

## **Funcionalidad adicional necesaria para el correcto desempeño de la integración APIANET/SAP BO**

### **1. Consideraciones iniciales**

Es indispensable comprender las características de los diversos clientes de la aseguradora, las condiciones del negocio y el origen de los ingresos con el fin de lograr una armonía entre la bases de datos de APIANET y la aplicación SAP Business One. Por tal motivo, realizamos las siguientes consideraciones:

- a.** Clientes Directos: Este grupo está compuesto por aseguradoras a quienes les factura directamente APIASSA en el cobro de las comisiones.
- b.** Clientes Indirectos: Son aquellas empresas o particulares que requieren de algún seguro. A este grupo de clientes APIASSA no les factura, sino las aseguradoras con quienes adquieren el seguro.
- c.** Los ingresos por la función de agente de seguros provienen de las comisiones que otorgan las aseguradoras a APIASSA por la venta de los diversos seguros a sus Clientes Indirectos.

### **2. Requisitos preliminares del sistema**

- a.** Crear un nuevo usuario de SQL con el fin de garantizar un acceso exclusivo a la base de datos APIANET por parte de VisualK.
- b.** Autorizaciones de la base de datos APIANET para ser accedida por la aplicación SAP Business One.

### **3. Integración APIANET y SAP Business One:**

#### **a. Generación de demanda: Oportunidades de venta**

- El ciclo de ventas iniciará con el registro de las oportunidades de venta en APIANET. Se realizará un proceso de sincronización entre las bases de datos con el fin de evitar la captura de la información en SAP BO. El proceso de sincronización se compone principalmente de dos etapas:
  - 1. Creación del socio de negocios
  - 2. Creación de la oportunidad de venta
- El socio de negocios se grabará en SAP BO con base en la información obtenida de los campos de APIANET, posteriormente se creará la Oportunidad de Ventas con el código del socio de negocios. Es importante mencionar que en caso de que el socio de negocios ya exista, la sincronización sólo se realizará en la segunda etapa, para evitar duplicar la información.
- A continuación se muestra una tabla que relaciona los diferentes campos y tablas de APIANET con las ventanas de Datos Maestros de Socios de Negocios y Oportunidades de Venta de SAP BO.

Socios de negocio	SAP BO		APIANET	
	TABLA	CAMPO	TABLA	CAMPO
<b>Código del socio de negocios</b>	OCRD	CardCode	appOPVenta	CardCode
<b>Tipo de socio de negocios</b>	OCRD	CardType	appOPVenta	CardType
<b>Nombre del socio de negocios</b>	OCRD	CardName	appOPVenta	CardName
<b>RFC</b>	OCRD	LicTradNum	appOPVenta	LicTradNum
<b>Persona de contacto</b>	OCRD	CntctPrsn	appOPVenta	CprCode
<b>Teléfono</b>	OCRD	Phone1	appOPVenta	Phone1
<b>Correo electrónico</b>	OCRD	E_Mail	appOPVenta	E_Mail
<b>Empleado de ventas</b>	OCRD	SlpCode	appOPVenta	SlpCode
<b>Requerimiento (Seguro que se desee adquirir)</b>	OCRD	Pestaña Comentarios	appOPVenta	strComentarios

Oportunidades de venta	SAP BO		NECESARIO	APIANET	
	TABLA	CAMPO	APIANET	TABLA	CAMPO
Código del socio de negocios	OOPR	CardCode	*	appOPVenta	CardCode
Nombre del socio de negocios	OOPR	CardName	*	appOPVenta	CardName
Persona de contacto	OOPR	CprCode	*	appOPVenta	CprCode
Territorio del socio de negocios	OOPR	Territory			
Empleado de ventas	OOPR	SlpCode	*	appOPVenta	SlpCode
Titular	OOPR	Owner	*	appOPVenta	strTitular
Fija valor True en campos leídos por SAP			*	appOPVenta	bitSap
<b>POTENCIAL</b>					
Cierre planificado en (plazo)	OOPR	DiFType	*	appOPVenta	intTPla
Fecha de cierre prevista	OOPR	PredDate	*	appOPVenta	dteCierreEstimado
Monto potencial	OOPR	MaxSumLoc	*	appOPVenta	dcmMToP
Monto ponderado	OOPR	WtSumLoc			
% ganancia bruta	OOPR	PrcnProf			
Ganancia bruta (Total)	OOPR	SumProfL			
Nivel de interés	OOPR	IntRate	*	appOPVenta	IntRate
Rango de interés	OPR4	IntId	*	appOPVenta	IntId
<b>GENERAL</b>					
Código canal SN	OOPR	ChnCrdCode	*	appOPVenta	ChnCrdCode
Nombre canal SN	OOPR	ChnCrdName		appOPVenta	ChnCrdName
Contacto canal SN	OOPR	ChnCrdCon			
Proyecto	OOPR	PrjCode			
Fuente de información	OOPR	Source			
Ramo	OOPR	Industry			
Comentarios	OOPR	Memo	*	appOPVenta	strObservaciones
<b>ETAPAS</b>					
Identificación	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
Cotizaciones	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
Envío cotización	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
Evalaución	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
Aceptación y pago	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
Emisión	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
Fecha de inicio	OPR2	OpenDate		appOPVentaDet	detIniEta
Fecha de cierre	OPR3	CloseDate		appOPVentaDet	detFinEt
Fija valor True en campos leídos por SAP			*	appOPVenta	bitSap
<b>SOCIOS DE NEGOCIOS</b>					
Nombre	OPR2	PartnerId			
Relación	OPR2	OrlCode			
SN relacionado	OPR2	RelatCard			
Comentarios	OPR2	Memo			
<b>COMPETIDORES</b>					
Nombre	OPR3	CompetId			
Nivel de amenaza	OPR3	ThreatLevl			
Comentarios	OPR3	Memo			
Ganado	OPR3	Won			
<b>RESUMEN</b>					
Estado de oportunidad	OOPR	Status	*	appOPVenta	bigIntEdo
Ultimo importe de documento	OOPR	RealSumLoc			
Clase de documento	OOPR	DocType			
Número de documento	OOPR	DocNum			
Razones (Motivo de cierre)	OPR5	ReasonId			

- SAP BO tendrá acceso a los datos registrados por APIANET para obtener los valores de los campos que respectan a la creación de las oportunidades de venta. Los

valores se grabarán en SAP BO. APIANET contará con un campo encargado de marcar los campos previamente leídos, con el fin de no grabarlos en más de una ocasión en SAP BO.

- El Primary Key será el número de Oportunidad de Venta generado por SAP BO. Este valor será el encargado de establecer una correspondencia e integración entre APIANET y SAP BO.
- Cada una de las oportunidades de venta contará con al menos seis registros de las diferentes etapas que conforman el ciclo de venta. Cada uno de estos registros se almacenará en las líneas de la tabla OPR1 dentro de la ventana Oportunidades de Venta. Las seis etapas del ciclo de ventas definidas son:
  1. Identificación
  2. Cotizaciones
  3. Envío Cotización
  4. Evaluación
  5. Aceptación y pago
  6. Emisión

**b. Registro de la venta asociada al Cliente Indirecto**

- Una vez que se ha concretado una oportunidad de venta, se requiere una herramienta para la gestión de las diferentes pólizas que el cliente indirecto desee adquirir. Se adaptará la ventana de Tarjeta del Equipo del Cliente para mostrar las pólizas y endosos asociados a los Clientes Indirectos.
- El manejo de Tarjetas del Equipo del Cliente permitirá asociar n-número de pólizas y endosos al mismo Cliente Indirecto. De la misma manera, se logrará visualizar las vigencias para cada uno de ellos.
- Se cambiará la etiqueta del título de la ventana por Registro de Pólizas. La ventana se visualizará de la siguiente manera.

**Tarjeta del equipo del cliente**

Nº serie fabricante		Status	Activo
Número de serie		Número serie anterior	
Número de artículo	GN01-A01APE-001	Número serie nuevo	
Descripción del artículo	Accidentes Personales(Es		
Código de cliente	CLI00067	Técnico	
Nombre del cliente	Colegio Williams San Ang	Territorio	
Persona de contacto	Rodolfo Ramirez Gracia		
Número de teléfono	55 8580 1402		

**Operaciones**

Encargado de compra		Entrega Factura	
Código			
Nombre			

Crear Cancelar

- De manera simultánea a la creación de la tarjeta de equipo, se debe generar una entrega por cada una de las pólizas registradas. El número de dicha entrega se

almacenará en la pestaña Datos de Ventas en el campo entrega. Esto permitirá una trazabilidad entre la tarjeta de equipo del cliente y las entregas generadas para las diferentes pólizas.

- El mapeo de datos para la generación de las tarjetas de equipo, a partir de la información de Apianet, se muestra a continuación.

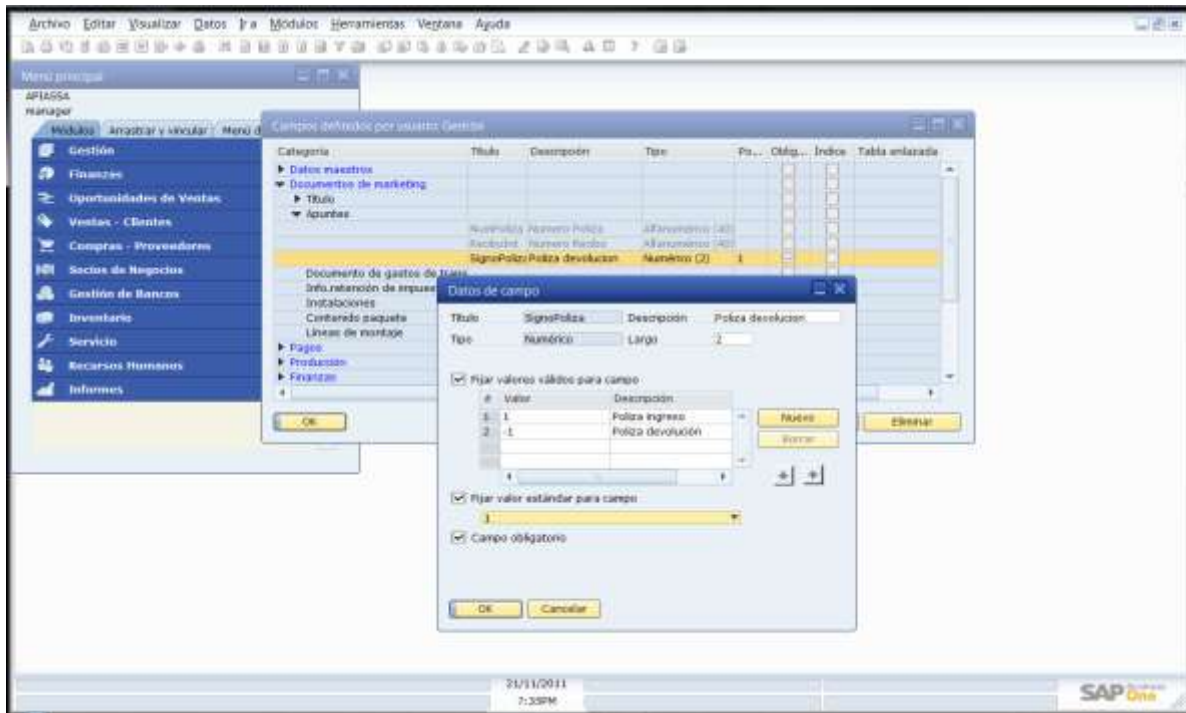
TARJETA DE EQUIPO DEL CLIENTE					
Número de serie	OINS	internalSN	*	appEmissionPolizas	idstrNoPoliza
Número de artículo	OINS	itemCode	*	appEmissionPolizas	stridProducto
Descripción del artículo	OINS	itemName	*	appEmissionPolizas	strNomProd
Código de cliente	OINS	Customer	*	appEmissionPolizas	strIdAseguradora
Nombre del cliente	OINS	custmrName	*	appEmissionPolizas	strNomAse
Fija valor 1 en campos leídos por SBO			*	appEmissionPolizas	bitSap

- Se deben crear el mismo número de registros como de números de pago. Se debe hacer una entrega por cada registro. Este proceso funcionará para realizar la facturación con base en el código de los clientes y las fechas de las entregas.
- A continuación se muestra una tabla que contiene la información que se debe almacenar en la ventana de Entregas.

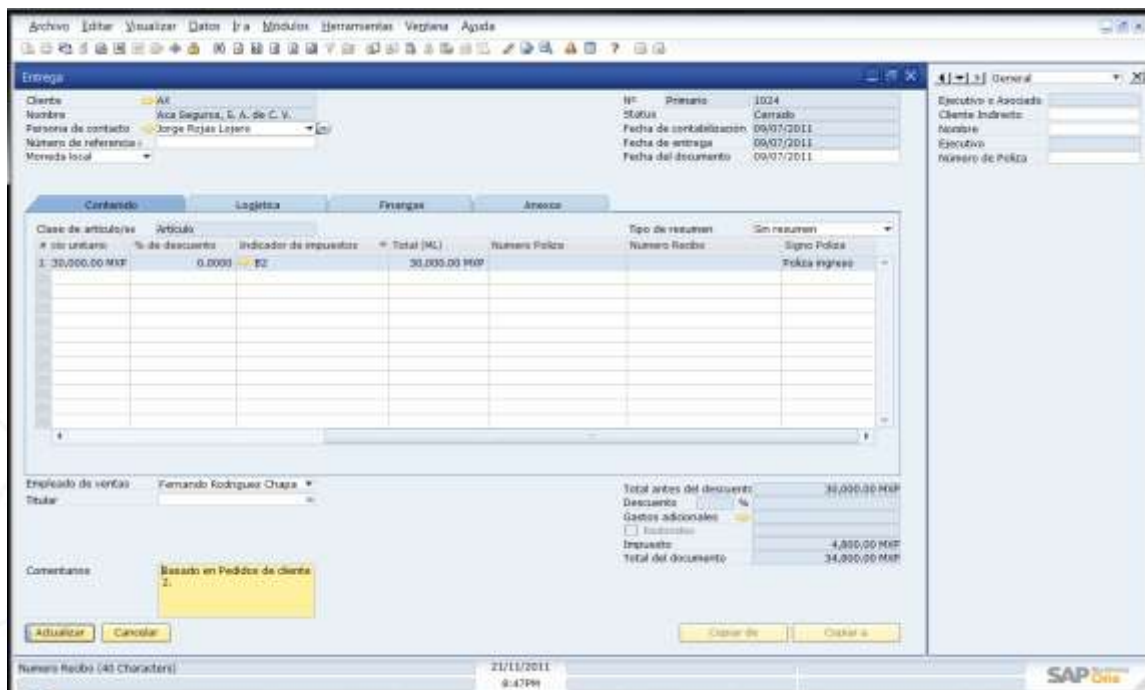
ENTREGA					
Cliente	ODLN	CardCode	*	appEmissionPolizas	strIdAseguradora
Nombre	ODLN	CardName	*	appEmissionPolizas	strNomAse
*Campos de usuario*					
Cliente Indirecto	ODLN		*	appEmissionPolizas	CardCode
Nombre	ODLN		*	appEmissionPolizas	CardName
Fecha de contabilización	ODLN	DocDate		appPolizaRecibosS	dteAplicacion
Fija valor 1 en campos leídos por SBO			*	appPolizaRecibosS	bitSap

- Al igual que en el caso de las oportunidades de venta, tanto la creación de las Tarjetas de Equipo como las Entregas se debe realizar mediante un proceso de sincronización de las bases de datos. Esto permitirá ahorrar el tiempo de captura y emplear de manera eficiente la información existente de Apianet.
- Adicional a lo mencionado, dentro de las transacciones que realizan los asegurados están la cancelación de una póliza, lo cual genera una devolución en primas y comisiones. Esto debe considerar:
  - Como póliza se registra como una entrega de una línea, se ha creado un campo de usuario para indicar si es un ingreso o una devolución.
  - Los valores del campo se observan en la imagen siguiente:





Teniendo en cuenta que la transacción frecuente es un ingreso, este valor quedo por defecto, ver imagen:



Una vez se establece la fecha de corte para facturar a la aseguradora se acude a la opción de facturación que debe considerar:

1. Verificar el campo signo de póliza para definir la condición de la línea de la factura.

2. Considerando los valores del campo en mención se debe:
  - a. -1: se genera la cantidad en -1 para que el valor de la comisión como valor total negativo y el campo variable Póliza real sea el mismo valor unitario que corresponde al valor de la póliza o prima pero con signo negativo.
  - b. 1: se genera la línea de manera estándar.

Importante el campo valor unitario se calcula con una formula de tomar el valor de la comisión y dividirla por el porcentaje que se utilizó para el cálculo de la comisión. Estos valores los entrega APIANET.

La columna de % de descuento debe contener la siguiente fórmula, ya que de lo contrario a la entrega se generaría por el valor de la prima y lo que interesa es facturar el valor de la comisión:

```
SELECT CASE WHEN CONVERT(numeric (18,2),[$38.28.NUMERO.0]) > 0 THEN
    100 - CONVERT(numeric (18,2),[$38.28.NUMERO.0])
ELSE [$38.15.NUMERO.0]
END
```

El pago de las comisiones a los diferentes Asociados se realizará con la generación de Órdenes de Compra con el fin de tomarlas como documentos base para la generación de facturas de proveedores.

En caso que sea una comisión negativa se debe generar una nota crédito al asociado las que luego se cruzaran con las facturas que se emitan por la confirmación de las órdenes de compra

A continuación se muestra una tabla con la correspondencia entre los campos de SAP BO y Apianet para la creación de las Órdenes de Compra en caso de las comisiones positivas :

ORDEN DE COMPRA					
Proveedor	OPOR	CardCode	*	appEmissionPolizasCom	strCveSap
Nombre	OPOR	CardName	*	appEmissionPolizasCom	strNombre
Fecha de contabilización	OPOR	DocDate	*	appEmissionRecibosS	dteAplicacion

ORDEN DE COMPRA					
Número de Artículo	POR1	ItemCode	*	appEmissionPolizas	strIdProd
Precio unitario	POR1	Variable81	*	appEmissionPolizasCom	dcmBaseCom
% Comisión	POR1	Commission	*	appEmissionPolizasCom	intCom
Número de Póliza	POR1	U_NumPoliza	*	appEmissionPolizas	IdstrNoPoliza
Fija valor 1 en campos leídos por SBO			*	appPolizaRecibosS	bitSap

La creación de las Órdenes de compra se debe realizar mediante un proceso de sincronización de las bases de datos. Esto permitirá ahorrar el tiempo de captura y emplear de manera eficiente la información existente de Apianet.

### Importación de las comisiones de las pólizas registradas por las aseguradoras como resultado de la actividad de ventas de APIASSA

La mayor parte de los ingresos de APIASSA provienen de las diferentes comisiones que las aseguradoras otorgan por la compra de los seguros. Existen tres tipos diferentes de comisiones:

- Comisión por Prima Neta
- Comisión por Recargo pago Fraccionado
- Comisión por Derecho de Póliza

Datos maestros socio de negocios

Código: CLD00010 Cliente: Axa Seguros, S. A. de C. V. Moneda local: 0.00

Nombre: Axa Seguros, S. A. de C. V. Saldo de cuenta: 0.00

Nombre extranjero: Entregas: 0.00

Grupo: Directos Pedidos: 0.00

Moneda: Peso Mexicano Oportunidades:

RFC: ASE93111623I

General | Personas contacto | Direcciones | Condiciones pago | Sistema pagos | Finanzas | Propiedades | Comentarios

#	Nombre de la propiedad	
1	Comisión por Prima Neta	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Comisión por Recargo Pago Fraccionado	<input checked="" type="checkbox"/>
3	Comisión por Derecho de Póliza	<input checked="" type="checkbox"/>
4	Socios de negocios propiedad 4	<input type="checkbox"/>
5	Socios de negocios propiedad 5	<input type="checkbox"/>
6	Socios de negocios propiedad 6	<input type="checkbox"/>
7	Socios de negocios propiedad 7	<input type="checkbox"/>
8	Socios de negocios propiedad 8	<input type="checkbox"/>
9	Socios de negocios propiedad 9	<input type="checkbox"/>
10	Socios de negocios propiedad 10	<input type="checkbox"/>
11	Socios de negocios propiedad 11	<input type="checkbox"/>
12	Socios de negocios propiedad 12	<input type="checkbox"/>
13	Socios de negocios propiedad 13	<input type="checkbox"/>

Selecionar todo  
Borrar selección

OK Cancelar Llamadas de servicio Actividad Actividades relacionadas

- El pago de las pólizas, por parte del Cliente Indirecto, se puede efectuar de manera única o fraccionada. En caso de que sea fraccionada éste puede ser de manera semestral, trimestral o mensual. En este caso la Prima Neta se recarga en un porcentaje que es proporcional al número de pagos. La comisión también se ve afectada por el pago fraccionado de una póliza.



- El cálculo de las comisiones por pagar se realizará con base en el porcentaje que cada uno de los diferentes seguros otorga. Las comisiones se otorgan tanto a Asociados como a Ejecutivos.
- La información sobre el monto de las comisiones se emite mensualmente por parte de las aseguradoras en el Estado de Cuenta. Los Estados de Cuenta contienen la siguiente información.

Campo	Formato	Detalle
Fecha	DD/MM/AAAA	Fecha emisión póliza ó endoso ó devolución
Tipo de documento	Alfabético	Tipo de documento "P" Póliza "E" Endoso "D" Devolución
Numero documento	Alfanumérico	Número de la póliza o endoso o devolución
Secuencia de recibo	Numérico	Numero de cuota corresponde cuando la póliza se paga por cuotas o mensualidades o recibo
Moneda	Alfabético	MX: moneda nacional USD: Dólares EUR: Euros
Valor Prima	Numérico con dos decimales	Corresponde al valor del documento antes de IVA
Comisión	Numérico con dos decimales	Es el valor determinado para el pago
Valores adicionales	Numérico con dos decimales	Si existe una bonificación o cualquier concepto que indique el pago de un valor adicional a la prima
Otros	Numérico con dos decimales	Valores adicionales que abonen a la agencia diferentes a las dos anteriores