

#	Variable	Descripción
1	TOTGEST6	Cuántas gestiones se le realizó a la persona últimos 6 meses
2	TOTGEST12	Cuántas gestiones se le realizó a la persona últimos 12 meses
3	TARGET	1: contacto efectivo y 0: no contacto efectivo
4	SEGMENTO	Segmento
5	RECENCIA_APP	Hace cuanto tiempo has transaccionado con el APP
6	RANGO_INGRESOS	Rango de ingreso
7	PROVINCIA	Provincia del cliente
8	NUMPRIORIZACION	De donde vino el teléfono (tienda, cajero, compra de datos), regla para definir que tan priorizado es tu teléfono, toma en cuenta al mejor canal
9	NT_DISTR6	Distribución de no tipificados (no se registra la tipificación) los últimos 6 meses
10	NT_DISTR12	Distribución de no tipificados (no se registra la tipificación) los últimos 12 meses
11	NT_DIAS6	Días de la no tipificación los último 6 meses
12	NT_DIAS12	Días de la no tipificación los último 12 meses
13	NT_CTD6	Cantidad de no tipificaciones los últimos 6 meses
14	NT_CTD12	Cantidad de no tipificaciones los últimos 12 meses
15	NC_DISTR12	% Distribución del no contacto en los 12 último meses
16	NC_DIAS6	Días de no contacto en los último 6 meses
17	NC_DIAS12	Días de no contacto en los último 12 meses
18	NC_CTD6	Cantidad de no contacto en los últimos 6 meses
19	NC_CTD12	Cantidad de no contacto en los últimos 12 meses
20	INGRESO_NETO_VIGENTE	Ingreso neto
21	INGRESO_BRUTO	Ingreso bruto
22	IDGRUPO	Es similar al número de priorización, pero solo muestra la fuente por donde vino tu dato
23	FEC_LLAMADA	Fecha de llamada
24	FBK_ULT6	Ultimo Feedback de lo que ocurrió en los últimos 6 meses
25	FBK_ULT12	Ultimo Feedback de lo que ocurrió en los últimos 12 meses
26	FBK_BEST6	El mejor resultado de los último 6 meses
27	FBK_BEST12	El mejor resultado de los último 12 meses
28	DIAS_ULT6	Días del de último feedback de los último 6 meses
29	DIAS_ULT12	Días del de último feedback de los último 12 meses
30	DIAS_BEST6	Días del mejor resultado de los último 6 meses
31	DIAS_BEST12	Días del mejor resultado de los último 12 meses
32	DIAS_ACT	Cuanto ha sido la cantidad de día que ha sido activo el telefono, es como una residencia
33	DEPARTAMENTO	Departamento del cliente
34	COD_SALA	Código de la sala que se llama al teléfono
35	CNE_DISTR6	Distribución del contacto no efectivo los últimos 6 meses
36	CNE_DISTR12	Distribución del contacto no efectivo los últimos 12 meses
37	CNE_DIAS6	Días de contactos no efectivos últimos 6 meses
38	CNE_DIAS12	Días de contactos no efectivos últimos 12 meses
39	CNE_CTD6	Cantidad de contactos no efectivos últimos 6 meses
40	CNE_CTD12	Cantidad de contactos no efectivos últimos 12 meses