

NEGOCIACIÓN DE CHEQUES DE TERCEROS

EMPRESA:

D A T O S D E C L I E N T E S :

NRO CUIT	RAZÓN SOCIAL	ANTIGÜEDAD COMO CLIENTE (1)	MONTO DE VENTA ANUAL (2)	FRECUENCIA DE VENTAS (3)	MONTO MÁXIMO VENDIDO (4)	CHEQUE PROPIO / TERCEROS (5)	PLAZOS PROMEDIO (6)	NRO CHEQUE	NRO CUENTA	FECHA LIBRAMIENTO	FECHA VENCIMIENTO

(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 DIFERIMIENTO.