

# EMPRENDEDORES

Milton Rodríguez  
COFUNDADOR DE MI CHEQUE

“Juntamos a esa persona que tiene necesidad de efectivo con la que quiere colocar dinero de forma rápida y rentable”

## Una plataforma para facilitar el descuento de cheques a las pymes

**NOVEDAD.** El emprendimiento MiCheque brinda la posibilidad a la pequeña empresa de fijar el monto a recibir y hacerse del dinero en menos de 48 horas. Para tranquilidad de los inversores, analiza crediticiamente a los libradores

POR KAREN PARENTELLI  
Especial para El Observador

Es habitual que las empresas reciban pagos con cheques diferidos, y que la necesidad de contar con efectivo las lleve a descontarlos muchas veces a tasas desfavorables. El emprendimiento MiCheque (micheque.uy) es una plataforma que busca ser una alternativa en esta situación para las pequeñas y medianas empresas (pymes). La idea es que el empresario coloque a la venta su cheque y en pocas horas reciba el dinero en efectivo.

En marzo de 2017 comenzó a funcionar este emprendimiento, que cuenta con el apoyo del capital semilla de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE), C Sinergia y el Centro de Innovación y Emprendimientos de ORT. MiCheque es un nexo entre dos necesidades; une a las empresas que quieren descontar cheques de forma rentable, con los inversores que tienen liquidez financiera y desean ganar dinero de forma rápida.

Para Milton Rodríguez, uno de los co-fundadores de MiCheque, los beneficios de usar sus servicios son claros: “Juntamos a esa persona que tiene la necesidad del efectivo, que va a terminar descontando carísimo, con la que tiene necesidad de colocar dinero de forma rápida y rentable. Hacemos que esas dos puntas se unan, y se logra un buen resultado para los dos”.

Para las empresas usuarias que descuenten cheques el servicio es gratuito. MiCheque si recibe dinero de parte de los inversores. El modelo de negocios de este emprendimiento siempre apuntó a ayudar a las pymes, por eso es que sobre las ganancias que el inversor recibe cobran sus servicios. El inversor solamente tiene que elegir el cheque que quiere comprar vía web y hacer luego un giro bancario. “Le conseguimos al inversor una buena opción, y por eso servicio, por ese valor agregado, le cobramos un 24% sobre la ganancia”, explica Rodríguez.

Hasta el momento han sido más la cantidad de inversores que



Milton Rodríguez, co-fundador y CEO de MiCheque, junto a Mónica Mesorio (cofundadora y COO) y Felipe Mesorio (gerente comercial) . D.BATTISTE

quieren comparar, que las empresas que colocan sus cheques a la venta. Los emprendedores que están al frente del proyecto explican que esto se da porque las ganancias a las que llegan los inversores son grandes. Hay cheques que duran solamente 10 minutos publicados: a los pocos minutos de ofertados ya se realiza la venta.

“Ahora queremos llegar más a las pymes, que nos conozcan, que sepan que somos una opción rentable. Pero lo que pasa es que el que está en un pequeño emprendimiento está enfocado en sacarlo adelante, y muchas veces no tiene tiempo de conocer más opciones”, reconoció Milton Rodríguez.

### Importes variables

Sin requerimientos, más que datos sobre el cheque, las Pymes pueden acceder al descuento.

MiCheque propone que en menos de 48 horas el descontante reciba su dinero, gracias a la automatización de la plataforma.

MiCheque “invierte las relaciones de poder”, ya que el descontante pone el monto que quiere recibir por su cheque, y el

### EN RESUMEN

#### ¿CÓMO FUNCIONA?

Tanto los que quieren descontar sus cheques como los inversores deben registrarse en el sitio micheque.uy. El sistema solicita nombre, email, celular, y cédula; y en caso de ser un descontante, el número de cuenta para recibir el pago. Una vez que el usuario se contacta con MiCheque, y da los detalles de su cheque, la plataforma verifica los datos y realiza un análisis, para tener las garantías de que el cheque sea cobrado. De todas formas la plataforma no da 100% de respaldo de que sea cobrado. Luego de eso se publica la oferta en la web, y a partir de ese momento los inversores ya están habilitado para poder comprar. Cuando la compra se concreta y el inversor realiza el depósito, MiCheque se hace del cheque físico y se lo entrega al inversor.

inversor tiene que comprar aceptando esa propuesta.

No hay mínimos ni máximos para colocar un cheque a la venta. Los que se venden más rápido son los que están a tasas similares a la de los bancos. “Un banco te cobra una tasa de 1,5% por mes, pero es muy difícil para una pequeña empresa acceder a los requerimientos de los bancos”, comentó Rodríguez.

El emprendedor entiende que la burocracia en la que se ingresa para poder descontar un cheque a través de un banco, hace que muchas veces las pymes recurran a prestamistas que cobran tasas altísimas, habitualmente un 7% de tasa de interés mensual.

Los socios de MiCheque consideran que el negocio es redondo también para el inversor, que puede realizar una inversión con muy poco dinero, y a las pocas semanas la recupera.

Los montos de los cheques son variables, Rodríguez cuenta que muchos inversores deciden comprar varios cheques de bajo monto: “por un cheque de \$ 20.000 el inversor puede pagar unos \$ 19.300”. Señala que si se lo pien-

## 2.500

personas y empresas son usuarias de la plataforma MiCheque que han realizado más de 600 transacciones.

## 2,8

millones de dólares se ha logrado financiar en el año y medio de existencia del emprendimiento.

sa en números netos parece muy poco dinero -serían con este ejemplo unos \$ 700 - pero en realidad la tasa de ganancia es elevada.

Los cheques llegan tanto en dólares como en pesos. Es habitual que se oferten de \$ 20.000, \$ 30.000 o \$ 50.000; pero también hay casos de montos más altos. Hace unos días se concretó una venta de un cheque por US\$ 37.000, y tiempo atrás otro por US\$ 60.000 dólares. ●