Guía Práctica de Integración Api Market

cesce

Seguros de tu éxito

Este documento resume cómo es un flujo habitual en los procesos del seguro de crédito y las funcionalidades o casos de uso más habituales que resuelven las APIs, con algunas explicaciones prácticas o dudas generales que pueden ser de utilidad:

1. INTRODUCCIÓN SOBRE EL PROCESO DEL SEGURO DE CRÉDITO Y FUNCIONES MÁS HABITUALES QUE CUBREN LAS APIs

Con las APIs podremos realizar prácticamente la totalidad de las gestiones de nuestra póliza, aunque aquí nos centraremos en los casos de uso más habituales.

De las APIs a integrar, cada asegurado elegirá las funcionalidades que desea realizar vía API en función de sus necesidades o capacidades técnicas pero los procesos más habituales incluirían los siguientes:

Clasificar a los deudores

Es el primer paso en una típica póliza de Seguro de Crédito. Aquí pediremos crédito a Cesce sobre un determinado deudor para conocer el riesgo y si nos van a asegurar sus facturas y por qué importes.

En la petición para pedir esta clasificación básicamente tendremos que:

- Identificar al deudor.
- Indicar la solicitud de crédito que hacemos (qué importe pedimos, plazo de pago, etc.).

Cesce nos devolverá la respuesta a dicha clasificación (si acepta a este cliente o lo rechaza, el motivo, el importe concedido, etc.).

Seguimiento y Actualización de Riesgos

Además de clasificar a los clientes con los que trabajamos, debemos hacer un seguimiento continuo para controlar los posibles cambios en los riesgos.

La clasificación de un cliente puede variar con el tiempo. Supongamos el ejemplo de un cliente para el que nos concedieron crédito hace años y ha permanecido invariable, pero recientemente ha entrado en quiebra y Cesce desde ese momento rechaza el riesgo. Tenemos que controlar esta información lo más rápido posible para que nuestra empresa tenga clara la exposición al riesgo en cada momento.

Para ello utilizaremos las distintas peticiones GET (clasificación individual, cartera y movimientos), que invocaremos con la periodicidad deseada para estar al tanto de todas las actualizaciones y que, de forma automática a

través de las APIs, se reflejen en nuestros sistemas, generando las alertas deseadas, etc.

Ventas

El objetivo principal de un Seguro de Crédito es asegurar las ventas a crédito a nuestros deudores, por lo que este es otro de los puntos cruciales que podemos integrar con las APIs.

Sobre los deudores de nuestra cartera procederemos a ir declarando las ventas que realicemos. En la respuesta que recibamos nos dará el resultado de esa tarificación. En otros indicadores tendremos si la venta ha quedado Tarificada o Rechazada y, en tal caso, el motivo de dicho rechazo, prima devengada, etc.

Dentro de las Ventas también podremos declarar cobros, en caso de que nos sea de utilidad (por ejemplo, si usamos financiación), o prórrogas.

Posteriormente, sobre las ventas aseguradas, en caso de impago es cuando entraría en juego la parte de SINIESTROS, que también puede hacerse vía API.

IMPORTANTE

Es importante descargar los juegos de datos disponibles en el apartado de Productos API y en la pestaña de Juegos de datos, para conocer los datos que necesitamos enviar y recibir, así como la descripción de los diferentes códigos.

2. SOBRE EL TOKEN PARA INVOCAR APIs

2.1 Obtener token de acceso

Esta API está securizada con un servidor OAuth, que requiere disponer de un token válido en cada operación. Para realizar una solicitud de token, debes invocar el siguiente endpoint:

https://api.cesce.es/sandbox/oauth2/v1/token

La URL variará según el entorno en el que estemos.

El token es válido durante una hora desde el momento en que se genera. Durante este tiempo, puedes realizar múltiples operaciones sin necesidad de solicitar un nuevo token para cada llamada.

Para realizar una solicitud de token tienes que invocar el endpoint POST Token enviando los siguientes campos:

- grant_type: Se indicará el valor **password**.
- client_id: Se debe proporcionar el **client_id** de la aplicación.
- client_secret: Se debe proporcionar el **client_secret** de la aplicación.
- username: Usuario del entorno (indicar un valor cualquiera para el entorno de sandbox).
- password: Contraseña del entorno (indicar un valor cualquiera para el entorno de sandbox).
- scope: Indicar tantos scopes como sea necesario. Los posibles valores son: **read, update, delete, create**. Se pueden indicar varios al mismo tiempo, separándolos por espacios.

Se obtendrá una respuesta como la siguiente:

{
"token_type": "Bearer",
"access_token": "Jksjwhwh....",
"expires_in": 3600,
"consented_on": 1605085323,
"scope": "create read update delete",
"refresh_token": "AKJiogjd....",
"refresh_token_expires_in": 2592000
}

La propiedad **access_token** es el token de acceso que deberemos utilizar en la cabecera Authorization para invocar a la API. Es un token de corta duración.

La propiedad **refresh_token** es un token que nos permitirá conseguir un nuevo token de acceso cuando el access_token haya caducado, puesto que el primero es de larga duración.

2.2 Refrescar el token

A la hora de refrescar el token ya no es necesario enviar el usuario/contraseña (username y password) del entorno. Se envía la siguiente información:

- grant_type: Se indicará el valor **refresh_token**.
- client_id: Se debe proporcionar el client_id de la aplicación.
- client_secret: Se debe proporcionar el client_secret de la aplicación.
- refresh_token: Se debe indicar el valor de la propiedad refresh_token que devolvió la invocación con la que se solicitó el token de acceso.

Se obtiene una respuesta similar a la de la solicitud del token, con la que tendrás un nuevo access_token y también un nuevo refresh_token para usar cuando necesites volver a refrescar el token de acceso.

2.3 Uso del token en las llamadas

Una vez obtenido el token invocando la petición OAuth2, este debe ser incluido en cada una de las invocaciones a la API en la cabecera Authorization. Recuerda que es un token Bearer, por lo que tendrás que indicarlo precediendo al valor del token en esta cabecera.

Ejemplo:

Authorization: Bearer token123

El resto de los campos de entrada dependerán ya de cada uno de los endpoints de las APIs y del caso concreto de uso que quieras probar. Recuerda que puedes consultar en el portal toda la información técnica necesaria para conocer los detalles de estos campos, los casos de uso e incluso ejemplos en diferentes lenguajes de programación. Lo tienes disponible en la sección Documentación de cada una de las APIs publicadas.

Para integrar las APIs en tu ERP, puedes encontrar información relativa al proceso de dicha integración en las webs de los diferentes proveedores. A continuación, listamos algunos de los más utilizados con sus referencias hacia la gestión de integraciones via API:

- SAP API Manager
- Microsoft Dynamics 365
- Epicor
- Geinfor
- Netsuite
- Sage

3. RIESGOS

3.1 Clasificación de clientes (solicitud de crédito)

3.1.1 Petición de clasificación para nuevos deudores

POST /contracts/{contractNo}/classifications

Esta petición sirve para solicitar crédito a un nuevo deudor dentro de nuestra póliza o para pedir una modificación de uno ya existente.

En la mayoría de los casos la respuesta va a ser inmediata con la clasificación concedida: si el cliente queda asegurado y cuál es el límite concedido o si es rechazado, indicando el motivo de dicha clasificación (por ejemplo, se rechaza a un deudor porque ya tiene incidencias en pagos).

En algunos casos el sistema no puede emitir una clasificación automática (por ejemplo, cuando exceden de determinados importes o en deudores donde no se encuentra suficiente información) y la solicitud queda **EN TRÁMITE**. En estos casos habrá que hacer un seguimiento posterior mediante peticiones GET para obtener la información de la clasificación definitiva una vez sea concedida.

Clasificación de un nuevo cliente

Envío obligatorio de:

- countryCode
- taxCode

Se puede enviar adicionalmente el **customerReference**. Este último es un código interno de la empresa, por lo que tiene que pasarlo a Cesce para que la compañía lo tenga en el caso de que quieran utilizarlo como método identificativo.

El customerReference solo se puede asociar por API en la primera clasificación. Si el cliente ya consta clasificado, para añadir o modificar el customerReference habría que pasarlo a Sistemas.

Una vez clasificado un cliente por primera vez se otorga un **endorsementNo** (número de suplemento) que será secuencial. Este número podrá utilizarse posteriormente para identificar al deudor en otras peticiones.

3.1.2 Otras peticiones de clasificación

Deudores internacionales

En caso de deudores internacionales, tener en cuenta los criterios de identificación que se muestran en la tabla 7 del Sandbox Model de Riesgos para no tener errores por el formato del taxCode. En esta tabla se muestran una serie de requisitos o condiciones sobre la identificación en varios países.

Nueva solicitud de límite a cliente existente

Para solicitar un nuevo límite se podrá identificar al deudor por cualquiera de los tres medios:

- endorsementNo
- customerReference
- countryCode + taxCode

Solicitud en trámite (statusCode 1)

La respuesta “EN TRÁMITE” se traslada principalmente cuando:

1. Se hace una petición de límite de crédito superior a cierto umbral y tiene que ser analizada por Mesa de Riesgos o Comité de Riesgos. Ambos grupos se reúnen de forma semanal para analizar la idoneidad de concesión o no de límite de riesgo para importes que no permiten la otorgación automática por protocolo interno.
2. Se hace petición de cobertura de una empresa de reciente creación de la que no hay información económico-financiera de acceso automático y tiene que desplegarse un proceso de análisis manual.
3. Se hace petición de cobertura de una empresa de un país que no tiene información económico-financiera online y tiene que desplegarse un proceso de análisis manual.

Campos nonPaymentInd y nonPaymentAmount

El campo nonPaymentInd debe indicarse si se tiene conocimiento de impagos de este cliente. Se envía con valores Y/N.

- Si se envía Y, en el campo nonPaymentAmount debe indicarse el importe.

- Si se envía N, el campo nonPaymentAmount puede enviarse con "0,00" o directamente no enviarse.
- No se puede enviar vacío (" "), ya que en tal caso dará error 500.

Longitud máxima de campos en POST Clasificación

NOMBRE	Longitud máxima API
contractNo	11
languageCode	
countryCode	2
taxCode	20
endorsementNo	6
customerReference	50
pdfInd	1
email	100
companyName	100
address	80
city	30
state	30
postalCode	15
phoneNo	30
creditLimitRequested	
paymentMethodRequestedCode	
paymentTermsRequested	
currencyCode	3
nonPaymentInd	Y/N boolean
nonPaymentAmount	700

NOMBRE	Longitud máxima API
otherPartiesInvolved	700
otherPaymentTerms	700
otherComments	700
additionalInformationInd	Y/N boolean
additionalInformation	
durationCoverage	3
takerCode	9
policyHolderTaxCode	9
coverDuration	3
coverCost	
operationExpenses	

Otras peticiones POST dentro de Clasificación:

POST /contracts/{contractNo}/classifications/activate-deactivate

Solo se utiliza para pólizas de modalidad PPC.

POST /contracts/{contractNo}/classifications/cancel

Petición para cancelar un límite que tiene crédito en vigor.
Se podrá identificar al deudor por cualquiera de los tres medios:
endorsementNo, customerReference o countryCode + taxCode.

3.2 Actualización y seguimiento de riesgos

Una vez realizada la solicitud de clasificación y concedido un límite, el proceso no finaliza. La gestión del riesgo es dinámica y puede sufrir modificaciones a lo largo de la vida de la póliza.

Desde el punto de vista de integración, es fundamental contemplar mecanismos automáticos de actualización para evitar trabajar con información desactualizada.

Las clasificaciones pueden:

- Reducirse.
- Cancelarse.
- Ampliarse.
- Modificarse por decisión de la aseguradora.
- Modificarse tras una nueva solicitud del asegurado.

Por ello, no es suficiente con almacenar la respuesta inicial del POST de clasificación. Es necesario implementar consultas periódicas.

Las distintas peticiones GET dentro de RIESGOS las utilizaremos para tener siempre actualizada la información de nuestra cartera.

El objetivo de estas peticiones es recuperar la información completa del riesgo de los deudores. Entre las funciones que vamos a conseguir estaría:

- **Hacer el seguimiento de las solicitudes de clasificación que han quedado EN TRÁMITE** porque no hemos podido obtener una respuesta automática en la clasificación inicial. Este seguimiento lo podemos hacer por cualquiera de las peticiones GET (clasificación individual, movimientos y cartera), pero la idea es la misma en todos los casos: invocar peticiones periódicas que nos devuelvan la información para controlar el momento en el que este cliente queda clasificado.

- **Controlar los posibles cambios de riesgo en mi cartera**. Además de los clientes que se vayan añadiendo nuevos, también puede haber cambios en los deudores que ya estaban clasificados con anterioridad, bien porque los hemos solicitado nosotros (hemos pedido modificar el importe u otras condiciones del riego o cancelado ese cliente), o bien porque ante un empeoramiento del riesgo Cesce ha bajado el importe concedido o incluso cancelado el riesgo a ese cliente. Supongamos el caso por ej. de un deudor que ha entrado en suspensión de pagos y Cesce decide que ya no dará

cobertura a dicho deudor. En el momento que se cancele tendremos la información actualizada disponible.

Para este control también podremos utilizar las distintas llamadas GET. En este caso la petición óptima sería la de MOVIMIENTOS. Esta petición nos devolverá todos los registros de los deudores que hayan tenido cambios en las últimas 48 horas. Aunque también se puede hacer con la consulta de CARTERA. Esta petición nos devolverá el total de nuestra cartera (todos los deudores que consten en la póliza ya estén en vigor, cancelados o en trámite), de manera que cruzando los datos con nuestro ERP podremos "sobrescribir" los cambios detectados.

La diferencia entre usar una u otra es que la de MOVIMIENTOS solo devolverá los registros donde haya cambios, y la CARTERA devolverá todos.

*Esto dependerá de la características internas de cada organización, pero por regla general, la consulta de cartera es un proceso mucho más "pesado", ya que nuestro sistema tendrá que leer la información de toda nuestra cartera (supongamos que tenemos 10000 clientes en la póliza) para actualizar los cambios, mientras que la de movimientos es un proceso más ligero, ya que solo devolverá los que tengan cambios (que por regla general es un número pequeño de deudores) y se puede automatizar con mucha más frecuencia.

Este seguimiento también se podría hacer con el GET individual, pero quizás sea menos eficiente llamar todos los días a todos los clientes cuando la mayor parte no habrán tenido ningún cambio, mientras que con la de movimientos nos dará directamente la información de los que hayan tenido cambios.

Petición	**Función principal**	**Uso recomendado**
GET Individual	Información completa de un deudor	Seguimiento puntual
GET Portfolio	Toda la cartera	Sincronización completa
GET Movements	Cambios en las últimas 48h	Control periódico eficiente

No obstante, como indicamos antes, la configuración a realizar será a elección de cada empresa en función de sus características internas o posibilidades técnicas.

3.2.1 Consulta de clasificación individual

GET /contracts/{contractNo}/classifications

Sirve para obtener la información completa del riesgo de un cliente que ya está clasificado en nuestra póliza.

Nos devolverá la información completa de este deudor, todos los datos identificativos, así como la situación del riesgo (lo solicitado y lo concedido) sobre importes concedidos, plazos de pago, situación, motivo de clasificación, fechas...etc.

Esta petición, entre otros posibles usos, suele utilizarse para traer la información completa y actual de un cliente sobre el que se ha pedido una clasificación que ha quedado en trámite. No obstante, esta funcionalidad también puede obtenerse con las consultas de movimientos y de cartera.

Para hacer el seguimiento de las solicitudes en trámite, tendremos que invocar esta petición con una frecuencia n, hasta que la solicitud quede definitivamente clasificada y hayamos obtenido la respuesta definitiva.

Ejemplo: nuevo deudor que hemos solicitado por primera vez y se nos queda en Tramite. Al hacer las sucesivas llamadas GET, la información que nos mostrará será la de la solicitud en trámite sin límite concedido todavía. En el momento que se emita una clasificación, en la siguiente llamada ya nos devolverá esta información actualizada, con la situación que haya quedado (por ej. en vigor o rechazado, el importe concedido, plazos, etc).

Resumiendo, esta petición:

Permite consultar el estado actualizado de un deudor concreto.

Esta consulta es útil cuando:

- Se quiere verificar el estado tras una solicitud reciente.
- Se necesita validar el límite antes de registrar una venta.
- Se detecta una incidencia operativa.

La respuesta devuelve el estado actual del riesgo, incluyendo:

- Importe concedido vigente.
- Estado (vigente, cancelado, reducido, etc.).
- Fechas asociadas.
- Información complementaria relevante para la gestión.

Desde el punto de vista técnico, se recomienda que el sistema del cliente utilice esta consulta cuando necesite validación puntual en tiempo real.

Otros puntos a tener en cuenta:

-Consulta de riesgo de un cliente existente: Una vez clasificado un cliente por primera vez se otorga un endorsementNo (Número de suplemento) para futuras identificaciones de forma simple y rápida. No obstante, se puede elegir cualquier forma de identificación entre las tres disponibles: Se puede identificar por countryCode + taxCode, o endorsementNo, o customerReference.

Si se mandan varios campos a la vez para identificar a un cliente, en caso de posible error o incongruencias entre ellos, el orden de prevalencia de Cesce será: customerReference, endorsementNo, countryCode + taxCode.

- Error: "NO EXISTE LIMITE A PARTIR DE LOS DATOS INTRODUCIDOS"

Con los datos que se están introduciendo no hay ningún cliente clasificado en la póliza.

3.2.2 Consulta de cartera completa

GET /contracts/{contractNo}/portfolio

Esta petición devolverá el registro de todos los deudores clasificados a lo largo de la vida de la póliza. Mostrará la información tanto de los deudores con crédito en vigor, como los que estén cancelados y de las solicitudes que se encuentren en trámite.

Puede darse el caso que de un mismo deudor aparezcan dos registros. Uno con el nº de suplemento correspondiente y un statusCode que será en vigor o cancelado, y otro con un nº de suplemento con formato 300xxx y que estará EN TRAMITE.

Esto ocurre cuando de un cliente que ya está en la cartera se hace una nueva solicitud que se queda en trámite. En tal caso se mostrarán los dos registros. El suplemento que está vigente actualmente, y la solicitud que está en trámite.

En el momento en que la solicitud en trámite quede gestionada, se unificará la información en el nº de suplemento. Pongamos un ejemplo:

Deudor con nº de suplemento 100 que tienen 50000 euros de crédito desde 2024. En enero 2026 hacemos una nueva solicitud de 100000 euros que queda EN TRAMITE.

En la consulta de cartera de este cliente aparecerán dos registros:

- Suplemento 100 con 50000 euros en vigor de 2024. Es el límite vigente y actual, y el que se mostrará también en la petición GET individual

- Suplemento 300xxx con limite solicitado 100000 y situación EN TRAMITE.

En el momento que esta solicitud sea gestionada, por ejemplo, se aprueba 75000 euros, en la consulta de cartera solo saldría esta información:

- Nº de suplemento: 100. Importe concedido 75000 de enero 2026.

En ese momento también se mostrará el registro en la consulta de Movimientos, y esa misma información es la que saldrá en la consulta individual

- Campo “nextEndorsmentNo”: Este campo indica la paginación necesaria para obtener los resultados de toda la cartera.

En Producción se muestran hasta 500 registros por página, por tanto si la póliza tiene más de 500 deudores será necesaria la paginación. Este campo indica el nº de suplemento por el que empieza la siguiente página, por lo que habrá que invocar sucesivas peticiones añadiendo el campo que nos arroje en la respuesta hasta que este sea 0 lo que indica que hemos llegado a la última página.

Por ejemplo, ante la primera petición la respuesta nos da un nextEndorsementNo 501. En tal caso habrá que hacer una segunda petición de cartera añadiendo el campo nextEndorsment con el valor 501 y así sucesivamente hasta que en la respuesta salga 0.

Resumiendo, esta consulta devuelve todos los deudores asociados a la póliza, incluyendo:

- Clasificaciones vigentes.
- Canceladas.
- En estudio.

Es especialmente útil en los siguientes casos:

- Sincronización inicial tras la puesta en producción.
- Auditorías internas.
- Reconciliación de información.
- Recuperación ante incidencias técnicas.

Dado que puede devolver un volumen elevado de información, es importante contemplar los mecanismos de paginación

3.2.3 Consulta de movimientos de riesgo (últimas 48 horas)

GET /contracts/{contractNo}/movements

Esta petición devuelve el registro de los límites de riesgo que han experimentado cambios en las últimas 48 horas. Va a devolver la información relativa a:

- Nuevos deudores clasificados. Ya hayan quedado con crédito en vigor o hayan sido rechazados.

- Solicitudes de riesgo que han quedado en trámite y debe revisarse por riesgos. En el momento en que quede clasificado se mostrará en dicha consulta (no se mostrará el registro mientras la situación sea en trámite, solo cuando sea una clasificación en firme).

- Deudores de cartera que se modifica el riesgo. Ya sea por decisión del asegurado o por decisión de Cesce ante por ejemplo un agravamiento del riesgo

Al igual que en la petición de cartera, hay que tener en cuenta la paginación (el campo nextEndorsementNo) con los mismos criterios, aunque al devolver únicamente los registros que haya cambiado es inusual que pueda haber más de 500 registros con cambios, salvo en alguna actuación masiva sobre la póliza (no renovación de clientes con los que ya no trabajamos, etc)

*Esta puede ser la petición más eficiente para controlar toda nuestra cartera, ya que mostrará los cambios producidos. Es decir, en lugar de recibir por ejemplo la información de los 5000 deudores que tenemos en la póliza, solo

nos devolverá los 20 límites que tengan cambios y son los que tenemos que actualizar.

Esta petición la podremos invocar con la frecuencia deseada: una vez al día, cada hora....etc.

En resumen, este endpoint está orientado a la actualización eficiente de cambios.

Devuelve exclusivamente aquellos límites que han sufrido modificaciones en un periodo reciente (últimas 48 horas).

Buenas prácticas de integración:

- Programar una ejecución automática diaria o varias veces al día.
- Actualizar únicamente los registros afectados.
- Mantener trazabilidad de cambios.

Este mecanismo permite mantener sincronizado el ERP del cliente con la información vigente en la aseguradora sin sobrecargar el sistema con consultas masivas.

4. VENTAS

Una vez concedido un límite, el siguiente paso operativo es la declaración de ventas.

Desde el punto de vista del Seguro de Crédito, una venta se declara para que quede cubierta conforme a las condiciones de la póliza.

La integración API permite automatizar completamente este proceso desde el ERP del cliente.

A la hora de elegir la configuración que haremos tenemos libertad de elección en función de nuestras necesidades, o teniendo también en cuenta las condiciones de la póliza, pero podemos elegir desde hacer el envío de todas las ventas en un mismo momento, por ejemplo el 15 de febrero enviamos todas las ventas del mes de enero, o hacerlo con mayor frecuencia, como por ejemplo en el momento en que registramos una venta en nuestro ERP automáticamente quede enviada a Cesce, teniendo en el momento la respuesta de dicha tarificación.

4.1 Declaración de ventas

POST /contracts/{contractNo}/sales

Cada venta se declara de forma individual mediante el endpoint correspondiente.

En la petición se informan, entre otros, los siguientes datos:

- Identificación del deudor.
- Número de factura
- Importe
- Fecha de la venta.
- Fecha de vencimiento
- Condiciones de pago.

La respuesta puede devolver distintos estados, siendo los más habituales:

- **TARIFICADA (statusCode 5)**: la venta queda aceptada conforme a las condiciones de la póliza.
- **RECHAZADA (statusCode 9)**: la venta no cumple alguna condición y no queda cubierta.

En el caso de ser rechazada, el campo reasonStatusCode va a indicar el motivo del rechazo: por ejemplo, rechazada porque el deudor no tiene crédito en vigor.

La descripción de los distintos códigos de statusCode y reasonStatusCode se muestran en las tablas 1 y 2 del SandboxModel de ventas.

*Las tablas 3 y 4 es el mismo caso, pero para las peticiones de prórrogas.

- **Identificación de clientes**: El deudor se puede declarar por cualquiera de los campos endorsementNo y customerReference. Es obligatorio que uno y sólo uno de los dos campos venga informado para identificar al deudor.

Si se envían ambos el API devuelve error y la venta no se da de alta en el sistema.

endorsementNo - Es el número del suplemento de clasificación interno asociado al deudor

customerReference - Es el código con el que el cliente identifica al deudor en su sistema de información.

Hay que tener en cuenta que este código es interno del asegurado, por lo que para utilizar este código asegurarse de que se están pasando a Cesce en la clasificación de Riesgos. Siempre se puede hacer una actualización de customerReference en la póliza.

- **Declaración de ventas de filiales**: El asegurado puede tener varias filiales identificadas dentro de la misma póliza. Si quiere asignar la venta a una filial concreta debe utilizar el campo: subsidiaryNo enviando el código correspondiente a la filial deseada.

La Central siempre será la 0. Si no se envía el campo subsidiaryNo por defecto se asignarán a la filial.

Si la empresa no tiene filiales no es necesario enviar dicho campo.

- **Ventas duplicadas**: En el sistema se considera una factura duplicada cuando coinciden dos ventas con misma factura (invoiceNo), fecha de emisión (invoiceDate), vencimiento (maturityDate), suplemento (endorsementNo o customerReference) e importe (currencyAmount). El API devuelve error y la venta no se da de alta en el sistema

Si cambia cualquiera de estos valores ya se considera una venta diferente y sí quedaría registrada.

- **Ventas para pólizas factoring**: Es obligatorio el campo acquisitionDate únicamente para pólizas factoring. Si no son factoring no debe rellenarse

El campo taxCodeTransferor (código fiscal cedente) solo es obligatorio para pólizas factoring con responsabilidad. Para el resto de las operaciones tiene que ir sin informar

- **Ventas negativas**: es posible declarar ventas con importe negativo (se añade el signo - en el importe) generando una prima negativa. Para poder hacerlo la póliza debe tener contratado el suplemento de Abonos.

Hay que tener en cuenta que para que la venta negativa entre tarificada el deudor sobre el que se declara debe tener ventas positivas vigentes.

Es recomendable que el sistema integrador:

- Almacene el identificador de la venta.
- Registre el estado devuelto.
- Controle posibles errores técnicos.

4.2 Modificación de ventas

POST /contracts/{contractNo}/sale

Esta petición permite modificar una venta ya declarada.

Para identificar la venta que se quiere modificar se pueden utilizar dos vías:

El código de referencia de la venta: salesCesceReferenceNo

O una combinación del número de factura más la fecha de vcto: Los campos invoiceNo + maturityDate

- Las premisas para permitir la modificación de una venta son las siguientes:

1. Se permite la modificación de las ventas con fecha de factura/adquisición del mes en curso o el mes anterior. Quedan excluidas las ventas afectadas por lo indicado en los puntos 4, 5 y 6. Para estas ventas se permite la modificación de todos los campos: nº factura (ver punto 7), deudor, fecha factura, fecha adquisición, fecha de vencimiento e importe.

Como ejemplo, si hoy es 30/04/2023, se permite la modificación de las ventas con fecha factura/adquisición de los meses de abril/2023 y marzo/2023, y se permite la modificación de todos los campos de entrada.

2. Se añade un plazo adicional en días para permitir la modificación de las ventas con fecha de factura/adquisiciones correspondientes al mes anterior a los permitidos en el punto 1. Quedan excluidas las ventas afectadas por lo indicado en los puntos 4, 5 y 6. Para estas ventas sólo se permite la modificación de todos los campos: nº factura (ver punto 7), deudor, fecha factura, fecha adquisición, e importe.

3. Fuera de los plazos mencionados en los dos apartados precedentes, no se permitirá modificar ninguna venta.

Ejemplo, para que se entienda bien lo indicado en los puntos anteriores, si por ejemplo el plazo en días es de 10:

- Si hoy es un día entre el 1/04/2023 y el 10/04/2023, se permite la modificación de las ventas con fecha factura/adquisición de los meses abril/2023, marzo/2023 y febrero/2023.

Para las ventas de abril/2023 y marzo/2023 se permite la modificación de todos los campos (lo definido en el punto 1).

Para las ventas de febrero/2023 se permite la modificación de todos campos menos la fecha de vencimiento (lo definido en el punto 2)

- Si hoy es día entre 11/04/2023 y 30/04/2023, solo se permite la modificación de las ventas con fecha factura/adquisición de los meses abril/2023 y marzo/2023.

Para las ventas de abril/2023 y marzo/2023 se permite la modificación de todos los campos.

4. No se permite la modificación de ventas que estén certificadas, titulizadas o en trámite.

5. No se permite la modificación de ventas que estén asignadas a un suplemento de clasificación afectado por un expediente de impago en la misma póliza.

6. No se permite la modificación de ventas en situación de Baja ni Prorrogada. Tampoco se permite la modificación si la venta está pendiente de retarificar

7. La fecha de factura/adquisición: sólo está permitido su modificación si corresponde al mismo mes que tenga asignado la venta.

8. No se permite la modificación de la venta salvo que se tenga permiso para modificar todos los campos solicitados.

4.3 Consulta de ventas

Permite consultar:

- Una venta concreta.
- Listados filtrados por deudor.
- Ventas de un periodo determinado.
- Ventas con movimientos recientes.

4.3.1 Consulta de venta individual

GET /contracts/{contractNo}/sale

Sirve para consultar la información actual de una venta.

Para identificar la venta se puede utilizar el campo salesCesceReferenceNo o bien el invoiceNo + maturityDate

4.3.2 Consulta de listado de ventas

GET /contracts/{contractNo}/sales

Esta llamada permite obtener un listado de venta que cumplen con unos criterios.

Permite o bien la consulta de ventas que han sufrido algún movimiento en las últimas 48 horas o bien la consulta de ventas de una póliza por deudor y/o mes de factura o statusCode, o una combinación de varios filtros.

Se debe entender como movimiento cualquier cambio registrado en la venta, ya sea de alguno de sus datos como de su estado (situación).

Se debe entender por últimas 48 horas los movimientos a partir de dos días antes al de ejecución. Esto es, si hoy es 05/08/2023, la lectura de los movimientos será desde el día 03/08/2023 hasta el mismo día 05/08/2023 (ambos incluidos).

En esta consulta hay que tener en cuenta la paginación ya que el nº de registros puede ser muy numeroso, y serán necesarias varias llamadas para obtener el listado completo.

Para ello se utilizará el campo initialValue. Este campo en la respuesta vendrá con un valor en caso de ser necesario la paginación. Y tendremos que hacer sucesivas peticiones añadiendo este parámetro con el valor que nos vayan dando las respuestas, hasta que éste venga vacío por lo que ya estaríamos en la última página.

5. SINIESTROS

Aquí os dejamos algunas dudas y aclaración de la lógica funcional de este API:

¿Cómo evoluciona un siniestro?

La gestión de los siniestros pasa en primer lugar, por la declaración del impago.

Esta declaración del impago en las apis se realizará mediante la operación “non-payment-declaration”.

Si es el primer impago de una modalidad, póliza, nº de suplemento y deudor, se creará en la BBDD de CESCE un expediente de Siniestros y un impago asociado a dicho expediente.

Si es el segundo impago (o sucesivos) de una misma modalidad, póliza, nº de suplemento y deudor, se crearán los nuevos impagos en la BBDD de CESCE, asociados al expediente que ya existe.

Cada declaración de impago registra en la BBDD de CESCE, los documentos que debe aportar el cliente de CESCE para poder tramitar el siniestro.

Tras la captura del impago, CESCE realiza un análisis de cobertura del impago, determinando el importe cubierto, no cubierto, indemnizable y no indemnizable.

Este análisis de cobertura es automático en un gran porcentaje de los casos y en algunos casos especiales, son los peritos de la Unidad de Tramitación de CESCE, los encargados de determinar la cobertura.

Si el expediente queda con importe indemnizable y el cliente ha aportado toda la documentación requerida, CESCE procederá a indemnizar a nuestro cliente.

A la par del proceso de determinación de la cobertura y del proceso de indemnización, CESCE gestiona las recuperaciones de las cantidades registradas en los impagos.

La vida del expediente termina cuando los procesos de tramitación del siniestro y recuperación del siniestro llegan a su fin.

¿Qué hitos se contemplan en un siniestro?

Resumiendo el punto anterior.

1º) Declaración de impago, apertura del expediente y registro de la documentación.

2º) Análisis de cobertura.

3º) Aportación de documentación por parte del cliente.

4º) Indemnización del Siniestro.

5º) Recuperación del Siniestro.

6º) Cierre del expediente.

¿Vamos a recibir confirmación de indemnizado? ¿Cuándo se indemniza?

En las apis de la aplicación de siniestros, está la operación “settlements”.

Esta operación os permite consultar las liquidaciones que CESCE ha realizado en una póliza o en un expediente de siniestros.

La operación settlements devuelve la situación de la liquidación (settlementStatusCode) que os permitirá saber si la liquidación se ha pagado o está en curso, la fecha de pago (paymentDate) y la cantidad de la liquidación (amtPrinIndemnified + amtIntIndemnified).

Es el usuario de las apis, el que invocándolas obtiene la información requerida.

¿Cómo se nos solicita aportar documentos? ¿Qué documentos se solicitan?

Invocando a la operación “documents” podréis conocer los documentos asociados a un expediente de siniestros. Su código de estado (statusCode) os permitirá saber la situación del documento (Solicitado, reclamado, recibido, validado, etc...) .

Haciendo uso de ese estado sabréis en todo momento, los documentos del expediente que os solicitamos y están pendientes de entregar por vuestra parte.

6. ACLARACIONES SOBRE EL ENTORNO SANDBOX

En el entorno de Sandbox se ha habilitado un entorno de pruebas donde se ha cargado un juego de datos con unos mock predefinidos que permiten realizar pruebas de todas las peticiones de las APIs disponibles.

Es importante tener en cuenta que el entorno Sandbox:

- Está limitado exclusivamente a estos mock.
- Requiere utilizar exactamente los datos definidos en el juego de pruebas.
- No permite realizar pruebas con datos reales ni con datos distintos a los configurados.

Si se utilizan datos que no están contemplados en los mock definidos, el sistema devolverá un error **Not Found**.

Los mock disponibles pueden consultarse en las tablas publicadas dentro del apartado **Sandbox Model**.

Para facilitar estas pruebas también pueden descargarse las colecciones completas que se pueden importar en POSTMAN, donde ya vienen cargados los ejemplos de los mock de Sandbox de todas las APIs disponibles

Este entorno está diseñado para:

- Configurar la correcta conexión del token
- Validar la correcta construcción de peticiones
- Probar flujos completos
- Simular distintos escenarios de respuesta.
- Verificar la gestión de errores.

Es recomendable completar todas las pruebas funcionales en Sandbox antes de solicitar el paso a preproducción.