

NEGOCIACIÓN DE CHEQUES DE TERCEROS

Empresa:

Datos de Clientes:

Nro CUIT	Razón Social	Antig. Cliente (1)	Monto de Venta Anual (2)	Frecuenc de Ventas (3)	Monto Maximo Vendido (4)	Cheques Propios o 3ros (5)	Plazos promedio (6)	Nro Cheque	Nro Cuenta	Fecha de Libram	Fecha Vencim	Monto promedio de Cheques

(1) Indicar la cantidad de años que es cliente de la empresa.
 (2) Indicar el monto en pesos de las ventas que le realiza la empresa a ese cliente.
 (3) Indicar la periodicidad con que realiza las ventas la empresa a ese cliente. adjuntar las 2 últimas facturas que demuestren la frecuencia.
 (4) Indicar el monto máximo en pesos que la empresa le vendió a ese cliente en una operación (adjuntar factura).
 (5) Indicar modalidad de cobro (cheques propios de ese cliente, cheque de terceros endosados por su cliente, plazo promedio, etc.).
 (6) plazo promedio de diferimento.