



Universidad del CEMA

Maestría en Dirección de Empresas

Seminario de Tesis de Maestría

**Titular: CLAVES EN EL PROCESO DE CHECKING PARA ENTIDADES
FINANCIERAS NO REGULADAS- DESCUENTO DE CHEQUES (MIPyMEs)**

Autor: Slotnisky Diego Javier

Tutor: Dr. Apreda Rodolfo y Mag. Dominga Amarfil

Buenos aires Agosto 2014

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Agosto 2014

Abstract

In this paper we try to fulfill three purposes: first, to explain the reasons why it should focus, for discount checks, the niche of micro, small and medium enterprises mainly us being unregulated financial institution; in second place, to get the reader to understand the process of checking the preponderant role played in the development of this business. On the other hand, show all scaling parameters analyzed in this process and the weighting of each in the decision; finally discuss certain legal aspects of it and fail, further hampering proper launching of the process.

Abstract

En este trabajo trataremos de cumplir con tres propósitos: en primer lugar, explicar los motivos por el cual conviene enfocarnos, para el descuento de cheques, al sector de micro, pequeñas y medianas empresas principalmente, siendo nosotros una entidad financiera no regulada; en Segundo lugar, lograr que el lector comprenda el proceso del checking, el rol preponderante que juega para el desarrollo de este negocio. Por otro lado, mostrar todos los parámetros que se analizan en este proceso y la ponderación de cada uno en la decisión; finalmente, discutir ciertos aspectos legales del mismo y fallas, que dificultan aún más la correcta puesta en marcha del proceso.

Índice

<u>Introducción</u>	pág. 4
<u>Sección 1.1</u> Conceptos Básicos	pág. 6
<u>Sección 1.2</u> Ley de Cheques: LEY 24.144	pág. 8
<u>Sección 2.1</u> Checking: parámetros y aspectos relevantes	pág. 11
<u>Sección 2.2</u> La Tecnología Aplicada	pág. 19
<u>Sección 3</u> Tomando la decisión: Modelo aplicado.	pág. 21
<u>Sección 4</u> Análisis crítico de la operatoria de checking de entidades financieras no reguladas	Pág. 23
<u>Conclusiones</u>	Pág. 26
<u>Referencias Bibliográficas y Anexos</u>	Pág. 28

Introducción

Estamos en un mundo donde la utilización del cheque como instrumento de pago, es cada vez más utilizado.

En la Argentina el uso de efectivo en las empresas genera cada vez más rechazo. Esto se puede explicar entre tantas razones, por el nivel de delincuencia e inseguridad latente en estos últimos años.

Por lo tanto, las empresas a la hora de tener que abonar sus compromisos, su gran mayoría lo hace mediante cheques. Además, gracias a la utilización del mismo como instrumento de pago, permite a las empresas tener un mayor control, tanto a nivel contable como a nivel administrativo. Por otro lado, permite financieramente hablando tener un manejo óptimo del cash-flow como además brinda la posibilidad de financiarse a través de cheques de pago diferido.

Sin embargo este "auge" de cheques circulando en el mercado, generó un aumento considerable de cheques rechazados.

En Argentina se calcula que más del 90 % del total de empresas son Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIPyMEs)¹. Sin embargo el acceso al crédito bancario para los mismos no es para nada fácil, principalmente a las micro y pequeñas empresas.

Imagínese usted, dueño de una empresa que realiza servicio de ascensores para los edificios. Cuenta con 6 empleados, donde solo 1 de ellos realiza tareas administrativas y los otros 5, son ascensoristas que realizan el mantenimiento en cada consorcio. Por lo general, los consorcios le pagan con cheques a 30,60 y 90 días. Como cuenta con un capital propio bastante limitado, necesita adelantar el cobro de esos cheques. Por lo tanto, usted como cumple el rol de CEO y CFO, recurre al banco XXX, donde tiene una cuenta corriente hace 3 años. En el mismo, para poder descontarlos, le solicitan una gran cantidad de documentación respaldatoria y le informan que no va a poder descontar todos los valores/cheques, debido a que se excedió de su cupo para descuento de cheques. Por lo tanto usted, CFO de la empresa, recurre a una entidad financiera no regulada.

Esta problemática es moneda corriente en la argentina.

¹ Ver Anexo 1:Referencia al porcentaje de empresas que son denominadas micro, pequeñas y medianas empresas

Viendo este auge de cheques rechazados mencionado², sumado a la necesidad de las (MIPyMEs) en recurrir a entidades financieras no reguladas para acceder al crédito, la idea es mostrar un proceso, desde el punto de vista de un analista de riesgo crediticio para estas entidades, de tal forma que disminuya el nivel de rechazos.

Además esto le puede servir al lector, para entender cómo piensa un analista de riesgos en estas entidades y que precauciones tomar, antes de recibir un cheque como medio de pago.

A continuación veremos en la sección 1, donde la misma está separada en 2 partes. La primera habrá una explicación conceptual acerca de que es un cheque, que tipos de cheques nos podemos encontrar en este mercado, en qué consiste el descuento de cheques y a que llamamos proceso de checking para las entidades financieras no reguladas. En la segunda parte, mostremos algunos artículos relevantes de la ley de cheques.

En la sección 2 también está separada en dos partes. La primera, muestra todos los parámetros que se deben tener en cuenta para la toma de decisión. En la segunda parte, mostraremos el aporte de la tecnología, a través de los sistemas de información en este proceso.

En la sección 3, realizaremos, a través de un ejemplo real, la aplicación de los parámetros estudiados en la sección 2. El objetivo es lograr que el lector mejore su capacidad de análisis, en estos casos.

Por último en la sección 4, el objetivo es mostrar como el costo por el incumplimiento a la hora de emitir un cheque en argentina, es bajo y como perjudica eso a la hora de dar crédito.

² Ver Anexo 2 y 3, referencia acerca del crecimiento de cheques rechazados (Nota diario El Cronista).

SECCIÓN 1.1

Conceptos básicos

➤ **¿QUE ES UN CHEQUE?**

Se denomina cheque a un título de crédito mediante el cual una persona libra contra una institución de crédito el pago de un determinado monto de dinero a un tercero. Mediante un cheque una persona puede autorizar a otra a retirar dinero de una cuenta sin la presencia del titular de ésta.

Para poder emitir un cheque es necesaria la existencia de una cuenta corriente en un banco. Mediante esta cuenta, el banco recibe dinero de un depositante y se obliga a devolverlo pagando los cheques que el librador realice. Es importante especificar que no es necesario que el librador sea el titular de la cuenta.

➤ **REQUISITOS FORMALES:**

- Debe hacer mención a su cualidad de cheque en el texto del documento
- Debe indicar el lugar y la fecha en que es expedido
- debe indicar el lugar de pago
- debe tener la firma del librador
- debe tener la orden de pagar una determinada suma de dinero
- debe indicar el nombre de la institución de crédito donde se tiene la cuenta

➤ **PARTICIPANTES**

- Girado/ Librado: Es la persona (banco o caja de ahorro) que ha de pagar el cheque a su presentación con cargo a los fondos del librador que tiene en su poder, y de los cuales éste puede disponer mediante cheques.

- Librador (Firmante): Es la persona que dispone de los fondos de la cuenta expidiendo cheques. La firma del librador ha de aparecer en el cheque de puño y letra, no admitiéndose la firma impresa o estampada.

Tomador o tenedor: Es la persona que tiene derecho a percibir el importe del cheque.

- Endosante: El tenedor de un cheque transmisible por endoso puede cederlo a terceras personas, las cuales pueden endosar de nuevo el cheque. Mediante una firma detrás del cheque autorizando que se pague a la otra persona que el librador tiene.

➤ **TIPOS DE CHEQUES**

- Cheque cruzado: es un cheque al cual se le trazan dos líneas rectas paralelas y en diagonal en el frente. Al hacer esto el cheque no se puede cobrar en efectivo y solo se puede depositar en una cuenta.
- Cheque al portador: se denomina "cheque al portador" al cheque que no tiene especificado un beneficiario y puede ser cobrado por cualquiera que lo tenga en su poder.
- Cheque a la Orden: cheque que solo puede cobrar el beneficiario al cual fue hecho el cheque. Se puede endosar.
- Cheque no a la orden: cheque que no se puede endosar y debe cobrarlo para quien fue extendido.
- Cheques de pago diferido: constituyen una orden de pago librada a una fecha futura.
- Cheque para acreditar en cuenta: cuando un cheque tiene escrita la leyenda "para acreditar en cuenta", el mismo no podrá ser cobrado en efectivo y tendrá que ser depositado en la cuenta.

➤ **DESCUENTO DE CHEQUES DEFINICIÓN**

Proceso por el cual una persona física o jurídica, en pos de obtener el efectivo de forma inmediata/en el momento, resigna una parte de la total promesa futuro de pago del cheque. Por ejemplo una persona que tiene un cheque de \$1.000 a cobrar en 15 días, a través de este proceso, puede obtener hoy \$900. Los \$100 restantes, se los denomina interés. Además esto se relaciona con el concepto de valor tiempo del dinero, donde nos dice que no tiene el mismo valor \$1 hoy, que \$1 mañana.

➤ **A QUE LLAMAMOS CHECKING**

Cabe destacar que la definición de la misma, es específicamente para las entidades financieras no reguladas, como también del trabajo en general. Checking significa chequeando en inglés y es una de las responsabilidades más sensibles para estas entidades.

La pregunta es, ¿qué chequea? ¿Por qué es tan importante? Éstas entidades, si lo queremos dividir en 2 simples pasos vitales para el buen funcionamiento de su negocio, están 1) Los encargados de conseguir el capital (propio o de terceros), al menor costo posible, para después ser prestados. 2) Los encargados de que ese capital, esté correctamente prestada o colocada. Entonces, éste analista de riesgo, se encarga, en gran medida del punto 2. Busca lograr disminuir al mínimo posible, el riesgo de recuperar esa plata invertida. Si bien es imposible disminuir el riesgo a 0, a través de un manejo óptimo de la cartera de tu negocio, uno puede llenar cierta incertidumbre con información. ¿Cómo? Lo veremos más adelante.

Por otro lado, es muy importante la correcta realización de este proceso. Un error en el mismo, se ve reflejado los números. Supongamos que ingresa un cliente con un cheque con la idea de adelantar el cobro del mismo. Ese cheque, se cobrará supuestamente en 15 días. Entonces, el analista decide si ese “papel” que dice voy a cobrar un importe en 15 días, que porcentaje hay a que realmente lo cobre. Dado el caso, que el analista tome una serie de malas decisiones, podrá llevar a un mes de perdida como también a la quiebra a esta entidad financiera no regulada.

Además, cada cliente tiene una tasa de interés acorde, entre tantas cosas, al riesgo que conlleva prestarle dinero. Sin embargo al realizar un correcto checking, podemos disminuir ese riesgo y seguir cobrando esa tasa de interés. Por lo tanto un correcto chequeo, permite además, cobrar una tasa de interés mayor, en cierta forma, que la que correspondería.

SECCIÓN 1.2

LEY DE CHEQUES; Ley 24.144

ARTÍCULO 5°

“En caso de extravío o sustracción de fórmulas de cheque sin utilizar, de cheques creados pero no emitidos o de la fórmula especial para solicitar aquéllas, el titular de la cuenta corriente deberá avisar inmediatamente al girado. En igual forma deberá proceder cuando tuviese conocimiento de que un cheque ya emitido hubiera sido alterado. El aviso también puede darlo el tenedor desposeído. El aviso cursado por escrito impide el pago del cheque, bajo responsabilidad del titular de la cuenta corriente o del tenedor desposeído. El girado deberá informar al Banco Central de la República Argentina de los avisos cursados por el

librador en los términos que fije la reglamentación. Excedido el límite que ella establezca se procederá al cierre de la cuenta corriente.’’.

Esta información nos sirve para comprender a quien recurrir la hora de tener que averiguar si el cheque está correctamente emitido o si tiene denuncia alguna. En la sección 2, veremos cómo realizarlo.

En los siguientes artículos (10, 11, 15, 16, 20, 40), veremos información relevante para la toma de decisión.

Nos informarán acerca de los recaudos que podremos contar para el caso de que el cheque venga rechazado. Entenderemos la importancia de un endoso y de las responsabilidades de cada participante.

ARTÍCULO 10

‘‘Si el cheque llevara firmas de personas incapaces de obligarse por cheque, firmas falsas o de personas imaginarias o firmas que por cualquier otra razón no podrían obligar a las personas que lo firmaron o a cuyo nombre el cheque fue firmado, las obligaciones de los otros firmantes no serían, por ello, menos válidas. El que pusiese su firma en un cheque como representante de una persona de la cual no tiene poder para ese acto, queda obligado él mismo cambiariamente como si hubiese firmado a su propio nombre; y si hubiese pagado, tiene los mismos derechos que hubiera tenido el supuesto representado. La misma solución se aplicará cuando el representado hubiere excedido sus facultades.’’

ARTÍCULO 11

‘‘ El librador es garante del pago. Toda cláusula por la cual se exonere de esta garantía se tendrá por no escrita.’’

ARTÍCULO 15

‘‘El endoso transmite todos los derechos resultantes del cheque. Si el endoso fuese en blanco, el portador podrá:

1. Llenar el blanco, sea con su nombre, sea con el de otra persona;
2. Endosar el cheque nuevamente en blanco o a otra persona;
3. Entregar el cheque a un tercero sin llenar el blanco ni endosar.’’

ARTÍCULO 16

‘‘ El endosante es, salvo cláusula en contrario, garante del pago. Puede prohibir un nuevo endoso y en este caso no será responsable hacia las personas a quienes el cheque fuere ulteriormente endosado.’’

ARTÍCULO 20

“ Las personas demandadas en virtud de un cheque no pueden oponer al portador las excepciones fundadas en sus relaciones personales con el librador o con los portadores anteriores, a menos que el portador, al adquirir el cheque, hubiese obrado a sabiendas en detrimento del deudor.”

ARTÍCULO 30

“ Ni la muerte del librador ni su incapacidad sobreviniente después de la emisión afectan los efectos del cheque, salvo lo dispuesto en el artículo 23”

ARTÍCULO 35

“ El girado responderá por las consecuencias del pago de un cheque, en los siguientes casos:

1. Cuando la firma del librador fuese visiblemente falsificada.
2. Cuando el documento no reuniese los requisitos esenciales especificados en el artículo 2º.
3. Cuando el cheque no hubiese sido extendido en una de las fórmulas entregadas al librador de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4º”

ARTÍCULO 38-Del recurso por falta de pago

Tanto el artículo 38, como en el 39, refiere a los pasos a seguir una vez que nos viene el cheque rechazado y decidimos reclamar el pago. Este tema lo veremos en detalle en la sección 5.

“La constancia consignada por el girado producirá los efectos del protesto. Con ello quedará expedita la acción ejecutiva que el tenedor podrá iniciar contra librador, endosantes y avalistas.”

“La falta de presentación del cheque o su presentación tardía perjudica la acción cambiaria.”

ARTÍCULO 39

“El portador debe dar aviso de la falta de pago a su endosante y al librador, dentro de los dos (2) días hábiles bancarios inmediatos siguientes a la notificación del rechazo del cheque. Cada endosante debe, dentro de los dos (2) días hábiles bancarios inmediatos al de la recepción del aviso, avisar a su vez a su endosante, indicando los nombres y direcciones de los que le han dado los avisos precedentes, y así sucesivamente hasta llegar al librador. Cuando de conformidad con lo dispuesto en el apartado anterior, se da aviso a un firmante del cheque, el mismo aviso y dentro de iguales términos debe darse a su avalista. En caso que un endosante hubiese indicado su dirección en forma ilegible o no

la hubiese indicado, bastará con dar aviso al endosante que lo precede. El aviso puede ser dado en cualquier forma pero quien lo haga deberá probar que lo envió en el término señalado. La falta de aviso no produce la caducidad de las acciones emergentes del cheque pero quien no lo haga será responsable de los perjuicios causados por su negligencia, sin que la reparación pueda exceder el importe del cheque.”

ARTÍCULO 40

“Todas las personas que firman un cheque quedan solidariamente obligadas hacia el portador.”

ARTÍCULO 61

“Las acciones judiciales del portador contra el librador, endosantes y avalistas se prescriben al año contado desde la expiración del plazo para la presentación. En el caso de cheques de pago diferido, el plazo se contará desde la fecha del rechazo por el girado, sea a la registración o al pago.”

SECCION 2.1

Checking: parámetros y aspectos relevantes³

➤ **Proceso:**

Es importante que el lector entienda, que cuando tomamos (tomamos refiero al proceso de, adelantar el pago del papel, llamado cheque, donde el titular se compromete a una fecha cierta al cobro del mismo.) un cheque, por un lado estamos dándole crédito al cliente, porque es al cliente al que le estamos dando efectivo. Y el cliente, a cambio de ese efectivo nos da, en forma de intercambio el cheque. Por lo tanto no solo estamos tomando el riesgo del cliente, sino también del firmante, titular de la cuenta corriente en el banco por el cual emitió el mismo. Entonces, para un correcto procedimiento de checking, uno deberá realizar un análisis tanto al cliente como al firmante.

Por otro lado, como especialista en esta área, quiero destacar un punto crucial en este negocio, para no ir camino al fracaso.

Si bien un cheque, no deja de ser un papel, donde un titular de una cuenta corriente se compromete a pagar cierto dinero en una fecha cierta, es importante saber el origen de ese compromiso, porque esta persona/cliente recibió este cheque. Es decir, esta

³ Ver Anexo 4, Grafico de los pasos a seguir para el proceso de Checking.

persona/cliente recibió el cheque, porque un amigo/familia le prestó plata? Es un cheque de una cuenta corriente de él, lo que denominamos cheques personales?, recibió este cheque porque lo despidieron? Ó porque todos los meses les vende arena a una empresa constructora?

La diferencia entre, descontar cheques y financiar trabajos o ventas que tengan cierta continuidad, es la misma que hace a una entidad financiera no regulada, en lo que se conoce como descuento de cheques, fracasar o no.

Veamos a modo de ejemplo la siguiente situación. Ingresamos un cliente, nos comenta que él está comenzando un proyecto personal, de tener un local de ropa. El necesita de \$100.000, para el mismo. Por lo tanto nos propone que mediante cheques de su propia cuenta corriente, le financiamos el proyecto. La pregunta que le hago al lector es, ¿Qué pasa si los resultados no son como él esperaba en el local de ropa? ¿Podrá pagar?

Entonces cuando la intención de pago del cheque, depende en gran parte del éxito o no de un proyecto nuevo, es aconsejable no dar ese crédito. La tasa de descuento a aplicar para este tipo de operaciones es muy alta debido a su riesgo y el cliente entrará en un círculo vicioso, de forma tal, de no poder pagar sus compromisos firmados.

Siguiendo con el ejemplo anterior, el cliente nos propone financiarse con cheques de un familiar/amigo. La ecuación no cambia. El análisis que propongo es conceptual, sin importar si su amigo es Mauricio Macri o Mauricio Gonzalez. En el largo plazo, bajo este concepto una empresa financiera puede llegar a sobrevivir, porque un día es su mejor amigo/familia, pero el día de mañana pasó a ser un ex amigo.

Sin embargo, viene el cliente, que además tiene una empresa de transporte de alimentos frescos, y nos propone financiarse para ese proyecto, con cheques que le pagaron sus clientes. Clientes que tiene una relación continua dado que hace 3 años que le brinda a estas empresas, el servicio de transporte. Que le diría usted?

Yo, le diría que sí, porque hay una contraprestación, por lo tanto al no cubrir con fondos este cheque emitido, no solo estaría incumpliendo con el pago del mismo, sino también del servicio de transporte. Además, hay continuidad en el servicio prestado. Arriesgará esta empresa, a romper vínculo con su proveedor de transporte a costa de no pagar ese cheque?

La diferencia es sutil, pero importante.

✓ PASO 1: Análisis del perfil del cliente.

➤ **CONOZCA A SU CLIENTE:**

Es una herramienta clave para este tipo de negocio. Para la aplicación del criterio y uso de razón en la toma de decisión es necesario una comprensión clara acerca del cliente.

Hay 3 situaciones distintas por la cual, un cliente recurre a éstas entidades:

1. Clientes que no pueden realizar operación con Bancos (Incluye clientes que han tenido cuenta corriente, pero la misma se la han cerrado por deudas anteriores impagas).
2. Clientes que pudieron acceder a los bancos, pero el límite para realizar operaciones con ellos, no les alcanza para su operatoria.
3. Clientes que prefieren no descontar ni depositar los cheques, en los bancos.

A los clientes los podemos clasificar como:

• **Cliente con antigüedad**

Para realizar un correcto análisis de un cliente, hay una gran cantidad de parámetros a tener en cuenta. Uno de ellos es tener una especie de historia clínica acerca del cliente. Ésta consta de información sobre:

- **A qué se dedica el mismo y hace cuantos años está en el rubro:** De esta forma podremos seguir la línea, de financiar trabajo. Por ejemplo, si un cliente que se dedica a la construcción, trae un cheque de una empresa textil sin endoso alguno, seguramente ése cheque no siga de la línea.

- **Calidad de la relación con nosotros:** Cuando decimos calidad nos referimos a los años de relación y cantidad operada en los mismos. Por lo tanto, es más probable que un cliente con un alto nivel de calidad en la relación cumpla en caso de que haya algún cheque rechazado.

- **Promedio de importes y plazos de cheques que ha traído:** El comportamiento del cliente, en este sentido no es determinante, pero si hay que prestarle mucha atención. Por ejemplo un cliente que nos trae para descontar un cheque de \$50.000 y su promedio de importes de cheques es de \$10.000, podemos suponer que hay alguna cuestión anormal, con respecto al mismo, a tener en cuenta. Siguiendo con el ejemplo, este cliente suele traer, cheques de plazo máximo 30 días. Si un día, trae para descontar cheques a 60-90 y 120 días, es algo que tendremos que tener en cuenta para la toma de decisión.

- **Cuánto opera mensualmente:** Este punto tiene relación tanto con la calidad de la relación como también el promedio de importes. Si el cliente que opera mensualmente \$100.000, un mes descuenta \$300.000, es algo que tendremos que tener en cuenta, a la

hora de darle crédito a ese cliente.

- **Situación de rechazos y cuanto demoró en pagarlo:** Este punto es determinante.

Saber que el cliente de todas las operaciones que realizó, jamás tuvo algún cheque rechazado, habla también de la calidad promedio de los firmantes. A su vez, si el cliente a la hora de responder frente algún cheque rechazado, demora más de 1 semana (plazo normal que se le suele dar a un cliente, sin tener que abonar algún interés por la mora), nos servirá para la toma de decisión. Por ejemplo un cliente que descuenta cheques promedio mensual \$400.000, con 3 años de relación. Si un día tuvo un cheque rechazado de \$6.000, de un cliente suyo y para el pago del mismo, demora 2 meses. Aunque pague los intereses, él consideró que, el que tenía que abonar, era su cliente. Obviamente posterior a ésta situación, cambió el criterio de decisión y seguramente se analizará con mayor profundidad, cada cheque.

- **Cliente primera operación**

El armado de perfil, para ésta clase de clientes, es dificultoso por no contar con información acerca de su comportamiento y demás.

Sin embargo, ninguna empresa crece, sin la generación de nuevos clientes, por eso, es que decimos que es un arma de doble filo.

Entonces para el armado del perfil, el primero paso obligatorio es invertir 10/20 minutos de su tiempo en reunirse con su cliente. Por medio de esta reunión uno tiene que lograr entender su negocio, quienes son sus clientes, porque recurrió a usted y cómo. Gracias a esto, usted podrá empezar a armar un perfil aproximado de cómo será su comportamiento y en base a eso tomar las decisiones que corresponderán. En caso de necesario y posible, armar una visita a la empresa, para poder entender con mayor precisión su negocio.

- ✓ **PASO 2: Análisis perfil Firmante**

- **Firmante conocido:**

Llamamos firmante conocido, a todo librador de un cheque, donde a través de alguna operación de descuento, haya ingresado a nuestra base de datos.

A la hora de dar el okey para una operación de descuento de cheques, conocer al/los firmante/s, es de mucha utilidad.

Al conocer al firmante podemos analizar ciertas variables que nos serán de ayuda para la toma de decisión. El análisis es global y continuo, con esto queremos decir que las

variables que veremos a continuación, están separadas para simplificar la comprensión de lo que estamos analizando, pero que a la hora de realizarlo, se hace en forma global.

-Importe: Si bien los importes pueden variar, según el cliente que traiga el cheque, es un dato para analizar. Por ejemplo, si un cliente nos trae para descontar un cheque de \$5.000 de la cuenta corriente de Matías Perez y nosotros tenemos en nuestra base de datos, que otro cliente nos ha traído un cheque de Matías Perez por \$20.00 y el mismo se ha acreditado correctamente, el riesgo de que el cheque de \$5.000 no se acredite, es menor. Por otro lado, siguiendo con el ejemplo, el cliente que siempre trae cheques de Matías Perez por importe \$5.000, viene con un cheque de \$50.000 del mismo firmante. Sin ningún lugar a dudas es un aspecto importante, tener en cuenta que algo sucedió fuera de lo común entre la relación de nuestro cliente y el firmante.

-Plazo: Definimos plazo, a la diferencia que hay entre la fecha de la operación y fecha de pago del cheque. Por lo tanto, poder comprender que un firmante suele pagar a sus proveedores a 60 días, nos ayudará para el armado óptimo de nuestra cartera de negocios y los cupos máximos a operar con cada firmante. Además, siguiendo con el ejemplo anterior del firmante Matías Perez, un cambio en el comportamiento habitual del firmante tanto con respecto al importe como en el plazo, es algo a tener en cuenta. Si el cliente suele traer para descontar cheques de éste firmante a 15 días y un día trae a 90 días, sumado a eso, si encima el cheque es de un importe mayor al que suele traer, lo aconsejable es investigar con mayor profundidad el origen del cheque y el motivo del cambio.

-Antigüedad en la relación con nuestro cliente y con el banco: Sumado al importe del cheque y plazo del mismo, es útil saber hace cuantos años que tiene esa relación. Como explicamos para el armado del perfil del cliente, es menos probable que un firmante, cuya relación con nuestro cliente es de larga duración, quiera no cumplir con su compromiso de pago. Además es de gran utilidad conocer la antigüedad de su cuenta corriente en ese banco. Hoy en día, podemos ver esa información en la mayoría de los cheques y nos ayuda, ya que ningún titular de una cuenta corriente, querrá romper vínculo con un banco, cuya relación haya sido de muchos años. A mayor cantidad de años de relación, más cuidado tendrá el firmante. Por lo tanto si el cheque que estamos analizando, tiene cuenta hace 10 años en el mismo, probablemente el firmante cubrirá con fondos el cheque.

-Numeración del cheque: Es un aspecto menor, pero para ciertas situaciones podrá de ser de mucha ayuda. A través de la numeración de dos o más cheques, podemos

observar el uso que le da el firmante a los cheques. Por ejemplo, si el cheque que estamos analizando tiene la numeración 00000003, aunque su relación con el banco sea hace 10 años, quiere decir que solo emitió 3 cheques. A su vez, si del mismo firmante, el mismo cliente descontó hace 4 meses el cheque número 00000002, también servirá para el ok del cheque.

-Rechazos: En esta variable analizamos según nuestra base de datos, si alguna vez se descontó algún cheque que haya venido rechazado. Como vimos, los motivos de rechazos son varios. Por lo tanto, en el caso de que ya nos haya ingresado un cheque de la cuenta corriente de Javier Gomez, del banco nación, Nro. 00305432 y el mismo vino rechazado por orden de no pagar, denunciado por el titular robo/ extravío y otro cliente nos trae para descontar un cheque de Javier Gomez, mismo banco y Nro. 0035433, seguramente ese cheque también esté denunciado.

Por otro lado, nos sirve de información, saber el comportamiento conjunto del cliente y firmante, para los casos de un cheque rechazado por causal sin fondos suficientes.

-Firma del cheque: Tener en nuestra base de datos, un registro de todas las firmas de cada cheque que ingresó a la financiera, nos sirve para corroborar uno de los pasos siguientes a tener en cuenta a la hora de tomar un cheque para descontarlo. Tener la certeza de que la firma que tiene el cheque que estamos analizando, es la firma autorizada a hacerlo, es clave muy importante. Lo veremos más adelante, pero es alto el porcentaje de cheques denunciados/robados, que circulan en entidades financieras no reguladas.

- **Firmante no conocido**

Al no tener la información que tenemos con respecto a un firmante conocido. El análisis y la decisión se basarán a través del uso de la tecnología aplicada, sumado al perfil que tenemos de nuestro cliente.

- ✓ PASO 3: Cheque emitido por la empresa?

Más allá del análisis que podamos hacer acerca tanto del cliente como del firmante del cheque, existe la posibilidad de que el cheque que tenemos en mano, no haya sido emitido correctamente por el titular del cheque. Como observamos en la sección 1, ley de cheques, para que el cheque sea válido, tendrá que estar firmado por quienes estén legalmente autorizados a hacerlo. Además existe la posibilidad de que el cheque en cuestión, haya sido firmado correctamente y sin embargo este denunciado por un

tercero. Por lo tanto, para evitar comprar un problema, recomendamos que siempre que correspondiese hacerlo, corroborar la emisión del cheque con el titular de la misma.

Cómo hacerlo, lo veremos en la próxima sección.

- **Mercado no legal/informal de cheques robados**

En la Argentina hace ya varios años que existe un mercado informal de cheques robados. Éste consiste, en la venta de cheques robados y el costo depende directamente de cuán calificada esté la misma. Estos cheques se intentan colocar preferentemente en entidades financieras no reguladas y la única manera de evitar este tipo de estafas es realizando el Paso 3, que estuvimos analizando.

En la actualidad existen 3 tipos de cheques "robados".

- **A través de un robo a un camión de OCA** (responsables de transportar los cheques hacia los bancos para su entrega). Cuando un cliente de un banco solicita una chequera nueva de cuenta corriente, un camión de OCA traslada esas chequeras hacia la sucursal del banco que correspondiere. Lamentablemente muchos de esos cheques se extravían por distintas circunstancias que no vamos a analizar. Estos cheques extraviados, son los que más cotizan en el mercado ya que son los más dificultosos de chequear si tienen alguna denuncia o no, a través de la web. Esa dificultad se entiende porque en la gran mayoría de los casos, ni los bancos ni los titulares de estas cuentas corrientes, son informados del robo/ hurto. Por lo tanto imagínese usted intentando corroborar la emisión de un cheque donde la numeración de la misma jamás estuvo en circulación.

-**Robo/hurto al titular del cheque:** Cuando ladrones roban una empresa, además de robarle plata, computadoras entre otras cosas también roban chequeras sin firmar. Ellos saben que esos cheques pueden ser convertidos en dinero a través de este mercado no legal. Esto obviamente también pasa cuando a uno le roban la cartera o el portafolio, donde tenían guardadas chequeras en blanco sin firmar. En este caso, tanto en la empresa como la persona física, están en total conocimiento de la causa acerca de las chequeras extraviadas. Por lo tanto es más accesible y simple corroborar la irregularidad del cheque.

-**Denuncia posterior a la fecha de emisión:** Esta situación se genera cuando el endosante, persona que recibió el cheque como parte de pago, lo denuncia ya sea por extravío o hurto del mismo. El problema mayor se genera, cuando el endosante le informa acerca de la pérdida de los cheques al titular de la misma y al no poder informarle con exactitud la numeración, el titular decide por denunciar la serie total. En otras palabras, el problema se genera cuando se decide denunciar por robo o extravío la

chequera total(los 50 cheques que la componen) habiendo ingresado en circulación cheques correctamente emitidos dentro de esos 50 cheques.

✓ PASO 4: Porque recibió nuestro cliente el cheque?

Aunque lo hemos mencionado para el armado del perfil del cliente, lo destacamos este aspecto por la importancia que tiene seguir la línea de financiar trabajos/ventas, es decir solo descontar cheques que provengan de algún trabajo o una venta. Para entender el origen del cheque, debemos tener hecho correctamente el armado del perfil del cliente como del firmante. Una vez hecho esto, podremos intuir el origen. Además en caso de necesitarlo, uno podrá preguntarle al mismo cliente porque lo recibió y esa información adicional que tendremos de esta conversación, será utilizada para la decisión final.

✓ PASO 5: importancia de colocar Cupos para cada cliente / para cada Firmante

CUPOS: El armado de una cartera de negocios óptima y deseada, es uno de los puntos claves de éste negocio. No es un tema que estudiaremos en este trabajo, pero vale la mención de la misma.

En el modelo de aplicación, asignamos a cada cliente un límite para poder descontar cheques. Además cada cliente tendrá un límite para descontar cheques de un mismo firmante como también cada firmante tendrá un límite total, contemplando las operaciones de todos los clientes.

Funciona como una especie de semáforo para poder automatizar la decisión. Sin embargo, hay que colocar el criterio, antes que “lo que nos dice el sistema”. Siempre hay excepciones, que hacen también a la fidealización del cliente.

Ese límite está construido con todas las herramientas/variables de la sección anterior y pueden ir variando acorde a la información actualizada de cada cliente/firmante. Nos permite agilizar la toma de decisión, siempre y cuando, lo amerite.

Cuando decimos cupos, nos referimos a límites. Todo análisis tiene además que tener en cuenta el contexto. Por ejemplo, cuando analizamos a un firmante, no es lo mismo el análisis para un importe o un plazo determinado que a otro. Por lo tanto necesitamos de límites, para una correcta toma de decisión. Poder decir, hasta esta cantidad el cliente lo vale.

Para una correcta colocación de límites, se requiere de un correcto armado del perfil tanto para el cliente como para el firmante. Conocer al cliente en su plenitud, nos dirá hasta donde uno puede tomar riesgos. El error lo veremos reflejado en perdida, ya sea de oportunidad por haber restringido el cupo o el plata por haber extendido demás el

límite. Saber cuánto uno está dispuesto a perder, en cierta forma nos ayuda y nos agiliza la toma de decisión.

En la próxima sección analizaremos la aplicación de todos los pasos, incluyendo éste.

SECCIÓN 2.2

LA TECNOLOGÍA APLICADA

Siguiendo la línea de la importancia que tiene un buen armado del perfil, tanto del cliente como del firmante, la tecnología actual es una herramienta clave para el mismo. Aunque no deja de ser “una foto” actual de su situación financiera, la información que nos brindará, nos sirve para poder imaginar con más claridad lo que será “la película. En otras palabras, cuando tomamos un cheque a plazo, uno puede solo ver la situación actual del titular del mismo, pero la situación puede ir variando. Mientras mayor tiempo haya entre “la foto” y la fecha de depósito del cheque, más dificultoso será imaginarse la película, es decir, si el cheque se acreditará o no.

- Antecedentes Comerciales: En lo que respecta a las averiguaciones de los Antecedentes comerciales de la persona física o jurídica que estamos realizando, recomiendo manejarnos con los siguientes sistemas complementarios. Sin embargo, es importante la interpretación de la información que leemos. Para ello, en la Sección 3 veremos una correcta interpretación y uso de las mismas.

✓ NOSIS:

Es uno de los 2 sistemas principales que se basará nuestra decisión. Principalmente en el NOSIS, veremos en detalle información personal (Números de Teléfonos, direcciones, Actividad principal, sitio web, etc.), situación de cheques rechazados y créditos en los bancos. Además hay datos adicionales que nos servirá como complemento.

A modo de ejemplo⁴, vemos a continuación acerca de este sistema y la forma en que se visualizan los datos referidos anteriormente.

Como podemos ver, en VI (Verificación de identidad), nos figura la fecha de inscripción social como en AFIP, de esta forma saber la antigüedad de la empresa, cantidad de empleados, su actividad principal y otros datos adicionales.

Por otro lado, en algunos casos podemos ver en BL (balance de la empresa), aunque por lo general no está actualizado.

En CI (Crédito Informativo), veremos la composición de su situación crediticia con los

⁴ Ver Anexo 5 Referencia Gráficos extraídos sistema NOSIS

bancos. La misma implica desde crédito para descuento de cheques como para pago con tarjeta, por eso de importante como observamos los datos.⁵

Por otra parte, el CHc (Cheques Rechazados según BCRA), nos informa el importe, número de cheque, fecha de rechazo y fecha de pago del mismo. Además podemos visualizar quien firmo el cheque⁶.

También tenemos CE (Comercio Exterior), que si bien no tiene gran relevancia, nos brinda siempre y cuando lo amerite, su situación en lo que respecta al tema a través de datos de importación/exportación (cantidades y países a los que importa/exporta)⁷.

JU (Juicios), nos informa acerca de juicios realizados por él o hacia él, a través del mismo podemos visualizar quienes son los actores, monto, fecha y otros datos (juzgado, sec, nro. de expediente) que nos permitirá, en caso de necesitar, información completa acerca del juicio en cuestión⁸.

SRT (superintendencia de Riesgo de Trabajo), dato de menor relevancia, donde nos informa acerca de la aseguradora contratada principalmente.

Co (consultas), Informa cantidad de consultas a esa empresa en el último mes, que rubro realizó la consulta y cuántos son seguimientos temporarios y cuántos permanentes⁹.

MRC (Marcas), dato de menor relevancia, que nos informa acerca de marcas relacionadas a la empresa/persona que estamos analizando. Esto nos puede servir en el caso, donde la empresa es conocida por la marca, pero no por la razón social. Por ejemplo la marca de ropa Rapsodia, donde su razón social es Las Blondas SA.

Por último, SC (sociedad), podemos ver la composición de la sociedad que estamos analizando, como también, en caso de estar analizando una persona física, en que otras sociedades tiene algún tipo de participación¹⁰.

✓ REPORTE ON LINE¹¹

Es el segundo sistema en cuestión y es un gran complemento para poder imaginarnos "la película". En este sistema poder ver, a diferencia del NOSIS, más en detalle cuestiones como cantidad de empleados y sueldos pagados, personas relacionadas a la empresa/persona que estamos realizando las averiguaciones y bienes a su nombre.

⁵ Ver Anexo 6 Referencia Gráficos extraídos sistema NOSIS

⁶ Ver Anexo 7 Referencia Gráficos extraídos sistema NOSIS

⁷ Ver anexo 8 Referencia Gráficos extraídos sistema NOSIS

⁸ Ver anexo 9 Referencia Gráficos extraídos sistema NOSIS

⁹ Ver Anexo 10 Referencia Gráficos extraídos sistema NOSIS

¹⁰ Ver Anexo 11: Referencia Gráficos extraídos sistema NOSIS

¹¹ Ver Anexos 12,13,14,15,16: Referencia Gráficos extraídos de REPORTE ONLINE

Para que el lector, vaya familiarizando con este sistema, le mostraremos algunas imágenes y explicaciones acerca de ellas.

- OTROS
- ✓ BCRA¹²
- ✓ TELEXPLORER/PAGINAS AMARILLAS¹³

Además de poder buscar número de teléfono para corroborar de que el cheque en cuestión no esté denunciado, podemos obtener información adicional ingresando el número de teléfono/dirección del titular del cheque en cuestión, podemos encontrarnos que la línea telefónica esté a nombre de otra persona distinta al titular (familiar directo).

- ✓ FACEBOOK

A través de la red social, buscamos fotos que nos brinden información acerca del firmante del cheque (socio de la empresa también). Podemos ver la cara de la persona (es común utilizar personas N.N como "dueño responsable" de una empresa) ver a donde viajó, donde vive y otras cuestiones más.

- ✓ LINKEDIN

Similar a la otra red social. Brinda información personal acerca de la persona.

SECCIÓN 3

| TOMANDO LA DECISIÓN-MODELO APLICADO.

➤ En las secciones anteriores hemos observado todos los parámetros que un experto en checking tiene que tener en cuenta para la toma de decisión. Sin embargo, no todos tienen el mismo peso, para lo que sería la decisión final. Les propongo ahora analizar 1 situación real y compleja, utilizando el modelo aplicado. Qué tiene más relevancia, el cliente o el firmante? Cuánto peso tiene en la decisión que el cheque tenga algún endoso? Son todas preguntas que veremos en el modelo.

- SITUACIÓN: El cliente Carlos Feola, nos trae 3 cheques de \$10.000 del firmante Marcelo Gomez a 30, 60, 90 días, del banco Comafi. El cliente se dedica a realizar mantenimientos y reparación de ascensores hace ya 15 años. Su operatoria mensual promedio es de \$20.000 y el plazo promedio es a 30 días. Generalmente los firmantes de los cheques son consorcios de edificios y administradores. El promedio de

¹² Ver Anexo 17: Representación Gráfica de una búsqueda en bcra.com

¹³ Ver anexo 18: Representación Gráfica de una búsqueda en telexplorer.com.ar

los importes de los cheques, son de \$5.000. En su historial, solamente tuvo 2 cheques rechazados, de distintos firmantes, por el cual fueron cubiertos en el transcurso de la semana.

Por su parte el firmante, es administrador de consorcios. Ya hemos descontado cheques de Marcelo Gomez, tanto con Carlos Feola como con otros clientes.

A continuación vamos a ver un modelo de análisis que se suele manejar dentro de las entidades, donde tanto para el armado del perfil del cliente como para el firmante, va variando y se va retroalimentando a través de uso de la tecnología y información adicional que sucede en el día a día sobre la relación con el cliente / firmante. Con respecto a los valores, van del 1 al 3, donde 1 es la calificación más baja y el 3 la más alta. Algunos utilizan una escala del 1 al 5, pero a modo de simplificar y no entrar en distintas escalas de grises, preferís éste modelo. Por otro lado los porcentajes refieren a la importancia o peso que tiene ese parámetro en el perfil que estamos analizando (Cliente o Firmante):

CLIENTE		PARAMETROS	VALOR (1-3)	%	PROM.POND.
Feola Carlos		CALIDAD DE RELACIÓN	2	35%	0.7
XXXXXXXXXX		COMPORTAMIENTO CON CHEQUES RECHAZADOS	2	45%	0.9
XXXXXXXXXX		RUBRO (A QUÉ SE DEDICA Y AÑOS DE VIDA)	3	5%	0.15
XXXXXXXXXX		SITUACIÓN CON OTROS BANCOS	1	15%	0.15
XXXXXXXXXX				TOTAL	1.9
FIRMANTE		PARAMETROS	VALOR (1-3)	%	PROM.POND.
Gomez Marcelo		IMPORTE	1	20%	0.2
XXXXXXXXXX		PLAZO	1	15%	0.15
XXXXXXXXXX		CALIDAD RELACION CON EL CLIENTE	2	15%	0.3
XXXXXXXXXX		CALIDAD RELACION CON EL BANCO	2	20%	0.4
XXXXXXXXXX		COMPORTAMIENTO CON CHEQUES RECHAZADOS	3	25%	0.75
XXXXXXXXXX		RUBRO (A QUÉ SE DEDICA Y AÑOS DE VIDA)	3	5%	0.15
				TOTAL	1.75
		DECISION FINAL	VALOR	%	PROM. POND.
		CLIENTE	1.9	40%	0.76
		FIRMANTE	1.75	60%	1.05
				TOTAL	3.56

En el modelo, observamos todos los parámetros analizados en la sección 2, pero en forma resumida, para la toma de decisión. En el mismo podemos ver cuánto peso tiene cada parámetro y a su vez la importancia que se le da tanto al cliente como al firmante. Con respecto al análisis del cliente, los valores están en consideración a la información brindada.

En relación al firmante, dado que el Gomez, según nuestro historial suele emitir cheques promedio de \$7.000 y sumado a eso, jamás alguien realizó en una misma operación

mayor a \$10.000, con cheques de él. Es por eso que en importe, tiene un valor de 1. El plazo, también tiene el valor de 1, por el mismo motivo del importe. Además Marcelo Gomez es administrador de consorcios hace 18 años y jamás tuvo un cheque rechazado en sus cuentas bancarias. Con el banco en cuestión, la relación comenzó en el año 2008. Después de todo el análisis, llegamos a la decisión final. En este momento aparecen los cupos de acuerdo a cada cliente y cada firmante. Para esos cupos, hay ciertas exigencias de puntaje. En este caso para poder aprobar la operación de Feola, el puntaje final debería ser mayor a 3,7, por lo tanto la operación no fue aprobada.

Ahora veremos porque, ya que obviamente no solo se maneja una decisión por un número.

Si bien nuestro cliente suele recibir pagos de administradores de consorcios, no suele recibir pagos tan grandes y menos a tanto plazo. Sin embargo el cliente manifestó que los pagos se debían a trabajos realizados en distintos edificios, por el cual en su momento pensamos en cambiar la calificación del firmante. De todas formas, investigando acerca del cliente y firmante, observamos que ambos tenían una relación de amistad y en varias ocasiones, Marcelo Gomez le pedía a su amigo que descuente cheques de él para él, porque tenía la urgencia de cubrir el banco.

En conclusión, vemos en este ejemplo, que en éste negocio estamos rodeados de muchas complejidades. Para ello es vital tener un control y chequeo de todo lo que descontamos.

SECCIÓN 4:

Análisis crítico de la operatoria de checking de entidades financieras no reguladas

➤ CHEQUES RECHAZADOS - ASPECTOS LEGALES

En la actualidad, según ley de cheques 24452, las razones por la cual el banco puede negarse a pagar un cheque al acreedor:

- **Falta de crédito en la cuenta corriente**

El librador del cheque está obligado a disponer de crédito en la cuenta corriente bancaria. La trasgresión a esta obligación primaria determinará el rechazo del cheque por "*falta de fondos suficientes*".

- **Autenticidad dudosa del título**

La presentación de un cheque con raspaduras, interlineadas, borraduras, alteraciones en cualquiera de sus enunciaciones - no corregidas en forma satisfactoria - u otra circunstancia que pusiera en duda su autenticidad, habilita al banco para negar el pago a su portador.

La decisión de rechazar el documento modificado depende de cada entidad bancaria y es responsabilidad de ésta también su aceptación.

- **Incapacidad del librador**

El portador del cheque extendido por un librador con la declaración de quiebra al momento de la presentación del título, no podrá cobrarlo.

Una vez que estamos ante esta situación, como primera medida, el portador debe dar aviso de la falta de pago al último endosante (si es un cheque endosado) o al librador. El reclamo debe hacerse dentro de los días hábiles bancarios inmediatos a la notificación de rechazo del cheque.

Dicho aviso les brinda a los obligados cambiarios la posibilidad de subsanar el inconveniente mediante el pago del cheque, a fin de evitarse las consecuencias de un reclamo judicial.

La forma de pago del cheque se convendrá entre las partes y puede ir desde el pago en efectivo hasta su cancelación en cuotas o su sustitución por otro cheque.

De aceptar el pago en cuotas, el poseedor del título debe entregárselo una vez abonada la totalidad del monto. Por cada cuota de la deuda deberá hacerle un recibo, mencionando las razones de la cancelación diferida, esto es, en razón de haber librado un cheque sin fondos. Si el deudor no termina de pagar el total del monto convenido, el acreedor podrá hacerle un juicio por el saldo impago.

- **¿Cómo tengo que notificarlos?**

El aviso escrito puede ser de cualquier forma, siempre y cuando el demandante retenga una copia firmada con la certificación del envío, dentro de los plazos legales convenidos. Se recomienda realizar la intimación mediante una carta documento.

- **En un juicio, ¿contra quién tengo que accionar?**

El portador de la orden de pago tiene derecho de iniciar juicio contra cualquiera o contra todos los obligados cambiarios, sin limitaciones respecto del orden en que firmaron el título o de la calidad de cada uno de los firmantes.

La ley establece la responsabilidad solidaria tanto del librador como de los endosantes,

con lo cual cada uno de los demandados debe responder por el total del importe del cheque.

- **¿Qué tipo de juicio puedo hacer?**

Si el demandante busca una reparación económica, debe realizar la acción en el fuero comercial.

Otra opción es iniciar un juicio ejecutivo, por ser más directo que el juicio común. En este juicio, se ejecuta sólo el título sin necesidad de investigar sobre la causa. En la Ciudad de Buenos Aires, donde existe la mediación obligatoria, con el juicio ejecutivo podría evitarse.

- **¿Qué puedo reclamar en el juicio?**

El importe no pagado del cheque, los intereses al tipo bancario corriente en el lugar del pago, a contar desde el día de su presentación y los gastos ocasionados por los avisos previos o los originados por el cobro del cheque.

Sin embargo existen 2 posibilidades en las cuales no se recurran a las vías mencionadas anteriormente. La primera de ellas, en el caso de que el importe del cheque rechazado no amerite los costos que implica el reclamo legal. Siendo este el caso, solamente notificaremos al cliente acerca del cheque rechazado, explicándole todas las consecuencias que obtuviera si no responde al mismo (cierre de su cuenta corriente con nuestra entidad, reclamo legal de su deuda teniendo que abonar el importe del cheque más intereses y otros gastos). Aunque uno decida no reclamar el pago legalmente porque el cheque rechazado es de tan solo \$5.000, la mirada que hay que hacer es, si el cliente va a correr todos los riesgos que implica una demanda, por tan solo esos \$5.000. De todas formas, en este negocio financiero, las micro y pequeñas empresas tienen un porcentaje sensiblemente más elevado de incumplimientos. Esto se debe principalmente por el poco tiempo de vida que tienen y por la facilidad de estas empresas de desaparecer, a través de concursos y quiebras. Con lo que respecta a las personas físicas de bajos recursos, se complica aún más, a la hora de realizar un reclamo por un cheque rechazado. A través de cambios de domicilio, teléfonos y otros datos relevantes, pueden desaparecer y no cumplir con sus obligaciones.

En la jerga financiera, se conoce como “última operación”, cuando el cliente tiene cierto rechazo a la entidad financiera no regulada y con la justificación de recuperar lo que le “robo la financiera en concepto de intereses”, intenta descontar algún cheque de una cuenta corriente propia o relacionada que no cubrirá, por lo tanto vendrá rechazado sin fondos suficientes y el mismo no responderá. Por la facilidad de insolventarse, que mencionamos anteriormente, no le genera ningún daño sustancial a futuro.

Por otro lado, en el sistema financiero existe una falla importante de información entre entidades financieras reguladas y no reguladas. Como vimos en la sección 2, la web del BCRA, acerca del sistema de cheques denunciados, se encuentra desactualizado y con importante falta de información. Por ejemplo los cheques denunciados por el banco, a través de los robos que vimos a los camiones de OCA, no se encuentran contemplados en la web. Además a la hora de dar un crédito, sería muy útil lograr una ayuda mutua con los bancos, para poder evitar que los estafadores operen con tanta facilidad.

La famosa “última operación”, pasa cuando el cliente tiene cierto rechazo a la entidad financiera no regulada y con la justificación de recuperar lo que le “robo la financiera en concepto de intereses”, intenta descontar algún cheque de una cuenta corriente propia o relacionada que no cubrirá, por lo tanto vendrá rechazado sin fondos suficientes y el mismo no responderá. Por la facilidad que tienen las micro y pequeñas empresas de insolventarse, no le genera ningún daño sustancial a futuro.

Conclusiones

El trabajo ha mostrado todos los parámetros que debe analizar, un especialista de checking, a la hora de descontar un cheque, siendo una entidad financiera no regulable.

Comenzamos mostrando cómo las (MIPyMEs) recurren a éstas entidades para poder financiarse, debido a la dificultad para acceder al crédito bancario. Viendo además la cantidad de (MIPyMEs) que hay hoy en día en la argentina.

Por lo tanto, la idea fue ilustrar al lector, acerca de las claves, conceptualmente hablando, a la hora en que ponemos en práctica éste negocio. Entendiendo al mismo como financiamiento de trabajos y ventas y no como un simple descuento de cheques. Además mostramos qué tipos de recaudos tomar, la importancia que tiene conocer a tu cliente en todas sus dimensiones y concientizar sobre todos los riesgos y de qué forma

disminuirlos.

Finalmente, observamos las fallas de algunos sistemas de información, que nos facilitarían la información, como por ejemplo el sistema de cheques denunciados. Además de la falta de colaboración de los bancos para con éstas entidades y como eso dificulta la toma de decisión.

Cabe destacar, la importancia que tiene el tiempo que demoramos en tomar la decisión, para nuestros clientes. Cada minuto que invertimos en la toma de decisión, es tiempo que ellos pierden en dedicarlo a su negocio, por ejemplo en generar más trabajo. Por lo tanto realizar la función de checking eficaz y eficientemente, se traduce en una ventaja competitiva para con los bancos y otros competidores.

Referencias Bibliográficas

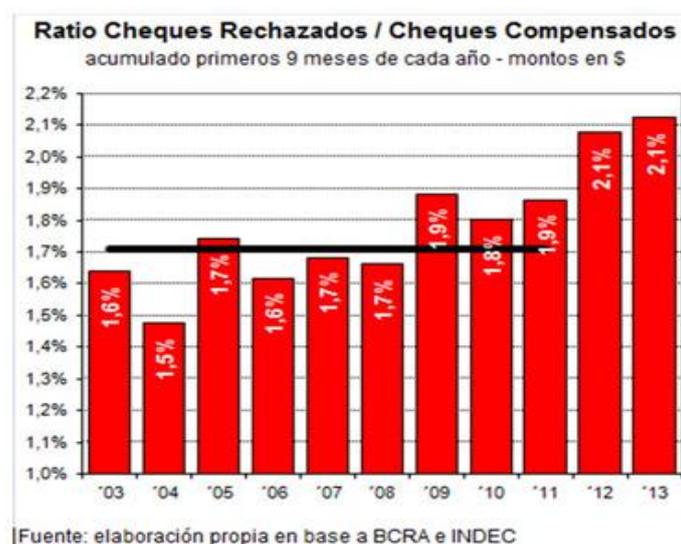
- Keith Checkley (2007), Manual para el análisis del riesgo de crédito, Ediciones 2000.
- Benjamin Graham (2007), El inversor inteligente, Ediciones Deusto SA
- Información en referencia a cheques, (download from www.monografias.com)
- Información acerca de Pymes en Argentina, (download from www.econ.uba.ar)
- Ley de Cheques, (download from mecon.gov.ar)
- Accionar de cheques rechazados, (download from www.defiendase.com)
- Datos acerca de MIPyMEs, (download from www.ieral.org)
- Brito Jorge (2014) *Nota Infobae, Economía* (downloadable from www.infobae.com).
- Crecimiento cheques rechazados (2012), (download from www.cronista.com)

Anexos

Anexo 1



Anexo 2



Anexo 3

CRONISTA.COM

“En los dos segundos que usted tardó en leer el título, volanta y copete de esta nota, el sistema financiero local ya habrá rechazado un cheque.

Es que, de acuerdo a cifras publicadas por el Banco Central de mayo pasado (último mes disponible), la cantidad de cheques rechazados ascendió a 231.113. Es una cifra récord que no se veía desde diciembre de 2007, y representa un incremento del 20% con respecto a mayo del 2011. Si se divide la cifra por los 22 días hábiles del mes, da 10.505 cheques diarios sin fondos. Si se lo divide por las cinco horas en que funcionan los bancos, da 2.101 por hora, lo que equivale a 35 por minuto, o a un valor rechazado cada dos segundos.

Lo que es aún más alarmante es el aumento que están teniendo en el monto, que pasó de \$ 1.674 millones en mayo del 2011 a \$ 2.309 millones en el mismo mes de este año, lo que representa un alza del 38%. Si se divide este número por los 22 días hábiles, arroja una cifra total de \$ 105 millones diarios.

Si bien la relación entre los cheques compensados y los rechazados es del 2,67%, hay que tener en cuenta que hace doce meses atrás era del 2,19%, lo que involucra una suba del 22%. ¿Cuál es la razón de esta caída? Cuando la economía comienza a desacelerarse es normal que sucedan este tipo de síntomas. “La primera consecuencia es que se resiente la cadena de pagos: una empresa emite cheques pensando en las acreditaciones que tendrá en cuenta, de modo de ir encadenando su cadena de pagos. Pero como la acreditación no llega, no puede abonar sus compromisos pendientes, y se arma una rueda”, revela un banquero.

La fuente explica que esta tendencia ha provocado un aumento en la cantidad de pequeñas y medianas empresas que piden descubiertos en cuenta corriente, a una tasa del 45% anual. Otro ítem que se aceleró fue el adelanto o descuento de cheques, a una tasa del 22%. Se trata de compañías que ya tienen preacuerdo con el banco y ahora están haciendo uso de esa herramienta, que antes no necesitaban. Pero ahora resulta esencial para que no se corte la cadena de pago a proveedores.

“Una vez que empieza a incrementarse los índices de desempleo, los niveles de morosidad y de cheques rechazados aumentarán en forma significativa”, revela el gerente financiero de un banco.

Por lo pronto, se nota que la mora en el sector de las telecomunicaciones y de retail viene en alza. En consecuencia, las entidades están aceitando todos los mecanismos de recupero, pues se nota un mayor interés por anticiparse a las cobranzas.

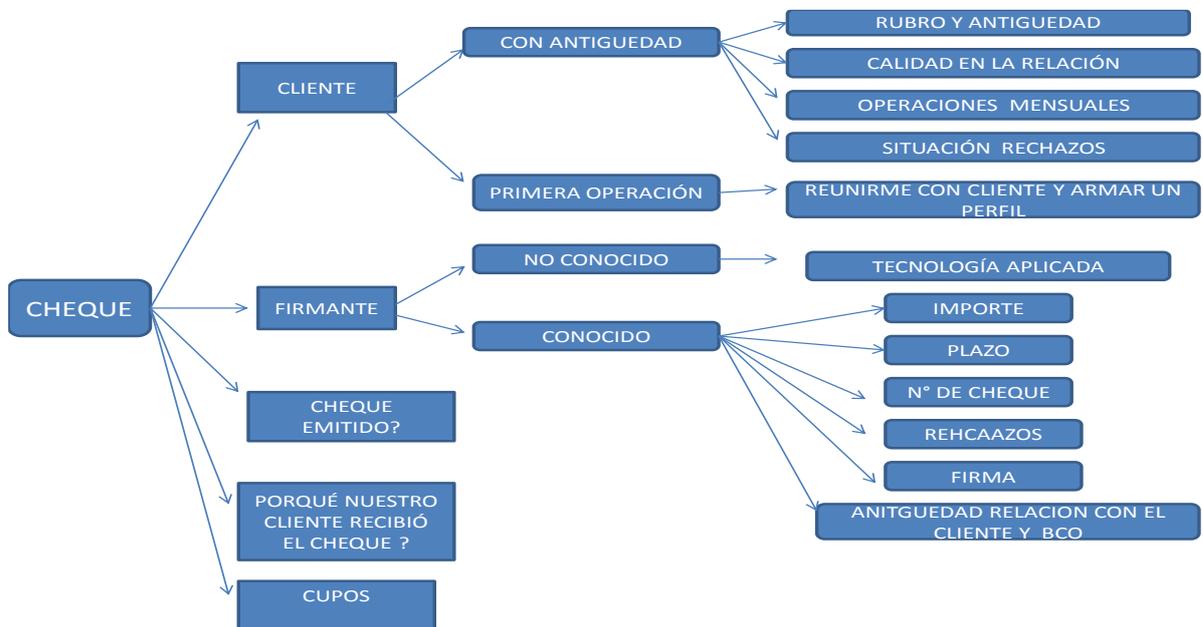
Otro síntoma que se está notando es que muchas empresas recurren a la “bicicleta” para “pedalear” y así postergar sus pagos al máximo, aunque tengan el dinero en su poder. Es que, de este modo, se evitan de pagar intereses en caso de que estén endeudados.

En tanto, aquellas compañías que tengan todas las cuentas al día utilizan el cash como una forma de generarse liquidez, para fondearse gratis contra lo que les cobraría el banco de tasa. También hay empresas que usan el sobrante para dolarizarse o para realizar inversiones.

Un analista del sector financiero advierte que la cantidad de valores sin fondos es uno de los tantos indicadores que se debe mirar para determinar los índices de morosidad. Sin embargo, destaca que hoy el cheque se encuentra muy desplazado por los medios electrónicos, ya que gran parte de las compañías abona sus facturas mediante transferencia bancaria, y la utilización de chequeras pareciera estar en vías de extinción.

En las ciudades del interior del país, en cambio, es muy frecuente que las pymes paguen a 60 días con un cheque, que luego la persona lo cambia en alguna financiera del mercado informal, pero luego aparecen los rebotes, que quiebran la cadena. Otro de los usos de los valores en las provincias es como medio de crédito entre particulares.’’

Anexo4



Anexo 5

Ver Homónimos Completo
Resultados: 14

Información resultante de su búsqueda por el documento 30-71029687-8

- VI** - Verificación de Identidad
- BL** 2011/12 Balances
- CO** - 30-71029687-8 - fue Consultado
- CI** 2014/05 Bureau de Crédito del BCRA
- MFC** - 30-71029687-8 - GRUPO GALADINO SRL
- Chc** 2014/07 Cheques Rechazados del BCRA
- CE** 2013/11 30-71029687-8 - GRUPO GALADINO SRL
- JU** 2010/12 30-71029687-8 - GRUPO GALADINO SRL
- SRT** 2009/09 Superintendencia de Riesgos de Trabajo

Fuentes externas auxiliares

TRADE | 30-71029687-8 - GRUPO GALADINO SRL

Deudores / Ch's BCRA	Ch's Denunciados BCRA	Rentas Prov. Bs.As.	Rentas Prov. Cba.	UIF
----------------------	-----------------------	---------------------	-------------------	-----

Por favor seleccione los registros que, según su criterio, desee imprimir y agregar a los encontrados por el documento 30-71029687-8

HM - Se encontraron 2 Homónimos.

VI Verificación de Identidad

26954-VI307102968

Razón Social: **GRUPO GALADINO SRL**

Identificación: **CUIT 30-71029687-8**

Fecha contrato social: 12/09/2007 (6 años)

Fecha inscripción AFIP: 08/10/2007 (6 años)

Actividad principal: 465990 - Venta al por mayor de máquinas, equipo y materiales conexos n.c.p.
F. Inicio: 01/11/2013

Actividad secundaria: 466129 - Venta al por mayor de combustibles, lubricantes, leña y carbón, excepto gas licuado y combustibles
F. Inicio: 01/11/2013

Es Empleador: **SI**

Ganancias: Activo

IVA: Activo

Domicilio fiscal: Libertad 443 Piso 2 - Dto C (1012) - Capital Federal Mapa

Agencia AFIP: N° 10 - H. Yrigoyen Nro 2221/2251 1 Piso (1089) - Capital Federal

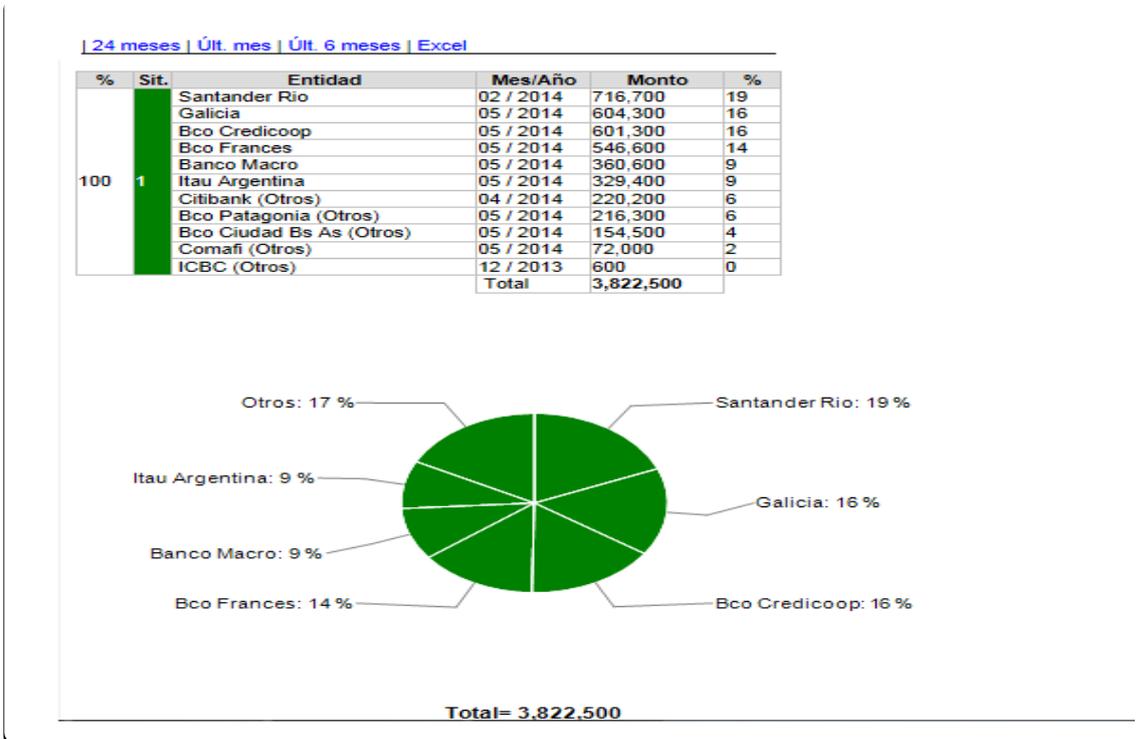
Sitios: www.grupogaladino.com.ar

Inscripciones en AFIP al 05/06/2014 Actualizar Refrescar

Descripción	Fecha de Alta
Ganancias Sociedades	01/10/2007
Iva	01/10/2007
Regimen de Información	01/10/2007
Ganancia Mínima Presunta	01/01/2008
Reg Seg Social Empleador	01/07/2008
Bp Acciones o Participaciones	01/10/2009
Contribuyente No Amparado En Los Beneficios Promocionales Industriales Establecidos Por Ley 22021 y Sus Modificatorias 22702 y 22973, A La Fecha de Emisión de la Presente Constancia.	

Empleados verificados: 9 - [Detalle](#)

Anexo 6



Anexo 7

Chc Cheques Rechazados BCRA

26954-HC3065173729

Razón Social: **XXXXXXXXXX**

Documento: CUIT **XXXXXXXXXX**

Cheques Rechazados de Cuentas de Personas Jurídicas							
Detalle							
Cheque nro.	Fecha rechazo	Monto	Causal	Fecha pago	Revisión	Pago multa	
2342	06/05/2013	2.439.50	Sin Fondos	06/06/2013	No	09/05/2013	
30294966	12/01/2011	1.865.00	Sin Fondos	No Registra Pago	No	17/01/2011	
13386425	14/01/2010	1.000.00	Sin Fondos	No Registra Pago	No	28/01/2010	

Cheques Rechazados de Cuentas de Personas Jurídicas									
	Cantidad				Monto				
	<= 6 m	7-12 m	13-24 m	+ 24 m	<= 6 m	7-12 m	13-24 m	+ 24 m	
Sin fondos	-	-	1	2	-	-	2.439.50	-	2.865.00
Defectos formales	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total rechazados	-	-	1	2	-	-	2.439.50	-	2.865.00
Total abonados	-	-	1	-	-	-	2.439.50	-	-
% abonados	-	-	100 %	-	-	-	100 %	-	-

Relacionados BCRA		
Cons.	CUIT	Denominación
1	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX
2	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX
3	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX

Anexo 8

SRT Superintendencia de Riesgos del Trabajo

?

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX78

Razón Social:

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Documento:

CUIT 30-XXXXXXXXXX

Fecha últ. Actualización:

03/09/2009

Actividades

1° 523992 - Venta al por menor de máquinas y motores y sus repuestos

Último contrato

Aseguradora: MAPFRE

N° contrato: 117315

Desde: 01/07/2008 - Alta de afiliación

Hasta: Afiliación vigente -

Último contrato extinguido por falta de pago

No se registran contratos extinguidos

Fuente: SRT - www.srt.gov.ar

Anexo 9

JU Alertas de Fuentes Judiciales

26954-QU000620502812

ADVERTENCIA IMPORTANTE: Si en este registro no apareciera un N° de doc o CUIT, debe tomarse como una simple referencia a verificar en el expediente para descartar la existencia de personas con igual apellido y nombres o empresas con igual razón social.

Fecha Sorteo: 03/12/2010

CAPITAL FEDERAL, Juicio Ordinario , Juzg. 006, Sec. 012, Exp. Nro: 047786/10, Causa Nro: 057241

Carátula: B [REDACTED]

Actor/es: Cramer S. Cramer SRL

-- AMPLIACION de fecha: 15/12/10 --

Carátula: DAVILA SA Dom. Av Cramer 2175 Piso 1 "H", Capital Federal

Actor/es: Cramer S. Cramer SRL CUIT 30 [REDACTED] Dom. Guarani 273/75, Capital Federal

MONTO DEL JUICIO: U\$S 1954.46.-

Dom. Juzg.: Av. Roque S. Peña 1211, piso 2, Buenos Aires - Juez: Dra CIRULLI Marta - Sec.: Dra DAVILA Cristina - Fuero: Comercial

Fuente: Estudio CHOUHY /(YR YR 191210 - 047786 - 10)

-- AMPLIACION de fecha: 23/04/13 --

Observaciones: Resolucion art.360 el 06/07/2011.

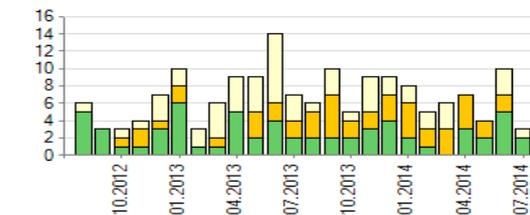
Fuente: Adolfo CHOUHY (abogado)/(IO IO 230413 - 047786 - 10)

Anexo 10

CO Consultados al 14/07/2014

Grilla Histórica

Consultas - Ultimos 24 Meses



■ Entidades Bancarias
 ■ Entidades Financieras
 ■ Comercio, Industria y Servicios

Documento: 3 [REDACTED]

Consultas = 8

Lu 14/07/2014	-	Do 29/06/2014	-
Do 13/07/2014	-	Sá 28/06/2014	-
Sá 12/07/2014	-	Vi 27/06/2014	-
Vi 11/07/2014	-	Ju 26/06/2014	-
Ju 10/07/2014	1	Mi 25/06/2014	-
Mi 09/07/2014	-	Ma 24/06/2014	-
Ma 08/07/2014	-	Lu 23/06/2014	2
Lu 07/07/2014	-	Do 22/06/2014	-
Do 06/07/2014	-	Sá 21/06/2014	-
Sá 05/07/2014	-	Vi 20/06/2014	-
Vi 04/07/2014	-	Ju 19/06/2014	1
Ju 03/07/2014	1	Mi 18/06/2014	1
Mi 02/07/2014	-	Ma 17/06/2014	-
Ma 01/07/2014	1	Lu 16/06/2014	-
Lu 30/06/2014	1	Do 15/06/2014	-

- Seguimientos Temporales = 0

- Seguimientos Permanentes = 40

Anexo 11

SC Otras Fuentes

26954-SC000065205756

ADVERTENCIA IMPORTANTE: Si en este registro no apareciera un N° de doc o CUIT, debe tomarse como una simple referencia a verificar para descartar la existencia de personas con igual apellido y nombres o empresas con igual razón social.

SOCIEDADES

Fecha: 24/09/2007

[REDACTED] Por Instrumento Privado del 12-09-07 [REDACTED], 18-03-75, DNI [REDACTED] casado, empleado, y [REDACTED], 15-04-73, DNI [REDACTED], abogada, casada, ambos con domicilio real y especial en Libertad 443 2º C Cap. Fed. constituyeron: [REDACTED] con domicilio en Libertad 443 Piso 2º Oficina C de Cap Fed.; 99 años a partir de su inscripción; Objeto: por cuenta propia o de terceros o asociada a terceros, en el país o en el extranjero a la compra, venta, comercialización, importación, exportación y distribución de repuestos para maquinas viales, y agrícolas, motores diesel, automotores y grupos electrógenos pudiendo establecer agencias, sucursales y representaciones en cualquier punto del país y en el extranjero; \$ 5.000.- Gerente: [REDACTED] - Duración en el cargo: indeterminado; 31.12 de cada año. Abogada autorizada por Inst. Priv. Del 12-09-07. Abogada - Paola M. J. Stekloff Legalización emitida por: Colegio Público de Abogados de la Capital Federal. Fecha: 19/9/2007. Tomo: 65. Folio: 470. e. 24/09/2007 N° 98.482 v. 24/09/2007

Fuente: Boletín Oficial de la República Argentina - Nro: 31245 del 24/09/07

Anexo 17

Búsqueda de cheques denunciados a través de <http://www.bcra.gov.ar/>

CONSULTA POR NÚMERO DE CHEQUE

Registro Nacional de Bases de Datos
Dirección Nacional de Protección de Datos Personales
RESPONSABLE REGISTRADO

Entidad

Ingrese el número de Cheque

Introduzca el texto

reCAPTCHA™

VER

Importante

En el caso de que una entidad aparezca más de una vez en el listado deberán consultar el cheque en cuestión en cada una de las denominaciones que allí aparecen.

El Banco Central de la República Argentina en su carácter de administrador de la Central de cheques denunciados como extraviados, sustraídos o adulterados, no asume responsabilidad alguna por las eventuales inconsistencias, falsedades o errores de los datos incluidos en la mencionada base, toda vez que dicha información es recibida de las entidades financieras según el procedimiento establecido en la correspondiente guía operativa. Los documentos que contiene dicha central de información son depurados cuando la entidad informa la fecha de presentación al cobro de los mismos.

Tenga en cuenta que el número de cheque se encuentra impreso en 4 lugares del documento, el cual debe ser el mismo en cada uno de ellos. Si existe alguna diferencia podría tratarse de un documento adulterado.

Atento que el número de cheque puede repetirse en distintas cuentas corrientes pertenecientes a un mismo banco, deberá verificar si el número de sucursal y número de cuenta que muestra la pantalla coinciden con el que está impreso en el documento que se consulta.

Anexo 18

www.telexplor.com.ar búsqueda de teléfonos y otros datos adicionales.

Búsqueda Residencial

Nombre | Tel | Dirección

CALLE ALTURA

ZONA **BUSCAR**

Búsqueda Comercial

Rubro | Nombre Comercio

¿QUÉ ESTÁS BUSCANDO?

Rubros | Localidades | Rubros por Localidad

ZONA **BUSCAR**

NUEVA BÚSQUEDA

12x \$356

¿Pagá en Pesos y Hasta en 12 Cuotas!

ASAJE AÉREO

Río de Janeiro

12x \$356

COMPRA AQUÍ

12 CUOTAS SIN INTERÉS

ULTIMOS DÍAS!

Aerolíneas + VISA

TELEFONOS (11) ~~4000-2100~~

Maipu 550 Pb
Cdad. De Buenos Aires , barrio:san Nicolas - (C1006ACF)

actualizar registro

Ver Mapa +Agendar

[Viajes en Telexplor](#)

ACADEMIA CONDUCTORES A-S

Academias De

Conductores,viajes - Agencias

(11) 4287-2777

TELEFONOS (11) ~~4000-2000~~

Maipu 550 Pb
Cdad. De Buenos Aires , barrio:san Nicolas - (C1006ACF)

actualizar registro

Ver Mapa +Agendar

ACUARIO TRAVEL

Turismo - Agencias,viajes -

Agencias

(11) 4759-8931

SI autorizo a la Universidad del CEMA a publicar y difundir a los fines exclusivamente académicos y didácticos la Tesis/Trabajo Final de mi autoría correspondiente a la carrera cursada en esta institución.