

Soluciones MPM

# SegNeurona



kirey group

***mpm***

insurance  
software solutions

# 1. SegNeurona

## 1.1. Plataforma segNeurona



**segNeurona** da respuesta a la necesidad de procesar, automatizar y cargar datos con gran volumen de información. Especialmente diseñado para Brokers y para el intercambio de información online a través de servicios web.

La solución es escalable, modular y totalmente personalizable. A través de proyectos de desarrollo a medida, podemos dar respuesta a cualquier tipo de problemática o necesidad.

### Ventajas



- Esta arquitectura técnica, así como sus bases fundamentales, dotan a la plataforma de una gran flexibilidad y capacidad de personalización e integración.
- La plataforma incorpora un amplio conjunto de funciones y procedimientos encapsulados mediante sus APIs de conexión que la convierten en una solución de alta capacidad de interacción e integración.
- segNeurona destaca por su robustez y capacidad de proceso en grandes entornos de gestión.
- La solución permite el proceso simultáneo de grandes volúmenes de información, ya sea a través de la ejecución de procesos masivos solicitados por los usuarios de la correduría o como consecuencia de la integración de grandes volúmenes de datos de la cartera de seguros proveniente de las aseguradoras.

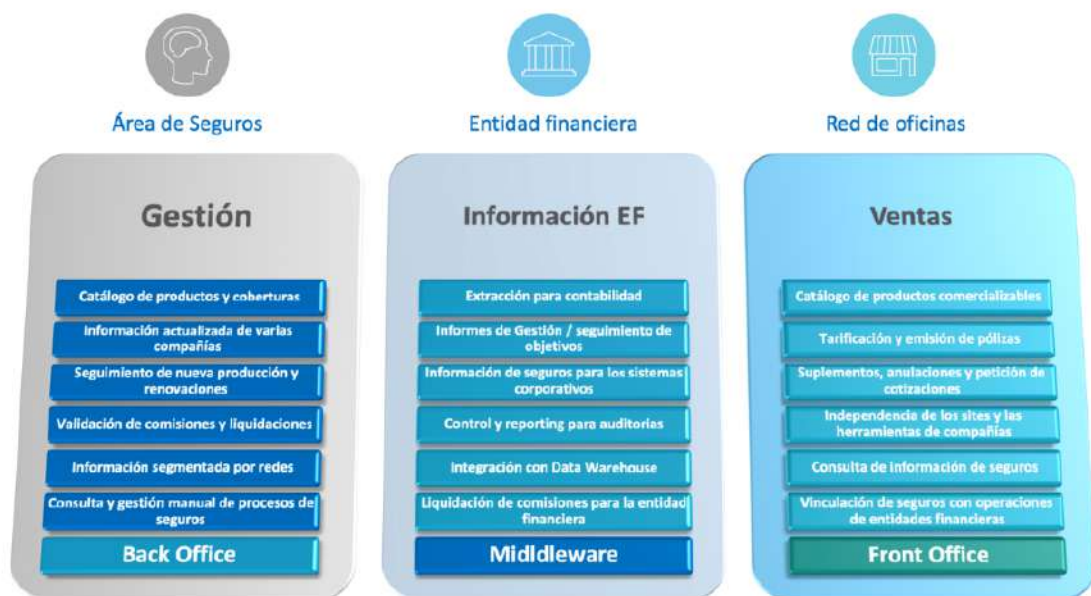
- Como valor añadido, y para evitar al máximo las consecuencias de la intervención humana en la entrada masiva de datos, segNeurona incorpora múltiples funcionalidades para la automatización de la carga y el proceso de dicha información.

### Funcionalidades destacadas

- Gestión de seguros colectivos.
- Sistemas de repartos de primas para seguros de colectivo.
- Gestión de flotas, gestiones capitales flotantes, gestión seguros decenales, gestión extendida siniestros, gestión multi-divisa, regularizaciones y revaloraciones.
- Capacidad de personalización de las reglas de negocio tanto para los procesos de gestión como de intercambio de información con aseguradoras (adaptación a protocolos especiales).
- Funcionalidades de gestión y tratamiento segmentado de la información en modo multiempresa y multi-oficina. Facilita tratamiento y análisis individualizado de la información por oficina/segmento.
- Gestión de ramos, compañías, productos, coberturas, comisiones, propuestas, pólizas y suplementos con múltiples riesgos y siniestros con control de anomalías (anulación, impagos, vigencia de coberturas...).
- Gestión de incidencias y tareas.
- Carga y proceso de pre-cartera mensual.
- Validación de comisiones con aseguradoras.
- Alertas y controles de gestión.
- Seguimiento de estados de recibos.
- Gestión documental.
- Diarios de cobros, facturación y anulaciones.
- Liquidaciones a compañías y auxiliares con emisión de facturas.
- Gestión de contratos, estudios objetivos y formaciones de empleados.
- Gestor de contactos y comunicaciones (carta, e-mail, SMS, notificaciones PUSH para apps de acceso a clientes).
- Perfiles de usuario y permisos de seguridad.
- Cuadro de mando de pólizas, recibos, siniestros. Generación de documentación para la DGS (Dirección General de Seguros). Cuadros de mando para el seguimiento del desempeño de la actividad del negocio, de la actividad de los auxiliares y resumen estadístico por área de gestión. Incluye los cuadros de mando recomendados por el CECAS para el desarrollo del PEM (Plan Estratégico de la Mediación).
- Cobros parciales de recibos, fraccionamientos, avisos de cobro, gestión por bloques, devoluciones bancarias automáticas...
- Conexión con ecosistema de aplicaciones (contabilidad, plataformas certificación, ...).



**segNeurona Bancassurance** ofrece una cobertura eficiente y especializada tanto a las necesidades del área de seguros de la Entidad Financiera como para el resto de la cadena de valor asociada: gestión, ventas, postventa, integración con las compañías aseguradoras..., todo ello de forma integrada con los sistemas de información.



**segNeurona Bancassurance** está pensando para el proceso simultáneo de grandes volúmenes de información, ya bien sea a través de la ejecución de procesos masivos solicitados por los usuarios del Operador de Banca Seguros o como consecuencia de la integración de grandes volúmenes de datos de la cartera de seguros proveniente de las aseguradoras.

Como valor añadido, y para evitar al máximo las consecuencias de la intervención humana en la entrada masiva de datos, segNeurona Bancassurance incorpora múltiples funcionalidades para la automatización de la carga y el proceso de dicha información.

#### Ventajas

- Movilidad / multiplataforma: Compatible con dispositivos móviles e inteligentes (PC, MAC, Smartphone, Tablet, ...).
- Sin requisitos de infraestructura para los usuarios: Acceso vía web. Reducción de costes en actualizaciones, mantenimiento y distribución de nuevas versiones.
- Agilidad, sencillez y experiencia de usuario optimizada.
- Tecnologías innovadoras, flexibles, escalables y de última generación.



- Alta fiabilidad en los procesos de integración de datos con aseguradoras respaldados por historiales de cambios y la posibilidad de deshacer procesos de carga de información.
- Alto nivel de automatización.
- Entorno robusto soportado por tecnologías preparadas para soportar altos volúmenes de carga de trabajo (consultas, actualizaciones, integración y actualización de información mediante procesos masivos, ...).
- Conectividad online con aseguradoras para realizar operaciones de gestión y soporte postventa con aseguradoras directamente desde el ERP de gestión.
- Rastreabilidad y trazabilidad completa de las operaciones realizadas por los usuarios para auditorías.
- Autonomía del Operador de Bancaseguros para de control, auditoría y validación de todos los flujos y movimientos financieros con aseguradoras (garantía de independencia y autonomía frente a la verticalidad y poca flexibilidad de las herramientas proporcionadas por las compañías).

#### Funcionalidades destacadas

- Catálogo de productos y aseguradoras.
- Carga y proceso de pre-cartera mensual.
- Validación de comisiones con aseguradoras.
- Alertas y controles de gestión.
- Seguimiento de estados de recibos.
- Listados, Mailings, SMS's, notificaciones PUSH para apps de acceso a clientes, ...
- Gestión documental.
- Gestión de incidencias y tareas.
- Automatización de domiciliaciones bancarias y recibos devueltos.
- Actualización de información de pólizas.
- Seguimiento de siniestros.
- Control de actas adicionales.
- Control financiero de aseguradoras y colaboradores.
- Cuadros de Mando (Business Intelligence).
- Interfaz de integración de movimientos contables con aplicación de contabilidad.
- Información Estadístico-Contable DGS anual.

## 1.2. Componentes incluidos en la solución base

### 1.2.1. CRM

El CRM específico para seguros de segNeurona se ha diseñado para potenciar el conocimiento del cliente y el desempeño de las actividades comerciales. Dichas funcionalidades agilizan el registro de oportunidades de venta y cotización, además de realizar campañas de marketing para que los técnicos de la correduría, y el personal comercial, puedan invertir más tiempo en aquello que realmente importa: los clientes.



#### Funcionalidades destacadas

- CRM específicamente diseñado para la mediación de seguros.
- Visión 360º del cliente.
- Gestión de relaciones entre clientes (relaciones empresariales, familiares, ...).
- Gestión de campañas comerciales.
- Gestión de la actividad comercial:
  - Tareas, visitas, llamadas comerciales...
  - Gestión de oportunidades de venta.
- Segmentación de clientes basada en reglas que automatizan su agrupación o categorización para la gestión de acciones comerciales.
- Seguimiento estadístico de la actividad comercial mediante KPIs
- Interfaz intuitiva que muestra toda la información relacionada con el cliente, orientada a diversas tipologías de perfiles de usuario: Comerciales, asesores de seguros, equipos de telemarketing, contact center, etc.
- Solución web compatible con dispositivos móviles.

### 1.2.2. Integración con Compañías



#### Integrador de servicios:

Es la plataforma de comunicación que conecta directamente con las Compañías Aseguradoras a través de servicios Web para descargar información, almacenar documentos y realizar gestiones directamente con la compañía desde el ERP de gestión de seguros.

Permite un intercambio de información bidireccional y en tiempo real que elimina la duplicación de trabajos administrativos (evita la dualidad de trabajo entre el sistema de gestión de seguros y la web de la compañía).

El integrador de servicios se apoya en una plataforma flexible y escalable, con librerías que incluyen los servicios de conexión específicos para cada compañía de seguros que se despliegan de forma sencilla.

#### Funcionalidades destacadas (Integrador de servicios)

- Conectividad e integración:
  - Conexión a Servicios Web y descarga de ficheros y documentos de Compañías de Seguros.
  - Acceso integrado a las webs de mediadores de las compañías de seguros.
- Clientes:
  - Acceso a consultas de clientes en el área web de mediadores de la compañía desde segNeurona.
- Pólizas:
  - Consulta de pólizas, coberturas, recibos y siniestros asociados en tiempo real.
  - Descarga de pólizas en pdf y asociación en el enlace documental.
  - Solicitud de duplicado de pólizas y otros documentos.
- Recibos:

- Consulta de recibos.
- Descarga de recibos en pdf y asociación en el enlace documental.
- Integración de cartera de recibos a segNeurona desde sistema de compañía.
- Cobro y anulación de recibos en sistema de compañía desde segNeurona.
- Liquidación de recibos en sistema de compañía desde segNeurona.
- Siniestros:
  - Alta y actualización de datos de siniestros de segNeurona.
  - Apertura de encargos periciales.
  - Consulta de documentación y trámites de siniestros.
  - Consulta de peritaciones en sistema de compañía.
  - Consulta de agenda de siniestros de la compañía.
  - Consulta de garantías afectadas en siniestros.
  - Envío de documentos y notas a compañía.
- Actualización de coberturas:
  - Consulta de coberturas en host de compañía.
  - Descarga de garantías y capitales en el sistema.
  - Descarga en PDF de condicionados particulares.

#### **Cargas de datos e integración de información:**

Son un conjunto de utilidades y procedimientos de traducción e intercambio de datos dirigidos a la integración de la información de gestión con las Compañías Aseguradoras mediante el intercambio de ficheros en modo offline.

Mediante este módulo se automatizan los procesos de entrada, actualización y exportación de información, eliminando la duplicidad de trabajos administrativos, reduciendo drásticamente la operativa manual así como los riesgos de error provocados por la entrada de información manual.

Las cargas de datos EIAC está incluido en segNeurona, proporcionando la posibilidad de cargar toda la información de la cartera desde las compañías de seguros.

#### **Funcionalidades destacadas (Cargas de datos e integración de la información)**

- Conectividad e integración:
  - Integración directa de datos XML entre segNeurona y el sistema de la compañía (carga y actualización de datos).
  - Descarga y actualización global de información (clientes, pólizas, recibos...).
- Clientes:
  - Alta y modificación de clientes desde segNeurona hacia el sistema de la compañía.
  - Descarga / actualización de datos de clientes en segNeurona desde el sistema de la compañía.
  - Modificación de datos de cliente y tomador.
- Pólizas:
  - Descarga y actualización de datos de pólizas.



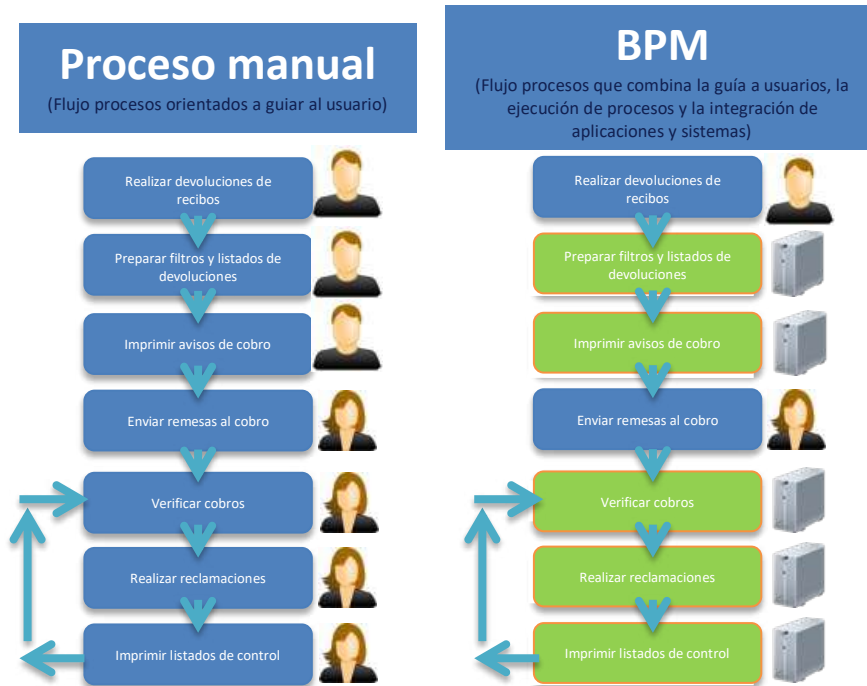
- Descarga y actualización de datos de riesgos.
- Cuadre de pólizas y solicitudes de pólizas.
- Recibos:
  - Descarga e integración de cartera de recibos a segNeurona desde sistema de compañía.
  - Cobro y anulación de recibos en sistema de compañía desde segNeurona.
  - Liquidación de recibos en sistema de compañía desde segNeurona.
- Siniestros:
  - Alta y actualización de datos de siniestros de segNeurona.
- Actualización de coberturas:
  - Descarga de garantías y capitales en el sistema.
  - Actualización de coberturas en las pólizas.

**Integración con más de 50 compañías:**



### 1.2.3. Automatización de Procesos (BPM)

Permite programar la realización de tareas automatizadas ejecutadas por el sistema en respuesta a un determinado evento de gestión (incidencias).



#### Ventajas

- En la gestión y organización de los recursos de la correduría:
  - Visibilidad de los procesos de la correduría.
  - Posibilidad de integrar y automatizar diferentes tareas dispersas en la cadena de valor.
  - Dirigir los esfuerzos de manera planificada y alineada con los objetivos estratégicos.
- En el resultado final del servicio de la correduría:
  - Mejora continua de los procesos y de la eficiencia mediante la digitalización de procesos de bajo valor.
  - Normalización de los procedimientos = estandarización de procesos = aumento de calidad = reducción de errores.

#### Funcionalidades destacadas

- Ofrece un conjunto de servicios y herramientas que facilitan la administración de procesos de negocio.

- Permite la administración de procesos: análisis, definición, ejecución, monitoreo y control de los procesos.
- Proporciona soporte a la interacción humana, integración de aplicaciones e integra los flujos a los sistemas.

## **1.3. Componentes avanzados opcionales**

### **1.3.1. CRM Avanzado**

Amplía la funcionalidad del módulo básico de CRM habilitando el registro de cotizaciones por oportunidad sin límite, la generación de oportunidades, visitas y acciones comerciales a través de la gestión de campañas y la gestión de relaciones entre clientes de la cartera y el planificador de visitas.

### **1.3.2. Integración con Compañías Avanzado**

Habilita la configuración avanzada del proceso de carga de EIAC para una mayor parametrización y el servicio de soporte para la integración de datos.

### **1.3.3. Colaborador Avanzado**

Permite establecer una jerarquía superior a nivel de colaboradores/comisionistas que puede representar la figura de jefe de ventas o referenciador principal definiendo un nivel propio de condiciones de comisiones.

### **1.3.4. APIs estándar**

Habilita la interfaz API para el acceso desde aplicaciones y procesos externos para la consulta de información de gestión y el alta de clientes y oportunidades de venta.

### **1.3.5. APIs producción**

Requiere tener activo el API Estándar. Amplía la funcionalidad del API Estándar incluyendo servicios para el alta de la información ligada a la producción de la correduría (pólizas, recibos, siniestros, incidencias...).

### **1.3.6. Herramientas de desarrollo y personalización (Tool kit desarrollo)**

Kit de herramientas de desarrollo básicas. Incluye el acceso a API estándar, API de Producción y la herramienta de edición de listados. El módulo incluye un servicio de 20 horas de soporte.

### **1.3.7. SRC - Sistema de Retribución Complementaria**

El Sistema de Retribución Complementaria habilita la posibilidad de poder cargar importes en concepto de honorarios y servicios en los recibos gestionados. Permite la definición de importes fijos, variables y por tramos en función de la prima del recibo de seguro.

### **1.3.8. Gestión de colectivos**

Permite la gestión de múltiples riesgos asegurados en una póliza de forma que pueden ser gestionados a través de una única póliza o bien a través de una póliza madre con diferentes aplicaciones/certificados.

## 1.4. Soluciones complementarias

### 1.4.1. SEG Tarificador



SEG Tarificador es el multi-tarificador de MPM que está totalmente integrado con el sistema de gestión del negocio (segNeurona).



La aplicación se ha optimizado para localizar la póliza de seguro más adecuada al perfil de cada cliente de la forma más rápida y eficiente.

SEG Tarificador es una solución Web que ayuda en aspectos como la tarificación comparativa y la contratación y emisión de pólizas de productos de ramos masivos como autos, motocicletas, hogar, salud, etc.

Conecta con los servicios de cotización publicados por cada compañía aseguradora, respetando las condiciones y las reglas de negocio establecidas entre ambos para cada uno de los productos disponibles e integrando las cotizaciones solicitadas en un único proyecto personalizado para cada cliente.

#### Funcionalidades destacadas

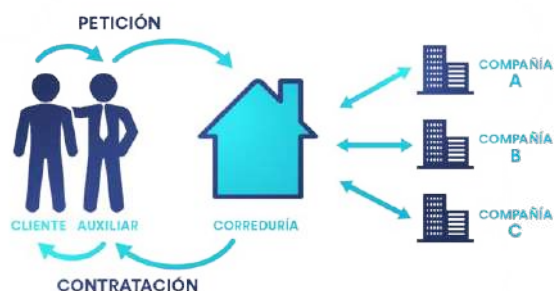
- Solución multiempresa y multi-oficina para facilitar la expansión y la organización territorial del negocio.
- Un único entorno para la cotización y emisión de productos de distintos ramos y compañías.
- Tarificación comparativa por modalidades.
- Base de datos de proyectos generados.
- Especialmente indicado para operar con productos masivos (autos, hogar, etc.) e integrar otros productos facilitados por las compañías aseguradoras a través de servicios web de tarificación y contratación.
- Aplicación de las condiciones particulares establecidas entre el corredor y la compañía en los procesos de tarificación y contratación. Permite la gestión personalizada de descuentos y bonificaciones.
- Facilita el análisis mediante la valoración objetiva tanto de los productos como de las compañías y simplifica la contratación de productos complementarios en un único proceso de tarificación.
- Respuesta inmediata al cliente, facilitando el acceso a varias cotizaciones en un solo "clic" y la contratación online con emisión de carta de garantías e impresión de la documentación asociada (incluidos duplicados de la documentación contractual).
- Facilita la gestión de la documentación complementaria.

- Gestión de las incidencias en los procesos de petición de información con las compañías, incluida la información y verificación de las consultas a SINCO en el ramo de automóviles.
- Información filtrada a diferentes niveles: empresas, delegaciones/oficinas, affinities y perfiles de usuario. Información estadística online de proyectos, pólizas y porcentajes de conversiones.
- Personalización del aspecto de la solución a la imagen de la correduría.

#### 1.4.2. SEG Cotizador



SEG Cotizador es una solución web que permite gestionar el flujo de peticiones de tarifa entre la correduría, las compañías y los clientes y colaboradores. Especialmente indicado para la gestión de peticiones de tarifa y contratación de todos aquellos productos que no pueden ser tarifados online a través de las compañías aseguradoras.



En un único entorno y de forma centralizada, se concentra la gestión de cotizaciones entre la fuerza de ventas, los técnicos de la correduría y las compañías de seguros mediante un flujo de trabajo normalizado que permite un trabajo más rápido y eficiente.

SEG Cotizador aumenta la productividad y elimina la complejidad de las comunicaciones entre oficinas y compañías realizadas a través de diferentes medios y canales.

#### Funcionalidades destacadas

- Interfaz intuitiva altamente parametrizable.
- Diseño personalizado de formularios (cotización, contratación y modelos de comunicación).
- Parametrización de campos obligatorios en tiempo de cotización y contratación.
- Parametrización de los distintos estados del flujo de cotización.
- Recogida y selección de documentación a enviar a las compañías.
- Permite asignar técnicos especialistas en función de productos y ramos. Asociación de los formularios con los diferentes responsables de cotización de las diferentes compañías aseguradoras.
- Automatización de los contenidos de las comunicaciones en función de productos y ramos.
- Personalización de los modelos de comunicación de e-mails en función del tipo de destinatario.
- Gestión de notificaciones (nuevas altas, modificaciones, cotizaciones emitidas y proyectos realizados)
- Permite recotizar o rechazar el proyecto.



- Integración de las cotizaciones, proyectos y nuevas pólizas directamente en segNeurona con seguimiento de las gestiones a través del CRM.
- Estadísticas y consultas dinámicas de cotizaciones exportables a Excel.
- Generación directa de documentación PDF basada en plantillas parametrizables.

### 1.4.3. eSEGcli



Plataforma web de servicios de correduría virtual orientada a los clientes.



eSEGcli puede complementarse con SEGapp (app para Smartphone y Tablet), integrándose ambas con el sistema de gestión integral.

Existe también la posibilidad de conectar eSEGcli con otras aplicaciones de gestión, así como integrar datos adicionales de otras fuentes de información terceras.

Asimismo, la solución puede personalizarse a las necesidades de la correduría mediante programación a medida.

#### Funcionalidades destacadas

- Acceso a la cartera de seguros del cliente y soporte posventa: consulta de pólizas, recibos y siniestros, etc.
- Correduría virtual: gestiones y peticiones online.
- Declaración de siniestros online.
- Sistema de notificaciones y avisos.
- Mensajería integrada con segNeurona para la comunicación con el cliente.
- Seguimiento automatizado de las peticiones de cambios o gestiones solicitadas por el cliente.
- Tarificación y Contratación online: Posibilidad de integrar las soluciones SEG Tarificador y SEG Cotizador y conectar con páginas de campaña creadas por el corredor para la tarificación y contratación de nuevos seguros online.
- Localización y contacto de las diferentes oficinas de la correduría.
- Lector de noticias de la correduría.
- Contenidos personalizables (imagen corporativa, logotipos, noticias, oficinas, teléfonos, etc.).
- Multi-idioma (Español, Inglés, Portugués y Catalán).
- Navegación fácil, comprensible e intuitiva.

#### 1.4.4. SegApp



App para smartphones y tablets que ofrece servicios de correduría electrónica a los clientes, habilitando un canal de comunicación adicional más directo y personal.

Desde cualquier lugar los clientes de la correduría pueden acceder a toda la información de sus seguros y realizar las gestiones más habituales.



#### Funcionalidades destacadas

- Contenidos personalizables (imagen corporativa, logotipos, noticias, oficinas, teléfonos, etc.)
- Permite el acceso a la cartera de seguros del cliente y soporte postventa: consulta de pólizas, recibos y siniestros.
- Sistema de notificaciones y avisos.
- Sistema de mensajería "push" integrado con las soluciones de gestión (incluido CRM).
- Posibilidad de mensajes enriquecidos (vinculados a URL y teléfonos de asistencia/emergencia).
- Declaración de siniestros online con geoposicionamiento incorporado.
- Seguimiento automatizado de las peticiones de cambios o gestiones solicitadas por el cliente.
- Catálogo de productos: Posibilidad de integrar las soluciones de Tarificación de MPM y SEG Cotizador, o conectar con webs creadas por el corredor para la tarificación y contratación de nuevos seguros directamente desde la app.
- Localización y contacto de las diferentes oficinas de la correduría.
- Listado de teléfonos de emergencia y de asistencia para contacto rápido.
- Acceso a datos personales del cliente para configurar qué tipos de comunicación quiere recibir por parte de la Correduría.
- Posibilidad de trabajar en modo sin conexión de datos (acceso al alta de siniestros, teléfonos, etc.)
- Gestión y control de usuarios de la SEGapp desde el sistema de gestión de la correduría (por ejemplo, fijar sus preferencias de recepción de mensajes).
- Multi-idioma (Español, Inglés, Portugués y Catalán).

### 1.4.5. eSEGcol



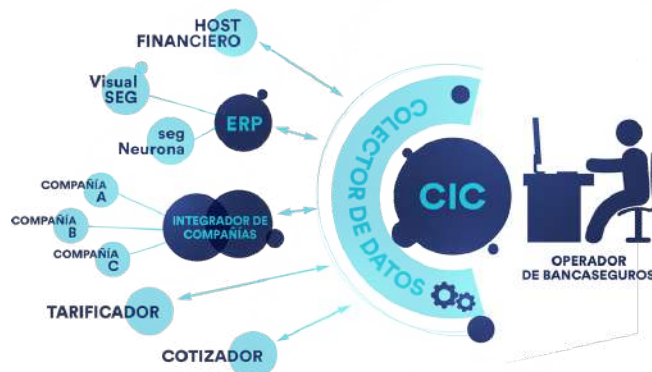
eSEGcol es una solución web para los colaboradores y la fuerza de ventas totalmente integrada con el ERP de gestión.

También existe la posibilidad de conectar eSEGcol con otras aplicaciones de gestión de terceros, así como integrar datos adicionales de otras fuentes de información. Asimismo, la solución puede personalizarse a las necesidades de la correduría mediante programación a medida.

#### Funcionalidades destacadas

- Entorno de oficina virtual: permite realizar consultas y gestiones sobre la cartera de clientes asignada.
- Permite a los colaboradores y fuerza de ventas trabajar en cualquier momento y lugar proporcionando una atención rápida y directa al cliente.
- Herramienta con filosofía CRM que proporciona una visión completa acerca de las tareas y acciones relacionadas con los usuarios.
- Gestión de oportunidades comerciales para un mejor seguimiento y consecución del embudo comercial.
- Catálogo de productos: Herramientas de soporte a la venta basadas en multi-tarificación online y sistemas de gestión de cotizaciones para productos no masivos o que no pueden ser cotizados y contratados online con las compañías aseguradoras.
- Funcionalidad focalizada: Un entorno de gestión completo, ágil y dimensionado a la funcionalidad requerida por los colaboradores y fuerza de ventas.

### 1.4.6. Portal CIC Bancaseguros



El portal CIC de Bancaseguros está concebido como un portal de venta y servicio dirigido al personal técnico de oficinas de la entidad financiera.

CIC aglutina diferentes informaciones y datos relativos tanto al negocio asegurador como al financiero.

La solución destaca por su sencillez de uso y su eficacia como soporte a las operaciones de venta para usuarios semi-profesionales en materia aseguradora.

Se integra directamente con las diferentes soluciones de MPM del operador de Bancaseguros y con el host bancario de la entidad, y muestra la posición integral del cliente incluyendo también los

aspectos relativos a los seguros. Ello permite realizar consultas y operaciones rápidas, además de favorecer una visión 360º de la información.

#### Funcionalidades destacadas

- Consulta de la posición global de seguros del cliente:
  - Información básica del cliente.
  - Información de pólizas del cliente: pólizas en vigor, pólizas anuladas.
  - Detalle de información de póliza: información básica de la póliza, información de riesgos de la póliza, información de recibos de la póliza, información de siniestros de la póliza.
  - Detalle de información del riesgo asegurado y coberturas.
  - Detalle de información del recibo.
  - Detalle de información del siniestro.
  - Información de solicitudes de seguro en curso procedentes de: gestor de cotizaciones, tarificador, SEGAgro, oportunidades del CRM, solicitudes de segElevia / segNeurona...
  - Información de campañas CRM.
  - Indicadores de cliente: valoración según pólizas contratadas, según primas anualizadas...
- Recuperación de proyectos de tarificación de seguros a partir gestor de cotizaciones, tarificador, SEGAgro.
- Integración con el portal de seguros.
- Acceso al centro de información del cliente desde:
  - Oficinas: consulta de la posición global de seguros del cliente, búsqueda de cliente.
  - Banca electrónica: acceso a la información de seguros desde la banca electrónica.
- Impresión de la ficha de seguros del cliente.





Doctor Pujadas 102-108  
08700 Igualada, Barcelona (Spain)  
0034 93 805 39 93  
[www.mpm.es](http://www.mpm.es)

**Delegaciones:**  
Sant Cugat del Vallès (Barcelona)  
Madrid · Lisboa · México DF  
Bogotá · Santiago de Chile