta información es proporcionada por MAPFRE desde sus orígenes de datos (base de datos, sistemas de gestión de beneficiarios, entre otros.) por lo que, para procesar esta información deberá ser cargada en la herramienta SPM.

De manera que, al encontrarse cargada la información en la herramienta SPM es MAPFRE quien, mediante circulares y/o bases del concurso describen todas las condiciones y reglas que deberán cumplirse para ser participante del plan y ser un potencial ganador del mismo.

En la siguiente figura n°6 podemos apreciar la circular perteneciente al plan de incentivación denominado Convenciones Mapfre Agentes 2021, la cual describe las condiciones que deben cumplirse para ser ganador del mismo.

Adicional a ello, MAPFRE es responsable de facilitar al equipo de trabajo una plantilla de relevamiento de información del plan, la cual detalla técnicamente los datos que se deberán usar para llevar a cabo el desarrollo del plan (líneas de negocio, agrupaciones, código de plan, tipo de acumulación, categorías participantes, temporalidad, entre otros).

Figura 6.

Bases y/o circular de un plan de incentiación a desarrollar e implementar en SPM

**NYC**  
50 AÑOS de Convenciones

TUS BASES EN 2021 PARA VIAJAR EN 2022

**GO!**  
10 años MAPFRE

## Convención MAPFRE Nueva York nos espera

Y en MAPFRE no pensamos faltar a la cita. Porque nuestra querida Convención, después de este involuntario parón, se merece volver a lo grande y celebrar su 50 aniversario en la mejor ciudad del mundo.

Nos espera la ciudad que nunca duerme para mostrarnos todos sus encantos. Cruzaremos el **punto de Brooklyn**. Nos perderemos en el nouísimo e impresionante **Hudson Yards**, el último barrio de moda en una ciudad en constante evolución. Pasearemos bajo los icónicos rascacielos de la ciudad. Nos alumbrarán los impresionantes neones de **Times Square** y disfrutaremos de las incontables maravillas de una ciudad única e irrepetible.

Nos espera una Convención extraordinaria, un viaje único y lleno de experiencias que no olvidarás nunca.

### BASES DE PARTICIPACIÓN

**1-DURACIÓN:**  
Las plazas de la Convención MAPFRE se obtendrán en base a los resultados del ejercicio 2021.

**2-ÁMBITO:**  
La Convención MAPFRE en esta categoría se disputa a nivel nacional y por DGT.

**3-PARTICIPANTES:**  
Todos los Delegados de MAPFRE en España distribuidos en cuatro grupos, en función de su volumen de nueva producción a 31/12/2020, de los negocios computables de Seguros y Productos Financieros.

**Los Delegados Mixtos nombrados durante el año 2021** conseguirán ganar la Convención según las bases de su procedencia, bien como Agente Específico Vida o Salud.

**4-OPERACIONES COMPUTABLES Y PUNTUACIONES:**  
Computarán todas las operaciones de nueva producción de Seguros, Productos Financieros, SAC, SOLUNION y Banco que figuren en SIM, y de acuerdo con las equivalencias recogidas en el CUADRO DE MILLAS.

**5.- GANADORES:**  
Resultarán ganadores de dos plazas para asistir a la Convención MAPFRE "NUEVA YORK" aquellos

**Ranking DGT:** resultarán ganadores aquellos Delegados que ocupen los primeros puestos en la clasificación definitiva de cierre 2021 de acuerdo con la siguiente distribución:

	RANKING DGT					TOTAL
DGT	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Grupo IV	Grupo V	
MADRID	25	12	7	4	1	49
CATALUÑA	20	10	6	3	1	40
BALEARES	16	8	5	3	1	33
NORTE	16	8	5	3	1	33
ESTE	20	10	6	3	1	40
NOROESTE	16	7	5	3	1	32
CENTRO	18	9	5	3	1	36
SUR	15	7	4	2	1	29
CANARIAS	5	3	2	1	1	12
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>74</b>	<b>45</b>	<b>25</b>	<b>9</b>	<b>304</b>

**NYC**  
50 AÑOS de Convenciones

TUS BASES EN 2021 PARA VIAJAR EN 2022

**GO!**  
10 años MAPFRE

## Convención MAPFRE Nueva York nos espera

Y en MAPFRE no pensamos faltar a la cita. Porque nuestra querida Convención, después de este involuntario parón, se merece volver a lo grande y celebrar su 50 aniversario en la mejor ciudad del mundo.

Nos espera la ciudad que nunca duerme para mostrarnos todos sus encantos. Cruzaremos el **punto de Brooklyn**. Nos perderemos en el nouísimo e impresionante **Hudson Yards**, el último barrio de moda en una ciudad en constante evolución. Pasearemos bajo los icónicos rascacielos de la ciudad. Nos alumbrarán los impresionantes neones de **Times Square** y disfrutaremos de las incontables maravillas de una ciudad única e irrepetible.

Nos espera una Convención extraordinaria, un viaje único y lleno de experiencias que no olvidarás nunca. No te pierdas esta vuelta a lo grande de nuestra deseada Convención. Es el momento de apretar los dientes y dar lo mejor de ti mismo para conseguir los objetivos. Nueva York te está esperando y contamos contigo.

**¡GO MAPFRE!**

### BASES DE PARTICIPACIÓN

**1-DURACIÓN:**  
Las plazas de la Convención MAPFRE se obtendrán en base a los resultados del ejercicio 2021.

**2-ÁMBITO:**  
La Convención MAPFRE en esta categoría se disputa a nivel nacional y por DGT.

**3-PARTICIPANTES:**  
Todos los Delegados de MAPFRE en España distribuidos en cuatro grupos, en función de su volumen de nueva producción a 31/12/2020, de los negocios computables de Seguros y Productos Financieros.

**Los Delegados Mixtos nombrados durante el año 2021** conseguirán ganar la Convención según las bases de su procedencia, bien como Agente Específico Vida o Salud.

**4-OPERACIONES COMPUTABLES Y PUNTUACIONES:**  
Computarán todas las operaciones de nueva producción de Seguros, Productos Financieros, SAC, SOLUNION y Banco que figuren en SIM, y de acuerdo con las equivalencias recogidas en el CUADRO DE MILLAS.

**5.- GANADORES:**  
Resultarán ganadores de dos plazas para asistir a la Convención MAPFRE "NUEVA YORK" aquellos Delegados que, habiendo cumplido las condiciones requeridas en el apartado 6, ocupen los primeros puestos en la clasificación según ranking global o específico por DGT, obtenido al cierre de 2021. El número de ganadores se distribuye de la siguiente forma:

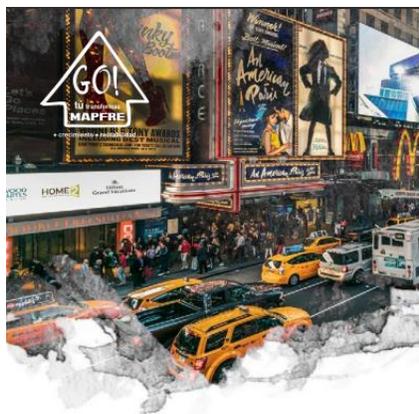
**Ranking DGT:** resultarán ganadores aquellos Delegados que ocupen los primeros puestos en la clasificación definitiva de cierre 2021 de acuerdo con la siguiente distribución:

	RANKING DGT					TOTAL
DGT	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Grupo IV	Grupo V	
MADRID	25	12	7	4	1	49
CATALUÑA	20	10	6	3	1	40
BALEARES	16	8	5	3	1	33
NORTE	16	8	5	3	1	33
ESTE	20	10	6	3	1	40
NOROESTE	16	7	5	3	1	32
CENTRO	18	9	5	3	1	36
SUR	15	7	4	2	1	29
CANARIAS	5	3	2	1	1	12
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>74</b>	<b>45</b>	<b>25</b>	<b>9</b>	<b>304</b>

Si el Delegado alcanza la condición de ganador en ambas clasificaciones, se le otorgará plaza según ranking DGT, de tal modo que en el ranking global será ganador el siguiente clasificado hasta completar el número de 106 ganadores previstos.

**6-CONDICIONES REQUERIDAS:**  
Para resultar ganador de la Convención MAPFRE "NUEVA YORK" el Delegado deberá cumplir las tres condiciones siguientes:

**Ranking Global:** resultarán ganadores aquellos Delegados que ocupen los 106 primeros puestos en la clasificación definitiva de cierre 2021



6.1.- La emisión de Seguros a cierre del ejercicio 2021 deberá ser mayor o igual a la obtenida a cierre 2020.  
Se entiende por Emisión de Seguros la suma de la emisión de Autos Individuales con Participadas, Patrimoniales, Empresas, Personales y Salud.

6.2.- Deberá alcanzar el objetivo de millas que, según el grupo al que pertenece, se establece en el cuadro siguiente:

CUADRO DE OBJETIVOS	
GRUPO	OBJETIVO MILLAS
GRUPO I	1100
GRUPO II	800
GRUPO III	600
GRUPO IV	500
GRUPO V	500

A efectos del cómputo final de MILLAS que determina la posible condición de ganador, se establece que las MILLAS obtenidas con Productos Bancarios no podrán exceder el 20% del total de MILLAS obtenidas.

Asimismo, para el caso de Autos Individual y Autos Verti cada póliza equivale al 100% de 1 MILLA y para el caso de Hogar y Hogar Verti cada póliza equivale al 50% de 1 MILLA.

**7-RENTABILIDAD**

Perderá la condición de ganador de la Convención MAPFRE "NUEVA YORK" aquel delegado que, habiendo cumplido las Condiciones Requeridas enumeradas en el punto 6 anterior, haya obtenido Rentabilidad negativa en cada uno de los tres últimos ejercicios (2021, 2020, 2019).

CUADRO DE MILLAS:  
Se consigue 1 MILLA por cada:

AGRUPACION	NEGOCIO	€/ MILLA
AUTOS	Autos individual	1 póliza=1 MILLA
	Autos Verti	1 póliza=1 MILLA
	Hogar Verti	1 póliza=0,5 MILLAS
PATRIMONIALES	Comunidades	150
	Resto Patrimoniales	200
	R.C.	150
EMPRESAS	Daños / Incendios	150
	Ingeniería	150
	Transportes	150
	Multirisgo	150
	Decesos	150
PERSONALES	Riesgo Individual (1)	70
	Riesgo Colectivo (1)	140
	Accidentes Individual	70
	Accidentes Colectivo (2)	140
	SAC	2.500
SOLUNION	SOLUNION	150
PRODUCTOS FINANCIEROS	Ahorro Individual FP - FP IND. APORT. (3)	300
	Ahorro Colectivo PP - FP COL. APORT. (3)	430
	RENOVACIONES/TRASLADOS	3.000
	Ahorro Colectivo PU - FP COL. RENOVACIONES/TRASLADOS	4.300
	Salud Individual	250
SALUD	Salud Colectivo abierto	250
	Salud Colectivo cerrado	250



6.1.- La emisión de Seguros a cierre del ejercicio 2021 deberá ser mayor o igual a la obtenida a cierre 2020.  
Se entiende por Emisión de Seguros la suma de la emisión de Autos Individuales con Participadas, Patrimoniales, Empresas, Personales y Salud.

6.2.- Deberá alcanzar el objetivo de millas que, según el grupo al que pertenece, se establece en el cuadro siguiente:

CUADRO DE OBJETIVOS	
GRUPO	OBJETIVO MILLAS
GRUPO I	1300
GRUPO II	800
GRUPO III	600
GRUPO IV	500
GRUPO V	500

6.3.- En todos los casos, será necesaria la consecución de un mínimo de MILLAS en cada una de las agrupaciones de negocios:

MÍNIMO DE MILLAS POR NEGOCIO	
AUTOS	150 MILLAS
PATRIMONIALES	50 MILLAS
PERSONALES	50 MILLAS
SALUD	50 MILLAS
EMPRESAS, SAC Y SOLUNION	75 MILLAS
PRODUCTOS FINANCIEROS	75 MILLAS

Perderá la condición de ganador de la Convención MAPFRE "NUEVA YORK" aquel delegado que, habiendo cumplido las Condiciones Requeridas enumeradas en el punto 6 anterior, haya obtenido Rentabilidad negativa en cada uno de los tres últimos ejercicios (2021, 2020, 2019).

CUADRO DE MILLAS:  
Se consigue 1 MILLA por cada:

AGRUPACION	NEGOCIO	€/ MILLA
AUTOS	Autos individual	1 póliza=1 MILLA
	Autos Verti	1 póliza=1 MILLA
	Hogar Verti	1 póliza=0,5 MILLAS
PATRIMONIALES	Comunidades	150
	Resto Patrimoniales	200
	R.C.	150
EMPRESAS	Daños / Incendios	150
	Ingeniería	150
	Transportes	150
	Multirisgo	150
	Decesos	150
PERSONALES	Riesgo Individual (1)	70
	Riesgo Colectivo (1)	140
	Accidentes Individual	70
	Accidentes Colectivo (2)	140
	SAC	2.500
SOLUNION	SOLUNION	150
PRODUCTOS FINANCIEROS	Ahorro Individual FP - FP IND. APORT. (3)	300
	Ahorro Colectivo PP - FP COL. APORT. (3)	430
	RENOVACIONES/TRASLADOS	3.000
	Ahorro Colectivo PU - FP COL. RENOVACIONES/TRASLADOS	4.300
	Salud Individual	250
SALUD	Salud Colectivo abierto	250
	Salud Colectivo cerrado	250
BANCO	Financiación Banco	10.000

(\*) Según criterios establecidos en el acuerdo para la distribución de productos bancarios.

(1) Seguros de Riesgo: Las operaciones de Riesgo computarán por un importe máximo de 8.000 € por operación. Se excluye la modalidad 05SAC6 SEGURO OBLIGATORIO DEPORTIVO.  
(2) Seguros de Accidentes Colectivos. Se excluye la modalidad 05SAC6 SEGURO OBLIGATORIO DEPORTIVO.  
(3) Ahorro + Jubilación Primas Periódicas. Computarán únicamente bajo este epígrafe la nueva producción de primas periódicas puras.

**TAXI**

**REGLAMENTO GENERAL:**

- Para tener derecho a asistir a la Convención, tendrá que estar en vigor, en el momento de la celebración de la misma, su contrato de agencia con la Entidad en condición de Mediator exclusivo.
- Todas las operaciones deberán estar cobradas a 31/03/2022.
- No se computarán las pólizas obtenidas como consecuencia de cesiones, traspasos o compras de cartera.
- Todas las pólizas identificadas, de acuerdo con las revisiones técnicas realizadas, en las que la contratación no se ajuste a los criterios de suscripción vigentes, serán descontadas, por su valor en Millas, del total de Millas obtenido. La exclusión total y definitiva de un participante a efectos de la Convención MAPFRE, solo podrá producirse a petición de un Director General Territorial, previa propuesta consensuada del Director Territorial y el Director Técnico, ratificada por la Dirección de Red Específica.
- Para los participantes con más de una clave de producción, los resultados serán sumados a través de NIF o CIF.
- El asistente al viaje será ineludiblemente el ganador del mismo, puesto que la Convención es un incentivo personal e intransferible. En el caso de las sociedades, tendrá derecho a asistir cualquiera de los propietarios acreditados de la sociedad.
- En caso de asistir acompañado, podrá hacerlo exclusivamente de una persona que sea mayor de edad en la fecha de comienzo del viaje.
- No podrá asistir como acompañante una persona que tenga objetivos para ganar la Convención y no los haya conseguido (excepto cónyuge o pareja de hecho).
- La Convención es un viaje de incentivo organizado especialmente para un grupo. Atendiendo a esta circunstancia, el asistente deberá ajustarse al itinerario completo del viaje.
- El desplazamiento hasta y desde el punto de partida del viaje, así como cualquier gasto fuera del programa de la Convención, será por cuenta del asistente.
- En los viajes en los que se emplee como medio de transporte el barco o el avión, se estará a lo dispuesto por las compañías marítimas o aéreas.
- La no asistencia al viaje no dará lugar a compensación económica alguna.
- El valor de las plazas obtenidas y disfrutadas será objeto del tratamiento fiscal correspondiente con arreglo a la normativa vigente.
- Los participantes aceptan estas bases y las decisiones que el Comité de Seguimiento de la Convención MAPFRE "NUEVA YORK", creado a tal efecto, tome sobre las divergencias o reclamaciones que pudieran surgir de la interpretación de estas bases.

**WELCOME**

**WELCOME TO NEW YORK**

- El asistente al viaje será ineludiblemente el ganador del mismo, puesto que la Convención es un incentivo personal e intransferible. En el caso de las sociedades, tendrá derecho a asistir cualquiera de los propietarios acreditados de la sociedad.
- En caso de asistir acompañado, podrá hacerlo exclusivamente de una persona que sea mayor de edad en la fecha de comienzo del viaje.
- No podrá asistir como acompañante una persona que tenga objetivos para ganar la Convención y no los haya conseguido (excepto cónyuge o pareja de hecho).
- La Convención es un viaje de incentivo organizado especialmente para un grupo. Atendiendo a esta circunstancia, el asistente deberá ajustarse al itinerario completo del viaje.
- El desplazamiento hasta y desde el punto de partida del viaje, así como cualquier gasto fuera del programa de la Convención, será por cuenta del asistente.
- En los viajes en los que se emplee como medio de transporte el barco o el avión, se estará a lo dispuesto por las compañías marítimas o aéreas.
- La no asistencia al viaje no dará lugar a compensación económica alguna.
- El valor de las plazas obtenidas y disfrutadas será objeto del tratamiento fiscal correspondiente con arreglo a la normativa vigente.
- Los participantes aceptan estas bases y las decisiones que el Comité de Seguimiento de la Convención MAPFRE "NUEVA YORK", creado a tal efecto, tome sobre las divergencias o reclamaciones que pudieran surgir de la interpretación de estas bases.

**MANHATTAN BROOKLYN QUEENS THE BRONX STATEN ISLAND**

En la figura 7 se puede apreciar una plantilla de relevamiento proporcionada por MAPFRE, detalla técnicamente los datos que se deben tomar y relacionar para desarrollar los cálculos necesarios en la herramienta SPM a fin de obtener los resultados del plan de incentivación.

Figura 7.

## Plantilla de relevamiento proporcionada por MAPFRE

**ICM MAPFRE - PLANTILLA RELEVAMIENTO PLAN**

Tipo de Plan: (\*)

Código del Plan: (\*)  (Ingrese el código de plan propuesto)

Descripción del Plan:  (Ingrese una descripción del plan o información relevante del mismo)

Vigencia del Plan: (\*) Fecha Inicio  Fecha Final

Temporalidad: (\*)

Ambito: (\*)

Agrupación del Plan: (\*)

Producción Acumulada: (\*)

Tipo Acumulación: (\*)

Categorías Participantes: (\*)

Código	Nombre (Auto Completado)	Tipo Agregación
DELEGADOS	DELEGADOS	NIF

(Ingrese las categorías que participan en el plan)

Líneas de Negocio: (\*)

(Ingrese las líneas de negocios que aplican por cada tipo de agrupación)

Agrupación	Código	Nombre	Metrica	Tipo Cálculo
AUTOS	18010101	AUTOS INDIVIDUAL	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
AUTOS	18070100	AUTOS INDIVIDUAL SANTANDER	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
AUTOS	18010102	AUTOS VERTI	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
SALUD	18010201	SALUD INDIVIDUAL	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
SALUD	18010202	SALUD COL. ABIERTOS	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
SALUD	18010203	SALUD COL. CERRADOS	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
PATRIMONIALES	18010301	HOGAR	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
PATRIMONIALES	18010302	HOGAR VERTI	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
PATRIMONIALES	18010302	COMUNIDADES	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
PATRIMONIALES	18010303	RESTO PATRIMONIALES CON VERTI	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
PERSONALES	18010401	RIESGO INDIVIDUAL CVD	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
PERSONALES	18010402	RIESGO COLECTIVO CVD	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
PERSONALES	1801040201	ACCIDENTES INDIVIDUAL CVD	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
PERSONALES	1801040202	ACCIDENTES COLECTIVOS CVD	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
PERSONALES	18010403	DECEOS (IMB)	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
EMPRESAS	1801501	RC (MIG/SB)	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
EMPRESAS	1801502	DAÑOS INCENDIOS (MIG)	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
EMPRESAS	1801503	INGENIERIA (MIG)	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
EMPRESAS	1801504	TRANSPORTES (MIG)	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
EMPRESAS	1801505	MULTIRIESGO (MIG/SB)	IMP_PRIMA_EM	CALCULOEMISION
AUTOS	18010101	AUTOS INDIVIDUAL	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
AUTOS	18070100	AUTOS INDIVIDUAL SANTANDER	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
AUTOS	18010102	AUTOS VERTI	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
AUTOS	18010101	AUTOS INDIVIDUAL	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
AUTOS	18070100	AUTOS INDIVIDUAL SANTANDER	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
AUTOS	18010102	AUTOS VERTI	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
AUTOS	18010101	AUTOS INDIVIDUAL	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
AUTOS	18070100	AUTOS INDIVIDUAL SANTANDER	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
AUTOS	18010102	AUTOS VERTI	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
SALUD	18010201	SALUD INDIVIDUAL	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
SALUD	18010202	SALUD COL. ABIERTOS	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
SALUD	18010203	SALUD COL. CERRADOS	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
PATRIMONIALES	18010301	HOGAR	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
PATRIMONIALES	18010302	HOGAR VERTI	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
PATRIMONIALES	18010302	COMUNIDADES	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
PATRIMONIALES	18010303	RESTO PATRIMONIALES CON VERTI	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
PERSONALES	18010401	RIESGO INDIVIDUAL CVD	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
PERSONALES	18010402	RIESGO COLECTIVO CVD	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
PERSONALES	1801040201	ACCIDENTES INDIVIDUAL CVD	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
PERSONALES	1801040202	ACCIDENTES COLECTIVOS CVD	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
PERSONALES	18010403	DECEOS (IMB)	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
EMPRESAS	1801501	RC (MIG/SB)	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
EMPRESAS	1801502	DAÑOS INCENDIOS (MIG)	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
EMPRESAS	1801503	INGENIERIA (MIG)	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
EMPRESAS	1801504	TRANSPORTES (MIG)	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
EMPRESAS	1801505	MULTIRIESGO (MIG/SB)	IMP_PRIMA_EMLA	CALCULOEMISIONAA
AUTOS	18010101	AUTOS INDIVIDUAL	VAL_CAMPO_18	CALCULONFPOL
AUTOS	18070100	AUTOS INDIVIDUAL SANTANDER	VAL_CAMPO_18	CALCULONFPOL
AUTOS	18010102	AUTOS VERTI	VAL_CAMPO_18	CALCULONFPOL
PATRIMONIALES	18010301	HOGAR	VAL_CAMPO_18	CALCULONFPOL
PATRIMONIALES	18010302	HOGAR VERTI	VAL_CAMPO_18	CALCULONFPOL
PATRIMONIALES	18010302	COMUNIDADES	VAL_CAMPO_20	CALCULONP
PATRIMONIALES	18010303	RESTO PATRIMONIALES CON VERTI	VAL_CAMPO_20	CALCULONP

Todos estos ítems MAPFRE los proporciona mediante correo electrónico, de manera que las solicitudes, gestiones y desarrollos sean aterrizados por el equipo de desarrollo en Perú, superando así la diferencia horaria entre España y Perú para la cual no sea un bloqueante de trabajo.

Por este medio también se canalizan las dudas y consultas que pueden presentarse por alguna posible mala interpretación en las bases del plan.

En la figura 8 se visualiza el correo electrónico donde negocio proporciona la circular del plan (archivo con extensión .pdf) junto a la plantilla de relevamiento del plan (archivo con extensión .xlsx).

## Figura 8.

### *Pruebas del correo electrónico*



Por otra parte, en la figura 9 podemos visualizar un correo electrónico dirigido a MAPFRE sobre alguna duda en la consideración y/o condición que se debe aplicar en el desarrollo de un plan de incentivación (Rappel Anual Regularidad Trimestre 2021).

## Figura 9.

### Consulta a MAPFRE

mi. 24/11/2021 14:59  
 Martín Arranz, Elena <[redacted]@mapfre.com>  
 RE: Plan de Incentivos 2021: Rappel Anual Regularidad Trimestres 2021 - Red Agencial

Para  Proyecto.Incentivos.ICM.MAPFRE;  José Antonio Vela Domínguez  
 CC  Esteban, Juan Pedro

Para: Martín Arranz, Elena <[redacted]@mapfre.com>; Proyecto.Incentivos.ICM.MAPFRE <Proyecto.Incentivos.ICM.MAPFRE@nttdata.com>; José Antonio Vela Domínguez <[redacted]@nttdata.com>  
 CC: Muñoz Esteban, Juan Pedro <[redacted]@mapfre.com>  
 Asunto: RE: Plan de Incentivos 2021: Rappel Anual Regularidad Trimestres 2021 - Red Agencial

Muy buenas Elena,

Referente al plan Rappel Anual Regularidad Trimestres 2021 - Red Agencial tenemos la siguiente interrogante.

Tenemos el siguiente listado de planes activos para el 4T perteneciente a la Red Agencial

CodPlan	DesPlan	CodTipoPlan	FechaInicio	FechaFinal	Observaciones	codTemporalidad
RPPR-N-4T210001	RAPPEL 4T2021 AUTOS INDIVIDUAL	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPPR-N-4T210002	RAPPEL 4T2021 AUTOS FLOTAS	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPPR-N-4T210003	RAPPEL 4T2021 SALUD	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPPR-N-4T210004	RAPPEL 4T2021 FONDOS DE PENSIONES	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPPR-N-4T210005	RAPPEL 4T2021 CLIENTES INTEGRALES	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T

Favor indicarnos ¿Cuáles son los planes que aplican para el 4T?

Muchas gracias,  
 Un saludo.  
 Angel Magallanes

En tal sentido, en la figura 10 se visualiza la respuesta por parte de negocio a la interrogante anteriormente planteada.

## Figura 10.

### Respuesta por parte de negocio

mi. 24/11/2021 14:59  
 Martín Arranz, Elena <[redacted]@mapfre.com>  
 RE: Plan de Incentivos 2021: Rappel Anual Regularidad Trimestres 2021 - Red Agencial

Para  Proyecto.Incentivos.ICM.MAPFRE;  José Antonio Vela Domínguez  
 CC  Muñoz Esteban, Juan Pedro

**NTT DATA Security Awareness - This is an incoming mail from an EXTERNAL DOMAIN. Please verify sender before you open attachments or access links.**

Buenos días,

Solo computan en el 4T el Rappel de Autos Individual, el Rappel de Salud y el de Fondo de Pensiones.

Saludos.

**Elena Martín Arranz**  
 Incentivación Comercial  
 Área Control de Gestión Negocio  
 MAPFRE  
 Ctra. Pozuelo, 50 - Edif 4  
 28222 Majadahonda (MADRID) España  
 Tel. 915811456  
[emartin@mapfre.com](mailto:emartin@mapfre.com)

Síguenos en:



Siendo así, todas las condicionales, particularidades y lo descrito en las plantillas de relevamiento del plan se recolectan, interpretan y registran en tablas sobre la herramienta SPM, con la finalidad de relacionar estas tablas para calcular los montos alcanzados por los beneficiarios participantes y detectar los ganadores de cada plan de incentivación.

Con todo ello, se pudo realizar el desarrollo e implementación de cada plan de incentivo en la herramienta SPM. Funcionalmente se debe interpretar cada punto expresado en la circular enviada por MAPFRE, de manera que se puede plasmar la solución ideada de manera lógica a una manera técnica en SPM, de manera que se desarrollen los cálculos necesarios para cumplir con cada una de las condiciones que pueda evaluar un plan de incentivos.

## Figura 11.

### Plan de incentivos Convención Delegados 2021

**NYC**  
50 ANOS de Convención

TUS BASES EN 2021  
PARA VIAJAR EN 2022

Convención MAPFRE  
Nueva York nos espera

Y en MAPFRE no pensamos faltar a la cita. Porque nuestra querida Convención, después de este inusual parón, se merece volver a la grande y celebrar su 50 aniversario en la mejor ciudad del mundo.

Nos espera la ciudad que nunca duerme para mostrarnos todos sus encantos. Cruzaremos el puente de Brooklyn. Nos perderemos en el nauísimo e impresionante Hudson Yards, el último barrio de moda en una ciudad en constante evolución. Pasearemos bajo los icónicos rascacielos de la ciudad. Nos alumbrarán los impresionantes neones de Times Square y disfrutaremos de las incontables maravillas de una ciudad única e irrepetible.

Nos espera una Convención extraordinaria, un viaje único y lleno de experiencias que no olvidarás nunca.

**BASES DE PARTICIPACIÓN**

**1-DURACIÓN:**  
Las plazas de la Convención MAPFRE se obtendrán en base a los resultados del ejercicio 2021.

**2-ÁMBITO:**  
La Convención MAPFRE en esta categoría se disputa a nivel nacional y por DGT.

**3-PARTICIPANTES:**  
Todos los Delegados de MAPFRE en España distribuidos en cuatro grupos, en función de su volumen de nueva producción a 31/12/2020, de los negocios computables de Seguros y Productos Financieros.

**Los Delegados Mixtos nombrados durante el año 2021** conseguirán ganar la Convención según las bases de su procedencia, bien como Agente Específico Vida o Salud.

**4-OPERACIONES COMPUTABLES Y PUNTUACIONES:**  
Computarán todas las operaciones de nueva producción de Seguros, Productos Financieros, SAC, SOLUNION y Banco que figuren en SIM, y de acuerdo con las equivalencias recogidas en el CUADRO DE MILLAS.

**5- GANADORES:**  
Resultarán ganadores de dos plazas para asistir a la Convención MAPFRE "NUEVA YORK" aquellos

• **Ranking DGT:** resultarán ganadores aquellos Delegados que ocupen los primeros puestos en la clasificación definitiva de cierre 2021 de acuerdo con la siguiente distribución:

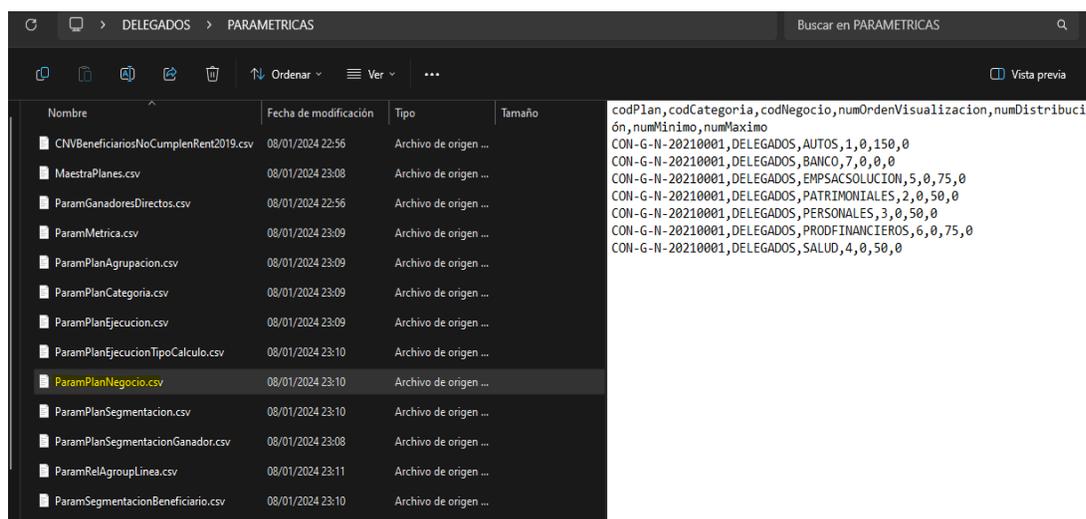
DGT	RANKING DGT					TOTAL
	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Grupo IV	Grupo V	
MADRID	25	12	7	4	1	49
CATALUÑA-BANARÉS	20	10	6	3	1	40
BARCELONA	16	8	5	3	1	33
VALLE	16	8	5	3	1	33
ESTE	20	10	6	3	1	40
NOROCCIDENTE	16	7	5	3	1	32
CENTRO	16	8	5	3	1	34
SUR	16	7	4	2	1	29
CANARIAS	5	3	2	1	1	12
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>74</b>	<b>45</b>	<b>25</b>	<b>9</b>	<b>304</b>

Se interpreta cada punto descrito en la circular, esta interpretación se plasma en la herramienta mediante lógicas y creación de tablas, la ingesta de información en las tablas pueden ser:

- Ingresada manualmente sobre cada tabla que se identificará para el desarrollo del plan.
- Cargadas al FTP de SPM mediante ficheros planos (.csv) que se ejecutarán a demanda y poblará cada tabla identificada para el desarrollo del plan.

**Figura 12.**

*Tablas paramétricas para el desarrollo del plan*



Entre las tablas parametrizables para llevar a cabo el desarrollo del plan identificamos:

**A. MaestraPlanes.** Indica la relación del plan a desarrollar (código, descripción, vigencia, ámbito, tipo plan, etc.)

**B. ParamMetrica.** Indica relación entre el plan, métricas, líneas de negocio y tipo de cálculos que se utilizará en los cálculos.

**C. ParamPlanAgrupacion.** Indica la relación entre las diferentes agrupaciones de negocio participantes del plan.

**D. ParamGanadoresDirectos.** Indica la relación de beneficiarios ganadores directamente del plan (a demanda de MAPFRE).

**E. CNVBeneficiariosNoCumplenRent2021.** Indica la relación de beneficiarios que no cumplen con la condición de rentabilidad para el año 2021.

**F. ParamPlanCategoria.** Indica la categoría participante del plan de incentivo.

**G. ParamPlanEjecucion.** Indica la relación entre el plan, acumulación, periodo, estado y fecha en la cual se ejecutará el plan de incentivación.

**H. ParamPlanEjecucionTipoCalculo.** Indica a fecha parametrizable la recolección de información relativa a emisión de seguros.

**I. ParamPlanNegocio.** Indica la relación entre los valores mínimos que debe cumplir un beneficiario en el plan a nivel de agrupación de productos.

**J. ParamPlanSegmentacion.** Indica la relación que existe entre los grupos participantes del plan, así como su mínimo de cumplimiento por cada uno.

**K. ParamPlanSegmentacionGanador.** Indica la relación que existe en la segmentación y ganadores en cada sector participante del plan.

**L. ParamRelAgroupLinea.** Indica la relación entre el plan, categoría, agrupación de productos y líneas de negocio en el plan de incentivación.

**M. ParamSegmentacionBeneficiario.** Indica la relación entre los beneficiarios y grupos al que pertenece cada beneficiario.

Figura 13.

Entendimiento de las bases hacia tablas paramétricas

# Convención MAPFRE

## Nueva York nos espera

Y en MAPFRE no pensamos faltar a la cita. Porque nuestra querida Convención, después de este inolvidario parón, se merece volver a lo grande y celebrar su 50 aniversario en la mejor ciudad del mundo.

Nos espera la ciudad que nunca duerme para mostrarnos todos sus encantos. Cruzaremos el puente de Brooklyn. Nos perderemos en el novísimo e impresionante Hudson Yards, el último barrio de moda en una ciudad en constante evolución. Pasearemos bajo los icónicos rascacielos de la ciudad. Nos alumbrarán los impresionantes neones de Times Square y disfrutaremos de las incontables maravillas de una ciudad única e irrepetible.

Nos espera una Convención extraordinaria, un viaje único y lleno de experiencias que no olvidarás nunca. No te pierdas esta vuelta a lo grande de nuestra deseada Convención. Es el momento de apretar los dientes y dar lo mejor de ti mismo para conseguir los objetivos. Nueva York te está esperando y contamos contigo.

¡GO Mapfre!



### BASES DE PARTICIPACIÓN

**1-DURACIÓN:**  
Las plazas de la Convención MAPFRE se obtendrán en base a los resultados del ejercicio 2021. **1**

**2-ÁMBITO:**  
La Convención MAPFRE en esta categoría se disputa a nivel nacional y por DGT. **1**

**3-PARTICIPANTES:**  
Todos los Delegados de MAPFRE en España distribuidos en cuatro grupos, en función de su volumen de nueva producción a 31/12/2020, de los negocios computables de Seguros y Productos Financieros. **6**

Al cierre de ejercicio se establecerá un Grupo V formado por aquellos Delegados con una antigüedad superior a 3 meses e inferior a 12. De este grupo se obtendrán 9 ganadores, uno por cada DGT, en función del total de millas obtenido.

Los Delegados Mixtos nombrados antes de enero 2021 serán asignados al grupo correspondiente y se le aplicarán las bases de "Delegados".

Los Delegados Mixtos nombrados durante el año 2021 conseguirán ganar la Convención según las bases de su procedencia, bien como Agente Específico Vida o Salud.

**4-OPERACIONES COMPUTABLES Y PUNTUACIONES:**  
Computarán todas las operaciones de nueva producción de Seguros, Productos Financieros, SAC, SOLUNION y Banco que figuren en SIM, y de acuerdo con las equivalencias recogidas en el CUADRO DE MILLAS.

**5- GANADORES:**  
Resultarán ganadores de dos plazas para asistir a la Convención MAPFRE "NUEVA YORK" aquellos Delegados que, habiendo cumplido las condiciones requeridas en el apartado 6, ocupen los primeros puestos en la clasificación según ranking global o específico por DGT, obtenido al cierre de 2021. El número de ganadores se distribuye de la siguiente forma:

• **Ranking Global:** resultarán ganadores aquellos Delegados que ocupen los 106 primeros puestos en la clasificación definitiva de cierre 2021

• **Ranking DGT:** resultarán ganadores aquellos Delegados que ocupen los primeros puestos en la clasificación definitiva de cierre 2021 de acuerdo con la siguiente distribución:

DGT	RANK ING/DGT					TOTAL
	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Grupo IV	Grupo V	
MADRID	25	12	7	4	1	49
CATALUÑA	20	10	6	3	1	40
BALIARES	16	8	5	3	1	33
SUR	16	8	5	3	1	33
ESTE	20	10	6	3	1	40
NOROCCIDENTE	16	7	5	3	1	32
CENTRO	16	9	5	3	1	34
SUR	15	7	4	2	1	29
CANARIAS	5	3	2	1	1	12
<b>TOTAL</b>	<b>153</b>	<b>74</b>	<b>45</b>	<b>25</b>	<b>9</b>	<b>304</b>

Si el Delegado alcanza la condición de ganador en ambas clasificaciones, se le otorgará plaza según ranking DGT, de tal modo que en el ranking global será ganador el siguiente clasificado hasta completar el número de 106 ganadores previstos. **11**

**6-CONDICIONES REQUERIDAS:**  
Para resultar ganador de la Convención MAPFRE "NUEVA YORK" el Delegado deberá cumplir las tres condiciones siguientes:



6.1.- La emisión de Seguros a cierre del ejercicio 2021 deberá ser mayor o igual a la obtenida a cierre 2020.

Se entiende por Emisión de Seguros la suma de la emisión de Autos Individuales con Participadas, Patrimoniales, Empresas, Personales y Salud.

6.2.- Deberá alcanzarse el objetivo de millas que, según el grupo al que pertenece, se establece en el cuadro siguiente: **10-13**

GRUPO	OBJETIVO MILLAS
GRUPO I	1.100
GRUPO II	800
GRUPO III	600
GRUPO IV	500
GRUPO V	500

6.3.- En todos los casos, será necesaria la consecución de un mínimo de MILLAS en cada una de las agrupaciones de negocios:

AGrupación	MÍNIMO DE MILLAS POR NEGOCIO
AUTOS	50 MILLAS
PATRIMONIALES	50 MILLAS
PERSONALES	50 MILLAS
SALUD	50 MILLAS
EMPRESAS, SAC Y SOLUNION	75 MILLAS
PRODUCTOS FINANCIEROS	75 MILLAS

aquel delegado que, habiendo cumplido las Condiciones Requeridas enumeradas en el punto 6 anterior, haya obtenido Rentabilidad negativa en cada uno de los tres últimos ejercicios (2021, 2020, 2019). **5**

**CUADRO DE MILLAS:**  
Se consigue 1MILLA por cada: **2**

AGrupación	NEGOCIO	€/MILLA
AUTOS	Autos Individual	1/1000 <sup>(1)</sup> MILLA
	Autos Verbi	1/1000 <sup>(1)</sup> MILLA
	Hogar Verbi	1/1000 <sup>(1)</sup> MILLA
	Hogar Verbi	1/1000 <sup>(1)</sup> MILLA
PATRIMONIALES	Comunidades	150
	Resto Patrimoniales	200
	R.C.	150
	Datos y Incendios	150
	Ingeniería	150
EMPRESAS	Transportes	150
	Multirriesgo	150
	Decesos	150
	Riesgo Individual (1)	70
	Riesgo Colectivo (1)	140
PERSONALES	Accidentes Individuales	70
	Accidentes Colectivos (2)	140
	SAC	2.500
SOLUNION	SOLUNION	150
	Ahorro Individual PP - FP IND. APORT. (3)	300
	Ahorro Colectivo PP - FP COL. APORT. (3)	430
PRODUCTOS FINANCIEROS	Ahorro Individual PU - FI - FP IND. RENOVACIONES/TRASLADOS	3.000
	Ahorro Colectivo PU - FP COL. RENOVACIONES/TRASLADOS	4.300
	Salud Individual	250
	Salud Colectivo abierto	250
SALUD	Salud Colectivo cerrado	250
	Cuentas Nuevos Activos (*)	1
BANCO	Financiación Banco	10.000

(\*) Según criterios establecidos en el acuerdo para la distribución de productos bancarios.

(1) Seguros de Riesgo. Las operaciones de Riesgo computarán por un importe máximo de 8.000€ por operación.

(2) Seguros de Accidentes Colectivos. Se excluye la modalidad 05SACA SEGURO OBLIGATORIO DEPORTIVO.

(3) Ahorro + Jubilación Primas Periódicas. Computarán únicamente bajo este epígrafe la nueva producción de primas periódicas puras.

Millas del total de Millas económicas. La exclusión total y definitiva de un participante a efectos de la Convención MAPFRE, solo podrá producirse a petición de un Director General Territorial, previa propuesta consensuada del Director Territorial y el Director Técnico, ratificada por la Dirección de Red Específica.

3. Para los participantes con más de una clase de producción, los resultados serán sumados a través de NF o CF.

4. El asistente al viaje será ineludiblemente el ganador del mismo, puesto que la Convención es un incentivo personal e intransferible. En el caso de las sociedades, tendrá derecho a asistir cualquiera de los propietarios acreditados de la sociedad.

5. No podrá asistir como acompañante una persona que tenga objetos para ganar la Convención (y no los haya conseguido (excepto conyuge o pareja de hecho)).

6. La Convención es un viaje de incentivo organizado especialmente para un grupo. Atendiendo a esta circunstancia, el asistente deberá ajustarse al itinerario completo del viaje.

7. El desplazamiento hasta y desde el punto de partida del viaje, así como cualquier gasto fuera del programa de la Convención, será por cuenta del asistente.

8. En los viajes en los que se emplee como medio de transporte el barco o el avión, se estará a lo dispuesto por las compañías marítimas/aéreas.

9. La no asistencia al viaje no dará lugar a compensación económica alguna.

10. El valor de las pasajes obtenidos y disfrutados será objeto del tratamiento fiscal correspondiente con arreglo a la normativa vigente.

11. Los participantes aceptarán estas bases y las decisiones que el Comité de Seguimiento de la Convención MAPFRE "NUEVA YORK", creado a tal efecto, tome sobre las divergencias o reclamaciones que pudieran surgir de la interpretación de estas bases.



Nota. Los valores numéricos encerrados en círculos indica la relación entre la interpretación de las bases y las tablas paramétricas.

De esta forma, las diferentes tablas que se identificaron para el desarrollo del plan de incentivos de delegados almacenan la información necesaria para realizar el proceso de cálculo,

este entregará un resultado final que se podrá almacenar en una tabla personalizada rpt, esta información se podrá visualizar en el portal web que soporta la herramienta SPM, tal como se muestra en la figura 13.

De manera que, estructuralmente las tablas deberán contar con los campos y con la información correspondiente al plan a desarrollar. A continuación se expresan la estructura de algunas tablas creadas e informadas en SPM:

**A. MaestraPlanes.** Contará con las siguientes columnas: CodPlan, DesPlan, CodTipoPlan, FechaInicio, FechaFinal, Observación, codTemporalidad, codVentanaDetalle, codAmbito, como se muestra en la figura 14.

**Figura 14.**

*MaestraPlanes*

CodPlan	DesPlan	CodTipoPlan	FechaInicio	FechaFinal	Observacion	codTemporalidad	codVentanaDetalle	codAmbito
CON-G-N-20210001	CONVENCION MAPFRE 2020 DELEGADOS	CONVENCION	01/01/2021	31/12/2021		A		NACIONAL
RPP-R-N-4T210001	RAPPEL 4T2021 AUTOS INDIVIDUAL	RAPPEL	01/01/2021	31/12/2021		4T		NACIONAL
RPP-R-N-4T210002	RAPPEL 4T2021 AUTOS FLOTAS	RAPPEL	01/01/2021	31/12/2021		4T		NACIONAL
RPP-R-N-4T210003	RAPPEL 4T2021 SALUD	RAPPEL	01/01/2021	31/12/2021		4T		NACIONAL
RPP-R-N-4T210004	RAPPEL 4T2021 FONDOS DE PENSIONES	RAPPEL	01/01/2021	31/12/2021		4T		NACIONAL
RPP-R-N-4T210005	RAPPEL 4T2021 CLIENTES INTEGRALES	RAPPEL	01/01/2021	31/12/2021		4T		NACIONAL

En la herramienta SPM:

**Figura 15.**

*MaestraPlanes en SPM*

CodPlan	DesPlan	CodTipoPlan	FechaInicio	FechaFinal	Observaciones	codTemporalidad
RPP-R-N-4T210001	RAPPEL 4T2021 AUTOS INDIVIDUAL	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPP-R-N-4T210002	RAPPEL 4T2021 AUTOS FLOTAS	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPP-R-N-4T210003	RAPPEL 4T2021 SALUD	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPP-R-N-4T210004	RAPPEL 4T2021 FONDOS DE PENSIONES	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPP-R-N-4T210005	RAPPEL 4T2021 CLIENTES INTEGRALES	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T

ICM MAPRESSEDEV Alberto Marín Administrador

Mostrando 102/102 filas

CodPlan	DesPlan	CodTipoPlan	FechaInicio	FechaFinal	Observacio...	codTempor...	codVentan...	codDocum...	codAmbito
CAM-EL-20170017	CAMPANIA 2017 CLUE	CAMPANIA	01/01/2017	31/12/2017		A	76	?	NACIONAL
CAM-EL-3T170015	CAMPANIA 3T2017 SA	CAMPANIA	01/07/2017	30/09/2017		3T	76	?	
CAM-EL-4T170016	CAMPANIA 4T2017 LA	CAMPANIA	01/10/2017	31/12/2017		4T	76	?	LOCAL
CAM-EN-1T170001	CAMPANIA 1T2017 RH	CAMPANIA	01/01/2017	31/03/2017		1T	76	?	
CAM-EN-1T170002	CAMPANIA 1T2017 RH	CAMPANIA	01/01/2017	31/03/2017		1T	76	?	
CAM-EN-20170003	CAMPANIA 2017 LIGA	CAMPANIA	01/03/2017	31/12/2017		A	76	?	
CAM-EN-20170009	CAMPANIA 2017 ENC	CAMPANIA	01/01/2017	31/12/2017		A	76	?	
CAM-EN-20170013	CAMPANIA 2017 CLUE	CAMPANIA	01/01/2017	31/12/2017		A	76	?	
CAM-EN-20170014	CAMPANIA 2017 LIGA	CAMPANIA	01/03/2017	30/11/2017		A	76	?	
CAM-EN-2T170004	CAMPANIA 2T2017 JK	CAMPANIA	01/04/2017	30/06/2017		2T	76	?	
CAM-EN-4T170011	CAMPANIA 4T2017 JK	CAMPANIA	01/10/2017	31/12/2017		4T			
CAM-EN-4T170012	CAMPANIA 4T2017 CF	CAMPANIA	01/10/2017	31/12/2017		4T			
CAM-EN-N170005	CAMPANIA TOUR ESP	CAMPANIA	01/04/2017	31/10/2017		A			
CAM-EN-N170006	CAMPANIA MILLON VI	CAMPANIA	01/05/2017	30/09/2017		A			
CAM-EN-N170007	CAMPANIA RENDIMIE	CAMPANIA	01/06/2017	31/08/2017		A			
CAM-EN-N170008	CAMPANIA TRASLADJ	CAMPANIA	01/06/2017	30/09/2017		A			
CAM-EN-N170010	CAMPANIA TRESOL AJ	CAMPANIA	01/09/2017	31/12/2017		A			
CAM-RL-1T170022	CAMPANIA 1T2017 JK	CAMPANIA	01/01/2017	31/03/2017		1T			

**B. Parametrica.** Contará con las siguientes columnas: CodPlan, codCategoria, codTipoCalculo, codLinea, codMetrica, numConversion, codConversion, indDetallePolizas, indLineaInforme, indPolizasExcluidas, tal como se muestra en la figura 16.

**Figura 16.**

### Paramétrica

codPlan	codCategoria	codTipoCalculo	codLinea	codMetrica	numConversion	codConversion	indDetallePolizas	indLineaInforme	indPolizasExcluidas
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801010101	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801010102	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	18010201	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	18010202	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	18010203	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801030101	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801030102	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	18010302	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	18010303	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801040101	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801040102	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801040201	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801040202	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	18010403	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801050100	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801050200	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801050300	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801050400	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801050500	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISIONAA	1801010101	IMP_PRIMA_EMI_AA	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISIONAA	1801010102	IMP_PRIMA_EMI_AA	0	N/A	0	0	0

**C. ParamPlanAgrupacion.** Contará con las columnas: CodPlan, codCategoria, codAgrupacion, numOrdenVisualizacion, numDistribucion, numMinimo, numMaximo, como se muestra en la figura 17.

**Figura 17.***ParamPlanAgrupacion*

codPlan	codCategoria	codAgrupacion	numOrdenVisualizacion	numDistribucion	numMinimo	numMaximo
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	AUTOS	1	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	BANCO	9	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	EMPRESAS	3	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PATRIMONIALES	2	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PERSONALES	5	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PRODFINANCIEROS	6	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	SAC	7	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	SALUD	4	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	SOLUNION	8	0	0	0

**D. ParamPlanCategoria.** Contará con las siguientes columnas: CodPlan, codCategoria, codAgregacion, numOrdenVisualizacion, tal y como se muestra en la figura 18.

**Figura 18.***ParamPlanCategoria*

codPlan	codCategoria	codAgregacion	numOrdenVisualizacion
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	NIF	1

**E. ParamPlanEjecucion.** Contará con las columnas: CodPlan, codTabla, codTipoAcumulacion, fecEjecucion, fecActualizacion, codEstado, Periodo, Estado, como se observa en la figura 19.

**Figura 19.***ParamPlanEjecucion*

codPlan	codTabla	codTipoAcumulacion	fecEjecucion	fecActualizacion	codEstado	Periodo	Estado
CON-G-N-20210001	DIA	2	30/04/2021	30/04/2021	N/A	2021	EN CURSO

**F. MaestraTipoPlan.** Contará con las columnas: CodTipoPlan, desTipoPlan, codNivel, desnivel, tal como se muestra en la figura 20.

**Figura 20.***MaestraTipoPlan*

codTipoPlan	desTipoPlan	codNivel	desNivel
CAMPANIA	CAMPAÑA		2 LO SUYO Y UN NIVEL MAS
CARTAS	CARTAS DE LIQUIDACIÓN		1 LO SUYO Y LO DE SU EQUIPO
CONVENCION	CONVENCIÓN		1 LO SUYO Y LO DE SU EQUIPO
RANKING	RANKING		3 TODOS
RAPPEL	RAPPEL		1 LO SUYO Y LO DE SU EQUIPO

En la herramienta SPM:

**Figura 21.***MaestraTipoPlan en SPM*

codTipo...	desTipoPlan	codNivel	
CAMPANIA	Campañas	(2) Lo suyo y un nivel mas	---
CARTAS	Cartas de Liquidación	(1) Lo suyo y lo de su equipo	---
CONVENCION	Convencion	(1) Lo suyo y lo de su equipo	---
RANKING	Ranking	(3) Todos	---
RAPPEL	Rappel	(1) Lo suyo y lo de su equipo	---

**G. ConfiguracionMensajesWeb.** Contará con las columnas: CodMensaje, codTipoMensaje, codTipoPlan, codPlan, codBeneficiario, fecInicio, fecFin, como se observa en la figura 22.

**Figura 22.***ConfiguracionMensajesWeb*

CodMensaje	codTipoMensaje	codTipoPlan	codPlan	codBeneficiario	fecInicio	fecFin
001	GENERAL	N/A	N/A	N/A	01/01/2017	31/12/2017
001	GENERAL	N/A	N/A	N/A	01/01/2018	31/01/2018
002	TIPOPLAN	CAMPANIA	N/A	N/A	01/01/2018	31/01/2018
003	CODPLAN	N/A	CAM-E-L-4T170016	N/A	01/01/2018	31/01/2018
004	BENEFICIARIO	N/A	N/A	51362079C	01/01/2018	31/01/2018

En la herramienta SPM:

### Figura 23.

#### ConfiguracionMensajesWeb en SPM

codMensaje	codTipoMensaje	codTipoPlan	codPlan	codBeneficiario	fecInicio	fecFin
001	GENERAL	N/A	N/A	N/A	01/01/2017	31/12/2017
001	GENERAL	N/A	N/A	N/A	01/01/2018	31/01/2018
002	TIPOPLAN	CAMPANIA	N/A	N/A	01/01/2018	31/01/2018
003	CODPLAN	N/A	CAM-E-L-4T170016	N/A	01/01/2018	31/01/2018
004	BENEFICIARIO	N/A	N/A	51362079C	01/01/2018	31/01/2018

**H. MaestraMensajesWeb.** Contará con las columnas: CodMensajeWeb, desMensajeWeb, como se muestra en la figura 24.

### Figura 24.

#### MaestraMensajesWeb

codMensajeWeb	desMensajeWeb
001	Todos los usuarios
002	Usuario perteneciente al Tipo de Plan
003	Usuarios pertenecientes al Plan
004	Beneficiario Particular

En la herramienta SPM:

### Figura 25.

#### MaestraMensajesWeb en SPM

codMensajeWeb	desMensajeWeb
001	Todos los Usuarios
002	Usuario perteneciente al Tipo de Plan
003	Usuario perteneciente al Plan
004	Beneficiario particular

**I. ParamSegmentacionBeneficiario.** Contará con las columnas: CodPlan, idBeneficiario, Grupo, GrupoSiglas, como se muestra en la figura 26.

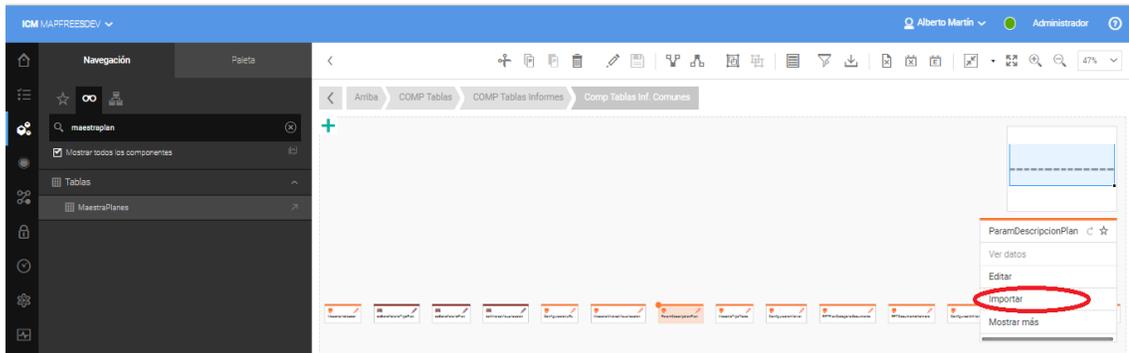
**Figura 26.**

*ParamSegmentacionBeneficiario*

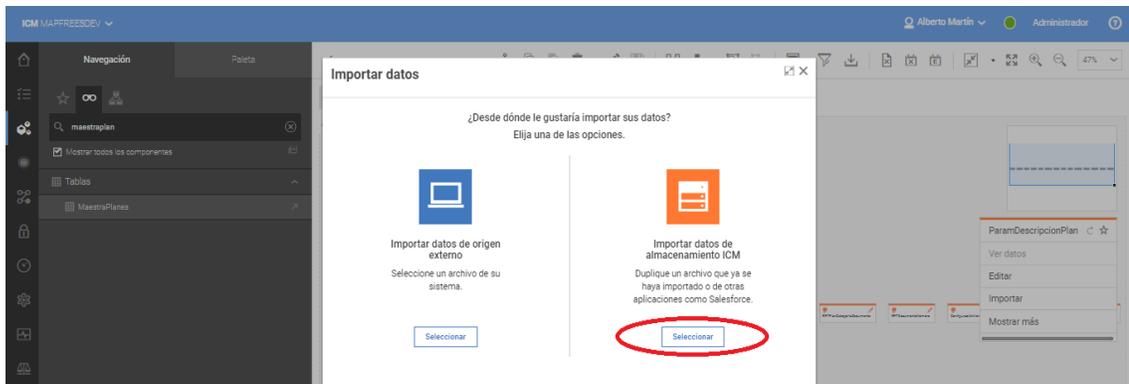
codPlan	idBeneficiario	Grupo	GrupoSiglas
CON-G-N-20210001	0B81799710	1	GRUPOI
CON-G-N-20210001	0B82141789	1	GRUPOI
CON-G-N-20210001	0B87981361	1	GRUPOI
CON-G-N-20210001	0B87335386	1	GRUPOI
CON-G-N-20210001	0B86710100	1	GRUPOI
CON-G-N-20210001	0B87611869	1	GRUPOI
CON-G-N-20210001	0B81765950	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	0B87755781	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	0B85634079	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	0B81906638	1	GRUPOI
CON-G-N-20210001	0B87312559	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	0B81388159	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	050735504B	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	0B84263805	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	0B85314565	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	050972003R	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	044473284R	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	006585838H	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	0B86884459	3	GRUPOIII
CON-G-N-20210001	070816289W	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	0B84132000	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	0B86729589	2	GRUPOII
CON-G-N-20210001	001182738D	3	GRUPOIII
CON-G-N-20210001	0B88126669	3	GRUPOIII
CON-G-N-20210001	044294664E	4	GRUPOIV
CON-G-N-20210001	051984303W	3	GRUPOIII

Por otro lado; como se indicó anteriormente, la carga de información en las tablas puede realizarse de manera manual como de manera masiva (mediante importación de datos de almacenamiento SPM).

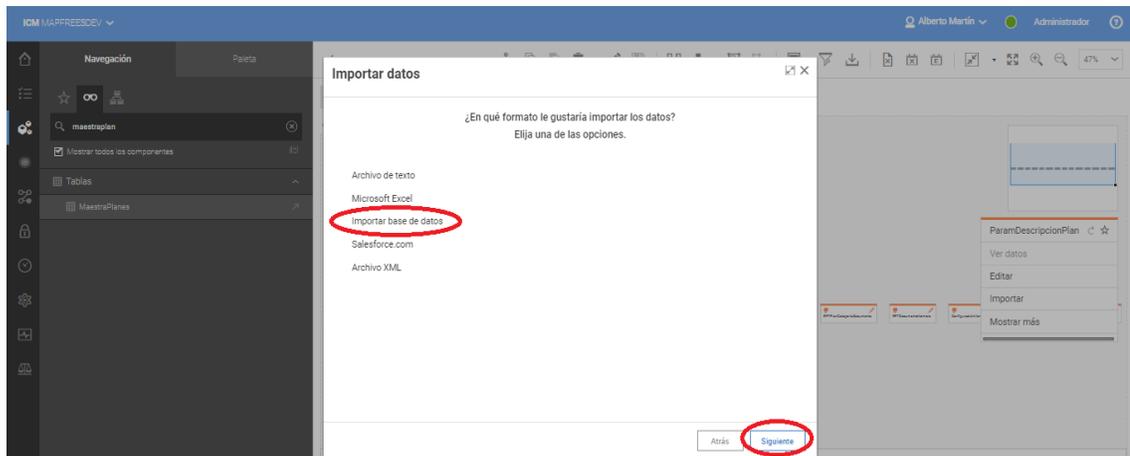
A. Seleccionamos la tabla y se pulsa sobre la opción “Importar”.



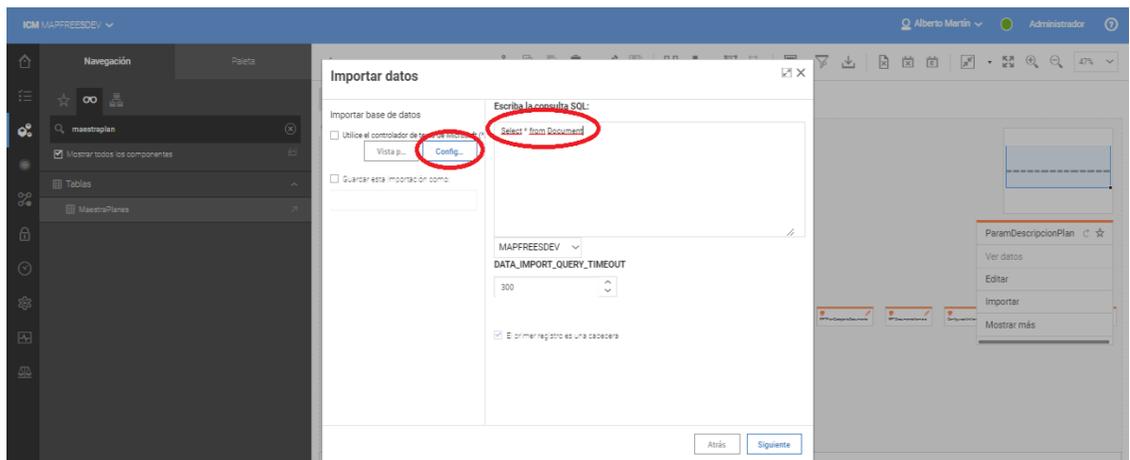
B. Se abrirá la venta de ayuda para crear importaciones donde se seleccionará la opción “Importar datos de almacenamiento ICM”.



- C. Se abrirán la ventana de ayuda hasta con 5 opciones de carga distinta, se seleccionará la opción de “Importar de base de datos”.



- D. En la siguiente ventana se pulsará sobre el botón “Config” y se incluirá la sentencia sql (Select \* from Document).



- E. En la parte inferior se deberá verificar el entorno del cual se importarán los datos como también establecer un tiempo de conexión máximo permitido (timeout) para la ejecución de la consulta.
- F. Se ejecutará la sentencia luego de configurar los parámetros pulsando sobre el botón siguiente.

Los cálculos son desarrollados según lo solicitado en las circulares proporcionadas por MAPFRE, aquí se relacionan las tablas creadas de manera que estos cruces se procesen y arrojen un resultado final.

De manera que, las tablas que contienen la información de producción de cada beneficiario (información extraída de los orígenes de MAPFRE y cargada por él mismo) se relaciona con las tablas creadas en la herramienta (tablas paramétricas y maestras), tal como se muestra en la figura 27 y 28.

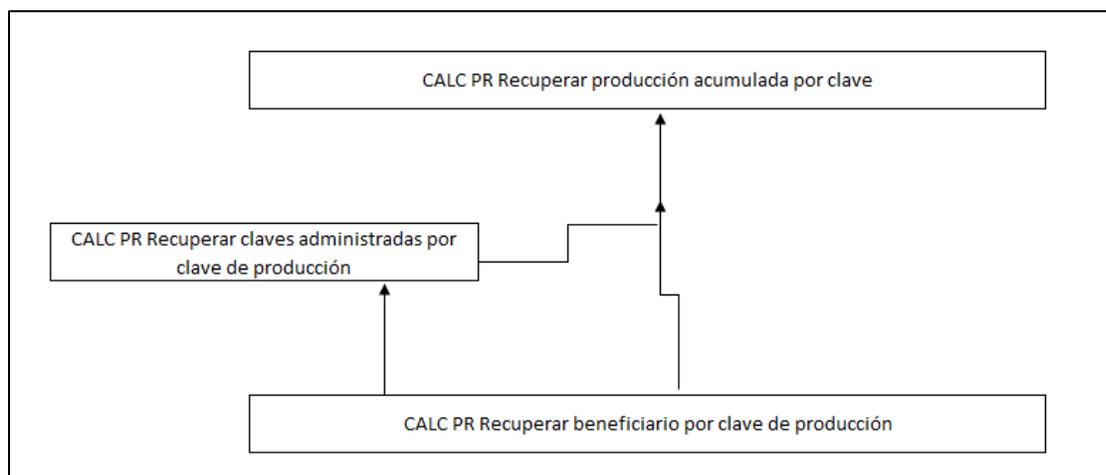
**Figura 27.**

*Cálculos de producción en SPM*



**Figura 28.**

*Esquema sobre los cálculos de producción en SPM*



- ✓ **CALC PR Recuperar beneficiario por clave de producción:** Recupera el beneficiario asociado a la clave de producción para cada transacción mediante el cruce con la tabla de ClavesProduccion.
- ✓ **CALC PR Recuperar claves administradas por clave de producción:** Se recuperan las claves de producción administradas.
- ✓ **CALC PR Recuperar producción acumulada por clave:** Se unen las transacciones con claves administradas con la producción sin claves administradas.

Así pues, al finalizar el desarrollo de un plan de incentivación y tener los resultados almacenados en tablas del tipo personalizadas (tablas rpt) estos deberá ser publicado y visualizarse en un portal web SPM según el flujograma que MAPFRE proporcione.

A. En el informe web “MI POSICION GLOBAL EMPLEADO” deberá mostrar la sección CONVENCIÓN, cuya grilla deberá visualizar los campos solicitados (Millas/Puntos, Ganador (S/N), Ranking General , Ranking DGT) y un botón +Detalle, como se visualiza en la figura 29.

**Figura 29.**

*Visualización de los campos en el informe web*

**MAPFRE** **GO!** **Todos tus INCENTIVOS en un Click**

INGRESAR RIF A CONSULTAR

### CAMPAÑAS

Campaña	Cumple	Participantes	Fecha a día:	Estado
VALOR ACTIVO III - Red Específica	51	1.085	09/04/2020	EN CURSO
SE BUSCAN HEROES DE VENTAS	75	263	31/03/2020	EN CURSO
SE BUSCAN HEROES DE VENTAS RETOS AUTOS	248	7.428	31/03/2020	EN CURSO
SE BUSCAN HEROES DE VENTAS RETOS AHORRO/VULNERACIÓN RFF	218	7.428	31/03/2020	EN CURSO
SE BUSCAN HEROES DE VENTAS RETOS PRODUCTO DST	243	7.428	31/03/2020	EN CURSO
DECEJOS Q1 - DC Resilencia/Alas	0	8	27/03/2020	EN CURSO

Primera Ant

B. En el informe web “MI POSICION GLOBAL MEDIADOR” deberá mostrar la sección CONVENCIÓN, cuya grilla deberá visualizar los campos solicitados ( Millas/Puntos , Ganador (S/N), Ranking General, Ranking DGT) y un botón +Detalle, tal como se muestra en la figura 30.

**Figura 30.**

*Visualización de los campos en el informe web*

The screenshot displays the MAPFRE website interface. At the top, there is a banner with the MAPFRE logo and the text "Todos tus INCENTIVOS en un Click". Below the banner, there is a search bar labeled "INGRESAR MAP A CONSULTAR" and a "Buscar" button. The main content area is divided into three sections: "CAMPANAS", "RAPPELES", and "CONVENCIÓN".

The "CAMPANAS" section contains a table with the following data:

Campaña	Cumple	Fecha a día
SE BUSCAN HEROES DE VENTAS RETOS AUTOS	S	31/03/2020
SE BUSCAN HEROES DE VENTAS RETOS AHORRO-JUBILACION PFP	S	31/03/2020
SE BUSCAN HEROES DE VENTAS RETOS PRODUCTO DST	S	31/03/2020

The "RAPPELES" section contains a table with the following data:

Rappel	Situación Rappel	Fecha a día
RAPPEL 172000 AUTO INDIVIDUAL	342.52	31/03/2020
RAPPEL 172000 AH. SUB. PPRUNAD (IND Y COL)	800.00	31/03/2020
RAPPEL 172000 CREDITO Y RATIO DE CONVERSION	No Cumple	31/03/2020

The "CONVENCIÓN" section contains a table with the following data:

CONVENCIÓN
Millas/Puntos
Ganador
Ranking General
Ranking DGT

A red arrow points from the text "MI POSICIÓN GLOBAL MEDIADOR" to the "CONVENCIÓN" section. The "+Detalle" button is located at the bottom right of the "CONVENCIÓN" section.

C. En el informe web “MI EQUIPO” deberá mostrar la sección CONVENCIÓN, cuya grilla deberá visualizar los campos solicitados (Categoría, N° Participantes, Cumple, Datos a día), paginado y un botón +Detalle, como se observa en la figura 31.

**Figura 31.**

*Visualización de los campos en el informe web*

**MI EQUIPO**

**MAPFRE** **GO!** **Todos tus INCENTIVOS en un Click**

**CAMPAÑAS**

Campaña	Cumple	Participantes	Datos a día:	Estado
VALOR ACTIVO MI-Red Específica	81	1.055	08/04/2020	EN CURSO
DÉCimos Q1 - DC Resonancias	0	9	27/03/2020	EN CURSO
SE BUSCAN HEROS DE VENTAS	79	263	31/03/2020	EN CURSO
SE BUSCAN HEROS DE VENTAS RETOS AUTOS	248	7.428	31/03/2020	EN CURSO
SE BUSCAN HEROS DE VENTAS AHORRO-LUBRICACION PPP	219	7.428	31/03/2020	EN CURSO
SE BUSCAN HEROS DE VENTAS RETOS PRODUCTO DGT	248	7.428	31/03/2020	EN CURSO

**RAPPELES**

Rappel	Importe	Generados	Estado
RAPPEL LT2020 APS	184.700	126	EN CURSO
RAPPEL LT2020 RE RIESGO Y ACCIDENTES	79.848	88	EN CURSO
RAPPEL LT2020 RE AHORRO-LUBRICACION+PP	82.700	73	EN CURSO
RAPPEL LT2020 AUTOS INDIVIDUAL	726.849	890	EN CURSO
RAPPEL LT2020 AH. JUB. PPAJURAS (IND Y COL)	485.100	11	EN CURSO
RAPPEL LT2020 OFERTA Y RATIO DE CONVERSION	33.900		EN CURSO

**RANKING**

Dato a marzo 2020

DGT	Pts. Comercial	Pts. Clientes	Pts. M. Subvencionables	Pts. Ratio Combinado	Puntuacion Total	Posicion Ranking
03-MADRID	4,80	0,40	0,80	0,60	6,70	1
05-BETE	5,40	0,05	0,75	0,15	6,35	2
02-CANARIAS	4,20	0,10	0,15	0,90	5,45	3
06-NOROESTE	3,60	0,45	0,60	0,75	5,40	4
08-SUR	2,40	0,15	1,20	1,20	4,95	5
07-CENTRO	1,20	0,28	1,35	1,35	4,18	6
04-NORTE	3,00	0,28	0,45	0,30	4,03	7
03-CATALUÑA-BALEARES	1,80	0,85	0,30	0,45	3,90	8
05-NOROESTE	0,90	0,10	1,05	1,05	3,80	9

**CONVENCIÓN**

Categoría:

Categoría	Nº Participantes	Cumple	Datos a día:
DELEGADOS	2.588	388	31/12/2019
DIRECTOR DE MEDIOS	0	1	31/12/2019
JEFE TERRITORIAL TECNOLOGIA	0	1	31/12/2019
JEFE/A DE FORMACION	0	1	31/12/2019
TECNICO TERRITORIAL TECNOLOGIA	33	5	31/12/2019
FORMADOR/A	45	7	31/12/2019
DIRECTOR/A TERRITORIAL	29	7	31/12/2019
DIRECTOR/A OFICINA	247	56	31/12/2019
ASESOR/A COMERCIAL EMPRESAS	231	28	31/12/2019
ASESOR/A DE CLIENTES	1.187	48	31/12/2019

**Incluimos el resumen en Mi equipo**

D. Cuando se pinche sobre el botón +Detalle, deberá direccionar al siguiente informe web, tal como se muestra en la figura 32.

### Figura 32.

Informe web al pulsar "+Detalle"



E. Al pinchar sobre “CONSULTA AQUÍ LA CLASIFICACIÓN” direccionará al informe web “Convención” donde se mostrará la información mediante una grilla que contendrá campos claves de negocio (DGT, DT, OD, Denominación, Grupo, Mínimo Millas, Ranking General, Ranking DGT, Gana, Millas, Min. Autos, Min. Patrimoniales, Min. Personales, Min. Salud, Min. Emp/SAC/Solunion, Min. Prod Financ, Emisión Seguros), a su vez el campo Denominación redireccionará hacia otro informe web donde se podrá visualizar la información detallada del beneficiario.

A su vez, el informe tendrá disponible los filtros Categoría, Grupo, Ganador, DGT, DT Y OD, también se encontrarán habilitados buscadores por Apellido, Nombre y NIF de los beneficiarios, tal como se encuentra en la figura 33.

**Figura 33.**

*Informe web con filtros*

Si pinchamos sobre Imagen Clasificación

En categoría ponemos Delegado por defecto

Consulta aquí la CLASIFICACIÓN

2  
0  
2  
0

CONVENCIÓN

Volver

Nombre:  DGT:   
 Apellido:  DT:   
 NIF:  OD:

Categoría:  Grupo:  Ganador:

Seleccionar en la última columna para descargar, mostrar u ocultar columnas

DGT	DT	OD	Denominación	Grupo	Mínimo Millas	Ranking General	Ranking DGT	Gana	Millas	Min. Autos	Min. Patrimoniales	Min. Personales	Min. Salud	Min. Emp/SAC/Solunión	Min. Prod. Financieros	Emisión Seguros
01 MADRID	02 MADRID-OESTE	1141 GETAFE	DELEGADO DELEGADO NUBIA	GRUP01	800	719	49	NO	876,39	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
08 ESTE	03 ALICANTE										SI	NO	NO	NO	NO	NO
07 CENTRO	47 VALLADOLID-BURGOS-PALENCIA										SI	NO	SI	SI	SI	SI
08 SUR	29 MALAGA - HUELVA										NO	NO	SI	NO	NO	NO
01 MADRID	02 MADRID-OESTE										SI	SI	SI	SI	SI	SI
07 CENTRO	34 LEON-ZAMORA-SALAMANCA										NO	NO	NO	NO	NO	SI
01 MADRID	02 MADRID-OESTE										SI	SI	SI	SI	SI	SI
08 ESTE	03 ALICANTE										SI	SI	NO	NO	NO	SI
01 MADRID	08 MADRID - CENTRO										SI	SI	SI	SI	SI	SI
06 NOROESTE	33 ASTURIAS-CANTABRIA										SI	NO	SI	NO	NO	SI

**Tabla Columnas:**  
 DGT, DT, OD y Denominación: Alineado a la izquierda  
 Grupo: Centrado  
 Min. Millas: Centrado sin decimales  
 Ranking general: centrado sin decimales  
 Ranking DGT: centrado sin decimales  
 Millas: centrado con decimales  
 GANA: centrado y a color (rojo NO y verde SI)  
 Min. Autos: centrado y a color (rojo NO y verde SI)  
 Min. Patrimoniales: centrado y a color (rojo NO y verde SI)  
 Min. Personales: centrado y a color (rojo NO y verde SI)  
 Min. Salud: centrado y a color (rojo NO y verde SI)  
 Min. Emp/SAC/Solunión: centrado y a color (rojo NO y verde SI)  
 Min. Prod Financ: centrado y a color (rojo NO y verde SI)  
 Emisión Seguros: centrado y a color (rojo NO y verde SI)

F. Al pinchar sobre la columna “Denominación” direccionará a otro informe web donde se podrá visualizar la información del beneficiario con respecto a los demás participantes de su dirección territorial. A su vez se habilitará el botón +Detalle, tal como se observa en la figura 34.

**Figura 34.**

### Información del beneficiario

Denominación

- DEL HOYO DELGADO - NURIA
- WORFHO ESBLEDO - JUAN CARLOS
- SUILL SANCHEZ - JUAN ANTONIO
- VEGA TABARILLA - HECTOR
- SAN MARTIN BELTEAR

Si pinchamos sobre Denominación

2  
0  
2  
0

CONVENCIÓN

INF: 000380174F  
Nombre: NURIA  
Apellido: DEL HOYO DELGADO

Ir a otro

Datos actualizados a día: 31/12/2019

DOT	DT	OD	Denominación	Grupo	Min. Millas	Ranking General	Ranking DOT	Gana	Millas Total	Min. Autos	Min. Patrl.	Min. Personales	Min. Salud	Min. Emp/SAC/SOLUNION	Min. Prod. Financieros	Emission Seguros
01 MADRID	62 MADRID-OESTE	1141 GETAFE	DEL HOYO DELGADO, NURIA	GRUPO1	800	719	49	NO	876,19	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI

+ Detalle

**Tabla Columnas:**

- DGT, DT, OD y Denominación: Alineado a la izquierda
- Grupo: Centrado
- Min. Millas: Centrado sin decimales
- Ranking general: centrado sin decimales
- Ranking DGT: centrado sin decimales
- Millas: centrado con decimales
- GANAs: centrado y a color (rojo NO y verde SI)
- Min. Autos: centrado y a color (rojo NO y verde SI)
- Min. Patrimoniales: centrado y a color (rojo NO y verde SI)
- Min. Personales: centrado y a color (rojo NO y verde SI)
- Min. Salud: centrado y a color (rojo NO y verde SI)
- Min. Emp/SAC/Solucion: centrado y a color (rojo NO y verde SI)
- Min. Prod Financ: centrado y a color (rojo NO y verde SI)
- Emission Seguros: centrado y a color (rojo NO y verde SI)

Min. Personales	Min. Salud	Min. Emp/SAC/Solun	Min. Prod. Financieros	Emission Seguros
SI	SI	SI	SI	SI
SI	SI	SI	SI	SI
SI	SI	SI	SI	SI
SI	SI	SI	NO	SI
SI	SI	SI	SI	NO
SI	SI	SI	NO	SI
SI	SI	SI	SI	SI
SI	SI	SI	SI	SI

G. Al pinchar sobre el botón +Detalle deberá direccionar al siguiente informe web. Se visualizará la información detallada en cuanto a la situación del beneficiario en el plan de incentivación comercial, también se habilitará el botón “Ver Pólizas Excluidas” y se habilitará direccionamiento a otro informe web sobre el campo “Detalle Pólizas”, tal como se muestra en la figura 35.

**Figura 35.**

*Situación del beneficiario en el plan de incentivación comercial*

**+ Detalle**

Si pinchamos sobre + Detalle

**CONVENCIÓN**

Mismos campos en todas las tablas y mismo orden

Ver Pólizas Excluidas

Resumen General										
Total Millas	Mínimo Millas	Cumple-MET	Cumple Min Agru.	Emisión Seguros	Cumple Rentabilidad	Acción Directo	Gaña	Ranking General	Ranking DOT	
876,39	800	SI	SI	SI	SI	NO	NO	719	49	

Resumen Emisión Seguros			Resumen por Agrupación			
2019	2018	% Variación	Instituto	Min por Agrupación	Total Agrupación	Cumple
1.427.267	1.326.573	8,73%	AUTOS	150	313,00	SI
			BANCO	0	1,00	SI
			EMPRESAS, SAC Y SOLUWON	75	117,05	SI
			PATRIMONIALES	80	196,90	SI
			PERSONALES	80	196,11	SI
			PRODUCTOS FINANCIEROS	75	81,39	SI
			SALUD	80	81,13	SI

Resumen por Línea de Negocio					
Línea de Negocio	Nueva Producción	Conversión Millas	Tipo Conversión	Millas	Detalle Póliza
AUTOS INDIVIDUAL	310	1,0	Póliza Millas	310,00	ver detalle
AUTOS VERTI	0	1,0	Póliza Millas	0,00	ver detalle
SALUD INDIVIDUAL	10.129	230,0	Euro Millas	40,52	ver detalle
SALUD COL. ABIERTOS	1.010	230,0	Euro Millas	4,04	ver detalle
SALUD COL. CERRADOS	1.442	230,0	Euro Millas	6,97	ver detalle
HOGAR	167	0,5	Póliza Millas	32,50	ver detalle
HOGAR VERTI	0	0,5	Póliza Millas	0,00	ver detalle
COMUNIDADES	8.404	180,0	Euro Millas	28,26	ver detalle
RESTO PATRIMONIALES CON PARTICIPADAS	3.395	200,0	Euro Millas	16,97	ver detalle
RIESGO INDIVIDUAL CRIT17	2.035	70,0	Euro Millas	42,51	ver detalle
RIESGO COLECTIVO CRIT17	0	140,0	Euro Millas	0,00	ver detalle
ACCIDENTES INDIVIDUAL CRIT17	2.048	70,0	Euro Millas	28,26	ver detalle
ACCIDENTES COLECTIVOS CRIT17	1.963	140,0	Euro Millas	14,02	ver detalle
DECEDOS	10.049	180,0	Euro Millas	72,32	ver detalle
RC	11.966	180,0	Euro Millas	78,78	ver detalle
DAÑOS INCENDIOS	0	180,0	Euro Millas	0,00	ver detalle
INGENIERIA	0	180,0	Euro Millas	0,00	ver detalle
TRANSPORTES	0	180,0	Euro Millas	0,00	ver detalle
MULTIRIESGO	8.992	180,0	Euro Millas	37,18	ver detalle
SAC	0	2.800,0	Euro Millas	0,00	ver detalle
SOLUWON	0	80,0	Euro Millas	0,00	ver detalle
ACTIVOS	12.008	10.000,0	Euro Millas	1,20	ver detalle
TOTAL CLIENTES Y D. INGRESOS	0	1,0	Euro Millas	0,00	ver detalle

H. Al pinchar sobre el botón “Ver Pólizas Excluidas”, direccionará al informe en el cual se podrá observar el detalle de las pólizas que no se contabilizaron para el plan de incentivos Delegados, tal como se observa en la figura 36.

**Figura 36.**

*Pólizas no contabilizadas para el plan de incentivos Delegados*

Ver Pólizas Excluidas

Si pinchamos sobre BOTÓN Ver pólizas Excluidas

Ponemos cabecero Pólizas excluidas

Mismos campos en todas las tablas y mismo orden

SEI: 000380174F	Nombre: NURIA	Apellido: DEL HOYO DELGADO	Datos actualizados a día: 31/12/2019	Valor
000120550330	AUTOS INDIVIDUAL	1150010	AUSENCIA TOTAL DOCUMENTACION AUTOS	18,32
0001205503445	AUTOS INDIVIDUAL	1150010	CONDUCTOR ERRONEO	267,51
0001205503446	AUTOS INDIVIDUAL	1150010	PROPIETARIO DISTINTO CONDUCTOR, CONDUCTOR ERRONEO	374,26
0001205503490	AUTOS INDIVIDUAL	1150010	PROPIETARIO DISTINTO CONDUCTOR, CONDUCTOR ERRONEO	574,15
0001205503493	AUTOS INDIVIDUAL	1150010	PROPIETARIO DISTINTO CONDUCTOR, CONDUCTOR ERRONEO	388,39
0001205503465	AUTOS INDIVIDUAL	1150010	PROPIETARIO DISTINTO CONDUCTOR, CONDUCTOR ERRONEO	270,86
0001205503478	AUTOS INDIVIDUAL	1150010	PROPIETARIO DISTINTO CONDUCTOR	183,70
0001205503484	AUTOS INDIVIDUAL	1150010	AUSENCIA TOTAL DOCUMENTACION AUTOS	86,40
0001205503487	AUTOS INDIVIDUAL	1150010	PROPIETARIO DISTINTO CONDUCTOR	455,71
0001205503490	AUTOS INDIVIDUAL	1150010	PROPIETARIO DISTINTO CONDUCTOR	599,77

Primero Ant. < 1 2 3 > Siguiete Último

Tamaño de página: 10

I. Al pinchar sobre el campo “Detalle Pólizas” se podrán visualizar las pólizas que se contabilizan y computan para cada producto comercializado en el plan de incentivación Delegados, como se muestra en la figura 37.

Figura 37.

## Pólizas contabilizadas para el plan de incentivos Delegados

Si pinchamos sobre Columna Detalle Pólizas

Ponemos cabecero Detalle Pólizas

Mismos campos en todas las tablas y mismo orden

Poliza	Código Remota	Descripción Rema	Descripción Lema	Clase Producción	Prima NI	Fecha Inicio
863510	4048324	600001	SALUD INDIVIDUAL	1190010	154,89	
7792072	39014519	600001	SALUD INDIVIDUAL	1190010	659,56	
8816668	40201268	600001	SALUD INDIVIDUAL	1190010	267,70	
9288617	44624480	600001	SALUD INDIVIDUAL	1190010	377,42	
8710107	40021948	600001	SALUD INDIVIDUAL	1190010	616,91	
8690207	40812383	600001	SALUD INDIVIDUAL	1190010	610,32	
8901451	40484484	600001	SALUD INDIVIDUAL	1190010	490,60	
8602807	40812079	600001	SALUD INDIVIDUAL	1190010	260,90	
8888827	40321119	600001	SALUD INDIVIDUAL	1190010	610,54	
8718930	40900126	600001	SALUD INDIVIDUAL	1190010	329,38	

Levantando toda esta información se comienza con el desarrollo de los informes web, los cuales muestran la información procesada y calculada del plan de incentivación que se encuentra almacenada en diferentes tablas personalizadas.

Siendo así, los desarrollos e implementaciones de los diferentes planes y evolutivos que pueda necesitar MAPFRE, primero se definen funcionalmente para poder plasmarlos en la herramienta.

Este entendimiento es documentado en diseños funcionales y técnicos por cada plan a desarrollar, estos documentos indican la lógica que se implementará y como se realizará técnicamente.

**2.3.3.1. Evolutivo: Proceso Ajustes Producción por NIF a NIF.** Se requiere desarrollar una nueva funcionalidad que permita traspasar producción de un beneficiario a otro (generalmente se da cuando una persona natural pasa a una persona jurídica) con el objetivo que la producción

alcanzada por la persona natural sea traspasada a la persona jurídica asociada al NIF. Técnicamente se requiere:

### ***A. Modificación configuración de Tablas.***

**A.I. Ajustes:** Se tiene la necesidad de realizar un ajuste a nivel de producción de NIF a NIF para ello se va agregar o crear el campo “NIFDestino” en la tabla de SPM “Ajustes”. A continuación, se detalla la tipología del ajuste el cual existen campos obligatorios a parametrizar (Figura 38 y 39):

#### **Figura 38.**

*Tabla Ajustes actual*

codTipoAjuste	codPlan	NIF (NIF Origen)	fecInicio	fecFin
Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio

#### **Figura 39.**

*Tabla Ajustes nueva*

codTipoAjuste	codPlan	NIF (NIF Origen)	fecInicio	fecFin	NIF Destino
Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio

**MaestraTipoAjuste:** Se deberá parametrizar el tipo de ajuste con la siguiente información, como se visualiza en la Figura 40.

#### **Figura 40.**

*Tabla MaestraTipoAjuste*

Campo	Tipo Dato
codTipoAjuste	TRASPRODCLAVE
desAjuste	Traspaso de Producción

- Se crearán nuevos componentes que contendrán cálculos que permitirán realizar el ajuste de producción de NIF a NIF.
- El componente **COMP Datos de Produccion - Ajuste Traspaso** albergará los cálculos que relacionará el NIF origen con la producción NIF destino.
- El componente **COMP Tratamiento Traspaso producción** albergará los cálculos que relacionen y traspassen la producción de un NIF hacia otro.

**A.2. Componentes.** En este punto se albergarán los cálculos necesarios para poder realizar el evolutivo de ajuste producción por NIF a NIF.

#### **COMP Datos de Produccion - Ajuste Traspaso**

- **CALC PR Recuperar Registros de Ajuste Traspaso:** Recupera los datos del ajuste a aplicar con respecto al NIF origen y al NIF destino.
- **CALC PR Traspasar Producción de Clave por NIF por plan:** Cálculo que relaciona y recupera la producción a nivel de clave del NIF origen, colocando como particiones visibles al NIF origen y NIF destino.

El presente cálculo será usado como enlace de entrada para la segunda parte del proceso de traspaso de producción por NIF.

#### **COMP Tratamiento Traspaso producción**

- **CALC Traspasar Producción de Clave por NIF por plan:** Cálculo que recupera la estructura territorial del NIF destino del ajuste.
- **CALC Categorizar beneficiario con y sin ajuste por clave de producción:** Cálculo que categoriza los registros que traspasarán la producción.

- CALC Recuperar beneficiario sin ajuste por clave de producción: Cálculo que recupera los registros que no sufrirán ajustes de traspaso de producción.
- CALC Recuperar beneficiario origen con ajuste por clave de producción: Cálculo que recupera los registros que sufrirán ajustes de traspaso de producción.
- CALC Recuperar beneficiario final con ajuste por clave de producción: Cálculo que recupera la estructura, categoría e importes que se agregarán a la producción del NIF destino.
- CALC Recuperar beneficiario sin ajuste por clave de producción con metrica: Cálculo que recupera la estructura e importes de los registros que no tendrán ajuste de traspaso de producción.
- CALC Unir beneficiarios sin y con ajuste por clave de producción: Cálculo que une la producción de los registros que no tienen y los que sí tienen ajuste.

Será usado como enlace de entrada al cálculo final que contiene la producción total con y sin ajuste (**CALC PR Recuperar Producción acumulada por clave**):

- CALC PR Recuperar Producción acumulada por clave: Cálculo que contiene la producción total por beneficiario y por plan con y sin ajuste

La única entidad a la que se le realizará cambios estructuralmente es a la tabla Ajustes.

**2.3.3.2. Evolutivo: Proceso Figura Doble.** Se requiere desarrollar una nueva funcionalidad que permita modificar la categoría de un beneficiario, y a su vez permita que tenga hasta 2 categorías diferentes, tanto para la red agencial y para la red específica de mediadores de MAPFRE. Estos casos serán llamados “MEDIADORES MIXTOS”. Técnicamente se requiere:

**A. Creación y configuración de tablas.**

**A.1. Figura Doble.** Se tiene la necesidad de realizar un nuevo proceso de modificación de estructura/categoría a nivel de beneficiario, para ello se creará la tabla FiguraDoble en SPM. Se detalla la tipología y los campos que serán obligatorios a parametrizar (Figura 41):

**Figura 41.**

*FiguraDoble en SPM.*

codFiguraDoble	codPlan	NIF	fecInicio	fecFin	idCategoria	DGT	DT	OD
Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio

**MaestraTipoAjuste:** Se deberá parametrizar el tipo de proceso con la siguiente información (Figura 42):

**Figura 42.**

*MaestraTipoAjuste*

Campo	Nomenclatura
codTipoAjuste	FIGDOBLEET
desAjuste	Cambio Figura Doble Beneficiario

- Se crearán nuevos componentes que contendrán cálculos que permitirán realizar el nuevo proceso de figura doble
- El componente COMP Proceso Figura Doble albergará los cálculos que relacionen y modifiquen la estructura que se requiera. el nuevo proceso de figura doble.

**A.2. Componentes.** Albergarán los cálculos necesarios para poder realizar el evolutivo de proceso Figura Doble.

### **COMP Proceso Figura Doble**

- CALC EC Recuperar beneficiarios con figura doble: Cálculo que recupera los datos del beneficiario que ingresará al proceso de figura doble, se visualizarán los cambios ingresados en la tabla FiguraDoble.
- CALC EC Identificar beneficiarios con modificación de estructura: Cálculo que identifica los beneficiarios que ingresarán al proceso de figura doble.
- CALC EC Recuperar beneficiarios sin modificación de estructura territorial: Cálculo que recupera los beneficiarios que no serán parte de la modificación de estructura por el proceso de figura doble.
- CALC EC Recuperar beneficiarios con y sin modificación de estructura territorial: Cálculo que recupera la totalidad de beneficiarios que ingresaron al proceso de figura doble con los que no han sido afectos al proceso.

La única entidad que se creará será la tabla FiguraDoble.

**2.3.3.3. Desarrollo Plan Incentivo Anual Regularidad Trimestres.** Se describen las necesidades técnicas que se han identificado para poder realizar los cálculos del Rappel Anual Regularidad Trimestre, así como consultar el resultado del incentivo a través del portal web de la herramienta SPM. Técnicamente se requiere:

### *A.1. Componentes*

**Rappel Anual 2021 – Regularidad Trimestres.** Se creará el componente “Rappel Anual 2021 – Regularidad Trimestres” dentro del componente “Rappel Anual”.

- Se modificará la tabla RptRPPResumenBeneficiario incluyendo los siguientes campos: **numImporte** (Numérico) e **indCumple** (Lista de selección de la tabla MaestraIndicador).
- Se deberá modificar la importación “Importación de RptRPPResumenBeneficiario” para incluir los campos del importe del rappel y el indicador de ganador.
- Se creará el cálculo CALC RPP 2021 RT Recuperar Rappes que unifique la información de todos los trimestres de la tabla “RptRPPResumenBeneficiario”.

Nota: Para obtener la última ejecución de cada plan se deberá realizar un cruce con la tabla ParamPlanEjecucion.

- Se deberá validar que los beneficiarios que ingresan al cálculo correspondan a las categorías de agentes y delegados, para ello se validará en función a la parametrización de la tabla ParamPlanCategoria.
- Se deberá validar las clases claves de los beneficiarios en función a la parametrización de la tabla ParamPlanClaseClaves.
- Se creará una nueva tabla llamada ParamPlanRelPlanes para identificar los planes asociados al plan de regularidad trimestres, la estructura será la siguiente (Figura 43 y 44):

**Figura 43.***Tabla ParamPlanRelPlanes*

Campo	Descripción	Tipo de Dato
codPlan	Código del plan	TEXTO
codPlanRel	Código del plan relacionado	TEXTO
numOrdenVisual	Número de orden de visualización en el reporte.	NUMERICO
numDistribucion	Número de distribución (peso)	NUMERICO

**Figura 44.***Estructura de la tabla ParamPlanRelPlanes*

codPlan	codPlanRel	numOrdenVisualizacion	numDistribución
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-1T210001	1	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-1T210002	2	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-1T210003	3	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-2T210001	4	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-2T210002	5	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-2T210003	6	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-3T210001	7	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-3T210002	8	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-3T210003	9	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-4T210001	10	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-4T210002	11	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-4T210003	12	0

- Se creará el cálculo CALC RPP 2021 RT Recuperar Rappels Relacionados que en función a todos los rappels del beneficiario filtre los que apliquen de acuerdo a la parametrización de la tabla ParamPlanRelPlanes.
- Se creará el cálculo CALC RPP 2021 RT Obtener Cantidad de Rappels Trimestrales Ganados que recupere la cantidad de rappels ganados para cada beneficiario.
- Se creará el cálculo CALC RPP 2021 Recuperar Beneficiario con Importe Ganado que evalúe la cantidad de rappels ganados por el beneficiario en función a lo

parametrizado en la tabla ParamTramosIncentivo, de esta tabla se recuperará el importe ganado en el rappel, en caso aplique.

- Se crearán cálculos para recuperar la cantidad de rappels faltantes para poder identificar cuanto le falta a cada beneficiario para poder acceder a la ganancia del rappel regularidad trimestres.
- Se crearán las siguientes vistas para recuperar la información a cargar en las tablas de salida a través de las importaciones:

**vistaRPP2021RTResumenBeneficiario:** Muestra la información de todos los planes de rappel en los que participa el beneficiario, el indicador de si lo gana o no y el importe al que accedió según corresponda.

**vistaRPP2021RTDetalleBeneficiario:** Muestra el resumen de cuantos rappels gana el beneficiario y el importe al que accede en función a ello.

- Se crearán las siguientes tablas de salida para almacenar la información a mostrar en los reportes, sobre estas tablas se deberán generar las importaciones desde las vistas:

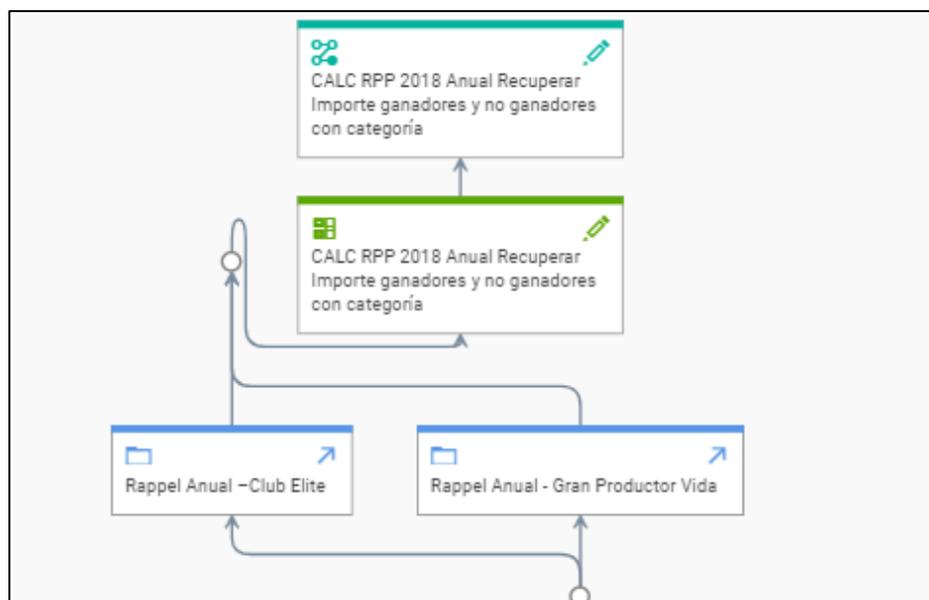
**RptRPP2021RTResumenBeneficiario:** Muestra la información de todos los planes de rappel en los que participa el beneficiario, el indicador de si lo gana o no y el importe al que accedió según corresponda.

**RptRPP2021RTDetalleBeneficiario:** Muestra el resumen de cuantos rappels gana el beneficiario y el importe al que accede en función a ello.

- El resultado final del cumplimiento del rappel será unido al cálculo actual con el resumen de los rappels anuales CALC RPP 2021 Anual Recuperar Importe ganadores y no ganadores con categoría (Figura 45):

**Figura 45.**

*Rappelles anuales CALC RPP 2021*



**2.3.3.4. Informes.** Para abordar el desarrollo de informes web en la herramienta SPM, se definirán en casos de uso:

- CU001\_ Informe Rappel 2021 Negocio Anual R. Trimestres: Se requiere crear un informe web que muestre la información del plan de la siguiente manera (Figura 46).

Figura 46.

## Informe Rappel 2021 Negocio Anual R. Trimestres

RAPPEL ANUAL 2018 REGULARIDAD TRIMESTRES

NIF: 000380174F  
 Nombre: M. BARRA ... EL HOYO DEL GADO  
 dato actualizado a día: 04/06/2018

Nombre:  Apellidos:   
 DGT:  DT:  OD:

DGT	DT	OD	NIF	Nombre	Apellidos	Nº Rappels Trimestrales Ganados	Importe Rappel
Madrid	Madrid Oeste	Madrid Oeste Pozuelo	1	Nombre 1	Apellidos 1	9	1000
Madrid	Madrid Oeste	Madrid Oeste Pozuelo	2	Nombre 2	Apellidos 2	7	Falta Rappel 1
Madrid	Madrid Oeste	Madrid Oeste Pozuelo	3	Nombre 3	Apellidos 3	7	Falta Rappel 1
Madrid	Madrid Oeste	Madrid Oeste Pozuelo	4	Nombre 4	Apellidos 4	7	Falta Rappel 1
Madrid	Madrid Oeste	Madrid Oeste Pozuelo	5	Nombre 5	Apellidos 5	7	Falta Rappel 1
Madrid	Madrid Oeste	Madrid Oeste Pozuelo	6	Nombre 6	Apellidos 6	7	Falta Rappel 1
Madrid	Madrid Oeste	Madrid Oeste Pozuelo	7	Nombre 7	Apellidos 7	9	1000
Madrid	Madrid Oeste	Madrid Oeste Pozuelo	8	Nombre 8	Apellidos 8	7	Falta Rappel 1
Madrid	Madrid Oeste	Madrid Oeste Pozuelo	9	Nombre 9	Apellidos 9	7	Falta Rappel 1
Madrid	Madrid Oeste	Madrid Oeste Pozuelo	10	Nombre 10	Apellidos 10	7	Falta Rappel 1

Si se pulsa sobre el nombre o el apellido se accederá a ver el detalle

Para ello:

- Se creará un nuevo informe “Informe Rappel 2021 Negocio Anual Regularidad Trimestres”.
- El nombre del Rappel se informará mediante un parámetro paPlan que será enviado desde la ventana “Informe Rappel Negocio Anual”.
- Se creará un panel de controles que contendrá:
  - ✓ Nombre: TextControl -> paNombre.
  - ✓ Apellidos: TextControl -> paApellidos.
  - ✓ NIF: TextControl -> paNif.
  - ✓ DGT: Lista de selección -> paDGT.
  - ✓ DT: Lista de selección -> paDT.
  - ✓ OD: Lista de selección -> paOD.
  - ✓ Botón “Buscar”.

- Se crearán los siguientes orígenes de datos
  - ✓ dsRapResumen: Recuperará la información de la tabla RptRPP2021RTDetalleBeneficiario.
  - ✓ dsVolver: Tendrá un link a la ventana “Informe Rappel Negocio Anual”.
- Se creará una grilla que utilizará el origen dsRapResumen y contendrá las siguientes columnas:
  - ✓ DGT: Dirección General Territorial del beneficiario.
  - ✓ DT: Dirección Territorial del beneficiario.
  - ✓ OD: Oficina principal del beneficiario
  - ✓ NIF: Documento identificativo del beneficiario.
  - ✓ Nombre: Nombre del beneficiario. Se incluirá un link que navegará al detalle del beneficiario. Informe “Informe Rappel 2021 Detalle Beneficiario Anual Regularidad Trimestres”.
  - ✓ Apellidos: Apellido del beneficiario. Se incluirá un link que navegará al detalle del beneficiario. Informe “Informe Rappel 2021 Detalle Beneficiario Anual Regularidad Trimestres”.
  - ✓ N° Rappes Trimestrales Ganados: Cantidad de rappes trimestrales que han conseguido importe por el beneficiario.
  - ✓ Importe Rappel: Situación del Rappel, o el importe o el número de objetivos que faltan para cobrar el importe.

- CU002\_ Informe Rappel 2021 Detalle Beneficiario Anual R. Trimestres: Se requiere crear un informe web que muestre la información del plan de la siguiente manera (Figura 47):

### Figura 47.

#### Informe Detalle Beneficiario Anual R. Trimestres



Para ello:

- Se creará la ventana “Informe Rappel 2021 Detalle Beneficiario Anual Regularidad Trimestres”.
- Se crearán los orígenes de datos:
  - ✓ dsResumenBeneficiario: Invocará a la tabla RptRPP2021RTDetalleBeneficiario
  - ✓ dsResumenBeneficiarioRappel: Llamará al RptRPP2021RTResumenRappel
  - ✓ dsVolver: tendrá un link a la ventana “Informe Rappel 2021 Negocio Anual Regularidad Trimestres”.

✓ dsVoverDetalleAnual: tendrá un link a la ventana “Informe Rappel Detalle Beneficiario Anual 2021”.

- Se incluirán las siguientes grillas que mostrarán la información del plan:
  1. **Grilla Resumen beneficiario:** Contendrá el origen de datos dsResumenBeneficiario, el cual mostrará los siguiente componentes:
    - N° Rappes Trimestrales Ganados: Es el número de rappes en los que se ha conseguido importe.
    - Importe Rappel: importe del Rappel que se ha ganado.
    - Datos actualizados a día: Fecha que indica de cuando son los datos.
  2. **Grilla Resumen agrupación:** Contendrá el origen de datos dsResumenBeneficiarioRappel, el cual mostrará los siguiente componentes:
    - Rappel: Nombre del Rappel.
    - Ganador: Indicador SI o NO para indicar si gano el rappel.
    - Importe: importe del Rappel que se ha ganado.

La herramienta SPM es un servicio SaaS, el cual internamente se relaciona con comandos SQL, estos son plasmados en cálculos los cuales obtienen un resultado final, el cual se almacenará en una tabla del tipo vista.

Los cálculos se componen de orígenes de datos, los cuales se relacionan mediante cruces de información, estos cálculos pueden realizar operaciones matemáticas y/o de categorización mediante tablas paramétricas, tablas personalizadas y tablas que contienen la información de producción de los vendedores de pólizas de MAPFRE.

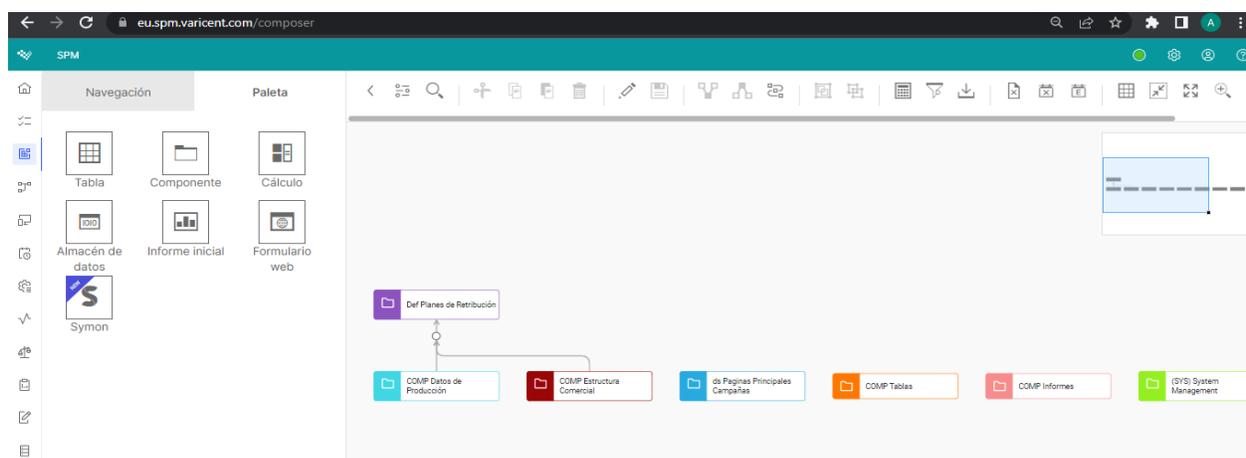
SPM al constituirse de cálculos siempre presentará un último cálculo que contenga toda la información procesada y calculada, este último cálculo es consumido por una tabla del tipo vista la cual se relacionará con una tabla paramétrica (paramPlanEjecucion) que filtrará la información según la fecha configurada en esa tabla (fecha que configura la ejecución y cálculo del plan)

Esta información almacenada en la vista se vuelca mediante importaciones SQL a una tabla personalizada con nomenclatura inicial RPT.

Por último, esta tabla personalizada RPT es consumida por los informes web que se puedan crear en la herramienta SPM.

SPM posee un entorno gráfico el cual simplifica la tarea de creación de tablas, de índices, de importaciones a las tablas y de objetos que permitan realizar el proceso de cálculo.

En la figura 11 se puede apreciar el entorno desarrollador de la herramienta SPM, se podrán encontrar las siguientes opciones (Figura 48):

**Figura 48.***Entorno de la herramienta SPM*

**A. Tablas.** Permite crear tablas en la herramienta, estas tablas son creadas para almacenar la información que se necesite procesar. Pueden estar creadas estructuralmente como las tablas orígenes o maestras, las cuales tienen almacenadas la información básica de negocio (producción de los vendedores, estructura comercial del vendedor, entre otros).

Pueden ser tablas paramétricas las cuales se informan según lo indicado en las fichas de relevamiento del plan, tablas propias que se necesiten crear para plasmar las diferentes lógicas que negocio necesite cumplir en el plan y por último las tablas de sistema (tabla de fecha, hora).

Las tablas paramétricas permiten realizar cruces de información (joins SQL).

Las tablas creadas pueden ser de 4 tipos:

Estructural: Formada por una estructura definida, siempre poseen mínimamente un campo que se considera llave primaria.

- Tipo fecha: Siempre tienen los campos fecha efectiva y fecha inicio, sirve para almacenar fechas.

- Tipo vista: Objeto que sirve para almacenar los resultados de un cálculo.
- Personalizada: Permite la creación de tablas con estructura flexible, se pueden colocar múltiples campos como llave primaria (llave compuesta).

**B. Componentes.** Son carpetas que pueden contener cálculos, tablas, informes, almacenes de datos y otros componentes. Sirven para mantener un orden estructurado dentro de la herramienta.

**C. Cálculos.** Son objetos que permiten relacionar tablas entre sí con el fin de obtener un resultado que puede ser numérico (cálculo matemático) o devolver algún texto (categorización, entre otros.). Al finalizar el cálculo este puede ser parte de una tabla de tipo vista, esta tabla de tipo vista contendrá todos los valores procesados y hallados en el cálculo.

**D. Almacén de datos.** Almacena los resultados expresados en una tabla del tipo personalizada, permite relacionar con otras tablas paramétricas para poder filtrar la información.

**E. Informes Iniciales.** Permite crear informes que puedan mostrar la información calculada y guardada en las vistas. Los informes consumen la información únicamente de almacenes de datos o de tablas personalizadas por ello la información contenida en una vista deberá ser importada a una tabla personalizada RPT.

**F. Formulario web.** Permite crear formularios web que podrán ser presentados e informados en tiempo real.

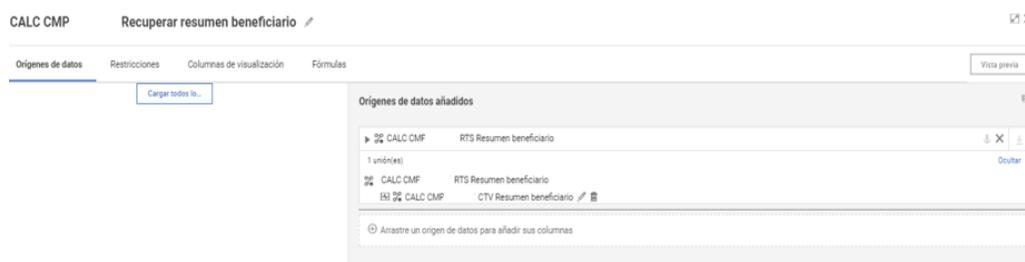
**G. Symon.** Funcionalidad que permite desarrollar modelos analíticos en la herramienta SPM.

Cabe mencionar que para el desarrollo de las actividades en el presente proyecto no se usaron las funcionalidades de Formulario web ni Symon.

Así, en la figura 49 se puede visualizar el cálculo “CALC CMP Recuperar resumen beneficiario”, el cual se encuentra configurado como un UNION entre otros dos cálculos:

### Figura 49.

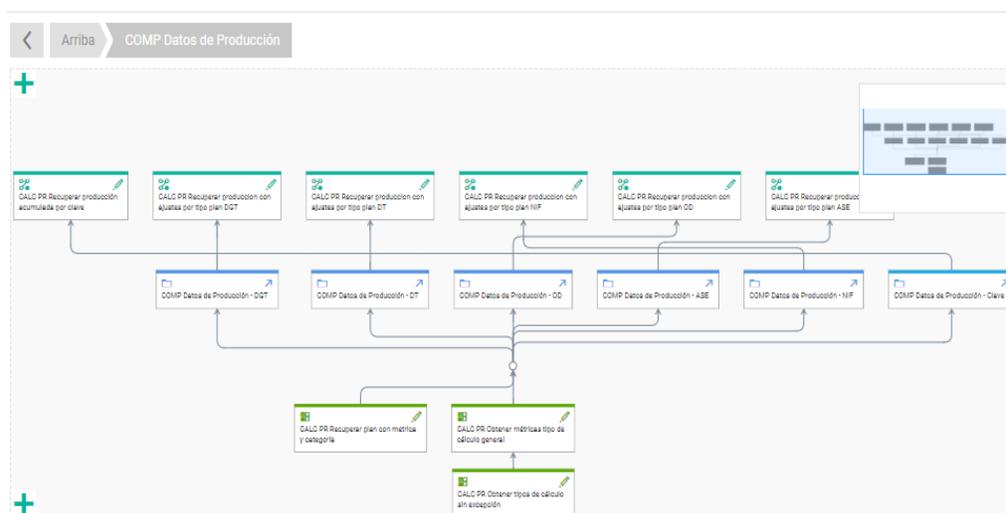
#### *CALC CMP RTS Resumen Beneficiario y CALC CMP CTV Resumen Beneficiario*



En la siguiente figura 50 se visualizan cálculos iniciales (color verde), componentes (color azul) y cálculos finales (color turquesa) desarrollados en la herramienta SPM.

**Figura 50.**

*Cálculos iniciales, componentes y finales*



En la figura 51 se visualiza otro tratamiento de información mediante cálculos, se visualizan: componentes (color azul), cálculos (color verde) y el cálculo final (color turquesa) de todo el tratamiento dentro del componente COMP Datos de Producción – Clave.

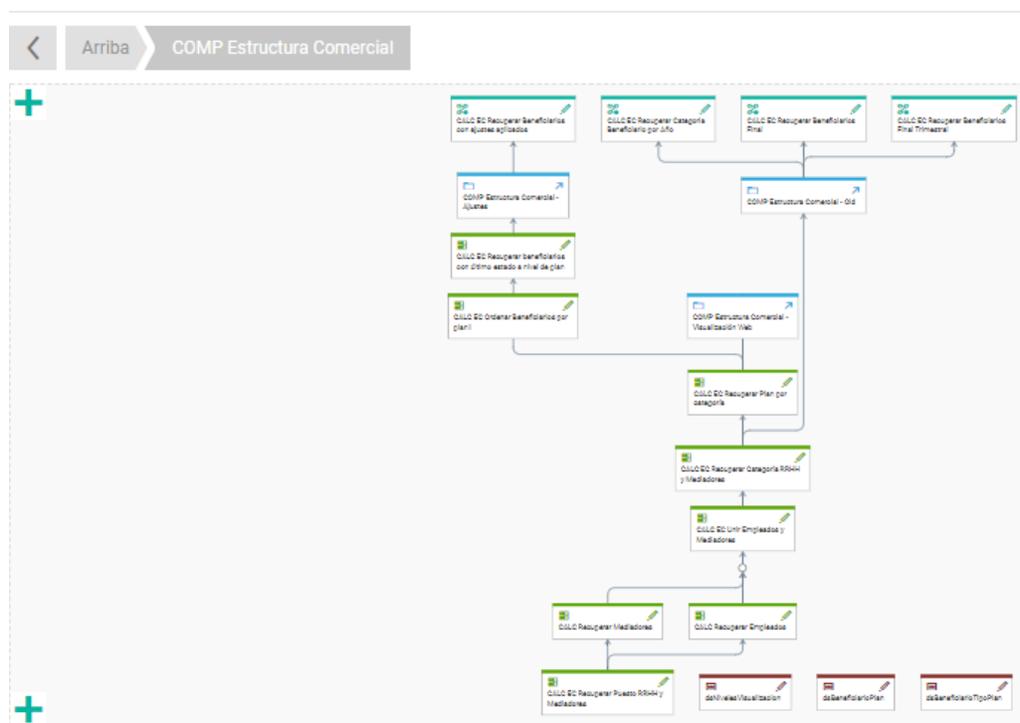
**Figura 51.**  
*Componente COMP Datos de Producción – Clave.*



En la figura 52 se observa otro tratamiento de información mediante cálculos, y se visualizan los objetos: componentes (color azul), cálculos (color verde), almacenes de datos (color guinda) y el cálculo final (en color turquesa) de todo el tratamiento, todo esto se encuentra en el componente COMP Estructura Comercial.

**Figura 52.**

*Componente COMP Estructura Comercial.*



Para tener un mayor conocimiento sobre el uso de la herramienta SPM en el presente proyecto, este funciona de la siguiente manera:

- Se carga la información a procesar en la herramienta SPM, para ello previamente se deben crear tablas en SPM con las columnas necesarias para realizar las operaciones requeridas en las bases del concurso de incentivación.
- Se crean carpetas de trabajo, en las cuales se crearán cálculos.
- Estos cálculos contendrán toda la lógica que hay por detrás del cálculo que se requiere plasmar, los cálculos internamente funcionan como sentencias SQL.

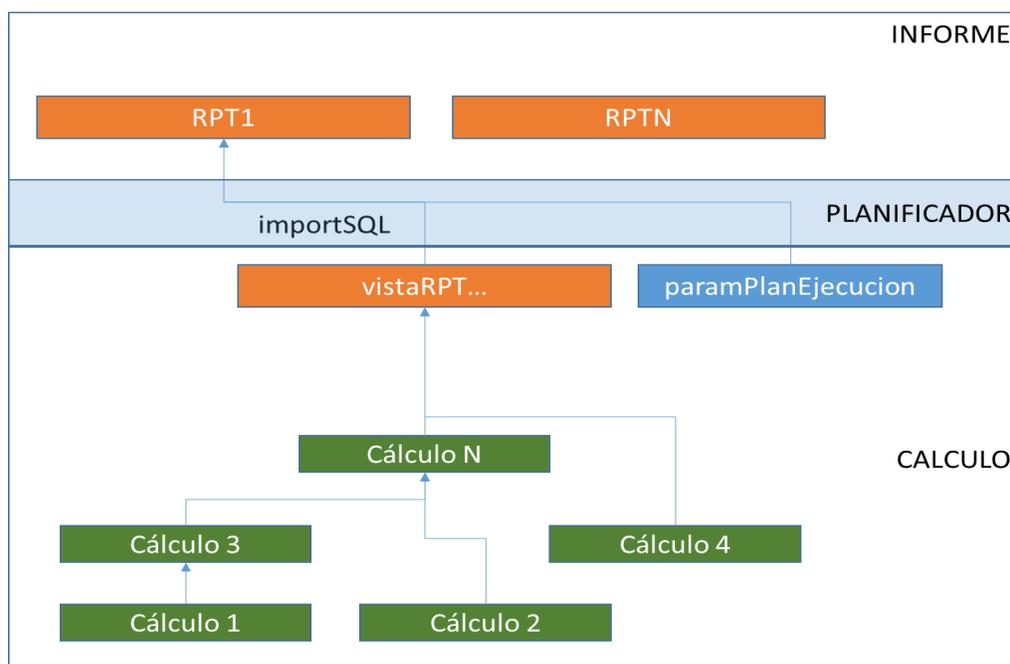
- SPM ayudado por su entorno gráfico soportará los cruces de información entre las tablas y objetos que se necesiten relacionar.
- Estos cálculos permiten realizar desde cruces de tablas simples para obtener los resultados de operaciones matemáticas sencillas y complejas (suma, resta, multiplicación, división, entre otros.) como también los resultados de operaciones que permitan categorizar, limitar y filtrar datos.
- Luego de la creación de los cálculos se llega a un resultado, el cual se debe almacenar en una tabla del tipo vista.
- Esta tabla del tipo vista contiene toda la información procesada y calculada previamente, esta información contenida en la vista se podrá visualizar en un portal web desarrollado en la misma herramienta.
- Sin embargo, a lo largo de las ejecuciones diarias y/o semanales los valores almacenados en la tabla vista pueden variar, ya sea por nueva información cargada en la herramienta, algún cambio de lógica y/o la ejecución de cálculos a una fecha diferente a la configurada.
- Por ello, para evitar este escenario la información almacenada en la vista deberá ser importada hacia tablas de tipo personalizadas, de forma que estas tablas contengan únicamente la información que se requiera almacenar según la última fecha de ejecución de los cálculos.
- Estas tablas personalizadas tienen la nomenclatura inicial de RPT, almacenan la información que se generó en la vista (mediante importaciones SQL), asimismo estas tablas son consumidas para la

visualización de información en los informes que se pueden originar en la herramienta SPM.

Por consiguiente, en la figura 53, se visualiza el flujo de trabajo realizado en la herramienta SPM.

**Figura 53.**

*Flujo de trabajo realizado en la herramienta SPM*



El primer paso del flujo de trabajo es la creación de los cálculos necesarios para cubrir las condiciones de la circular proporcionada por MAPFRE, resultando un último cálculo que contendrá toda la información con las particularidades y condiciones del plan.

Luego, se crea una tabla del tipo vista donde se guardará la información procesada del cálculo final y mediante el cruce con la tabla paramétrica paramPlanEjecucion, se filtrará la información correspondiente a la fecha que se

ejecutó el proceso, esta fecha estará previamente configurada en la tabla paramétrica paramPlanEjecucion.

Por último, mediante una importación SQL (la cual se puede planificar para que se ejecute automáticamente en un tiempo determinado) se realiza el volcado de información de la vista a la tabla personalizada con nomenclatura RPT.

Estas tablas RPT pueden ser consumidas en informes web que se crean en la herramienta SPM, pueden ser consumidos directamente o a través de almacenes de datos.

En la figura 54 se visualiza como se configura y crea una importación de datos: Se coloca la sentencia SQL configurando el inner join entre la tabla parametrica paramPlanEjecucion con la vista que contiene la información procesada.

**Figura 54.**

### *Importación de datos*

Importar datos

Importar base de datos

Utilice el controlador de texto de Microsoft (\*.txt;\*.csv)

Vista p... Config...

Guardar esta importación como:

Importación de RptCM

Escriba la consulta SQL:

```
A.DOT
A.DT
A.OD
A.numPrimasNP
CASE when A.numFalta < 0 then 0
else A.numFalta end as numFalta,
CAST(CAST(A.indConseguido AS INT) AS VARCHAR) as indConseguido
FROM ParamPlanEjecucion A
INNER JOIN ParamPlanEjecucion B ON B.codPlan = A.CodPlan
WHERE B.codEstado = 'EJECUCION'
```

MAPFREESDEV v

DATA\_IMPORT\_QUERY\_TIMEOUT

300

El primer registro es una cabecera

- ✓ INNER JOIN ParamPlanEjecucion B ON B.codPlan = A.CodPlan
- ✓ WHERE B.codEstado = 'EJECUCION'

Lo que realiza esta configuración es cruzar el plan de la vista con el plan de la tabla paramPlanEjecución, para recuperar solo los planes que están en estado “EJECUCION” y poder importar los datos solo de ese plan.

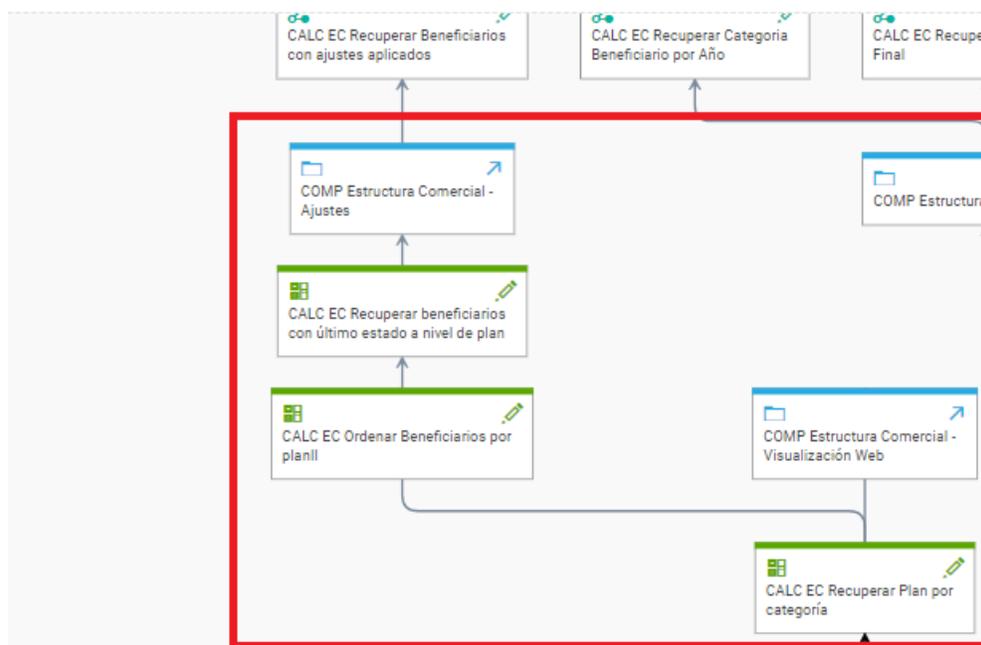
Como se evidencio, para llevar a cabo el desarrollo en SPM de todos los planes de incentivación se llevaron a cabo la creación de múltiples cálculos. SPM calcula la información mediante pequeños procesos denominados cálculos.

En cada uno de ellos se realiza el proceso que el usuario pueda elegir, tales como filtros de información, cruces de información, cálculos matemáticos unidos a condicionales de cumplimiento como categorización de datos dependiendo de las restricciones y/o condiciones plasmadas.

A continuación, en la figura 55 encontramos diferentes cálculos, cada uno de ellos realizan procesos únicos, los cuales pueden ser dependientes uno de otro como independientes. A continuación se explica el funcionamiento de cada cálculo:

**Figura 55.**

*Cálculos diferentes con procesos únicos*



- **CALC EC Recuperar Plan por categoría:** Recupera los planes en los que participan los beneficiarios cruzando con la tabla ParamPlanCategoría.
- **CALC EC Ordenar Beneficiarios por plan:** Ordena los beneficiarios por plan y fecha de última actualización.
- **CALC EC Recuperar beneficiarios con último estado a nivel de plan:** Recupera el registro con última fecha de actualización por beneficiario y plan, para identificar la última categoría que tiene el beneficiario en la fecha en la que aplica el plan de retribución.

En la figura 56 podemos apreciar el cálculo CALC CMP, el cual procesa información que se puede visualizar de manera acotada seleccionándolo (solo mostrará una cantidad limitada de registros) o dando click en la opción ver valores actuales (mostrará el total de registros procesados).

**Figura 56.**  
*Cálculo CALC CMP*

CodPlan	DGT	DT	OD	JD de be...	Trimestr...	Cumple	RankingOD	RankingDT	RankingDGT
002972			0748461*			0.00	0.00	0.00	
005884			050852*			0.00	0.00	0.00	
006739			045755*			0.00	0.00	0.00	
007477			0728151			0.00	0.00	0.00	
007478			043774			0.00	0.00	0.00	

En específico, en el presente proyecto se crearon diferentes tablas, tablas estructurales, personalizadas y paramétricas en la herramienta SPM, permitiendo relacionarlas en cálculos que puedan procesar la información según la descripción de las circulares proporcionadas por MAPFRE.

Entre las tablas paramétricas tenemos:

- **MaestraPlanes:** Contiene toda la información básica del plan, tal como el código del plan, descriptivo del plan, tipo de plan, vigencia, temporalidad, entre otros (Figura 57).

**Figura 57.**

#### *MaestraPlanes*

CodPlan	DesPlan	CodTipoPlan	FechaInicio	FechaFinal	codTemporalidad	codAmbito	indClaveAdministrada	PlanVisible	CodPlanBoton
CON-G-N-20210001	CONVENCION MAPFRE 2021 DELEGADOS	CONVENCION	01/01/2021	31/12/2021	A	NACIONAL			1 CONVENCION
CMP-R-N-1T210003	SE BUSCAN HEROES DE VENTAS RETOS AUTOS	CAMPANIA	01/01/2021	31/03/2021	1T	NACIONAL			1 RETOS
CMP-R-N-1T210004	SE BUSCAN HEROES DE VENTAS RETOS AHORRO-JUBILACION PPP	CAMPANIA	01/01/2021	31/03/2021	1T	NACIONAL			1 RETOS
CMP-R-N-1T210005	SE BUSCAN HEROES DE VENTAS RETOS PRODUCTO DGT	CAMPANIA	01/01/2021	31/03/2021	1T	NACIONAL			1 RETOS

- **ParamPlanCategoria:** Expresa la relación que existen entre un plan y las categorías participantes en él, como su nivel de agregación y el orden de visualización, tal como se muestra en la figura 58.

**Figura 58.**

#### *ParamPlanCategoria*

codPlan	codCategoria	codAgregacion	numOrdenVisualizacion
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	NIF	1
CON-G-N-20210036	PROEMP	PROPIO	1
CON-G-N-20210036	PROEMP2	PROPIO	1
CON-G-N-20210036	SUBCOMEMP	DGT	1

- **ParamPlanNegocio:** Expresa la relación que existe entre el plan, la categoría y el tipo de unidad de negocio, definiendo sus valores mínimo y máximos en otros aspectos (Figura 59).

**Figura 59.***ParamPlanNegocio*

codPlan	codCategoria	codNegocio	numOrdenVisualizacion	numDistribución	numMinimo	numMaximo
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	AUTOS	1	0	150	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	BANCO	7	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	EMPSACSOLUCION	5	0	75	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PATRIMONIALES	2	0	50	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PERSONALES	3	0	50	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PRODFINANCIEROS	6	0	75	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	SALUD	4	0	50	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	AUTOS	1	0	50	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	BANCO	7	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	EMPSACSOLUCION	5	0	25	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	PATRIMONIALES	2	0	25	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	PERSONALES	3	0	25	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	PRODFINANCIEROS	6	0	25	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	SALUD	4	0	25	0

- **ParamMetrica:** Expresa las relaciones que existen entre un plan con respecto a las categorías participantes, líneas de negocio, tipo de acumulación, tipo de cálculo, conversión de montos, entre otros (Figura 60).

**Figura 60.***ParamMetrica*

codPlan	codCategoria	codTipoCalculo	codLinea	codMetrica	numConversion	codConversion	indDetallePolizas	indLineaInforme	indPolizasExcluidas
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801050300	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801050400	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULOEMISION	1801050500	IMP_PRIMA_EMI	0	N/A	1	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONPPOL	1801010101	VAL_CAMPO_18	1	POLIZAMILLA	1	1	1
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONPPOL	1801010102	VAL_CAMPO_18	1	POLIZAMILLA	0	1	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONP	18010201	VAL_CAMPO_20	250	EUROMILLA	1	1	2
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONP	18010202	VAL_CAMPO_20	250	EUROMILLA	1	1	2
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONP	18010203	VAL_CAMPO_20	250	EUROMILLA	1	1	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONPPOL	1801030101	VAL_CAMPO_18	0,5	POLIZAMILLA	1	1	1
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONPPOL	1801030102	VAL_CAMPO_18	0,5	POLIZAMILLA	0	1	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONP	18010302	VAL_CAMPO_20	150	EUROMILLA	1	1	2
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONP	18010303	VAL_CAMPO_20	200	EUROMILLA	1	1	2
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONP	39091010199	VAL_CAMPO_20	70	EUROMILLA	0	1	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONP	39091020199	VAL_CAMPO_20	140	EUROMILLA	0	1	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONP	39091010299	VAL_CAMPO_20	70	EUROMILLA	0	1	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONP	39091020299	VAL_CAMPO_20	140	EUROMILLA	0	1	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONP	18010403	VAL_CAMPO_20	150	EUROMILLA	1	1	2
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	CALCULONP	1801050100	VAL_CAMPO_20	150	EUROMILLA	1	1	2
CON-G-N-20210019	GESTSAC	CALCULOEMISION	190105	IMP_PRIMA_EMI	0	0	0	0	0
CON-G-N-20210019	GESTSAC	CALCULOEMISION	190105	IMP_PTO_PRIM_EMI	0	0	0	0	0
CON-G-N-20210019	GESTSAC	CALCULONP	180301	IMP_PTO4	0	0	0	0	0
CON-G-N-20210019	GESTSAC	CALCULONP	180301	VAL_CAMPO_20	0	0	0	0	0

- **ParamPlanSegmentacion:** Expresa la relación que existe entre el plan, categoría y grupo al cual pertenece el beneficiario vendedor. Dependiendo del plan se informan los mínimos y máximos a alcanzar en el plan (Figura 61).

**Figura 61.***ParamPlanSegmentacion*

codPlan	codCategoria	codSegmentacion	numOrdenVisualizacion	numDistribucion	numMinimo	numMaximo
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	GRUPOI	0	0	1100	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	GRUPOII	0	0	800	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	GRUPOIII	0	0	600	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	GRUPOIV	0	0	500	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	GRUPOV	0	0	500	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	GRUPOI	0	0	400	0
RPP-R-N-20210004	N/A	ORO	0	0	0	3500
RPP-R-N-20210004	N/A	OTROSPRODUCTORES	0	0	0	3000
RPP-R-N-20210004	N/A	PLATINO	0	0	0	4000

- **ParamPlanRelAgroupLinea:** Expresa la relación que existen entre cada plan, categoría, tipo de negocio, agrupación de negocio, en otros aspectos (Figura 62).

**Figura 62.***ParamPlanRelAgroupLinea*

codPlan	codCategoria	codNegocio	codAgrupacion	codLinNegocio	numOrdenVisualizacion	numDistribucion	numMinimo	numMaximo
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	AUTOS	AUTOS	1801010101	1	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	AUTOS	AUTOS	1801010102	2	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	BANCO	BANCO	18030403	27	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	BANCO	BANCO	18030402	26	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	EMPSACSOLUCION	EMPRESAS	1801050100	7	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	EMPSACSOLUCION	EMPRESAS	1801050500	11	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	EMPSACSOLUCION	SAC	180301	17	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	EMPSACSOLUCION	SOLUNION	180302	18	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PATRIMONIALES	PATRIMONIALES	1801030102	4	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PATRIMONIALES	PATRIMONIALES	18010302	5	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PATRIMONIALES	PATRIMONIALES	18010303	6	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PERSONALES	PERSONALES	39091010199	13	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PERSONALES	PERSONALES	18010403	12	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PRODFINANCIEROS	PRODFINANCIEROS	3909303	26	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PRODFINANCIEROS	PRODFINANCIEROS	3909304	26	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	SALUD	SALUD	18010201	23	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	SALUD	SALUD	18010202	24	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	SALUD	SALUD	18010203	25	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	AUTOS	AUTOS	1801010101	1	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	AUTOS	AUTOS	1801010102	2	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	BANCO	BANCO	18030403	27	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	BANCO	BANCO	18030402	26	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	EMPSACSOLUCION	EMPRESAS	1801050100	7	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	EMPSACSOLUCION	EMPRESAS	1801050200	8	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	SALUD	SALUD	18010201	23	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	SALUD	SALUD	18010202	24	0	0	0

- **ParamPlanAgrupacion:** Expresa la relación que existe entre un plan, categoría, la agrupación de las líneas de negocio, entre otros (Figura 63).

**Figura 63.***ParamPlanAgrupacion*

codPlan	codCategoria	codAgrupacion	numOrdenVisualizacion	numDistribucion	numMinimo	numMaximo
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	AUTOS	1	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	BANCO	9	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	EMPRESAS	3	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PATRIMONIALES	2	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PERSONALES	5	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	PRODFINANCIEROS	6	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	SAC	7	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	SALUD	4	0	0	0
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	SOLUNION	8	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	AUTOS	1	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	BANCO	9	0	0	0,2
CON-G-N-20210013	AGENTES	EMPRESAS	3	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	PATRIMONIALES	2	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	PERSONALES	5	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	PRODFINANCIEROS	6	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	SAC	7	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	SALUD	4	0	0	0
CON-G-N-20210013	AGENTES	SOLUNION	8	0	0	0

- **ParamPlanEjecución:** Contiene para cada plan el nivel de información del que se va a recuperar la información para realizar los cálculos del plan (código de tabla, tipo de acumulación, fecha de ejecución, fecha de actualización, estado, periodo y estado), se puede visualizar en la figura 64 la información para realizar los cálculos del plan mencionados.

**Figura 64.***ParamPlanEjecución*

codPlan	codTabla	codTipoAcumulacion	fecEjecucion	fecActualizacion	codEstado	Periodo	Estado
CON-G-N-20210001	DIA	2	30/04/2021	30/04/2021	EJECUCION	2021	EN CURSO
CON-G-N-20210037	DIA	2	06/04/2021	06/04/2021	EJECUCION	2021	EN CURSO

Estas tablas representan las parametrizaciones básicas para iniciar un nuevo desarrollo en cualquier plan de incentivación en SPM.

Las tablas paramétricas en ocasiones son informadas por los datos brindados por negocio en sus plantillas de relevamiento, en su mayoría son registradas con la información que se analizó e identificó relacionar para cumplir con las lógicas y escenarios dispuestos en las circulares del plan, permitiendo así el desarrollo de cálculos para obtener como resultado los montos y ganadores del plan de incentivación.

Hay escenarios que según las condiciones descritas en las circulares de MAPFRE ameritan la creación de muchas más tablas que cubran escenarios particulares y/o propios del plan.

Por ejemplo, para el plan de convenciones hay una particularidad con respecto a la cantidad de ganadores. Existe una cantidad límite de ganadores por zonas y grupos, por ello se creó la siguiente tabla paramétrica:

- **ParamPlanSegmentacionGanador:** Segmenta la cantidad de ganadores por zona, estructura y grupo asignado por negocio (Figura 65).

**Figura 65.**

*ParamPlanSegmentacionGanador*

codPlan	codCategoria	CodEstructura	codSegmentacion	codTipoGanador	numGanadores
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT01	GRUPOI	DGT	20
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT01	GRUPOII	DGT	11
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT01	GRUPOIII	DGT	7
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT01	GRUPOIV	DGT	3
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT01	GRUPOV	DGT	1
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT02	GRUPOI	DGT	18
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT02	GRUPOII	DGT	10
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT02	GRUPOIII	DGT	6
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT02	GRUPOIV	DGT	3
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT02	GRUPOV	DGT	1
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT03	GRUPOI	DGT	15
CON-G-N-20210001	DELEGADOS	DGT03	GRUPOII	DGT	9

Para el plan convenciones delegados existe la posibilidad que un beneficiario vendedor independientemente del cumplimiento de los criterios de evaluación establecidos en la circular figure como ganador, para ello se creó la tabla:

- **ParamGanadoresDirectos:** Relaciona el plan de incentivación con el beneficiario que deberá configurarse como ganador (Figura 66).

### Figura 66.

#### *ParamGanadoresDirectos*

codPlan	codDocumento
CON-G-N-20210001	000397212W
CON-G-N-20210001	005285642N
CON-G-N-20210001	006285487R
CON-G-N-20210001	007523613Z
CON-G-N-20210001	014309171C
CON-G-N-20210001	042292026V
CON-G-N-20210001	046841741X
CON-G-N-20210001	046936196G
CON-G-N-20210001	050312516Q

Por otro lado, para otro plan denominado Rappel Regularidad trimestre se presentó la particularidad que, el plan tiene asociados otros planes que se desarrollan a lo largo del año, los cuales se deben evaluar cada uno; para llevar a cabo esta relación se creó una tabla parametrica ParamRelPlanes.

- **ParamPlanRelPlanes:** Relaciona el plan global con los planes asociados a él trimestralmente. (Figura 67).

**Figura 67.**

*ParamPlanRelPlanes*

codPlan	codPlanRel	numOrdenVisualizacion	numDistribución
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-1T210001	1	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-1T210002	2	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-1T210003	3	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-2T210001	4	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-2T210002	5	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-2T210003	6	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-3T210001	7	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-3T210002	8	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-3T210003	9	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-4T210001	10	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-4T210002	11	0
RPP-R-N-20210004	RPP-R-N-4T210003	12	0

Además, a nivel de cálculos desarrollados en la herramienta SPM se utilizan tablas que han sido pobladas con la información de producción brindada por MAPFRE desde sus orígenes de datos (base de datos, sistemas propios) y tablas paramétricas que pueden crearse en el modelo y que se relacionan entre sí.

De esta forma se realiza el proceso de cálculo, considerando cada condición descrita en las circulares proporcionada por MAPFRE.

Las tablas estructurales o maestras creadas en la herramienta SPM contienen la información proporcionada por MAPFRE en las fichas de relevamiento de cada plan, por otra parte las tablas personalizadas y/o de parametrización contienen la información necesaria que se analizó y detecto para llevar a cabo el cálculo de los montos y ganadores del plan de incentivación.

**Figura 68.***Tabla MaestraPlanes creada en SPM*

CodPlan	DesPlan	CodTipoPlan	FechaInicio	FechaFinal	Observaciones	codTemporalidad
RPP-R-N-4T210001	RAPPEL 4T2021 AUTOS INDIVIDUAL	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPP-R-N-4T210002	RAPPEL 4T2021 AUTOS FLOTAS	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPP-R-N-4T210003	RAPPEL 4T2021 SALUD	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPP-R-N-4T210004	RAPPEL 4T2021 FONDOS DE PENSIONES	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T
RPP-R-N-4T210005	RAPPEL 4T2021 CLIENTES INTEGRALES	RAPPEL	01/10/2021	31/12/2021		4T

En la figura 68 se visualiza la estructura de la tabla del tipo estructural MaestraPlanes creada en SPM

**Figura 69.***Tabla ParamPlanRelPlanes creada en SPM*

codPlan	codPlanRel	numOrdenVisualizacion	numDistribución
RPP-R-N-20210004	(RPP-R-N-1T210001) RAPPEL 1T2021 AUTOS INDIVIDUAL	1,00	0,00
RPP-R-N-20210004	(RPP-R-N-1T210002) RAPPEL 1T2021 AHORRO + JUBILACION MOD. UNICAS Y ABIERTAS	2,00	0,00
RPP-R-N-20210004	(RPP-R-N-1T210003) RAPPEL 1T2021 OFERTA Y RATIO DE CONVERSION	3,00	0,00
RPP-R-N-20210004	(RPP-R-N-2T210001) RAPPEL 2T2021 MULTIRRIESGO	4,00	0,00
RPP-R-N-20210004	(RPP-R-N-2T210002) RAPPEL 2T2021 FONDOS DE PENSIONES	5,00	0,00
RPP-R-N-20210004	(RPP-R-N-3T210001) RAPPEL 3T2021 HOGAR	7,00	0,00
RPP-R-N-20210004	(RPP-R-N-3T210002) RAPPEL 3T2021 COMERCIOS + RIESGO Y ACC. COLECTIVOS	8,00	0,00

En la figura 69 se observa la estructura de la tabla parametrica ParamPlanRelPlanes creada en la herramienta SPM con datos informados en las fichas de relevamiento del plan de incentivos.

**Figura 70.***Tabla ParamMensajes creada en SPM*

codMensaje	codTipoMensaje	codTipoPlan	codPlan	codBeneficiario
001	GENERAL	N/A	N/A	N/A
001	GENERAL	N/A	N/A	N/A
002	TIPOPLAN	CAMPANIA	N/A	N/A
003	CODPLAN	N/A	CAM-E-L-4T170016	N/A
004	BENEFICIARIO	N/A	N/A	51362079C

En la figura 70 se observa la estructura de la tabla paramétrica personalizada ParamMensajes creada en la herramienta SPM.

**Figura 71.***Tabla MaestraTipoPlan creada en SPM*

MaestraTipoPlan

 codTipo...		desTipoPlan 	codNivel 	
CAMPANIA		Campañas	(2) Lo suyo y un nivel mas	***
CARTAS		Cartas de Liquidación	(1) Lo suyo y lo de su equipo	***
CONVENCION		Convencion	(1) Lo suyo y lo de su equipo	***
RANKING		Ranking	(3) Todos	***
RAPPEL		Rappel	(1) Lo suyo y lo de su equipo	***

En la figura 71 se observa la estructura de la tabla parametrica personalizada MaestraTipoPlan creada en la herramienta SPM.

**Figura 72.***Tabla MaestraCategoria creada en SPM*

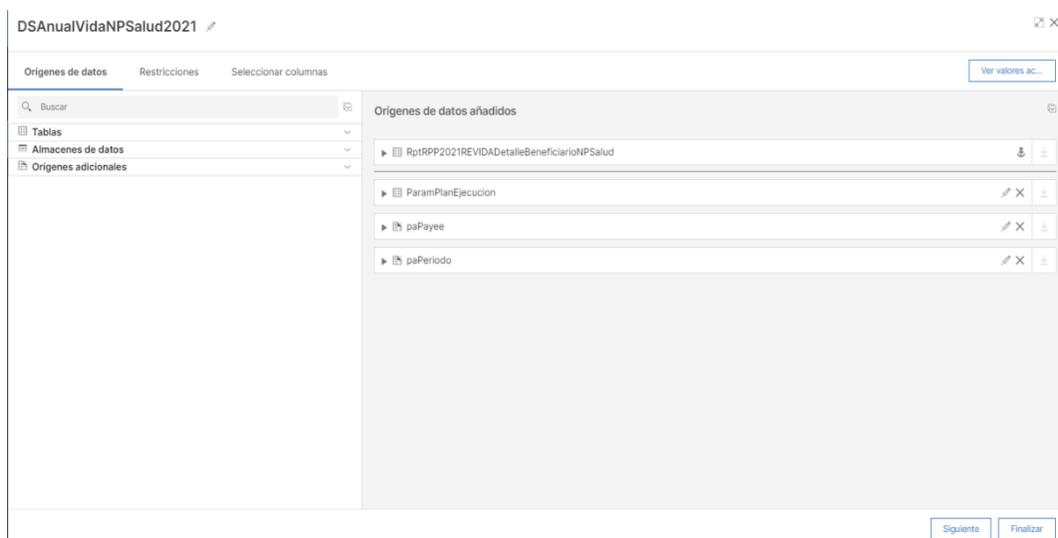
MaestraCategoria

 idCateg...		desCatego... 	codÁmbito 
ACAPMS		ASESOR/A COMERCIA	OD
ACEMP		ASESOR/A COMERCIA	OD
ACEMPVYS		ASESOR/A COMERCIA	OD
ACLIENTES		ASESOR/A DE CLIENTI	PROPIO
ACPAT		ASESOR/A COMERCIA	OD
ACPATVYSEM		ASESOR/A COMERCIA	OD
ACVYS		ASESOR/A COMERCIA	OD
AFIS		AGENTE FINANCIERO	PROPIO
AGENTES		AGENTES	PROPIO
APM		APM's	PROPIO

Por otro lado, en la figura 72 se observa la estructura de la tabla estructural MaestraCategoria creada en la herramienta SPM.

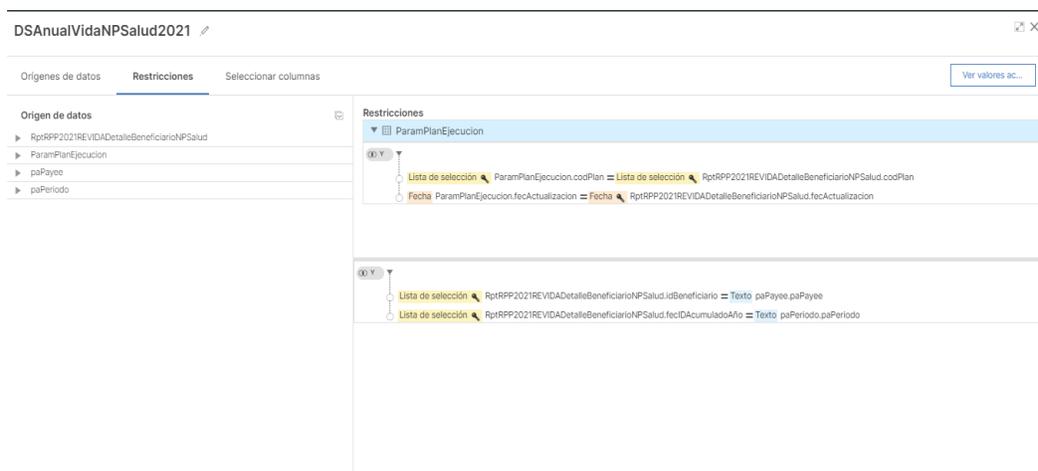
**Figura 73.**

*DSAnualVidaNPSalud2021 creada en SPM*



En la figura 73 se visualizan los orígenes que se relacionarán para formar el cálculo en el DSAAnualVidaNPSalud2021, entre los objetos a relacionar encontramos:

- **RptRPP2021REVVIDADetalleBeneficiarioNPSalud:** Tabla personalizada que contiene la información almacenada en la vista vistaRPP2021REVVIDADetalleBeneficiarioNPSalud.
- **ParamPlanEjecución:** Tabla que relaciona la fecha de ejecución del plan
- **paPayee:** Parámetro dinámico que relacionará el NIF de cada beneficiario participante del plan.
- **paPeriodo:** Parámetro que se usará para filtrar la información del periodo que se requiera.

**Figura 74.***DSAnualVidaNPSalud2021*

En la figura 74, se visualizan los cruces que se realizarán entre los orígenes de datos configurados (tablas y parámetros); estos funcionan como los conocidos joins SQL.

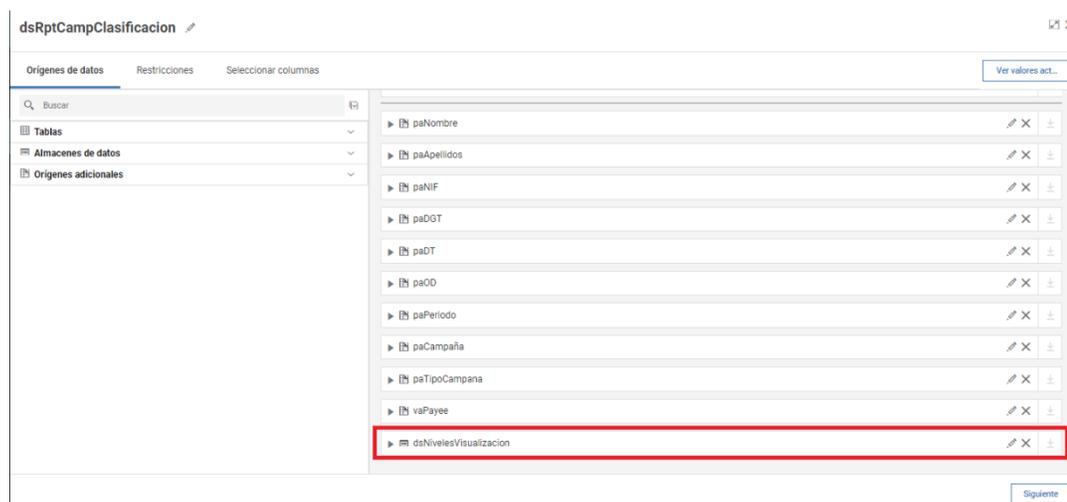
- **ParamPlanEjecución.codPlan=RptRPP2021REVVIDADetalleBeneficiarioNPSalud.codPlan:** Condición con la que aseguraremos tomar la información que se relacione con el mismo código del plan en ambas tablas.
- **ParamPlanEjecucion.fecActualización=RptRPP2021REVVIDADetalleBeneficiarioNPSalud.fecActualizacion:** Condición que permite filtrar únicamente la información que se encuentre en ambas tablas a la fecha registrada en la tabla paramPlanEjecucion.
- **RptRPP2021REVVIDADetalleBeneficiarioNPSalud.idBeneficiario=paPayee.paPayee:** Condición que filtrará solo los NIF que se encuentre en la tabla y el parámetro paPayee.

- **RptRPP2021REVVIDADetalleBeneficiarioNPSalud.fecAcumuladoAño = paPeriodo.paPeriodo:** Condición que filtrará únicamente la información almacenada del periodo 2021.

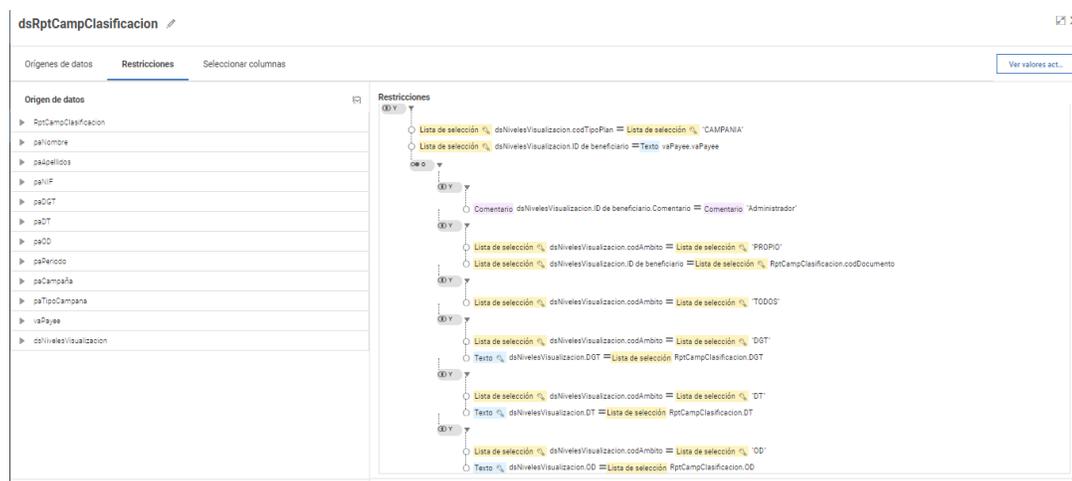
Por otro lado, en la figura 75 se puede apreciar la configuración de un almacén de datos (dsRptCampClasificacion), en el cual se invocan varios parámetros como también al almacén de datos denominado dsNivelesVisualizacion.

**Figura 75.**

*DsRptCampClasificacion creada en SPM*



En la figura 76 se visualizan los cruces entre los parámetros y el almacén de datos dsNivelesVisualizacion, con el objetivo de mostrar la información según al perfil que corresponda el beneficiario.

**Figura 76.***DsNivelesVisualizacion en SPM*

Siendo así, el modelo implementado en SPM tiene que ser capaz de soportar, procesar y calcular los resultados del plan comercial según las diferentes reglas y condiciones que MAPFRE indique. Por ello, manteniendo la base del modelo de negocio implementado para el periodo 2020 se iniciaron las modificaciones y construcciones correspondientes a las nuevas condiciones y lógicas de los planes de incentivación que MAPFRE requiere calcular en la herramienta SPM para el periodo 2021.

No obstante, para obtener los resultados esperados se tuvieron que tener en cuenta los siguientes 5 aspectos que se mencionarán con mayor precisión a continuación:

**A. Alcance de la implementación.** El alcance de la implementación de los planes de incentivos en SPM para el cliente MAPFRE incluyen los siguientes requerimientos, tal y como se muestra en la tabla 3.

**Tabla 3.***Requerimientos y especificaciones*

<b>Requerimientos</b>	<b>Detalle</b>
Implementación y cálculo de 220 planes de retribución comercial en la herramienta SPM.	Implementación y cálculo de planes comerciales según las condiciones diseñadas y descritas en las circulares proporcionadas por MAPFRE (56 convenciones, 75 rappes y 89 campañas) en la herramienta SPM.

**B. Definir los planes desarrollar e implementar en el año.** Se desarrollarán un total de 220 planes de retribución, estos serán implementados en la herramienta según las condiciones diseñadas y descritas por MAPFRE. Estos planes se dividen en 3 tipos: Convención, Rappes y Campañas. Todos estos planes vienen ligados a una temporalidad: Mensual (M), trimestral (T), semestral (S), interanual (I) y anual (A), tal y como se muestra en la tabla 4.

**Tabla 4.***Tipo plan, temporalidad y prioridad en implementación de planes*

<b>Tipo</b>	<b>Temporalidad</b>	<b>Prioridad</b>
<b>Campaña</b>	M	1
<b>Campaña</b>	1T	1
<b>Campaña</b>	1S	2
<b>Campaña</b>	IN	3
<b>Campaña</b>	2T	4
<b>Campaña</b>	2S	5
<b>Campaña</b>	3T	6
<b>Campaña</b>	4T	7
<b>Campaña</b>	A	8
<b>Rappel</b>	M	1

<b>Tipo</b>	<b>Temporalidad</b>	<b>Prioridad</b>
<b>Rappel</b>	1T	1
<b>Rappel</b>	1S	2
<b>Rappel</b>	IN	3
<b>Rappel</b>	2T	4
<b>Rappel</b>	2S	5
<b>Rappel</b>	3T	6
<b>Rappel</b>	4T	7
<b>Rappel</b>	A	8
<b>Convención</b>	A	8

*Nota.* Para reconocer la temporalidad y prioridad, se deberá visualizar la leyenda de la tabla.

**Leyenda:**

- Prioridad: 1 – Inmediata, 2 – Muy Alta, 3 – Alta, 4 – Moderada, 5 – Media, 6 – Baja, 7 – Muy baja, 8 – Nula.
- Temporalidad: M – Mensual, 1T – 1er Trimestre, 1S – 1er Semestre, IN – Interanual, 2T – 2do Trimestre, 2S – 2do Semestre, 3T – 3er Trimestre, 4T – 4to trimestre, A – Anual.

*C. Elaborar el plan de actividades.* Los planes y actividades que se desarrollan a lo largo de la semana son inventariados en un archivo Excel, donde MAPFRE indica cual o cuales son las prioridades plasmándose en el acta de reunión, apoyándonos de ello y según la carga de trabajo se pueden estimar la entrega de los planes de una manera real. Véase los anexos 1 y 2.

A lo largo del proyecto nos apoyamos sobre la herramienta informática Jira, en la cual se lleva un control exacto y real en el desarrollo de los planes de retribución y/o actividades solicitadas por MAPFRE, véase anexos 3, 4 y 5.

Asimismo, usamos parte de las metodologías ágiles como Scrum (Product Backlog) y Kanban (tablero Kanban). Asimismo, se usó la herramienta de gestión de proyectos denominada “Diagrama de Gantt”, la cual recoge la planificación del proyecto como también la herramienta informática web Jira en la cual se imputaban las horas de trabajo dedicadas a cada actividad, esto con el fin de medir el esfuerzo dedicado en cada actividad finalizada.

Por último, semanalmente se realizan reuniones con Negocio a fin de elaborar el plan de actividades semanales, en las cuales se indican que planes y actividades serán las prioritarias a implementar; tal y como se muestra en la tabla 5.

**Tabla 5.**

*Planificación semanal desarrollo planes de incentivos*

Tipo	Plan	Actividad	Horas	Responsable	Estado	15-Mar	16-Mar	17-Mar	18-Mar	19-Mar
Campañas	2ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Retos	Análisis - Revisión de bases	0.5	Angel	Cerrado					
Campañas	2ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Retos	Diseño Funcional	3	Angel	Cerrado					

Tipo	Plan	Actividad	Horas	Responsable	Estado	15-Mar	16-Mar	17-Mar	18-Mar	19-Mar
Campañas	2ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Retos	Plan de Pruebas	3	Angel	Cerrado	3				
Campañas	1ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Retos	Implementación - Cálculos	15	Angel	Cerrado	6	9			
Campañas	1ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Retos	Implementación - Informes	9	Angel	Pendiente			9		
Campañas	1ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Retos	Ejecución de Pruebas	4	Angel	Pendiente				4	
Campañas	1ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Retos	Migración a PROD	5	Angel	Pendiente				5	
Campañas	1ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Retos	Soporte a Negocio	0	Angel	Pendiente					
Campañas	1ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Nacional	Análisis - Revisión de bases	0	Angel	Cerrado					
Campañas	1ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Nacional	Diseño Funcional	0	Angel	Cerrado					

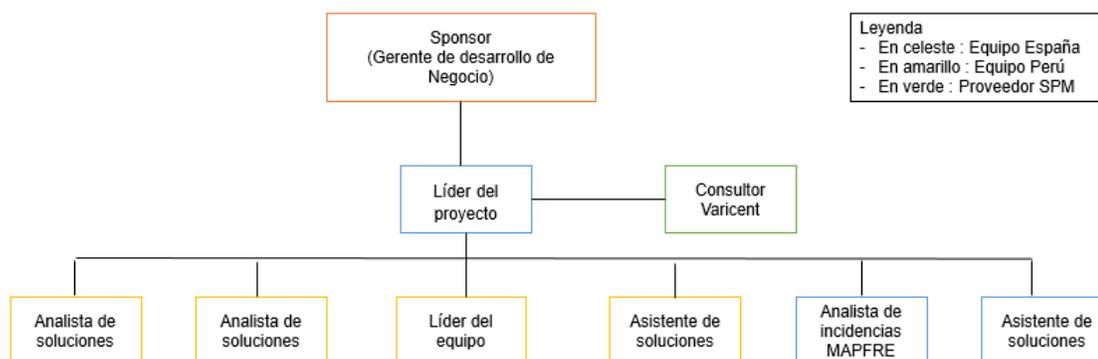
Tipo	Plan	Actividad	Horas	Responsable	Estado	15-Mar	16-Mar	17-Mar	18-Mar	19-Mar
Campañas	1ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Nacional	Plan de Pruebas	3	Angel	Pendiente					3
Campañas	1ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Nacional	Implementación - Cálculos	18	Angel	Pendiente					6

**D. Definir los roles y el equipo que integrará el servicio.** El proyecto es patrocinado por el cliente MAPFRE ESPAÑA, al ser un servicio que se brinda para un cliente extranjero se tuvo la necesidad de contar con un equipo que trabaje según los horarios locales (equipo España) y otro que tenga experiencia en SPM (equipo Perú).

Ante ello, se formó un único equipo de trabajo (resultando la unión de los dos equipos de trabajo) que cubran todas las expectativas y necesidades del cliente MAPFRE, tal y como se muestran en la figura 77 y en la tabla 6.

**Figura 77.**

*Organigrama del equipo de trabajo*



**Tabla 6.***Roles del equipo*

<b>Rol</b>	<b>Responsable</b>
<b>Sponsor</b>	Encargado de aprobar el proyecto, financiamiento, la factibilidad económica, gestiones de cambio. Evaluador de los informes finales y del líder del proyecto.
<b>Líder de proyecto</b>	Responsable del proyecto y del equipo. Encargado de las reuniones y entendimiento de las solicitudes de Negocio; responsable de la planificación, ejecución, seguimiento y cierre del proyecto.
<b>Líder de equipo</b>	Encargado de informar, comunicar y canalizar, incidencias e inconvenientes presentados en el desarrollo de actividades proyecto al líder del proyecto. Delega y ejecuta las actividades indicadas por el líder del proyecto.
<b>Analista de soluciones</b>	<b>de</b> Analista funcional y desarrollador de soluciones para el cliente MAPFRE. Encargado de implementaciones y/o resolución de incidencias o reclamaciones realizadas por los beneficiarios.
<b>Asistente de soluciones</b>	<b>de</b> Desarrollador de planes de incentivación comercial con supervisión de los analistas de soluciones y/o líder de equipo.
<b>Analista de incidencias</b>	<b>de</b> Encargado de analizar, elevar y solucionar incidencias de primer nivel informadas por el cliente. De no poder darle solución las escala a los analistas/asistentes de soluciones.
<b>Consultor Varicent</b>	Proveedor de la herramienta SPM, encargado del mantenimiento de SPM, en ocasiones trabaja con el equipo de trabajo a solicitud de nuevas funcionalidades por Varicent o solicitadas por Negocio.

*E. Definir plan de contingencia.* SPM es una herramienta que se encuentra alojada en la nube, por lo que la probabilidad en que la continuidad del negocio se encuentre afecta ante cualquier tipo de alteración, ya sea por desastres naturales o por otros agentes externos, es casi nula. Sin embargo, aun siendo así se ideó el plan de contingencia ante cualquier circunstancia que entorpezca el correcto funcionamiento de la herramienta y del servicio.

Se elaboró un documento en el cual se establecen los roles, funciones y planes de acción ante determinadas incidencias; tal y como se muestra en la figura 78, en donde se visualizan los perfiles responsables de llevar a cabo del plan de continuidad del proyecto.

## Figura 78.

### *Plan de continuidad del proyecto*

Plan de Continuidad de Proyecto  
MAPFRE ESPANA – EXT-XXXXXX – REN CoE ICM 2021

NTT DATA

#### 1 Equipo de Gestión de Crisis

Para la aplicación efectiva del Plan de Continuidad del Proyecto, se define el Equipo de Gestión de Crisis, formado por:

Perfil	Nombre	Teléfono 1	Teléfono 2
Socio responsable del Proyecto	Juan Eduardo Morales	XXX	XXX
Gerente responsable del Proyecto	Alberto Martin	XXX	XXX
Responsable PCN Proyecto	José Vela	XXX	XXX
Jefe de Proyecto	José Vela	XXX	XXX

Una vez activado el plan de actuación frente a la contingencia sería necesaria su notificación a:

Perfil	Nombre	Teléfono 1	Teléfono 2
Analista de Soluciones	Angel Magallanes	XXX	XXX
Analista de Soluciones	Dante Salvatierra	XXX	XXX
Responsable Varicent	Daniel Domínguez	XXX	XXX

Este plan de contingencia es trabajado conjuntamente con el proveedor Varicent, quien es el encargado de administrar y gestionar los recursos necesarios para que la herramienta no sufra caídas en el servicio. Como una primera medida de prevención el proveedor generará semanalmente a demanda o según lo solicite NTT Data o MAPFRE el backup del modelo alojado en el entorno productivo; todas las incidencias y/o problemática que puedan surgir respecto al funcionamiento de la herramienta SPM serán registradas en el portal de incidencias de Varicent, el cual funcionará las 24 horas a la semana, véase anexo 9.

NTT Data podrá aperturar tickets de atención a Varicent ante alguna incidencia y/o consulta de la herramienta SPM mediante su portal web (Véase anexos 10 y 11).

**F. Niveles de incidencia.** Se clasifican en 3 tipos, según la criticidad e impacto que se presente en el servicio serán abarcadas prioritariamente, las solicitudes y/o incidencias de nivel 1 (incidencias en el entorno productivo) son atendidas inmediatamente, las demás son resueltas en el menor tiempo posible, tal y como se muestra en la tabla 7.

**Tabla 7.**  
*Niveles de incidencia*

<b>Nivel de Incidencia</b>	<b>Casos</b>	<b>Causas de la incidencia</b>	<b>Duración aproximada de atención</b>
<b>Impacto Crítico (Producción se encuentra caído)</b>	Inaccessibilidad al portal web SPM Entorno Productivo caído Cliente SPM no permite desarrollos ni consultas Cálculos con problemas en el entorno productivo SPM no permite editar tablas	Base de datos con bloqueos, problemas con nuevas versiones y funcionalidades agregadas a SPM (releases), fallos en el servicio web	< 2 minutos
<b>Impacto Significante (Algún sistema caído)</b>	Lentitud en el entorno de desarrollo Errores en migraciones de un entorno a otro Errores en importaciones a las tablas en SPM	Problemas con la herramienta SPM, funcionalidades bloqueadas	< 15 minutos
<b>Menor impacto de negocio</b>	Revisión de plan de mantenimiento	Solicitud menor	< 1 hora
<b>Mínimo Impacto (Consultas e incidencias menores)</b>	Solicitud de respaldo al entorno DEV/QA	Solicitud de Negocio o NTT Data	> 1 hora

H.1. Impacto crítico:

- El tiempo de resolución de las incidencias reportadas en este nivel son menores a los 2 minutos desde que se informan.
- De ser necesario se reinicia el servidor que aloja el modelo MAPFRE.
- Para el entorno productivo se realizan copias de seguridad periódicamente.
- Los fallos que dificultan la visibilidad de los resultados en el servicio web tienen un tiempo de respuesta menor al establecido (máximo 1 minuto).

#### H.2. Impacto significativo

- El tiempo de respuesta generalmente es de 15 minutos a menos.
- Al no ser incidencias dadas en el entorno productivo vienen ateniéndose como segunda prioridad.
- Mayormente se soluciona con un reinicio a nivel de aplicación.

#### H.3. Menor impacto de negocio

- Por lo general son solicitudes específicas para el desarrollo de una actividad y/o habilitación de alguna característica.
- Al no generar un impacto negativo en la operativa del Negocio el tiempo de respuesta puede tardar menos de una hora.

#### H.4. Mínimo impacto

- Solicitudes y/o consultas en referencia a los entornos no productivos.
- Los tiempos de respuesta pueden ser mayores a una hora.

**2.3.4. Objetivo Específico I: Desarrollar e implementar planes comerciales en la herramienta SPM para llevar a cabo la publicación en un portal web de los resultados obtenidos de una compañía aseguradora extranjera en el año 2021**

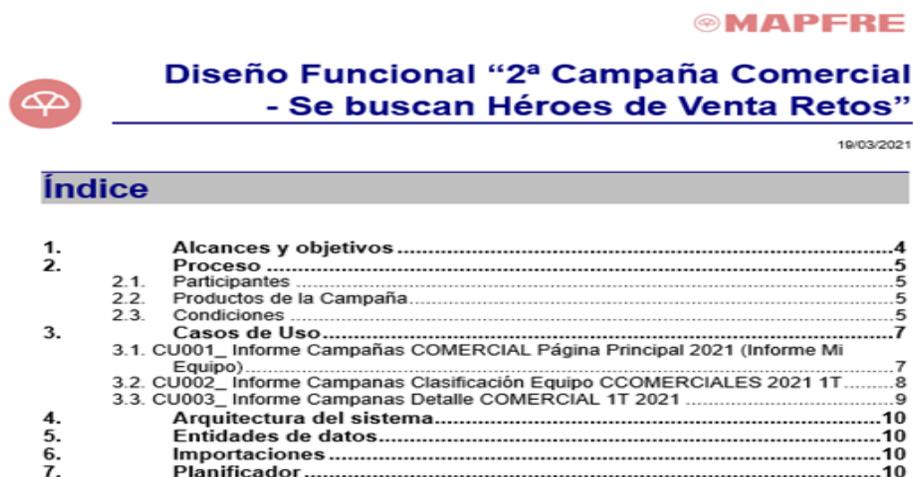
Con el fin de cumplir el objetivo específico I, luego de realizar el desarrollo e implementación del plan comercial tipificado por MAPFRE, se entregarán a negocio ciertos documentos que acrediten la publicación de los resultados calculados del plan comercial, dando así por terminado el proceso de publicación de resultados calculados.

Entre estos documentos se encuentran: Diseño funcional, diseño técnico, plan de pruebas y documento de evidencias de pruebas. Este último es el más importante ya que demuestra que el plan se encuentra implementado y publicado correctamente.

**3.4.1.2. Diseño Funcional:** Contiene las bases y/o condiciones que se aplican para obtener los resultados finales (lógicas, condicionales, etc.). Debe estar correctamente documentado. En la figura 42 se visualiza el índice del diseño funcional del plan 2° Campaña Se buscan Héroes de Venta Retos.

**Figura 79.**

*Diseño funcional del plan 2° Campaña*



**MAPFRE**

**Diseño Funcional “2ª Campaña Comercial  
- Se buscan Héroes de Venta Retos”**

19/03/2021

**Índice**

1.	<b>Alcances y objetivos</b> .....	4
2.	<b>Proceso</b> .....	5
	2.1. Participantes.....	5
	2.2. Productos de la Campaña.....	5
	2.3. Condiciones.....	5
3.	<b>Casos de Uso</b> .....	7
	3.1. CU001_ Informe Campañas COMERCIAL Página Principal 2021 (Informe Mi Equipo).....	7
	3.2. CU002_ Informe Campanas Clasificación Equipo CCOMERCIALES 2021 1T.....	8
	3.3. CU003_ Informe Campanas Detalle COMERCIAL 1T 2021.....	9
4.	<b>Arquitectura del sistema</b> .....	10
5.	<b>Entidades de datos</b> .....	10
6.	<b>Importaciones</b> .....	10
7.	<b>Planificador</b> .....	10

Por otro lado, en la figura 80 se visualizan las condiciones consideradas al plan 2° Campaña Se buscan Héroe de Venta Retos.

## Figura 80.

*Condiciones consideradas al plan 2° Campaña*

### 1. Alcances y objetivos

En este documento se describen las necesidades funcionales que se han recopilado para poder realizar la implementación, en la herramienta Varicent, del **Plan Campaña Comercial SE BUSCAN HEROES DE VENTA – RETOS 2T v1.0**, el cual permitirá procesar la información de los beneficiarios participantes del plan.

Los resultados del plan serán publicados y se podrán visualizar a través del portal web de Varicent.

El plan "Evento" queda fuera del alcance del presente documento funcional.

### 2. Proceso

#### 2.1. Participantes

En el plan participarán las siguientes figuras, de acuerdo con las siguientes consideraciones:

1. La figura **DIRECTOR GENERAL TERRITORIAL**, todos los beneficiarios participarán del plan.
2. La figura **DIRECTOR/A TERRITORIAL**, todos los beneficiarios participarán del plan.
3. La figura **DIRECTOR DE OFICINA**, todos los beneficiarios participarán del plan.
4. La figura **DIRECTOR/A DE OFICINA CORREDORES**, todos los beneficiarios participarán del plan.
5. La figura **ASESOR/A DE CLIENTES**, todos los beneficiarios participarán del plan.

Por último, en la figura 81 se visualizan las condiciones consideradas aplicadas, así como los informes desarrollados al plan 2º Campaña Se buscan Héroes de Venta Retos.

**Figura 81.**

*Informes desarrollados al plan 2º Campaña*

## 2.2. Productos de la Campaña

Se seleccionan tres productos para el trimestre:



Para los distintos rankings Automóviles Individual pondera en un 50%, mientras que Salud Total y Fondo de Pensiones Total un 25% respectivamente.

## 2.3. Condiciones

El plan entregará como incentivo cheques territoriales, los cuales serán entregados según las siguientes condiciones:

- Ranking Nacional por: DGT, DT, OD Corredores
  - Ranking Oficinas Directas por DGT
4. La figura DIRECTOR/A DE OFICINA CORREDORES, todos los beneficiarios participarán del plan.
  5. La figura ASESOR/A DE CLIENTES, todos los beneficiarios participarán del plan.

## 3.1. CU001\_ C. Comercial 4T en Mi Posición Global

### Informe Resumen 2021 Mediador

Informe existente. Para acceder a la información del plan existen 2 rutas. La primera es pinchando sobre el botón "+ Detalle" y la segunda es pinchando sobre el botón "Informe General"



**3.4.1.3. Diseño Técnico:** Contiene el diseño y desarrollo que se aplicó técnicamente en la herramienta SPM para poder llegar a construir el plan según las condiciones descritas en el diseño funcional. En la figura 82 se visualiza el índice del diseño técnico del evolutivo Ajustes Producción por NIF a NIF.

**Figura 82.**

*Diseño técnico del evolutivo Ajustes Producción*




**Diseño Técnico – Ajustes Producción por NIF a NIF**

29/04/2021

---

**Índice**

1. Alcances y objetivos .....	5
2. Informes .....	6
3. Cálculos .....	6
4. Entidades de datos .....	9
5. Importaciones .....	9
6. Planificación de Cargas .....	9

---

**1 Alcances y objetivos**

En este documento se describen las necesidades técnicas que se han identificado para realizar la implementación y/o adecuación de las funcionalidades de Ajuste traspaso de producción de NIF a NIF, a través de la herramienta de ICM. Adicionalmente se va esquematizar la creación de cálculos necesarios.

La implementación impacta a los planes que recuperan la producción a nivel de clave con excepción del plan Rappel Regularidad Trimestre.

En la figura 83 se visualiza como se detalla cómo se realizará el desarrollo técnico de la actividad (creación de tablas, creación de objetos, nuevas parametrizaciones, entre otros).

### Figura 83.

#### Desarrollo técnico de la actividad

## 3 Cálculos

### 3.1 Modificación de Tablas

- **Ajustes:** Se tiene la necesidad de realizar un ajuste a nivel de producción de NIF a NIF para ello se va agregar o crear el campo "NIFDestino" en la tabla de ICM "Ajustes". Se detalla la tipología del ajuste el cual existen campos obligatorios a parametrizar:

<u>codTipoAjuste</u>	<u>codPlan</u>	NIF (NIF Origen)	<u>fecInicio</u>	<u>fecFin</u>	NIF Destino
Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio	Obligatorio

- **MaestraTipoAjuste:** Se deberá parametrizar el tipo de ajuste con la siguiente información:

Campo	Tipo Dato
<u>codTipoAjuste</u>	TRASPRODCLAVE
<u>desAjuste</u>	Traspaso de Producción Clave

- Se crearán nuevos componentes que contendrán cálculos que permitirán realizar el ajuste de producción de NIF a NIF

- **Plan de pruebas:** Contiene un consolidado mínimo de pruebas unitarias que se deben cumplir con respecto al correcto funcionamiento del plan desarrollado en SPM. Por lo tanto, en la figura 84 se visualiza el plan de pruebas que describen las pruebas que un desarrollo debe cumplir el desarrollo en SPM para publicarse en el portal web SPM.

**Figura 84.***Plan de pruebas*

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
id	name	application_udf	test_type	priority_udf	type	step_description	step_type	product_areas	description
1	CP001_Mi Equipo	N024424_PORTAL DE INCENTIVACION	Functional	2-Medium	test_manual			SPM - Portal de Incentivación	Cuando un beneficiario accede al informe de Mi Equipo se le mostrará la campaña comercial HASTA DONDE QUERAS 4T.
1					step	Se accede a la pantalla de Informe Mi Equipo con un beneficiario que tenga acceso a este informe.	simple		
2					step	Se muestra un listado con los planes en los que participa su equipo y se muestra la campaña comercial HASTA DONDE QUERAS 4T.	validation		
2	CP002_Mi Equipo - CAMPAÑAS	N024424_PORTAL DE INCENTIVACION	Functional	2-Medium	test_manual			SPM - Portal de Incentivación	El beneficiario accede al informe de la campaña a través del informe de Mi Equipo.
1					step	Se accede a la pantalla de Informe Mi Equipo con un beneficiario que tenga acceso a este informe.	simple		
2					step	Se muestra un listado con los planes en los que participa su equipo y se muestra la campaña comercial HASTA DONDE QUERAS 4T. El usuario pulsa el botón de C.Comerciales.	validation		
3					step	Se muestra página principal de Mi Equipo Campaña Comercial y los links con acceso a las Campañas por periodicidad. El usuario pulsa el link de la campaña Comercial HASTA DONDE QUERAS 4T.	validation		
4					step	Se muestra la campaña Comercial y la categoría que participan en la campaña. Luego se debe seleccionar alguna categoría y hacer clic en buscar.	validation		
5					step	Se muestra información de la categoría seleccionada y se hace clic en la DGT que se desee tener mayor información.	validation		
6					step	Se muestra informacion de la DGT Seleccionada	validation		

- Evidencias de plan de pruebas: Documento que contiene evidencias del cumplimiento del plan de pruebas, tal y como se muestra en la figura 85.

**Figura 85.***Evidencias de plan de pruebas*

### CP001\_Mi Equipo

#### Informe Resumen Mi Equipo

CAMPAÑAS				
Campaña	Campaña	Participantes	Datos a día	Estado
				EN CURSO
HASTA DONDE QUERAS	86	819	22/10/2021	EN CURSO
				EN CURSO

Primeros 10 2 3 4 5 6 7 8 9 10 - Siguiente Último  
 Tamaño de página: 10

[Retos](#)
[C.Comerciales](#)
[C.Específicas](#)
[C.Nacionales](#)

RAPPELES				
Rappel	Importe	Ganadores	Datos a día	Estado
			22/10/2021	EN CURSO
			22/10/2021	EN CURSO
			22/10/2021	EN CURSO
			22/10/2021	EN CURSO
			22/10/2021	EN CURSO
			22/10/2021	EN CURSO
			22/10/2021	EN CURSO
			22/10/2021	EN CURSO
			22/10/2021	EN CURSO
			18/10/2021	EN CURSO

Primeros 10 2 3 4 5 6 7 - Siguiente Último  
 Tamaño de página: 10

[APS](#)
[R.Específica](#)
[R.Agencial](#)



Además, en la figura 86 se visualiza el cumplimiento de las condiciones mínimas para la publicación de un plan, para el caso específico del primer informe (Nombre, Apellido, NI, filtros, linkeos, columnas a mostrar).

**Figura 86.**

*Evidencias de plan de pruebas - Campañas comerciales*



Y, en la figura 87 se visualiza el cumplimiento de las condiciones. Adicionalmente, para el caso específico del plan HASTA DONDE QUIERAS que se encuentra relacionado por el hipervínculo en la columna DGT del informe anterior como las columnas a mostrar (Nombre, Apellido, NIF, entre otros).

**Figura 87.**

*Evidencias de plan de pruebas - "HASTA DONDE QUIERAS"*

**CAMPAÑAS COMERCIALES 2021**  
**4to Trimestre**

Nombre:  
Apellidos:  
NIF:

[Volver](#)

**CAMPAÑA:** HASTA DONDE QUIERAS

DGT	Total Puntos Ponderados	Total Puntos - Aceleradores	Obj. Cumplidos	Posición Ranking	Gen
02 CATALUÑA-BALEARES					NO

Agrupación	NIF	PPTD	% Presupuesto	Puntos Ponderados	% Mediadores Productivos	Puntos - Aceleradores
AUTOS INDIVIDUAL						
FONDOS DE PENSIONES						
SALUD TOTAL						

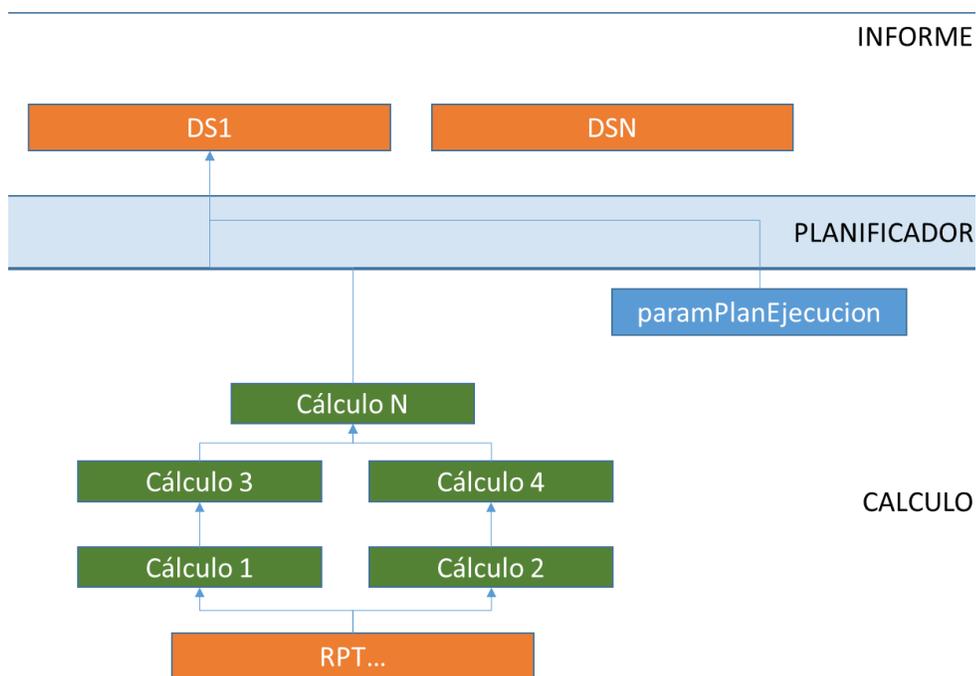
Asimismo, para llevar a cabo la publicación de resultados calculados en un informe web en la herramienta SPM, existen 3 condiciones que se deben considerar:

- Las tablas personalizadas RPT deben encontrarse creadas en la herramienta SPM, las tablas RPT almacenarán la información calculada del plan de incentivación.
- Crear los almacenes de datos requeridos, según la necesidad del informe.
- Los informes correspondientes al plan deben haber sido creados en la herramienta SPM.

Por lo cual, en la figura 88 se visualiza el flujo de trabajo para llevar a cabo la publicación de un plan:

**Figura 88.**

*Flujo de trabajo para llevar a cabo la publicación de un plan*



Los pasos explicados del flujo de trabajo para llevar a cabo la publicación de un plan son los siguientes:

- Se desarrollan calculos que al final toda la información calculada podrá consolidarse en un cálculo final.
- Este cálculo final almacenará toda la información procesada y será consumida por una tabla de tipo vista.
- Esta vista almacenará la información del cálculo, a su vez esta vista importará la información contenida hacia una tabla personalizada RPT

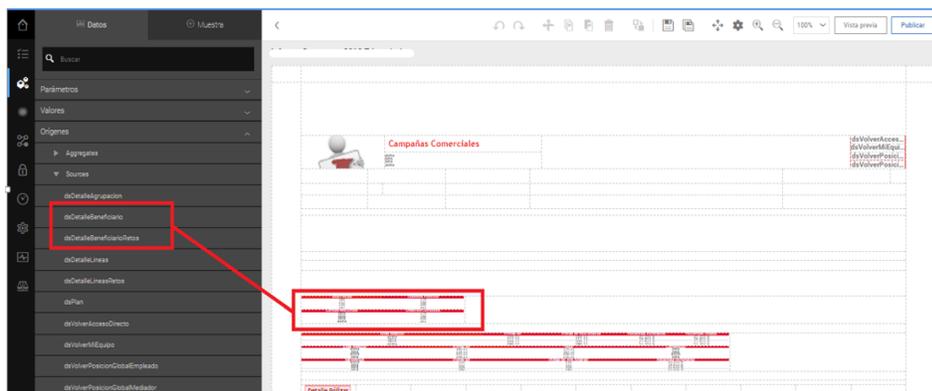
- Esta tabla RPT puede ser consumida directamente por los informes y/o almacenes de datos.
- Estos almacenes de datos pueden consumir directamente la información de una tabla RPT o también puede relacionarse con una tabla paramétrica.

Para visualizar los campos de los almacenes de datos u otros objetos en el informe web se debe arrastrar el objeto desde el menú de desarrollo hacia el lienzo del informe.

Por otro lado, en la figura 89 se visualiza el menú de creación de informes en SPM. Entre los componentes del mismo podemos apreciar:

### Figura 89.

#### *Menú de creación de informes en SPM*



En el menú desarrollador de informes se pueden apreciar los siguientes objetos disponibles:

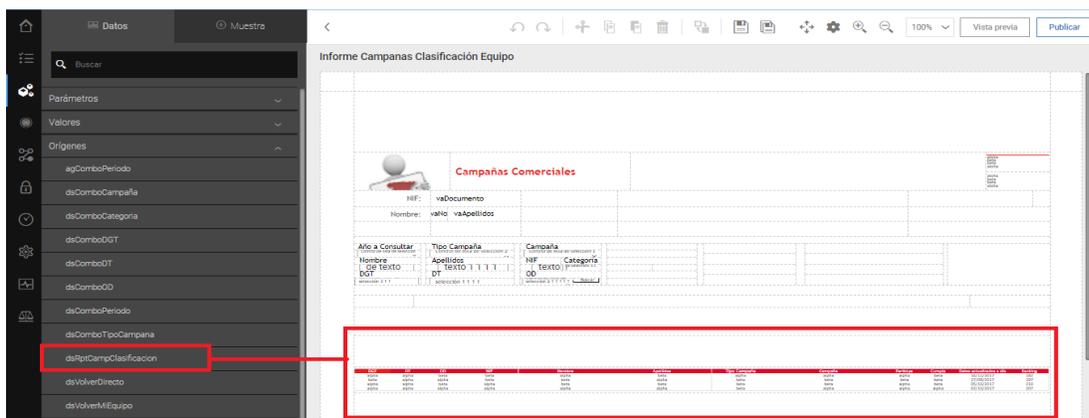
- **Parámetros:** Sirve para relacionar variables en el informe. Pueden ser de definidas con valores dinámicos o estáticos.
- **Valores:** Valores que sirven para relacionarse en los informes. Pueden tomar el valor de un parámetro o un valor constante.

- **Agregados:** Valores numéricos que se generan de un origen de datos dentro del informe.
- **Orígenes:** Almacenes de datos que sirven para consolidar la información calculada en tablas RPTS creadas en SPM.

Por otra parte, en la figura 90 se puede visualizar la estructura del dsRptCampClasificacion; además, se pueden apreciar todas las columnas que se recuperan del origen creado.

## Figura 90.

### *Estructura del dsRptCampClasificacion*



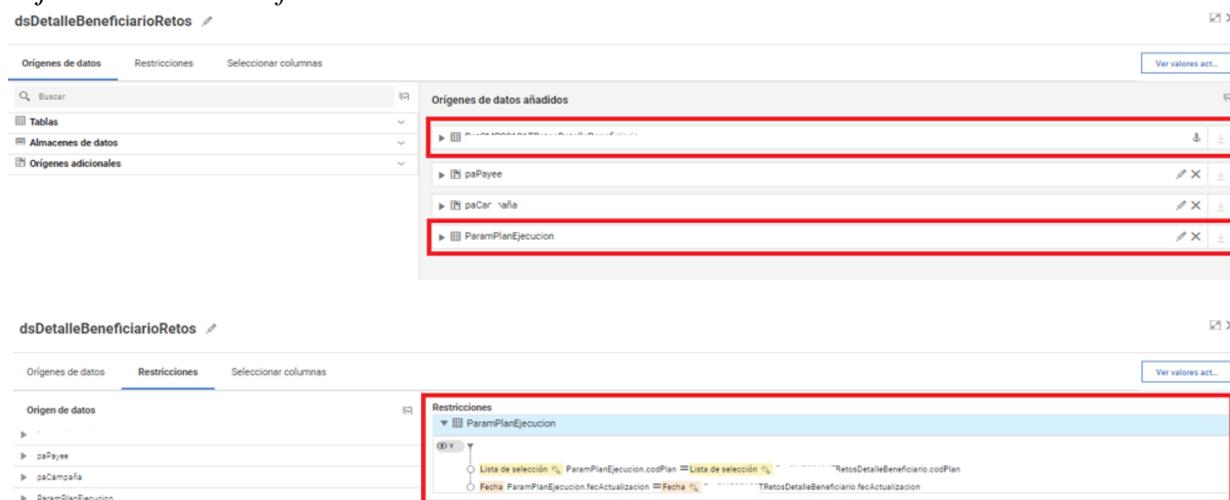
Con respecto al desarrollo de informes en la herramienta SPM, lo más complicado en su creación es el configurar los orígenes de datos, pues estos consumen tablas RPTS, y en cada origen también puede relacionarse con otras tablas creadas en SPM.

Por ello, para el desarrollo de informes en SPM se debe identificar cuáles son las tablas RPT, tablas paramétricas que se necesitan consumir así como cuáles son los campos que se requieren visualizar en el informe.

Luego, los demás elementos como insertar imágenes, insertar botones, crear tablas, insertar título, entre otros sigue la misma funcionalidad que encontramos en otras herramientas de creación de informes.

En la figura 91 se puede apreciar cómo se compone el objeto dsDetalleBeneficiariosRetos, se puede apreciar que se relaciona con los parámetros paPayee y paCampaña, parámetros propios del informe. También podemos apreciar que se invoca a la tabla ParamPlanEjecucion para cruzar la información de ambas tablas, esto con el objetivo de filtrar únicamente los valores coincidentes a la fecha configurada en la tabla.

**Figura 91.**  
*Objeto dsDetalleBeneficiariosRetos*



Como se puede visualizar, el proceso de creación de almacenes de datos para los informes web en es similar al proceso de desarrollo de cálculos en SPM. Se pueden relacionar objetos, tablas, para metros, entre otros.

Por otro lado, en las figuras 92 y 93 se puede visualizar la información publicada en diferentes informes web en SPM.

Figura 92.

## Informe web en SPM

The screenshot shows the SPM website interface. At the top, there is a navigation menu with the following items: Inicio, Mi Posición Global, Mi Posición Global, Mi Equipo, Calendario y Bases Incentivos, Validación cargas, and Informe Usabilidad. Below the menu is a main banner with the text "Todos tus INCENTIVOS en un Click". Underneath the banner are five thumbnail images representing different incentive programs: Bases Campaña 1er Trimestre 2022, Bases Rappelles Anuales 2021, Bases Rappelles 1er Trimestre 2022, Bases Rappelles 2º Trimestre 2022, and Bases Rappelles Anuales 2022. At the bottom of the banner area, there is a red button that says "Consulta aquí tu GRUPO DE DELEGADOS" and a logo for "retos" with the text "Canjea aquí tus trofeos y puntos".

Figura 93.

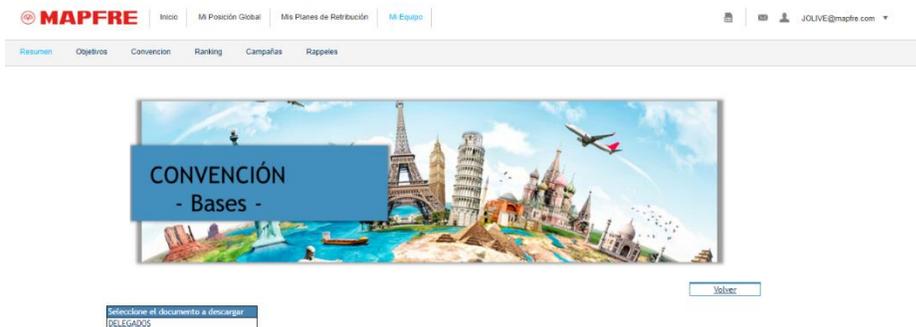
## Informe web en SPM Campañas

The screenshot shows the "CAMPAÑAS COMERCIALES 2021 4to Trimestre" section of the SPM website. At the top, there is a red header with the text "CAMPAÑAS COMERCIALES 2021 4to Trimestre". Below the header, there is a form with the following fields: Nombre, Apellido, and NIF. To the right of the form is a "Volver" button. Below the form, there is a red banner with the text "CAMPAÑA: HASTA DONDE QUIERAS". Underneath the banner is a table with the following columns: DGT, Total Puntos Ponderados, Total Puntos + Aceleradores, Obj. Cumplidos, Posición Ranking, and Gana. The table has one row with the following data: 02 CATALUÑA-BALEARES, NO. Below the table, there is a red banner with the text "Agrupación" and "NP". Underneath the banner is a table with the following columns: PPTD, % Presupuesto, Puntos Ponderados, % Mediadores Productivos, and Puntos + Aceleradores. The table has one row with the following data: AUTOS INDIVIDUAL. Below the table, there is a red banner with the text "FONDOS DE PENSIONES". Underneath the banner is a table with the following columns: SALUD TOTAL.

En la figuras 94 se visualiza el informe web Convención en el cual se puede descargar las bases/circulares del plan de incentivación pulsando sobre el botón DELEGADOS

**Figura 94.**

*Informe web Convención Bases - DELEGADOS*



En la figuras 95 se visualiza el informe web Campañas Comerciales en el cual muestra toda información calculada del plan de incentivación y varios filtros disponibles.

**Figura 95.**

*Informe web Campañas Comerciales*

**Campañas Comerciales**

Se cargará por defecto el año en curso. Es un campo obligatorio

Año a Consultar:

Tipo Campaña:

Campaña:

Nombre:

Apellidos:

NIF:

Categoría:

DGT:

DT:

OD:

Buscar

DGT	DT	OD	NIF	NOMBRE	Apellidos	Tipo Campaña	Campaña	Participa	Cumple	Datos Actualizados a día	Ranking	Ranking DGT	Ranking DT	Ranking OD	Bases
1	ZS	1161000256522A	MARTIN MARCOS	MARTIN MARCOS	Nacional	Supérate	Si	Si		3					<a href="#">Ver Bases</a>
1	ZS	1161000256522A	MARTIN MARCOS	MARTIN MARCOS	Nacional	Consíguelo	Si	Si		4					<a href="#">Ver Bases</a>
1	ZS	1161001917490A	ROSA MARIA GARCIA CANO	ROSA MARIA GARCIA CANO	Nacional	Supérate	Si	Si		1					<a href="#">Ver Bases</a>
	ZS	1161001917490A	ROSA MARIA GARCIA CANO	ROSA MARIA GARCIA CANO	Nacional	Consíguelo	Si	Si		2					<a href="#">Ver Bases</a>
1	ZS	1161002064387E	JUAN TOME PAULE	TOME PAULE	Local	Local 1	Si	No							<a href="#">Ver Bases</a>
	ZS	1161002064387E	JUAN TOME PAULE	TOME PAULE	Nacional	Supérate	Si	No		17					<a href="#">Ver Bases</a>
1	ZS	1161002196717X	JOSE REDONDO CASTRO	REDONDO CASTRO	Nacional	Consíguelo	Si	No		23					<a href="#">Ver Bases</a>
	ZS	1161002196717X	JOSE REDONDO CASTRO	REDONDO CASTRO	Local	Local 2	Si	Si							<a href="#">Ver Bases</a>

Primera Anterior < 1 2 > Siguiente Última

Tamaño de página: 10

**2.3.5. Objetivo Específico 2: Desarrollar e implementar planes comerciales en la herramienta SPM para habilitar reglas de visualización y grupos de acceso en el portal web SPM con el fin de mantener la confidencialidad de los datos en una compañía aseguradora extranjera en el año 2021**

La herramienta SPM cuenta con varios módulos internos que, al realizar el desarrollo e implementación de los planes comerciales en el portal web SPM son activados y pueden configurarse para ser usados en toda la información que se pueda almacenar y procesar, estos módulos nos ayudarán a salvaguardar y cumplir con el pilar de la confidencialidad de datos, tal y como se muestra en la figura 96.

**Figura 96.**

*Módulos internos de la herramienta SPM*

The screenshot shows the SPM web portal interface. The sidebar on the left contains several menu items, with 'Acceso al portal' highlighted in red. The main content area displays a table of internal modules under the 'Pestañas web' tab.

Nombre	Tipo	Objeto
Inicio		
Inicio	Informe inicial	Informe Posición Global Inicio
Mi Posición Global		
Mi Posición Global	Informe inicial	Informe Posición Global EMPLEADOS
Mi Posición Global		
Mi Posición Global	Informe inicial	Informe Posición Global Mediadores
Mis Planes de Retribución		
Objetivos	Informe inicial	Informe Cartas Menu Principal
Convención	Informe inicial	Home Convención
Ranking	Informe inicial	Informe Ranking Menu Principal
Campañas	Informe inicial	Informe Campañas Resumen Beneficiario
Mis Planes de Retribución		
Convención	Informe inicial	Home Convención
Campañas	Informe inicial	Informe Campañas Resumen Beneficiario
Rappelés	Informe inicial	Informe Rappel Resumen
Mi Equipo		
Resumen	Informe inicial	Informe Mi Equipo Resumen
Objetivos	Informe inicial	Informe Cartas Menu Principal
Convención	Informe inicial	Home Convención
Ranking	Informe inicial	Informe Ranking Menu Principal
Campañas	Informe inicial	Informe Campañas Clasificación Equipo
Rappelés	Informe inicial	Informe Rappel Clasificación Equipo

Este módulo se compone de cuatro funcionalidades principales:

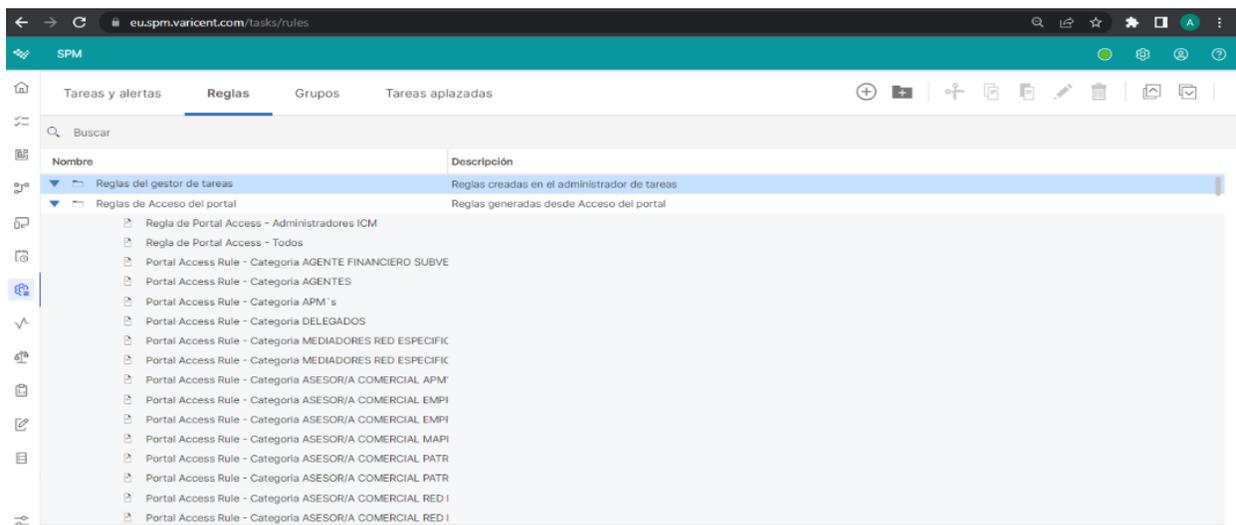
- **Pestañas Web:** Se administran los informes que se mostrarán de inicio en el portal WEB.

- Grupos: Funcionalidad para crear grupos de beneficiarios que tendrán acceso al portal web.
- Arboles: Módulo donde se definen agrupaciones de grupos de acceso que serán asociadas a los informes y definirán que beneficiarios podrán visualizar cada informe.
- Asignación: Módulo que sirve para asignar los arboles de acceso a los informes generados en ICM.

**2.3.5.1. Módulo de tareas, alertas y reglas en SPME.** Este módulo permite mantener el control y limitar las actividades y ejecuciones que se lleven a cabo en la herramienta, SPM. Asimismo puede arrojar alguna alerta sobre algún proceso errado o no terminado, alerta de uso de recursos, entre otros. Por último en el apartado reglas SPM podemos crear reglas de visualización como también políticas de seguridad que se pueden aplicarla a los grupos de visualización que puedan configurarse en SPM, tal y como se muestra en la figura 97.

**Figura 97.**

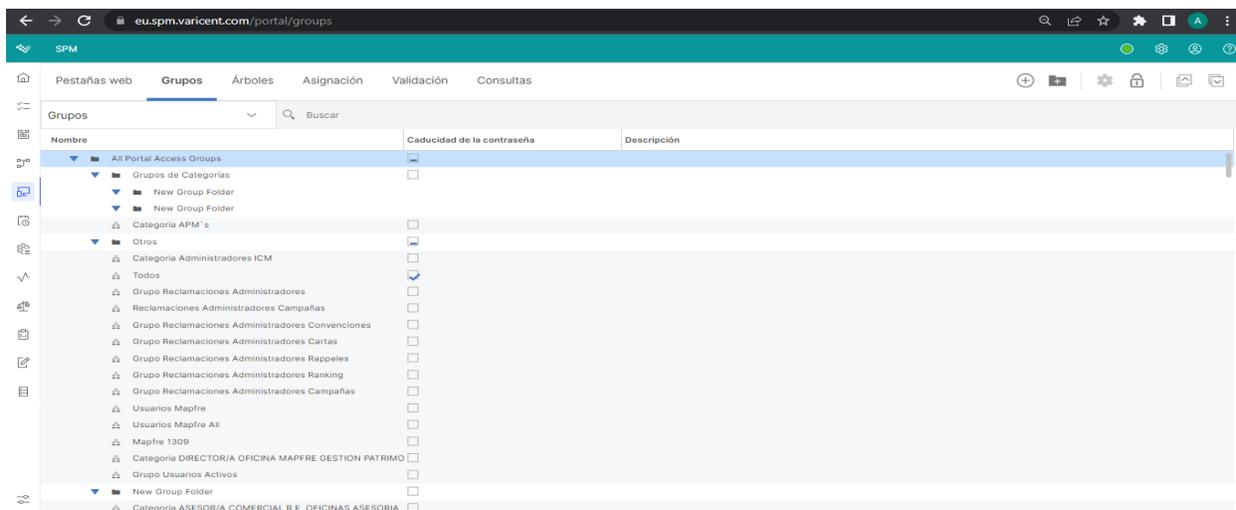
*Módulo de tareas, alertas y reglas en SPM*



**2.3.5.2. Módulo de Grupos.** Permite crear en SPM grupos de acceso, a estos grupos de acceso SPM permitirá asignarles reglas de visualización y/o accesos a los recursos de SPM según el perfil que MAPFRE le asigne, tal y como se muestra en la figura 98.

**Figura 98.**

*Módulo de grupos SPM*



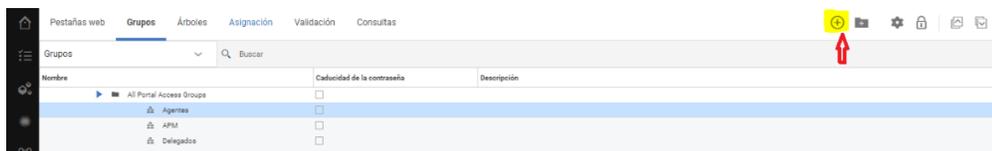
Los grupos de acceso al portal son grupos de beneficiarios definidos en función de reglas de identificación de los mismos.

En SPM se han definido los grupos de acceso al portal a nivel de categoría, se ha definido un grupo por cada una de las categorías definidas y un grupo para administradores.

- Grupo de categoría: Se crearán a partir del cálculo “CALC EC Recuperar beneficiarios activos” donde se identifica por cada beneficiario cual es la última categoría y plan a los que puede acceder.
- Grupo de administradores: Creado a partir de la tabla Histórico de beneficiarios donde el tipoEmpleado es igual a “Administrador”. En la figura 99 se puede observar la opción que se debe elegir para configurar un nuevo grupo de acceso.

**Figura 99.**

*Configurar un nuevo grupo de acceso*



Y, en la figura 100 se puede visualizar el cálculo con el que se podrá configurar el nuevo grupo de acceso.

**Figura 100.**

*Configurar el nuevo grupo*

**Nuevo grupo de acceso al portal** 🗖️ ✕

---

**Nombre**

[Guardar](#)

---

**Orígenes de datos**   Restricciones   Beneficiarios   [Vista previa](#)

🔍 Buscar

[Buscar más orígenes de datos](#)

- 📄 Tablas
- 📊 Cálculos

**Orígenes de datos añadidos**

▶ 📄 Beneficiario

👉 Arrastre un origen de datos para añadir sus columnas

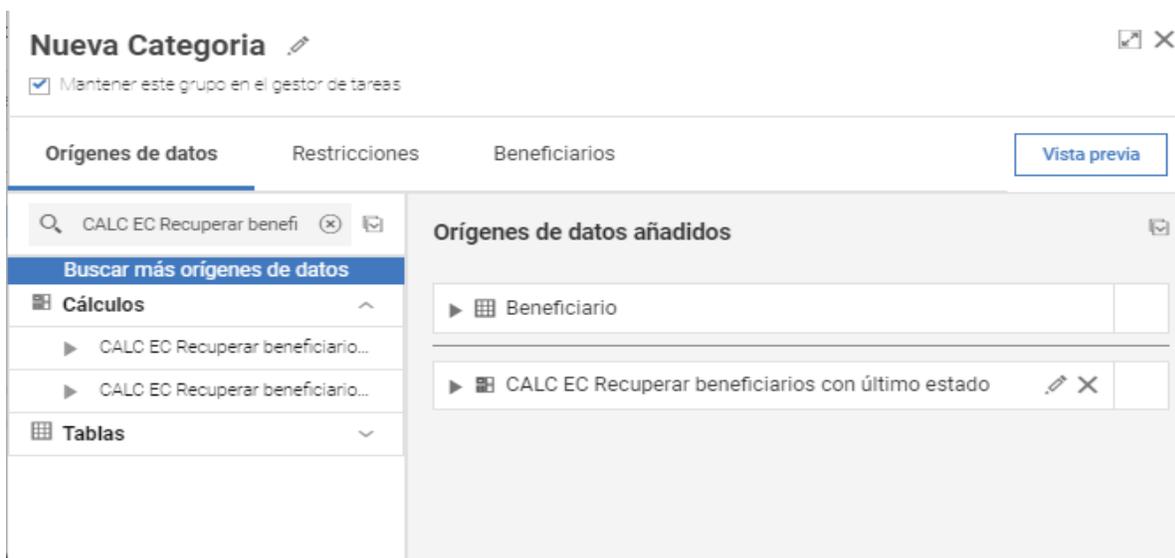
[Siguiente](#)

Para llegar a cabo la creación de un nuevo grupo de acceso en SPM se deberá relacionar la tabla Beneficiario creada en SPM (contiene la información global de las personas pertenecientes a la red comercial MAPFRE) y un cálculo que permita recuperar la última categoría asociada al beneficiario en MAPFRE.

Esto es, debido a que puede presentarse cambios de categorías de un tiempo a otro entre los beneficiarios. Por lo tanto, en la figura 101 se visualizan los orígenes que se relacionarán (tabla estructural y cálculo).

**Figura 101.**

*Orígenes de datos añadidos*



En la figura 102 se visualizan las restricciones que deben cumplirse en ambos orígenes:

**Figura 102.**

*Restricciones que deben cumplirse en ambos orígenes*



- Que la categoría sea igual a TVIDASALUD
- Que el ID de beneficiario almacenado en la tabla Beneficiario sea igual a la procesada en el cálculo CALC EC Recuperar beneficiarios con último estado

Así, una vez configurados los grupos de acceso lo siguiente es gestionar los accesos del grupo a los informes web desarrollados en SPM.

Sin embargo, en SPM existe la funcionalidad “Arboles”, la cual existe para dar los accesos a diferentes grupos que pertenezcan a un árbol, esto es para limitar la visualización de informes para ciertos grupos.

En simples términos, los arboles permiten crear agrupaciones de grupos de acceso al portal, que serán asignados a los informes para restringir los usuarios que podrán visualizar los mismos.

En la figura 103 se pueden observar los árboles generados, los cuales son:

**Figura 103.**

### *Árboles generados*



Los arboles generados en la herramienta SPM son:

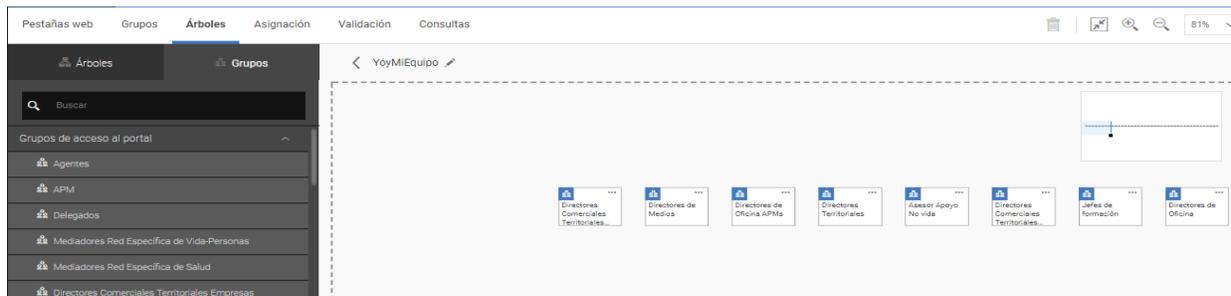
- **Árbol Administradores:** Contiene el grupo de administradores.
- **Todos:** Contiene todos los Grupos de beneficiarios.

- YoEmpleado: Contiene todos los grupos de beneficiarios de empleados sin equipo (Categorías de empleados que no gestionan equipos)
- YoEmpleadoYoyMiEquipo: Contiene todos los grupos de beneficiarios de empleados con y sin equipo.
- YoMediador: Contiene todos los grupos de beneficiarios de tipo mediador.
- YoyMiEquipo: Contiene los grupos de beneficiarios empleados con equipo

En la figura 104 se observa el árbol YoyMiEquipo, el cual lo compone los grupos de acceso Directores de medios, Jefe de formación, Directores Territoriales, entre otros.

#### Figura 104.

##### *Árbol YoyMiEquipo*

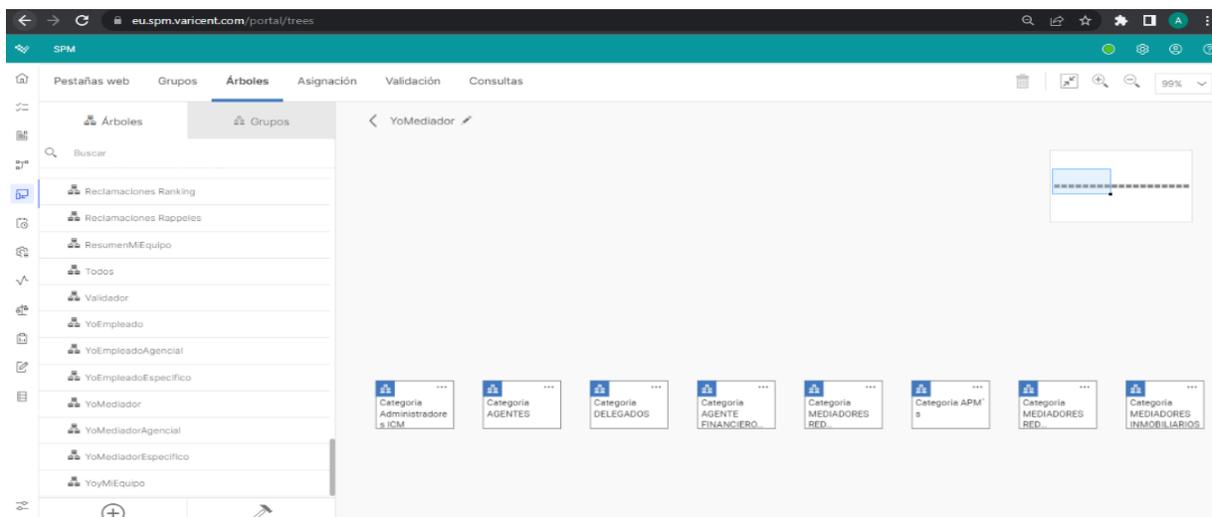


Esto significa que los informes cuya asignación sea la del árbol YoyMiEquipo serán visibles únicamente para los grupos de acceso contenidos en él.

En la figura 105 se visualiza el árbol YoMediador, el cual lo compone los grupos de acceso agentes, delegados, APM, entre otros.

**Figura 105.**

### *Árbol YoMediador*



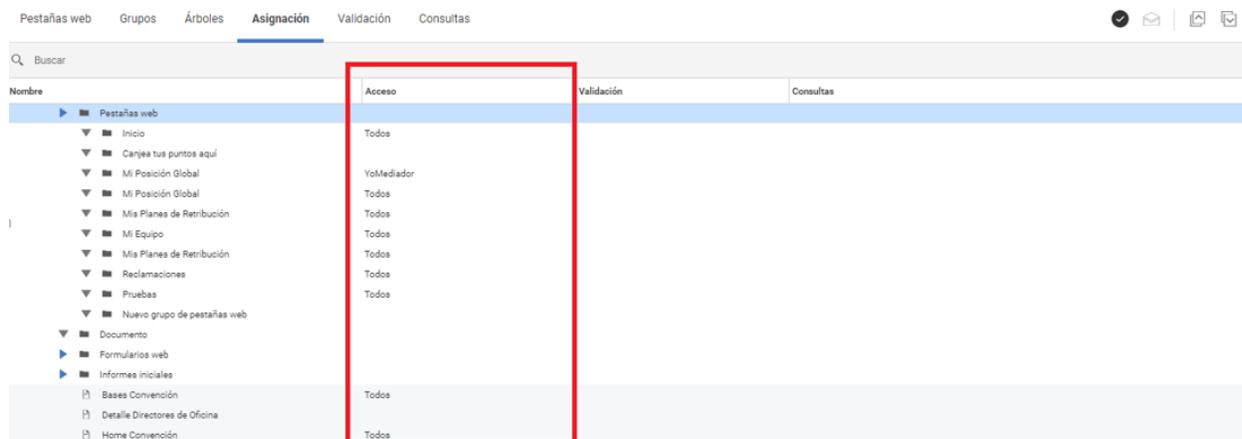
Esto significa que los informes cuya asignación sea la del árbol YoyMediador serán visibles únicamente para los grupos de acceso contenidos en él.

Por último, la manera de asignar a un informe un árbol en SPM se realiza como se detalla a continuación:

Dentro de la pestaña de “Asignaciones” se podrá asociar el árbol de visualización a cualquiera de los informes y pestañas mostradas en el portal web, si un informe no tiene un árbol asignado no se mostrará, tampoco si aunque tenga un árbol asignado, el usuario que accede a la web no está asignado a dicho árbol, tal y como se muestra en la figura 106.

**Figura 106.**

*Pestaña "Asignaciones"*



Nombre	Acceso	Validación	Consultas
■ Pestañas web	Todos		
▼ ■ Inicio	Todos		
▼ ■ Canjea tus puntos aquí	YoMediador		
▼ ■ Mi Posición Global	Todos		
▼ ■ Mi Posición Global	Todos		
▼ ■ Mis Planes de Retribución	Todos		
▼ ■ Mi Equipo	Todos		
▼ ■ Mis Planes de Retribución	Todos		
▼ ■ Reclamaciones	Todos		
▼ ■ Pruebas	Todos		
▼ ■ Nuevo grupo de pestañas web			
▼ ■ Documento			
▶ ■ Formularios web			
▶ ■ Informes iniciales			
▶ ■ Bases Convención	Todos		
▶ ■ Detalle Directores de Oficina			
▶ ■ Home Convención	Todos		

De esta manera SPM permite limitar el acceso a informes que otros usuarios no deben visualizar y cumplir con el pilar de la confidencialidad de la información.

**2.3.6. Objetivo Específico 3: Desarrollar e implementar planes comerciales en la herramienta SPM para habilitar políticas de seguridad y de auditoria en el portal web SPM con el fin de mantener la seguridad e integridad de datos en una compañía aseguradora extranjera en el año 2021.**

La herramienta SPM cuenta con varios módulos internos que, al realizar el desarrollo e implementación de los planes comerciales son activados y pueden configurarse para ser usados en toda la información que se pueda almacenar y procesar.

Estos módulos nos ayudarán a salvaguardar y cumplir con los pilares de seguridad e integridad de datos.

**2.3.6.1. Módulo de actividad SPM.** Este módulo permite monitorear los eventos, actividades y procesos de una manera resumida y limitada. Muestra información parcial del módulo auditoria. En la figura 107 se pueden visualizar parcialmente las actividades ejecutadas en la herramienta SPM, indica la hora del proceso y el estado en el que se encuentra.

**Figura 107.**

*Actividades ejecutadas en la herramienta SPM*

The screenshot shows the 'Actividad' (Activity) page in the SPM system. The page is divided into two main sections: 'Completado' (Completed) and 'Procesando' (Processing). The 'Completado' section displays a list of activities with their timestamps and status. The 'Procesando' section shows a '¡Todo listo!' (Everything ready!) message, indicating that all processes have been completed.

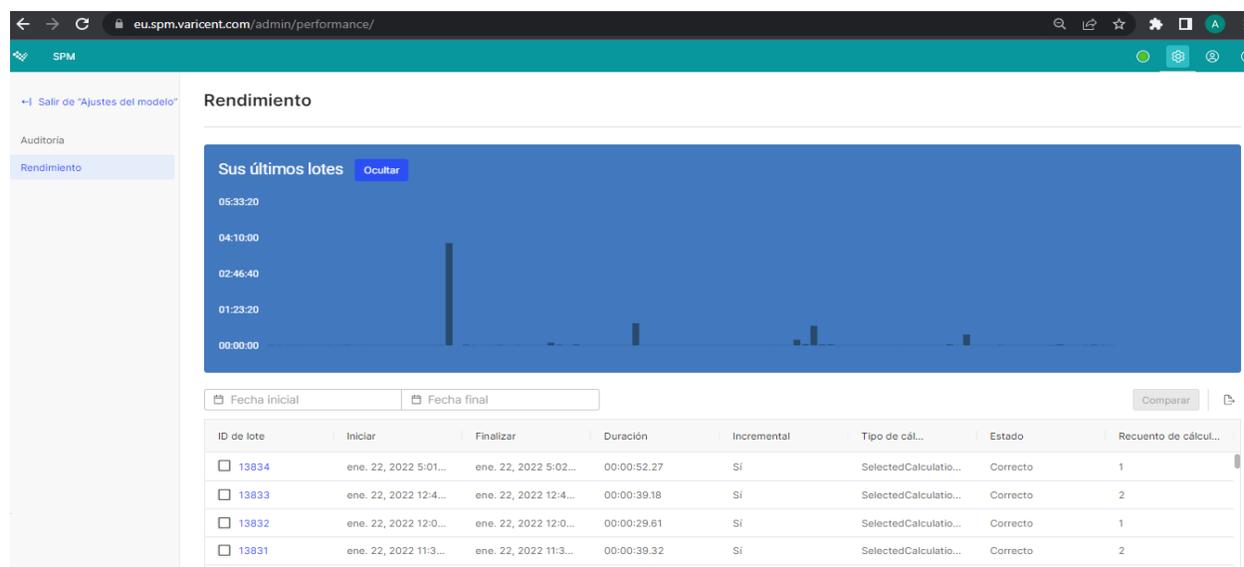
Timestamp	Status	Description	Action
17:02	Completado	Se han completado los cálculos seleccionados.	Auditoría
16:43	Anómalo	La ejecución se ha completado pero la ejecución de algunas tareas se ha cancelado. Consulte el registro de auditoría para obtener más información.	Auditoría
12:45	Completado	Se han completado los cálculos seleccionados.	Auditoría
12:02	Completado	Se han completado los cálculos seleccionados.	Auditoría
11:32	Completado	Se han completado los cálculos seleccionados.	Auditoría
11:31	Completado	Se han completado los cálculos seleccionados.	Auditoría
11:27	Completado	Se han completado los cálculos seleccionados.	Auditoría
11:16	Completado	Se han completado los cálculos seleccionados.	Auditoría
10:28	Completado	Se han completado los cálculos seleccionados.	Auditoría

The 'Procesando' section displays a green checkmark icon and the text: '¡Todo listo! Se han completado todos sus procesos.'

**2.3.6.2. Módulo de rendimiento SPM.** Este módulo nos permite saber el estado en la cual se encuentra la herramienta SPM, guarda el histórico de las ejecuciones realizadas en la herramienta a lo largo del tiempo, para así verificar el rendimiento de la herramienta y que esta tenga un buen performance, tal y como se muestra en la figura 108.

**Figura 108.**

*Módulo de rendimiento SPM*



**2.3.6.3. Panel de control de estado del modelo SPM.** Apartado que permite verificar la totalidad de objetos creados en la herramienta, asimismo indica el total de información almacenada en la herramienta. Estos nos sirven para tomar decisiones preventivas en cuanto a la salud del modelo en SPM y en cuanto a la seguridad de eliminar particiones, usuarios y objetos que ya no se utilizan. Por lo cual, en la figura 109 podemos visualizar que SPM nos proporciona a nivel general cual es el estado del modelo.

## Figura 109.

### Panel de control de estado del modelo SPM



Y, en la figura 110 podemos visualizar a detalle lo informado en el panel de control de estado.

## Figura 110.

### Informe detallado del panel de control

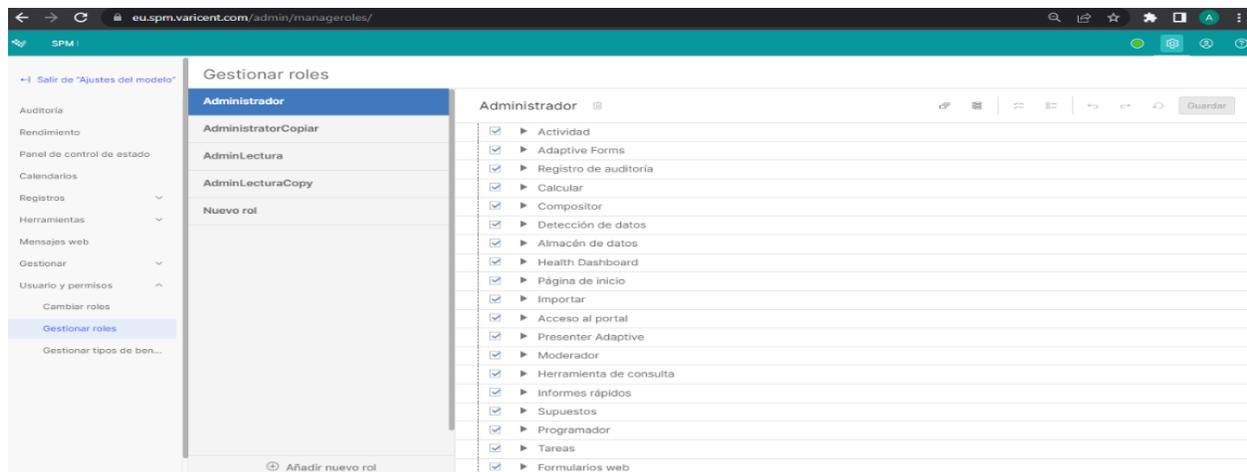
The screenshot shows the 'Resumen de modelo' (Model Summary) report. It provides a detailed list of metrics and their values:

Metric	Value
Almacenes de datos	128
Cálculos	10219
Calendarios	2
Tablas	1467
Informes iniciales	955
Formularios web	0
Fecha del último cálculo completo	2022-01-06T18:00:59.3500000+00:00
Duración del último cálculo	00:00:52
Cálculos que exceden los 20 minutos en los últimos 30 días	0
Usuarios con acceso de cliente	19
Usuarios con acceso web	22738
Fecha de la última importación	2022-01-20T14:05:56.7000000
Beneficiarios transaccionales	0
Beneficiarios no transaccionales	0
Beneficiarios inactivos	0
Beneficiarios sin correlacionar	33246
Informes rápidos	0
Paneles de control de descubrimiento	5
Tamaño del modelo	1575.85 GB

**2.3.6.4. Módulo de gestión de usuarios en SPM.** Este módulo nos permite crear y configurar los roles que se encontrarán disponibles en la herramienta. Es decir, estos perfiles podrán definir las actividades que cada usuario definido pueda realizar en la herramienta, tales como modificar objetos, informes, crear y modificar importaciones, cálculos, creación de grupos de accesos, entre otros; tal y como se muestra en la figura 111.

**Figura 111.**

*Módulo de gestión de usuarios en SPM*



**2.3.6.5. Módulo de auditoria SPM.** Este módulo nos permite monitorear todas las actividades, ejecuciones y procesos de todos los usuarios en la herramienta SPM. En la figura 112 se observan todas las actividades y procesos que se han ejecutado en la herramienta SPM detalladamente, desde que módulo, por quien fue ejecutada, en qué fecha fue ejecutado el proceso y cuáles fueron los resultado de la ejecución.

**Figura 112.***Módulo de auditoría SPM*

The screenshot shows the 'Auditoría' (Audit) module in the SPM system. The interface includes a sidebar with navigation options and a main area with a table of audit events. The table has columns for 'Tipo de usu...', 'ID de usuario', 'Módulo', 'Evento', 'Fecha/H...', and 'Mensaje'. The events listed include configuration changes, folder index maintenance, and index regeneration for various modules like 'TiempoCalculos', 'RptRPPResumenBeneficiario', 'RptRPPResum', 'RptRPPMIEquipo', 'RptRPPMIEqu', 'RptRPPClientes', 'RptRPPClient', 'RptRPP2019GPRResumenAgrupacion', and 'RptRPP2019G'.

Tipo de usu...	ID de usuario	Módulo	Evento	Fecha/H...	Mensaje
Administrad...		Config	Configuración ...	may. 10, 2022 5...	'Tema del modelo' se ha cambiado correctamente por #0B979c.
Administrad...	System	Planificador	Elemento ejecut...	may. 8, 2022 2:...	Folder Index Maintenance Plan se ha completado correctamente.
Administrad...	System	Planificador	Elemento ejecut...	may. 8, 2022 2:...	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'TiempoCalculos' in Folder Index Maintenanc
Administrad...	System	Planificador	Elemento iniciado	may. 8, 2022 2:...	Se ha iniciado la ejecución de Reconstrucción de índice (Regenerar) 'TiempoCalcul
Administrad...	System	Planificador	Elemento ejecut...	may. 8, 2022 2:...	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptRPPResumenBeneficiario' in Folder Index
Administrad...	System	Planificador	Elemento iniciado	may. 8, 2022 1:...	Se ha iniciado la ejecución de Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptRPPResum
Administrad...	System	Planificador	Elemento ejecut...	may. 8, 2022 1:...	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptRPPMIEquipo' in Folder Index Maintenanc
Administrad...	System	Planificador	Elemento iniciado	may. 8, 2022 1:...	Se ha iniciado la ejecución de Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptRPPMIEqu
Administrad...	System	Planificador	Elemento ejecut...	may. 8, 2022 1:...	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptRPPClientes' in Folder Index Maintenanc
Administrad...	System	Planificador	Elemento iniciado	may. 8, 2022 1:...	Se ha iniciado la ejecución de Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptRPPClient
Administrad...	System	Planificador	Elemento ejecut...	may. 8, 2022 1:...	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptRPP2019GPRResumenAgrupacion' in Foldi
Administrad...	System	Planificador	Elemento iniciado	may. 8, 2022 1:...	Se ha iniciado la ejecución de Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptRPP2019G
Administrad...	System	Planificador	Elemento ejecut...	may. 8, 2022 1:...	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptRPP2019CERResumenAgrupacion' in Foldi

De esta manera SPM permite mantener la seguridad e integridad de datos en todos los procesos que pueden ejecutarse en la herramienta.

### **2.3.7. Factibilidad técnica – operativa**

SPM al ser una solución alojada en la nube o cloud computing posee la ventaja de poder acceder a ella desde cualquier tipo de computador, al ser un servicio como software (Saas).

Por lo que, técnicamente necesita de un computador con una conexión estable a internet y la suscripción activa al software SPM.

Operativamente, es una herramienta que posee una interfaz bastante amigable e intuitiva. Exige un nivel de conocimiento básico a intermedio en el lenguaje de consultas estructuradas (SQL), ya que la herramienta internamente usa sentencias SQL.

Por último, la herramienta posee una propia interfaz que permitirá crear reportes y un portal web en el cual se podrán visualizar los resultados de los planes de retribución que se implementarán.

**2.3.7.1. Factibilidad Operativa.** Operativamente, para llevar a cabo el proyecto se conformó un equipo de trabajo que pudieran ejercer las actividades propias en la herramienta SPM. Por ello, la inversión para la operativa según los perfiles profesionales contratados por NTT Data fue la siguiente:

**Tabla 8.**

*Factibilidad Operativa*

<b>Puesto</b>	<b>Costo hora/hombre</b>	<b>Nacionalidad</b>
<b>Líder de Proyecto</b>	2.600,00 €	España
<b>Analista de Soluciones</b>	1.400,00 €	Perú
<b>Analista de Soluciones</b>	1.400,00 €	Perú
<b>Líder Equipo</b>	2.400,00 €	Perú
<b>Asistente Soluciones</b>	1.000,00 €	Perú
<b>Analista de incidencias</b>	590,00 €	España
<b>Asistente de soluciones</b>	620,00 €	España
<b>Total</b>	<b>10.010,00 €</b>	

**2.3.7.2. Factibilidad Técnica.** Técnicamente, para llevar a cabo el proyecto únicamente es necesario tener una suscripción activa en la herramienta Varicent ICM – SPM y máquinas con acceso a internet.

Los espacios de trabajo, laptops y servicio de internet fueron arrendados a NTT Data.

**Tabla 9.**

*Factibilidad técnica*

<b>Objeto</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>Laptop</b>	250.00 €	1.750,00 €	21.000,00 €
<b>Internet</b>	50.00 €	50,00 €	600,00 €

<b>Objeto</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>Espacio Trabajo</b>	15.00 €	105,00 €	1.260,00 €
<b>Licencia SPM - ICM</b>	1.560,00 €	10.920,00 €	131.040,00 €
<b>Total</b>		<b>12.825,00 €</b>	<b>153.900,00 €</b>

NTT Data al conformar con Varicent una UTE (Unión Temporal de Empresas) manejo la suscripción a la herramienta SPM - ICM dentro del costo mensual del servicio brindado a MAPFRE.

**2.3.7.3. Factibilidad Económica.** Considerando los gastos que se tendrán en el proyecto, tanto operativa y técnicamente, podemos proyectar un beneficio cuantioso para la empresa NTT Data. Los costos asociados a materiales a usar como también a la licencia de software (UTE con Varicent) se obtendrán a un menor precio para el proyecto.

**Tabla 10.**

*Factibilidad económica*

<b>Material</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Beneficio</b>
<b>Plataforma SPM - ICM</b>	7 licencias	10.920,00 €	SPM - ICM es una herramienta de pago que se utilizará para el desarrollo del proyecto
<b>Laptop</b>	7 maquinas	1.750,00 €	El proyecto arrendará laptops a costos menores
<b>Internet</b>	1 modem	50,00 €	El proyecto contratará el servicio de internet a menor precio.
<b>Espacio Trabajo</b>	7 espacios	105,00 €	NTT Data cuenta con el alquiler de espacios de trabajo a un costo menor para el proyecto.

<b>Material</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Beneficio</b>
<b>RRHH del proyecto</b>	7 RRHH	10.010,00 €	NTT Data reunirá un equipo de trabajo dentro de la misma organización para llevar a cabo el proyecto
<b>Costo Mensual Proyecto</b>		22.835,00 €	Cálculo automático de incentivos para el cliente MAPFRE

Por ello, se puede percibir la factibilidad y viabilidad del proyecto va precedida por los gastos anteriormente proyectados, siendo el costo mucho menor al monto a percibir por la ejecución del proyecto.

### **2.3.8. Cuadro de inversión**

El proyecto es llevado financieramente entre MAPFRE y NTT Data, por lo que MAPFRE únicamente realiza el pago asociado al servicio brindado a NTT Data.

NTT Data y Varicent conforman una UTE (Unión Temporal de Empresas), por lo que NTT Data es quien realiza las gestiones económicas (aprovisionamiento, proyecciones, entre otros.) del proyecto, para así mantener el servicio financieramente saludable.

NTT Data gestiona el pago de la licencia por la herramienta SPM al proveedor Varicent como también se encarga de proyectar los costos de los recursos humanos y costos tecnológicos para el equipo de trabajo (laptops, internet, puestos de trabajo, entre otros.)

Por lo que, referente a las inversiones realizadas por MAPFRE únicamente se da en el pago mensual por el servicio contratado a NTT Data tal cual se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 11.***Plan de pagos*

<b>Hito</b>	<b>Descripción</b>	<b>Importe (sin IVA)</b>	<b>Importe (con IVA)</b>
<b>Hito 1</b>	REN CoE ICM 2021 - Mes de Enero 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
<b>Hito 2</b>	REN CoE ICM 2021 - Mes de Febrero 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
<b>Hito 3</b>	REN CoE ICM 2021 - Mes de Marzo 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
<b>Hito 4</b>	REN CoE ICM 2021 - Mes de Abril 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
<b>Hito 5</b>	REN CoE ICM 2021 - Mes de Mayo 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
<b>Hito 6</b>	REN CoE ICM 2021 - Mes de Junio 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
<b>Hito 7</b>	REN CoE ICM 2021 - Mes de Julio 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
<b>Hito 8</b>	REN CoE ICM 2021- Mes de Agosto 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
<b>Hito 9</b>	REN CoE ICM 2021 - Mes de Septiembre 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
<b>Hito 10</b>	REN CoE ICM 2021 - Mes de Octubre 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
<b>Hito 11</b>	REN CoE ICM 2021 - Mes de Noviembre 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
<b>Hito 12</b>	REN CoE ICM 2021 - Mes de Diciembre 2021	40.500,00 €	49.005,00 €
	<b>Costo Total</b>	<b>486.000,00 €</b>	<b>588.060,00 €</b>

Este pago cubre la suscripción que permite el uso de la herramienta SPM como también el equipo de trabajo asignado al proyecto del centro de excelencia.

## 2.4. Análisis de resultados

Al finalizar el periodo 2021, el cliente MAPFRE dejó constancia del beneficio que obtuvo a nivel financiero y a nivel institucional sobre el uso de la herramienta SPM.

Desde ganancias económicas como ahorros en personal y/o en la no compra de nueva tecnología, como también a nivel operativo como la baja tasa de incidencias y pagos incorrectos a beneficiarios.

Con respecto a la imagen institucional se vio impactada positivamente y fue mejor vista por las fuerzas de ventas de la red de MAPFRE, esto es por la rápida gestión en las incidencias y/o reclamaciones que iniciaban los beneficiarios. Asimismo, la imagen de transparencia para con los resultados finales en los diferentes planes de retribución desarrollados en el año se vio fortalecida.

El siguiente cuadro de costo – beneficio deja en evidencia el beneficio monetario que percibe el proyecto, calculando este beneficio mediante la diferencia entre los montos a percibir mensualmente por parte de MAPFRE contra los costos asociados al servicio brindado, calculados por NTT DATA. El valor de las variables lo encontramos en la información brindada en la tabla 10 y la tabla 11. Considerar que esta información es un estimado ya que los montos reales son de índole confidencial.

- ✓ Duración del Proyecto: 12 meses
- ✓ Costos Totales: 22.835,00 € por mes
- ✓ Ingresos Totales: 40.500,00 € por mes

**Tabla 12.***Cuadro de Costo-Beneficio (Valores mensuales)*

<b>Mes</b>	<b>Costos Totales</b>	<b>Ingresos Totales</b>	<b>Flujo de Efectivo Neto</b>
<b>1</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €
<b>2</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €
<b>3</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €
<b>4</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €
<b>5</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €
<b>6</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €
<b>7</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €
<b>8</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €
<b>9</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €
<b>10</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €
<b>11</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €
<b>12</b>	22.835,00 €	40.500,00 €	17.665,00 €

- Los costos y los ingresos mensuales se mantienen constantes durante 12 meses.
- El flujo efectivo neto mensual es positivo en todos los meses, lo que indica que el proyecto genera ganancias mensuales.

El proyecto muestra un flujo de efectivo neto positivo en cada mes, esto sugiere que el proyecto es rentable, ya que los ingresos mensuales superan los costos mensuales.

### **III. APORTES MÁS DESTACABLES A LA EMPRESA**

#### **3.1. Automatización en los procesos**

La herramienta SPM permitió automatizar el trabajo que se realizaba manualmente, esto generó un impacto positivo en el cálculo de los resultados de los planes de incentivación, generando un clima de confianza y fiabilidad en MAPFRE y sus beneficiarios.

#### **3.2. Mejora en el proceso de cálculo y publicación de resultados**

El diseño, desarrollo, implementación y publicación de resultados mediante la herramienta SPM favoreció tanto económica como socialmente a MAPFRE.

Las reclamaciones, incidencias y malestares propios del mal servicio anteriormente brindado fueron mitigándose de forma que los malos cálculos, resultados y/o pagos o bonificaciones entregados a beneficiarios afectados por estos malos cálculos fueron desapareciendo.

La precisión y transparencia en la visualización de los resultados calculados mediante la publicación de resultados en el portal web fue un punto importante para MAPFRE ya que la imagen de transparencia institucional fue fortalecida en toda su red.

#### **3.3. Mejora en la atención y resolución de incidencias reportadas por los beneficiarios**

Con SPM se logró atender oportunamente las reclamaciones y/o consultas que los beneficiarios pudieron reportar. Esto colabora con el bienestar del beneficiario, ya que este se siente escuchado, atendido, y valorado por la organización con lo que se refuerza el sentido de pertenencia con MAPFRE, generando un buen clima laboral.

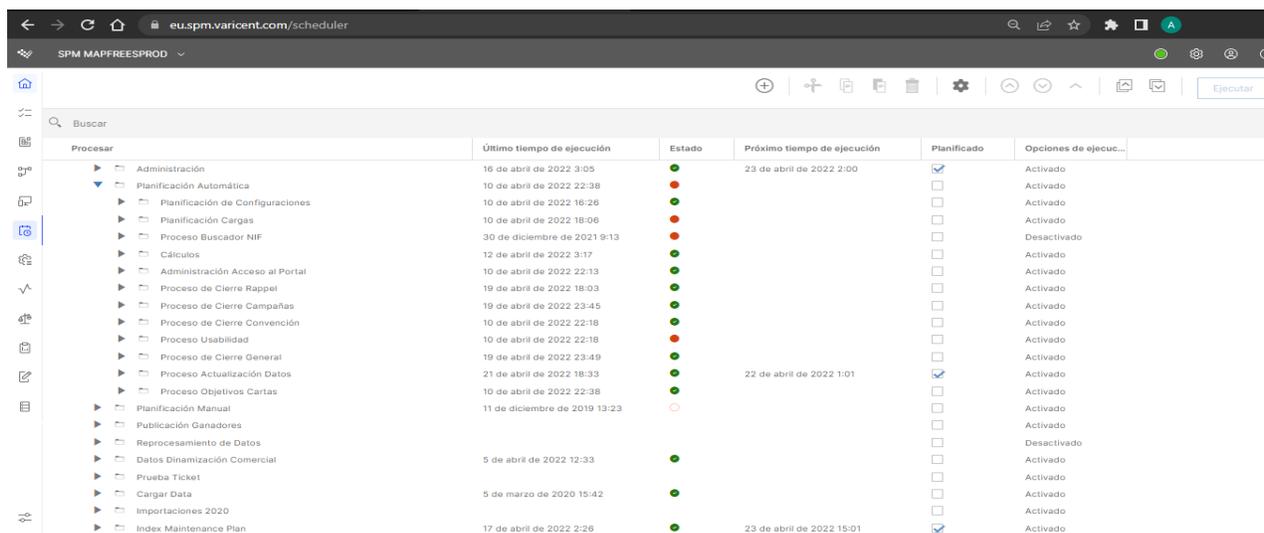
### 3.4. Cambios en la cultura tecnológica de la organización

SPM como herramienta tecnológica, pertenece a las soluciones que se encuentran alojadas en la Nube o Cloud Computing; gracias a su gran flexibilidad, rápido y fácil manejo tanto como para los usuarios finales y para negocio (MAPFRE); agilizó la transición e interiorización del concepto de Cloud Computing y con ello facilitó el cambio de mentalidad y forma de trabajar para la organización e involucrados.

En la figura 113 se observa la automatización de procesos en SPM gracias a la planificación programa de cálculos y publicación de información; por otro lado, en la figura 114 se visualiza la pantalla inicio SPM, mientras que en la figura 115 se observa la información calculada en los planes de incentivación.

#### Figura 113.

#### *Automatización de procesos en SPM*



Procesar	Último tiempo de ejecución	Estado	Próximo tiempo de ejecución	Planificado	Opciones de ejecuc...
Administración	16 de abril de 2022 3:05	●	23 de abril de 2022 2:00	<input checked="" type="checkbox"/>	Activado
Planificación Automática	10 de abril de 2022 22:38	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Planificación de Configuraciones	10 de abril de 2022 16:26	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Planificación Cargas	10 de abril de 2022 18:06	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Proceso Buscador NIF	30 de diciembre de 2021 9:13	●		<input type="checkbox"/>	Desactivado
Cálculos	12 de abril de 2022 3:17	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Administración Acceso al Portal	10 de abril de 2022 22:13	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Proceso de Cierre Rappel	19 de abril de 2022 18:03	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Proceso de Cierre Campañas	19 de abril de 2022 23:45	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Proceso de Cierre Convención	10 de abril de 2022 22:18	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Proceso Usabilidad	10 de abril de 2022 22:18	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Proceso de Cierre General	19 de abril de 2022 23:49	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Proceso Actualización Datos	21 de abril de 2022 18:33	●	22 de abril de 2022 1:01	<input checked="" type="checkbox"/>	Activado
Proceso Objetivos Cartas	10 de abril de 2022 22:38	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Planificación Manual	11 de diciembre de 2019 13:23	○		<input type="checkbox"/>	Activado
Publicación Ganadores				<input type="checkbox"/>	Activado
Reprocesamiento de Datos				<input type="checkbox"/>	Desactivado
Datos Dinamización Comercial	5 de abril de 2022 12:33	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Prueba Ticket				<input type="checkbox"/>	Activado
Cargar Data	5 de marzo de 2020 15:42	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Importaciones 2020				<input type="checkbox"/>	Activado
Index Maintenance Plan	17 de abril de 2022 2:26	●	23 de abril de 2022 15:01	<input checked="" type="checkbox"/>	Activado

Figura 114.

Portal web inicio SPM

mapfrees-mapfreesprod-eu.spm.varicent.com

Inicio Mi Posición Global Mi Posición Global Mi Equipo Calendario y Bases Incentivos Validación cargas Informe Usabilidad

## Todos tus INCENTIVOS en un Click

Bases Campaña 1er Trimestre 2022 Bases Rappels Anuales 2021 Bases Rappels 1er Trimestre 2022 Bases Rappels 2º Trimestre 2022 Bases Rappels Anuales 2022

Recalculado Rappel de Autos Individual, Flotas y Salud del 4T 2021 eliminando Pólizas Aste y Reemitidas

Consulta la Convención 2021: Nueva York

rejos Canjea aquí tus trofeos y puntos

Figura 115.

Planes de incentivación

mapfrees-mapfreesprod-eu.spm.varicent.com

Inicio Mi Posición Global Mi Posición Global Mi Equipo Calendario y Bases Incentivos Validación cargas Informe Usabilidad

## Todos tus INCENTIVOS en un Click

2021

CAMPAÑAS				RAPPEL		
Campaña	Cumple	Participantes	Datos a día	Rappel	Importe	Ganador
VIDA Y SALUD APS 4T 2021				RAPPEL ANUAL 2021 APS Y GESTORIAS DELEGADAS		
MIDDLE MARKET 2021				RAPPEL ANUAL 2021 CLUB ELITE APS		
PREVISION SOCIAL EMPRESARIAL CANAL CORREDORES 2021				RAPPEL 4T2021 APS		
Et				RAPPEL ANUAL 2021 REGULARIDAD TRIMESTRES ESPECIFICA RESGO		
SUPER LIGA 2021				RAPPEL ANUAL 2021 REGULARIDAD TRIMESTRES ESPECIFICA AHORRO		
PREVISION SOCIAL EMPRESARIAL RED ESPECIFICA				RAPPEL ANUAL 2021 RE GRAN PRODUCTOR RESGO		
				RAPPEL ANUAL 2021 RE GRAN PRODUCTOR GLOBAL		

## IV. CONCLUSIONES

- 4.1** La implementación en la herramienta SPM de los diferentes planes de incentivación que MAPFRE diseño para el año 2021 y la publicación de la información calculada en un portal web desarrollado en la herramienta SPM, ha cumplido su objetivo automatizando los procesos operacionales en el área comercial: confiabilidad, precisión y fiabilidad en los resultados calculados por la herramienta SPM para el pago de comisiones a los beneficiarios. Por otro lado, se redujeron los tiempos de procesamiento de cálculos en los diferentes incentivos a comparación de años anteriores.
- 4.2** Se automatizaron en la herramienta SPM los procesos necesarios para procesar el cálculo de incentivos/beneficios de los beneficiarios; con ello, la carga laboral para el área de pagos de incentivos y área comercial disminuyó considerablemente.
- 4.3** El uso de la tecnología en la Nube, en específico el uso de la herramienta SPM significó para MAPFRE ahorro en inversión tecnológica (se eliminó la necesidad de contar con servidores propios, alquiler de un dominio web, entre otros.) y brindó precisión en los pagos de las comisiones calculadas a los beneficiarios.
- 4.4** Se cubrió la demanda con respecto a las reclamaciones y/o consultas de los beneficiarios, con tiempos de respuesta inmediatos (dependiendo de la criticidad de lo reportado), esto se tradujo en un mejor clima laboral tanto para MAPFRE como para sus beneficiarios vendedores.
- 4.5** Se cumplió en su totalidad el Reglamento General de Protección de Datos de la Unión Europea referentes a la privacidad y protección de datos del cliente. (GDPR) como con los estándares de seguridad.

## V. RECOMENDACIONES

- 5.1 Es necesario realizar tareas de mantenimiento semanalmente en el modelo implementado en la herramienta SPM, a fin de evitar demoras en el proceso de cálculos.
- 5.2 Para futuras implementaciones, se recomienda involucrar activamente la presencia de TI con respecto a las fuentes externas que puedan cargarse a SPM, esto reducirá considerablemente las incidencias que surgen desde los orígenes de datos.
- 5.3 Se recomienda siempre y cuando el plan a construir lo permita, reutilizar las tablas y cálculos que ya se encuentren creados en el modelo para futuras implementaciones.
- 5.4 Se recomienda añadir particiones de fecha (años) a los futuros cálculos a desarrollar, esto para únicamente procesar y calcular en el modelo periodos que se requieran.
- 5.5 Se recomienda configurar al menos una vez a la semana el proceso de reconstrucción de índices de tablas en SPM. De esta manera se mantendrá a lo largo del tiempo la integridad y el óptimo funcionamiento del modelo construido.
- 5.6 Se recomienda realizar el purgado y/o exportación de información muy antigua u obsoleta sobre las tablas que contienen grandes volúmenes de data.
- 5.7 Se recomienda realizar al menos 1 vez cada quincena un backup o copia de seguridad completa del modelo implementado en SPM.
- 5.8 Se recomienda monitorear semanalmente el estado del modelo mediante la opción “Resumen de Modelo”, así como en el Panel de control de estado (módulos disponibles en el cliente SPM) para verificar la salud y rendimiento del modelo.
- 5.9 Se recomienda verificar semanalmente el rendimiento del modelo con respecto a las ejecuciones planificadas y no planificadas (ejecución de cálculos y/o reportes a demanda).

## VI. REFERENCIAS

- Acosta, J. y Flórez, D. (2015). *Diseño e implementación de prototipo BI utilizando una herramienta de BIG DATA para Empresas Pymes distribuidoras de tecnología* [Tesis de pregrado, Universidad Católica de Colombia]. Repositorio Institucional de la Universidad Católica de Colombia. <https://repository.ucatolica.edu.co/handle/10983/2543>
- Agencia Española de Protección de Datos (AEPD). (2018). Guía para clientes que contraten servicios de Cloud Computing. <https://www.aepd.es/es/documento/guia-cloud-clientes.pdf-0>
- BMC. (2023). Control-M: Capabilities. *Documents: Datasheets: Control-M Updated Capabilities*. <https://www.bmcsoftware.es/documents/datasheets/control-m-capabilities.html>
- Brito, D. y Guillén, G. (2010). *Configuración de la Base de Datos (ORACLE 10G)* [Trabajo de seminario de graduación, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil] Repositorio Institucional de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/1177>
- Cabanillas, F., y Leyva, E. (2018). *Incidencia de los incentivos laborales en el rendimiento de los colaboradores del área de cobranza, de la empresa financiera “Mi Banco”, Cajamarca 2018* [Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo]. Repositorio Institucional UPAGU. <http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/832/Cont0069.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Cagna Mendoza, C. (2021). *Implementación de un sistema web para automatizar el proceso de cálculo de comisiones y bonos de una compañía de seguros* [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio académico UTP. [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/4991/C.Cagna\\_Trabajo\\_de\\_Suficiencia\\_Profesional\\_Titulo\\_Profesional\\_2021.pdf?sequence=5&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/4991/C.Cagna_Trabajo_de_Suficiencia_Profesional_Titulo_Profesional_2021.pdf?sequence=5&isAllowed=y)
- Caycho, G. (2017). *Implementación de un sistema de incentivos para la mejora de la productividad en una empresa de confección textil* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio Institucional UNMSM. [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/6412/Caycho\\_pg.pdf?sequence=3](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/6412/Caycho_pg.pdf?sequence=3)
- De Dios Murillo, J. y Caamaño, S. (2010). Implementación de un servidor FTP utilizando el modelo cliente/servidor mediante el uso de sockets en lenguaje C Unix con el fin de mejorar los tiempos de respuesta en la red. *Revista Uniciencia*, 24, 83-89. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=475947765009>
- GDM. (2020). Meta4: Qué es, características y funciones. Recuperado el 26 de marzo de 2022, de <https://blog.gdm.com.mx/blog/que-es-meta4>
- Mujica, R. y Guzmán, M. (2021). *El sistema de incentivos y su relación con el desempeño laboral del personal de la empresa Real Plaza Cusco – 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Continental]. Repositorio Institucional – Continental. <https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/9094>
- Oroncoy Mautino, L. (2020). *Propuesta de un sistema de bonificación variable para mejorar los niveles de productividad de los puntos de ventas en una empresa de transferencia de fondos*

- [Tesis de pregrado, Universidad de San Martín de Porres]. Repositorio académico USMP. [https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/6441/oroncoy\\_mlf.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/6441/oroncoy_mlf.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Pereyra, C. (2018). *Sistemas de incentivos y su relación con la productividad en una PyME del sector de la construcción* [Tesis de pregrado, Universidad Abierta Interamericana]. Repositorio Académico UAI. <http://imgbiblio.vaneduc.edu.ar/fulltext/files/TC130029.pdf>
- Sanchez, F. (2012). *Desarrollo e implementación de un portal web como alternativa de solución para mejorar la calidad de servicio del cementerio general en la provincia de Chíncha* [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Ica] Repositorio Institucional – Continental. <http://repositorio.autonomadeica.edu.pe/handle/autonomadeica/45>
- Ugarte, J. (2019). *Implementación del sistema de cálculo del pago de comisiones fijas para multiproductos para telefónica del Perú* [Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio Loyola]. Repositorio Institucional de la Universidad San Juan Ignacio Loyola. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/37312c98-1b04-436a-932b-4f2e4e101a74/content>
- Varicent. (2005). Sales Performance Management: What is SPM? Recuperado el 28 de marzo de 2022, de <https://www.varicent.com/sales-performance-management>
- Vázquez-Moctezuma, S. (2015). Tecnologías de almacenamiento de información en el ambiente digital. *Revista electrónica semestral*, 5(2), 1-18. <http://dx.doi.org/10.15517/eci.v5i2.19762>

Verne Team. (2011). Indices en SQL Server: diferencias entre Rebuild y Reorganize. Recuperado el 30 de marzo de 2022, de <https://blogvisionarios.com/e-learning/articulos-data/indices-en-sql-server-diferencias-entre-rebuild-y-reorganize/>

Viteri, M. (2014). *Políticas de seguridad informática en el departamento de tecnologías de la información y comunicación en beneficio de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Manual de procedimientos 2014* [Tesis de Pregrado, Universidad Técnica Estatal de Quevedo] Repositorio Digital UTEQ. <https://repositorio.uteq.edu.ec/handle/43000/130>

## VII. ANEXOS

### Anexo A.

Acta de reunión, donde se plasman las actividades a desarrollar, desarrollándose y las actividades en curso/finalizadas.

	<b>Acta de Reunión</b>
Proyecto	Incentivos Mediadores Comerciales (CoE) (ICM) 2021
Área/Departamento	MAPFRE España

Fecha:	01/01/2021	Hora Inicio:	16:00	Duración:	1 h
Ubicación:	Teams	Convocante:	NTT Data	Redactor:	NTT Data
<b>Participantes</b>					
<b>Nombre</b>		<b>Área/Dpto./Empresa</b>			
Juan Pedro Muñoz Esteban		MAPFRE (Negocio)			
Elena Martín Arranz		MAPFRE (Negocio)			
Fernando Manzano Rus		MAPFRE (TI)			
Alfonso Álvarez Freije		NTT Data			
José Antonio Vela Domínguez		NTT Data			
Dante Félix Salvatierra Vargas		NTT Data			
<b>Informados</b>					
<b>Nombre</b>		<b>Área/Dpto./Empresa</b>			
María Porras Sánchez-Guerrero		MAPFRE (TI)			
Alba Cárcamo Tolosana		NTT Data			

## **Anexo B.**

### *Especificaciones descritas en el Acta de Reunión*

Se revisa el informe de seguimiento con las siguientes apreciaciones:

#### Portal 2021

- Negocio solicita a NTT Data que se modifique la fecha por defecto del portal a 2022. La tarea ha sido realizada a fecha de redacción.

#### Planes 2021

- Negocio informa a NTT Data que deben llegar en los próximos días varios planes, como la Campaña Comercial del 1T, Rappeles, Campañas mensuales, etc. que deberán priorizarse.
- NTT Data indica que revisará la generación de ficheros de producción diaria de los jueves. A fecha de redacción se han revisado y están correctos, por lo que el problema de bloqueos estaría solventado.

#### Perfiles con acceso al Portal de Incentivación

- Ante la duda de qué mediadores deben tener acceso al Portal de Incentivación, Negocio informa que solamente aquellos que tengan relación contractual directa con MAPFRE, como socios con acceso total a las aplicaciones y delegados titulares.
- NTT Data indicará en las incidencias de solicitud de acceso que se reciban del SAU esta información y si no se está recibiendo la información en el fichero de DatosBeneficiarios.txt, se les indicará en la incidencia que deben ponerse en contacto con su responsable.

#### Multinavegador

- NTT Data informa que abrió una consulta a Varicent para que confirmen si el Portal de Incentivación es multinavegador, ante la consulta de TI a NTT Data realizada el 03/01. A fecha de redacción ha indicado que sí lo es.

**Anexo C.***Listado de planes a implementar*

<b>Tipo</b>	<b>Nombre del Plan</b>	<b>Temp.</b>	<b>Respon.</b>	<b>Estado</b>	<b>DF</b>	<b>PP</b>	<b>Calc.</b>	<b>Inf.</b>	<b>Pase a PROD</b>
<b>Campaña</b>	1ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Nacional	1T	Dante	Cerrado	OK	OK	OK	OK	OK
<b>Campaña</b>	1ª Campaña Comercial - Se buscan Héroes de Venta - Retos	1T	Angel	Cerrado	OK	OK	OK	OK	OK
<b>Campaña</b>	Campaña Comercial DECESOS - Prima Periódica	1T	Jimmy	Cerrado	OK	OK	OK	OK	OK
<b>Campaña</b>	Campaña Savia	1T	Jimmy	Cerrado	OK	OK	OK	OK	OK
<b>Campaña</b>	Campaña Valor Activo III Red Especifica	1T	Michael	Cerrado	OK	OK	OK	OK	OK
<b>Rappel</b>	Rappel 1T2021 APS	1T	Jimmy	Cerrado	OK	OK	OK	OK	OK
<b>Rappel</b>	Rappel Autos Red Agencial Q1	1T	Michael	Cerrado	OK	OK	OK	OK	OK
<b>Rappel</b>	Rappel Ahorro Jubilación PP Red Agencial Q1	1T	Angel	Cerrado	OK	OK	OK	OK	OK
<b>Rappel</b>	Rappel Ahorro- Jubilación y FP Red Especifica Q1	1T	Jimmy	Cerrado	OK	OK	OK	OK	OK
<b>Rappel</b>	Rappel Riesgo y Accidentes Red Especifica Q1	1T	Jimmy	Cerrado	OK	OK	OK	OK	OK
<b>Rappel</b>	Rappel Club Elite Red Agencial Anual	Anual	Jimmy	Cerrado	OK	OK	OK	OK	OK

**Leyenda**

- Temp: Temporalidad
- Respon: Responsable
- DF: Diseño Funcional
- PP: Plan de Pruebas
- Calc: Calculo
- Inf: Informes

**Anexo D.**  
*Índice del plan de contingencia*

NTT DATA

Tipo de Información:  
 Compañía: Grupo empresarial NTT DATA Spain  
 Propietario de la Información:

**Plan de Continuidad de Proyecto**

Cliente: MAPFRE ESPAÑA

Proyecto: EXT-XXXXXX – REN CoE ICM 2021

Plan de Continuidad de Proyecto  
 MAPFRE ESPAÑA – EXT-XXXXXX – REN CoE ICM 2021

NTT DATA

Índice

1	EQUIPO DE GESTIÓN DE CRISIS.....	4
2	UBICACIÓN FÍSICA DE LOS EQUIPOS.....	5
3	IDENTIFICACIÓN PUNTOS SENSIBLES/CRÍTICOS.....	6
4	DIMENSIONAMIENTO MÍNIMO DE EQUIPOS (PERSONAS).....	7
5	DIMENSIONAMIENTO MÍNIMO DE LAS COMUNICACIONES.....	8
6	DIMENSIONAMIENTO MÍNIMO DE LOS PUESTOS DE TRABAJO.....	9
7	ACCIONES DE PREVENCIÓN Y CONTINGENCIA.....	10
7.1	PERSONAL.....	11
7.2	LOGÍSTICA E INFRAESTRUCTURA.....	12
7.3	SERVICIOS.....	13
8	INFORME DE PRUEBAS.....	14

## Anexo E.

### Portal web apertura de incidencias Varicent, nivel de criticidad

[Home](#)
[My Cases](#)
[Open a Case](#)
[Knowledge Base](#)
[Support Transparency Report](#)
[Report Downloads](#)

#### Open a Case

\* Subject

\* Product

--None--

\* Severity Level

1 - Critical Business Impact (Production is Down)

--None--

✓ 1 - Critical Business Impact (Production is Down)

2 - Significant Impact (Any System Down)

3 - Minor Business Impact

4 - Minimal Impact (How-to Questions, Minor Problems)

[Attachment](#)

Submit

#### Related Articles

See articles based on your new case query

#### Submission Tips

Include the following information in Subject & Description to expedite your case

- **Product Version Number**  
(if available)
- **Problem**  
example: "we see error code/message", "function that is failing"
- **Steps to Reproduce**  
example: "tried restarting", "collected the trace"
- **Suggestions/Answers You Seek**  
example: "workaround", "help", "advise", "explanation", "how to"
- **Expected Outcome**  
example: "reset password", "send replacement", "analyze diagnostic output"

## Anexo F.

### Elección del entorno en el que se presentan las incidencias

[Home](#)
[My Cases](#)
[Open a Case](#)
[Knowledge Base](#)
[Support Transparency Report](#)
[Report Downloads](#)

#### Open a Case

\* Subject

\* Product

\* Severity Level

\* Environment

--None--

✓ Production

QA

Development

Other

#### Related Articles

See articles based on your new case query

#### Submission Tips

Include the following information in Subject & Description to expedite your case

- Product Version Number**  
 (if available)
- Problem**  
 example: "we see error code/message", "function that is failing"
- Steps to Reproduce**  
 example: "tried restarting", "collected the trace"
- Suggestions/Answers You Seek**  
 example: "workaround", "help", "advise", "explanation", "how to"
- Expected Outcome**  
 example: "reset password", "send replacement", "analyze diagnostic output"

## Anexo G.

### Ciente SPM

The screenshot displays the SPM web application interface. The browser address bar shows `eu.spm.varicent.com`. The page title is "Inicio".

**Actividad reciente**

No hay actualizaciones recientes de la lista de control.

**Publicación Ganadores**

Tareas completadas: 3/3 100%

**Pruebas Informes**

Tareas completadas: 0/1 0%

**Actualizar Mensaje por Plan**

Tareas completadas: 0/2 0%

**Actividad reciente**

¿Qué está buscando?

Mostrar todo

12:05	La importación de datos se ha realizado correctamente.	Auditoria
11:19	Todos los planes e informes activos se ha calculado correctamente.	Auditoria
11:10	Se han completado los cálculos seleccionados.	Auditoria
10:38	Todos los planes e informes activos se ha calculado correctamente.	Auditoria
3:40	La importación de datos se ha realizado correctamente.	Auditoria
3:05	Se han completado los cálculos seleccionados.	Auditoria

Ver más

## Anexo H. Cliente SPM Web

The screenshot shows a web browser window with the URL `-eu.spm.varicent.com/payeewebv2/PresenterReport/193`. The navigation menu includes: Inicio, Mi Posición Global, Mi Posición Global, Mi Equipo, Calendario y Bases Incentivos, Validación cargas, and Informe Usabilidad. The main content area features a large red banner with the text "Todos tus INCENTIVOS en un Click". Below this banner is a row of five thumbnail images with captions: "Bases Campaña 1er Trimestre 2022", "Bases Rappelles Anuales 2021", "Bases Rappelles 1er Trimestre 2022", "Bases Rappelles 2º Trimestre 2022", and "Bases Rappelles Anuales 2022". At the bottom of the page, there is a red banner with the text "Consulta aquí tu GRUPO DE DELEGADOS" and the "rejos" logo with the tagline "Canjea aquí tus tréboles y puntos".

## Anexo I.

### Modulo lista de procesos SPM

The screenshot shows the 'Listas de procesos' (Process Lists) interface in SPM. The main view is for the 'Publicación Ganadores' process, which is described as a task for publishing the results of winners from conventions, campaigns, and raffles in 2018. The process is currently in a 'Perpetuo' (Perpetual) state. A progress bar for 'Tareas' (Tasks) is at 100%. Below this, three tasks are listed as completed:

- Publicación Convenciones**: Completed by Alberto Martín on May 10, 2022, at 17:31.
- Publicación Rappes**: Completed by Alberto Martín on July 25, 2018, at 23:31.
- Publicación Campañas**: Completed by Alberto Martín on January 9, 2019, at 11:53.

On the left sidebar, three other processes are shown with 100% completion: 'Publicación Ganadores', 'Pruebas Informes', and 'Actualizar Mensaje por Plan'.

## Anexo J.

### Módulo planificador de procesos en SPM

The screenshot shows the 'Módulo planificador de procesos' (Process Scheduler Module) in SPM. It displays a table of processes with columns for 'Procesar' (Process), 'Último tiempo de ejecución' (Last execution time), 'Estado' (Status), 'Próximo tiempo de ejecución' (Next execution time), 'Planificado' (Scheduled), and 'Opciones de ejecuc...' (Execution options). The table lists various processes such as 'Administración', 'Planificación Automática', 'Planificación Manual', 'Publicación Ganadores', 'Reprocesamiento de Datos', 'Datos Dinamización Comercial', 'Prueba Ticket', 'Cargar Data', 'Importaciones 2020', 'Index Maintenance Plan', 'Migraciones Desarrollo', 'Dinamización', '2020 ProdAcumulada Manutencion', 'Evolucionados', 'Importacion Clave 2020', 'System Scripts', and '2022'.

Procesar	Último tiempo de ejecución	Estado	Próximo tiempo de ejecución	Planificado	Opciones de ejecuc...
Administración	7 de mayo de 2022 2:56	●	14 de mayo de 2022 2:00	<input checked="" type="checkbox"/>	Activado
Planificación Automática	5 de noviembre de 2021 10:04	○		<input type="checkbox"/>	Activado
Planificación Manual	11 de diciembre de 2019 13:23	○		<input type="checkbox"/>	Activado
Publicación Ganadores		●		<input type="checkbox"/>	Activado
Reprocesamiento de Datos		○		<input type="checkbox"/>	Desactivado
Datos Dinamización Comercial	5 de noviembre de 2021 3:08	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Prueba Ticket		●		<input type="checkbox"/>	Activado
Cargar Data	5 de marzo de 2020 15:42	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Importaciones 2020		●		<input type="checkbox"/>	Activado
Index Maintenance Plan	8 de mayo de 2022 2:01	●	14 de mayo de 2022 15:01	<input checked="" type="checkbox"/>	Activado
Migraciones Desarrollo	13 de septiembre de 2021 9:07	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Dinamización	24 de agosto de 2021 3:47	●		<input type="checkbox"/>	Activado
2020 ProdAcumulada Manutencion	21 de enero de 2021 22:25	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Evolucionados	24 de abril de 2021 23:36	●		<input type="checkbox"/>	Activado
Importacion Clave 2020	4 de marzo de 2021 21:15	○		<input type="checkbox"/>	Activado
System Scripts	20 de octubre de 2020 18:42	●		<input type="checkbox"/>	Activado
2022	25 de noviembre de 2021 0:54	●		<input type="checkbox"/>	Activado

## Anexo K. Módulo de informes en SPM

Nombre	Tipo
Informe PosicionGlobal EMPLEADOS	Moderador estructurado
Informe Campanas Resumen Beneficiario	Moderador estructurado
Informe Posición Global Mediadores	Moderador estructurado
Informe Mi Equipo Resumen	Moderador estructurado
Informe Posición Global Inicio	Moderador estructurado
Informe En Construcción	Moderador estructurado
Informe Rappel Clasificación Equipo	Moderador estructurado
Informe Rappel Resumen	Moderador estructurado
Informe Rappel Resumen Negocio	Moderador estructurado
Informe Rappel Resumen Negocio List Beneficiario	Moderador estructurado
Informe Ranking Menu Principal	Moderador estructurado
Informe Campanas Clasificación Equipo	Moderador estructurado
Informe Rappel Negocio List Beneficiario Detalle	Moderador estructurado
Informe Rappel Detalle Beneficiario 1T	Moderador estructurado

## Anexo L. Módulo de datos en SPM

Nombre	Tipo	Origen	Fecha de modificación	Fecha de creación	Estado de programación
vwCalcECRecuperarBenAjAplicados	Ver	None		14/5/2018	No
vistaValAdminaaa2019	Ver	None		27/3/2019	No
vistaValAdmin3t	Ver	None		25/7/2018	No
vistaValAdmin	Ver	None		8/3/2018	No
vistaSomosimparablesVida	Ver	None		23/4/2021	No
VistaRPTUsabilidadEstructuraDT	Ver	None		6/5/2019	No
VistaRPTUsabilidadEstructuraDGT	Ver	None		6/5/2019	No
VistaRPTUsabilidadConexionespordia	Ver	None		6/5/2019	No
VistaRPTUsabilidadCategoria	Ver	None		6/5/2019	No
vistaRptRPP20211TREDetalleBeneficiarioAhJubFPAFI	Ver	None		19/4/2021	No
vistaRptRPP20204TREDetalleBeneficiarioAhJubFPAFI	Ver	None		7/10/2020	No
vistaRptRPP20203TREDetalleBeneficiarioAhJubFPAFI	Ver	None		15/7/2020	No
vistaRptRPP20202TREDetalleBeneficiarioAhJubFPAFI	Ver	None		8/6/2020	No
vistaRptRPP20201TREDetalleBeneficiarioAhJubFPAFI	Ver	None		8/6/2020	No

## Anexo LL.

### Módulo de calendarios en SPM

Calendarios

Nombre	ID	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Bloqueado en
Calendar	CAL	01/01/2016	31/12/2022	...
Calendario Calculo	T001	01/01/2016	31/12/2022	...

## Anexo M.

### Módulo de registros de en SPM

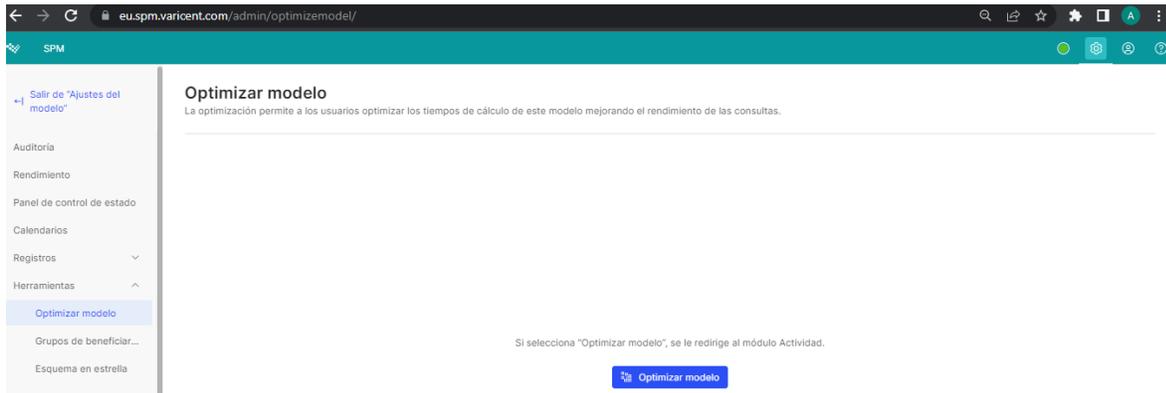
Errores de importación

Fecha/Hora	Tabla	Resumen
ene. 21, 2022 8:16 am	RptrPPResumenBeneficiario	912 errores.
ene. 17, 2022 6:49 pm	ParamPlanVentana	4 errores.
ene. 13, 2022 9:44 am	ParamTipoPlanBotonVentana	36 errores.
ene. 12, 2022 7:20 pm	RptrPPSituacionRappel	NaN error.
ene. 7, 2022 12:32 pm	ParamPlanVentana	3 errores.
nov. 29, 2021 10:36 pm	dtCMPAccSenior	1000 errores.
nov. 24, 2021 11:45 pm	PRODUCCIONAcumuladaNif	1 error. NaN advertencia.
nov. 5, 2021 10:42 am	FiguraDoble	19 errores.
nov. 4, 2021 8:50 am	dtRPPSobrecomisionesRiesgo2021	1 error.
nov. 4, 2021 5:59 am	dtCMPNacionalesVerti	1 error.
nov. 3, 2021 8:33 am	CONVafisCofis	103 errores.
nov. 2, 2021 7:25 pm	CONVafisCofis	4 errores.
nov. 2, 2021 12:57 pm	dtRPPSobrecomisionesRiesgo	20 errores.

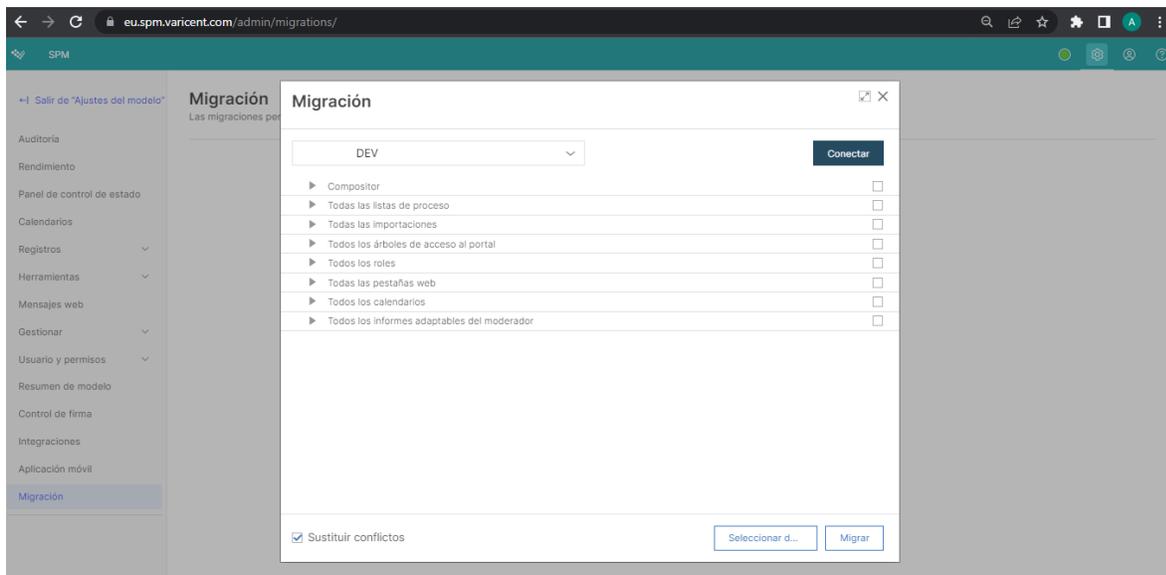
Planificador

Fecha/Hora	Mensaje
may. 8, 2022 2:01 am	Folder Index Maintenance Plan - Ejecutado correctamente.
may. 8, 2022 2:01 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'TiempoCalculos' in Folder Index Maintenance Plan - Ejecutado correctamente.
may. 8, 2022 2:01 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'TiempoCalculos' in Folder Index Maintenance Plan - En ejecución...
may. 8, 2022 2:01 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptrPPResumenBeneficiario' in Folder Index Maintenance Plan - Ejecutado correctamente.
may. 8, 2022 1:58 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptrPPResumenBeneficiario' in Folder Index Maintenance Plan - En ejecución...
may. 8, 2022 1:58 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptrPPMIEquipo' in Folder Index Maintenance Plan - Ejecutado correctamente.
may. 8, 2022 1:58 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptrPPMIEquipo' in Folder Index Maintenance Plan - En ejecución...
may. 8, 2022 1:58 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptrPPClientes' in Folder Index Maintenance Plan - Ejecutado correctamente.
may. 8, 2022 1:58 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptrPPClientes' in Folder Index Maintenance Plan - En ejecución...
may. 8, 2022 1:58 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptrPP2019GPRResumenAgrupacion' in Folder Index Maintenance Plan - Ejecutado correctamente.
may. 8, 2022 1:58 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptrPP2019GPRResumenAgrupacion' in Folder Index Maintenance Plan - En ejecución...
may. 8, 2022 1:58 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptrPP2019CERResumenAgrupacion' in Folder Index Maintenance Plan - Ejecutado correctamente.
may. 8, 2022 1:57 am	Reconstrucción de índice (Regenerar) 'RptrPP2019CERResumenAgrupacion' in Folder Index Maintenance Plan - En ejecución...

## Anexo N. Módulo de herramientas en SPM



## Anexo Ñ. Módulo de migración entre entornos en SPM



## Anexo O. Herramienta informática JIRA

umane.everis.com/jiraito/secure/Dashboard.jspa?selectPagelId=30907

Jira Dashboards Projects Issues Boards Subversion ALM easyBI Create Search

Mapfre Seguimiento  
Construcción Planes  
Tareas ICM  
**Equipo ICM**  
Horas por día  
Mis tareas

### Equipo SPM

**Pie Chart: Solucionadas esta semana**

Assignee  
Total Issues: 15

Assignee	Count
José Antonio Vela Domínguez	9
Jorge Morales Solís	3
Angel Fernando Magallanes Contr...	1
Dante Felix Salvatierra Vargas	1
Michael Paul Torres Salguero	1

**Filter Results: Últimas tareas creadas/modificadas**

Summary	P	Status	Assignee	Created ↓
Cambio al 2T del plan TODOS A POR EL 100		<b>BLOCKED</b>	Jorge Morales Solís	11/05/2022

1-1 of 1

**Filter Results: Solucionadas esta semana**

Summary	Assignee	End Date Real ↓	Time Spent	Components
MU-2022-030600 (SD04218677) Acceso IRENEME	José Antonio Vela Domínguez	11/05/2022		SAU
MU-2022-029131 (SD04284092) Descargar bases GERICA	José Antonio Vela Domínguez	11/05/2022		SAU
MU-2022-028962 (SD04281667) Acceso SESANCH a Ranking comercial	José Antonio Vela Domínguez	11/05/2022		SAU
MU-2022-028873 (SD04276828) Descarga ficheros NMARCOS	José Antonio Vela Domínguez	11/05/2022		SAU
MU-2022-028456 (SD04272464) Acceso MESPINA a RPPS	José Antonio Vela Domínguez	11/05/2022		SAU
MU-2022-028365 (SD04271813) Acceso JMGALLA a RPPS	José Antonio Vela Domínguez	11/05/2022		SAU
MU-2022-027846 (SD04266244) Acceso	José Antonio Vela	11/05/2022		SAU

## Anexo P. Dashboard Mis Tareas JIRA

umane.everis.com/jiraito/secure/Dashboard.jspa?selectPagelId=33818

Jira Dashboards Projects Issues Boards Subversion ALM easyBI Create Search

Mapfre Seguimiento  
Construcción Planes  
Tareas ICM  
Equipo ICM  
Horas por día  
**Mis tareas**

### Mis tareas

**Filter Results: Mis tareas no iniciadas**

No matching issues found.

**Filter Results: Mis tareas en proceso**

Summary	P	Status	Real start date	Time Spent	Remaining Estimate	Planned End
ICM2021-968 / 80. Rappel Anual 2022 Progresivo Patrimonios FP Y EPSV, PPAS Y PIAS_ Red Especifica		<b>IN PROGRESS</b>		3h	15h	

1-1 of 1

**Filter Results: Mis tareas bloqueadas**

Summary	P	Status	Real start date	Time Spent	Remaining Estimate	Planned End
ICM2021-968 / 93. RAPPEL 2T2022 DOBLE CONSECUION: AUTOS IND + RIESGO IND		<b>BLOCKED</b>		20.5h	0h	

1-1 of 1

**Filter Results: Mis tareas resueltas**

Key	Summary	Status	Real start date	End Date Real	Time Spent
ICM2021-1393	ICM2021-968 / 89. Campaña Nacional SUMA HOGAR Q2	<b>RESOLVED</b>		10/05/2022	24h
ICM2021-1348	ICM2021-968 / 68. Plan ConVENCER PRIMAVERA 2T RETO AUTOS	<b>RESOLVED</b>		06/05/2022	18h
ICM2021-1349	ICM2021-968 / 69. Plan ConVENCER PRIMAVERA 2T RETO RIESGO INDIVIDUAL	<b>RESOLVED</b>		06/05/2022	17h

## Anexo Q. Dashboard seguimiento actividades MAPFRE en JIRA

**Mapfre Seguimiento**

Summary for Angel Fernando Magallanes Contreras (Details)

	Sun 1/May	Mon 2/May	Tue 3/May	Wed 4/May	Thu 5/May	Fri 6/May	Sat 7/May	Sun 8/May	Mon 9/May	Tue 10/May	Wed 11/May	Thu 12/May	Fri 13/May	Sat 14/May	Tot
ICM2021-1348 ICM2021-968 / 68. Plan ConVENCER PRIMAVERA 2T RETO AUTOS					1h	4h									5h
ICM2021-1349 ICM2021-968 / 69. Plan ConVENCER PRIMAVERA 2T RETO RIESGO INDIVIDUAL					1h	3h									4h
ICM2021-1360 ICM2021-968 / 70. Plan ConVENCER PRIMAVERA 2T RETO DECESOS PRIMA PERIODICA					1h	3h									4h
ICM2021-1370 ICM2021-968 / 80. Rappel Anual 2022 Progresivo Patrimonios FP Y EPSV, PPAS Y PIAS - Red Especifica											3h				3h
ICM2021-1393 ICM2021-968 / 89. Campaña Nacional SUMA HOGAR Q2				9h					7h	8h					24h
ICM2021-1401 ICM2021-968 / 93. RAPPEL 2T2022 DOBLE CONSECUION: AUTOS IND + RIESGO IND		9h	9h						2h	4.5h	1h				25.5h
ICM2021-1404 Cálculos y Cierres CMP Comercial y Retos 1T											5h				5h
ICM2021-1407 Acceso de CRIMARQ					2h	0.5h									2.5h
ICM2021-1440 Adecuaciones RETOS APS Q1					5h										5h
<b>Total (9 issues):</b>		9h	9h	9h	10h	10.5h			9h	12.5h	9h				78h

## Anexo R. Seguimiento general en JIRA

**Mapfre Seguimiento**

Summary for Angel Fernando Magallanes Contreras (Details)

	Sat 1/May	Sun 2/May	Mon 3/May	Tue 4/May	Wed 5/May	Thu 6/May	Fri 7/May	Sat 8/May	Sun 9/May	Mon 10/May	Tue 11/May	Wed 12/May	Thu 13/May	Fri 14/May	Tot
HGM2021-40 ICM2021-1 / 20. RAPPEL ANUAL 2021 GRANDES PRODUCTORES VIDA													6.5h		6.5h
HGM2021-77 Dailys				0.25h	0.5h	0.5h	0.5h				0.5h	0.5h		0.5h	3.75h
HGM2021-88 ICM2021-1 / 40. RAPPEL 2T2021 RE RIESGO Y ACCIDENTES (MEDIVIDA)													1h		1h
HGM2021-89 ICM2021-1 / 41. RAPPEL 2T2021 RES RIESGO Y ACCIDENTES (MEDIASALUD)													1h		1h
HGM2021-100 ICM2021-1 / 45. CUPÓN FIJO SELECT				11h											11h
HGM2021-104 ICM2021-1 / 48. RAPPEL ANUAL 2021 MEDIADORES ESPECIALISTAS COMUNIDADES						4.5h			8.5h	8.5h	5.5h				27h
HGM2021-107 ICM2021-1 / 55. SUPER LIGA 2021														7h	7h
HGM2021-173 ICM2021-1 / 61. Autos Individual MAYO - Red Agencial - Q2				10.5h	9.5h	9h									29h
HGM2021-177 Pantalía inicio para adecuar los planes del Q2						4h									4h
HGM2021-184 FIGURA DOBLE - ACTUALIZACION PLANES_20210507 DELEGADOS ESPECIFICOS											3h				3h
HGM2021-189 Cargar Bases PREVISIÓN SOCIAL														1h	1h
<b>Total (11 issues):</b>				11h	10.75h	10h	9.5h	9h		8.5h	9h	9h	9h	8.5h	94.25h

## Anexo S. Seguimiento de planes en JIRA

Jira Dashboards Projects Issues Boards Subversion ALM easyBI Create Search

Mapfre Seguimiento

Construcción Planes

Filter Results: Planes publicados en producción

Summary	End Date Real ↑	P	Status	Assignee	Real Start Date	Updated	Time Spent	Environment
ICM2021-1 / 07. RAPPEL 1T2021 OFERTA Y RATIO DE CONVERSION	24/02/2021	○	CLOSED	Angel Fernando Magallanes Contreras	17/02/2021	28/04/2021	22h	Mixto
ICM2021-1 / 11. REGULARIZACIONES RC	24/02/2021	○	CLOSED	Angel Fernando Magallanes Contreras	17/02/2021	28/04/2021	18h	Por Fichero
ICM2021-1 / 08. RAPPEL 1T2021 ASSURBANKING AGENTES, DELEGADOS Y ODBs	02/03/2021	○	CLOSED	Jimmy Frank Lopez Primo	24/02/2021	28/04/2021	18h	Por Fichero
ICM2021-1 / 02. RAPPEL 1T2021 AUTOS INDIVIDUAL	12/03/2021	○	CLOSED	Angel Fernando Magallanes Contreras	01/03/2021	28/04/2021	16h	Por Cálculo
ICM2021-1 / 01. RAPPEL 1T2021 AHORRO + JUBILACION MOD. UNICAS Y ABIERTAS	23/03/2021	○	CLOSED	Jorge Morales Solis	01/03/2021	15/11/2021	16h 16m	Por Cálculo
ICM2021-1 / 27. CLUB 31 1T	25/03/2021	○	CLOSED	Angel Fernando Magallanes Contreras	23/03/2021	28/04/2021	21.5h	Por Fichero
ICM2021-1 / 28. CLUB VIP 31 1T	25/03/2021	○	CLOSED	Jimmy Frank Lopez Primo	23/03/2021	28/04/2021	28.5h	Por Fichero
ICM2021-1 / 12. TODA UNA GENERACION A TU ALCANCE	30/03/2021	🔴	CLOSED	Michael Paul Torres Salguero	15/03/2021	28/04/2021	31.25h	Por Cálculo
ICM2021-1 / 13. TODA UNA GENERACION A TU ALCANCE RETO AHORRO + JUBILACION PPP	30/03/2021	🔴	CLOSED	Michael Paul Torres Salguero	15/03/2021	23/06/2021	7h 25m	Por Cálculo
ICM2021-1 / 13. TODA UNA GENERACION A TU ALCANCE RETO PRODUCTO DGT	30/03/2021	🔴	CLOSED	Michael Paul Torres Salguero	15/03/2021	23/06/2021	7h 25m	Por Cálculo
ICM2021-1 / 13. TODA UNA GENERACION A TU ALCANCE RETOS AUTOS	30/03/2021	🔴	CLOSED	Michael Paul Torres Salguero	15/03/2021	28/04/2021	7h 25m	Por Cálculo
ICM2021-1 / 26. RAPPEL ANUAL 2021 RES PROGRESIVO NP SALUD	30/03/2021	○	CLOSED	Jimmy Frank Lopez Primo	29/03/2021	26/04/2021	8h	Por Fichero
ICM2021-1 / 29. RAPPEL ANUAL 2021 RE VIDA NP SALUD	30/03/2021	○	CLOSED	Jimmy Frank Lopez Primo	25/03/2021	26/04/2021	21h	Por Fichero
ICM2021-1 / 25. ACCIDENTES SENIOR +55 Y DECESOS	05/04/2021	○	CLOSED	Michael Paul Torres Salguero	19/03/2021	26/04/2021	23.5h	Por Fichero

## Anexo T. Seguimiento de actividades en JIRA

Jira Dashboards Projects Issues Boards Subversion ALM easyBI Create Search

Mapfre Seguimiento

Mis tareas

Filter Results: Mis tareas resueltas

Key	Summary	Status	Real start date	End Date Real ↑	Time Spent
ICM2021-8	Bases Portal de Incentivos	RESOLVED		23/03/2021	0.5h
ICM2021-12	Exportación Excel Assurbanking	RESOLVED		24/03/2021	0.5h
ICM2021-54	Bases Portal de Incentivos, APS	RESOLVED		27/03/2021	0.5h
ICM2021-62	Incidenia en rappelés de la red específica	RESOLVED		30/03/2021	0.5h
ICM2021-81	Publicación de bases 06/04/2021	RESOLVED		07/04/2021	2.5h
ICM2021-97	Carga de fichero dTCMP1Ofertas_20210331.csv	RESOLVED		08/04/2021	0.25h
ICM2021-93	Listado de ganadores de la Convención 2020	RESOLVED		08/04/2021	8h
ICM2021-58	ICM2021-11 / AJLOPEZ no ve los datos de Delegados	RESOLVED		12/04/2021	2h
ICM2021-109	Sustitución de bases	RESOLVED		13/04/2021	0.5h
ICM2021-113	Sustituir bases de la segunda campaña comercial	RESOLVED		15/04/2021	0.5h
ICM2021-55	Publicación de objetivos anuales	RESOLVED		19/04/2021	37h
ICM2021-134	Extracción Excel y botón buscar de rappelés	RESOLVED		20/04/2021	20m
ICM2021-108	Modificación Informes de Retos del 1T	RESOLVED		20/04/2021	5h
ICM2021-157	Sustituir bases del rappel anual 2021	RESOLVED		28/04/2021	0.25h
ICM2021-156	Traspaso de 030051438Y a 048874185J	RESOLVED		28/04/2021	4.75h
ICM2021-177	Pantalla inicio para adecuar los planes del Q2	RESOLVED		07/05/2021	4h