

# GUÍA PARA EMPRESARIOS COOPERATIVOS





# GUÍA PARA EMPRENDIMIENTOS COOPERATIVOS



Publicación del  
Instituto Nacional del Cooperativismo y de  
la Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas  
2015



El presente trabajo está destinado a favorecer la comprensión más amplia acerca de las cooperativas y cómo pueden crearse por parte de aquellos grupos interesados o estimular su formación mediante la promoción pública o privada.

Con el formato de una pequeña guía práctica hacemos referencia al marco conceptual y normativo que encuadra a las cooperativas del país.

Puntualizar la necesidad de tener en cuenta un conjunto de consideraciones previas a la creación formal de cualquier cooperativa así como los pasos concretos para la formación legal de la misma y su puesta en marcha desde el punto de vista del funcionamiento social, económico, productivo y financiero.

Este documento es una síntesis de otros materiales educativos, al que le hemos agregado algunos elementos complementarios para facilitar la comprensión de los temas.

## DEFINICIONES LEGALES

El artículo 4 de la Ley 18.407, aprobada en octubre de 2008 y conocida como Ley General de Cooperativas, define a las mismas de la siguiente forma:

*“Las cooperativas son asociaciones autónomas de personas que se unen voluntariamente sobre la base del esfuerzo propio y la ayuda mutua, para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente gestionada”.*

La Ley también señala en el artículo 7° que las cooperativas deben observar los siguientes principios:

- 1) Libre adhesión y retiro voluntario de los socios
- 2) Control y gestión democrática de los socios
- 3) Participación económica de los socios
- 4) Autonomía e independencia
- 5) Educación, capacitación e información cooperativa
- 6) Cooperación entre cooperativas
- 7) Compromiso con la comunidad

Las cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad.

Siguiendo la tradición de sus fundadores, los miembros de las cooperativas creen en los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás.

Los principios cooperativos son lineamientos por medio de los cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores.

## **EL SENTIDO DE IDENTIDAD**

Tanto a nivel institucional como individual, para poder proyectarse hacia dónde se quiere ir, es imprescindible tener claridad sobre quién se es (y quién no se es) y de dónde se viene.

Formar una cooperativa o recuperar una empresa ya existente como cooperativa, implica estar dispuesto a repensar los paradigmas de gestión y hacer el proceso de cambio cultural que supere el manejo habitual de la empresa privada tradicional.

## **GRADOS, MODALIDADES Y CLASES COOPERATIVAS**

Las cooperativas pueden ser de primer grado (o de base), de segundo o ulterior grado, de acuerdo a las especificaciones de la Ley 18.407.

Se entiende por cooperativa de primer grado, aquellas constituidas por socios individuales, sin perjuicio de admitir algunas de ellas, como socios, a personas jurídicas.

La Ley realiza además dos clasificaciones. Cuando refiere a los asociados, habla de “modalidades” que pueden ser de trabajadores, de usuarios o de trabajadores y usuarios. Esta última categoría mixta no estaba prevista en las leyes anteriores.

Luego según el objeto las divide por clases:

- *Cooperativas de trabajo; de consumo; agrarias; de vivienda; de ahorro y crédito; de seguros; garantía recíproca; sociales; de artistas y oficios anexos*

Esta enumeración no impide la creación de nuevas clases de cooperativas, siempre que se ajusten a las exigencias legales.

A la hora de formar la cooperativa, hay que pensar en:

Cuál será su relación entre los socios y la institución:

- *Cooperativas de usuarios - consumidores de los bienes o servicios que presta o produce la cooperativa*
- *Cooperativas de trabajadores asociados que producen bienes o servicios para el mercado*
- *Cooperativas que comprendan simultáneamente las dos modalidades*

Qué tipo o gama de necesidades deben ser satisfechas mediante la cooperativa:

- *Acceder a una vivienda digna*
- *Disponer de condiciones propicias para el ahorro y crédito*
- *Comercializar, acopiar o transformar productos*
- *Acceder al consumo o al crédito al consumo*
- *Sostener o desarrollar una fuente laboral compartida*
- *Coordinar la comercialización colectiva de producciones individuales o familiares*
- *Compartir una actividad profesional en común*
- *Organizarse para superar situaciones de vulnerabilidad social mediante la inserción laboral*
- *En caso de artistas y oficios anexos, organizarse para sus actuaciones permanentes, esporádicas o contratos con el Estado*

La clase o modalidad cooperativa es independiente de la rama de actividad en que actúa.

Por ejemplo, en el transporte puede haber cooperativas de usuarios o de trabajo.

En el primer caso los socios forman la cooperativa para disponer de un servicio de transporte y contratan a los choferes u otros funcionarios que necesitan.

En el segundo, los trabajadores (choferes, guardas, administrativos) se agrupan para gestionar colectivamente una empresa de propiedad compartida, que brinda servicios al público a un segmento particular.

## **ESTUDIOS O ANÁLISIS PREVIOS**

Formar una cooperativa implica encarar un proyecto de largo plazo, porque las necesidades que la motivan no son coyunturales (para eso habrá otros instrumentos) y porque la inversión humana, psicológica, social y económica no son de resultados inmediatos sino acumulativos.

Para organizar una cooperativa, es aconsejable cumplir con algunas etapas preliminares, cuya realización proporcionará mayor seguridad en la obtención de los objetivos económicos y sociales que se buscan.

Este análisis debe ser integral y la profundidad y extensión del mismo o de los estudios que demande realizar, dependerán del grado de información y experiencia que el propio grupo ya posea, de la complejidad de la tarea que se emprende, del volumen de los recursos requeridos y de los riesgos particulares según el tipo de iniciativa.

Más allá del carácter integral del análisis, conviene dividir los estudios en los siguientes capítulos (que deben interactuar y cuestionarse entre sí): viabilidad social o grupal, viabilidad económica, financiera, productiva y comercial, viabilidad legal.

#### *a) Viabilidad Social o Grupal*

La cooperativa es una organización económica pero, a diferencia de otros modelos societarios, es una organización con finalidad social.

Por ello, para su éxito, no basta identificar una necesidad común para todos sus miembros, sino que es imprescindible además, la capacidad para funcionar, trabajar y resolver en común.

El grupo fundador o constitutivo de la cooperativa debe buscar la mayor certeza posible de que la idea que los orienta es realizable y se podrá trabajar de forma razonablemente organizada y armónica, de acuerdo a ciertos principios y valores, para alcanzar los objetivos propuestos mediante el esfuerzo de todos sus miembros.

La cooperativa es una forma de organización capaz de ofrecer al socio posibilidades de superación no solamente económicas, sino también sociales, profesionales, culturales y comunitarias.

### *b) Viabilidad económica, financiera, productiva y comercial*

Una vez que el grupo determina esa idea y la actividad principal que se propone desarrollar, deberá establecer seguidamente si esa actividad económica es:

*Viable:* es decir, si se puede llevar a cabo, considerando el medio en que deberá desarrollarse y en base a las condiciones y los recursos con que se cuenta (o se pueden obtener) para ello.

*Rentable:* o sea, si será capaz de generar resultados, utilidades o beneficios en proporción a las necesidades de las cooperativas.

En caso de demostrarse que la actividad propuesta no es viable o rentable, lo conveniente es volver a estudiar la idea original o investigar otras alternativas que resulten más apropiadas.

La duración y complejidad de los estudios dependerán de:

- *Tipo de productos o servicios a producir o a adquirir*
- *Tamaño del grupo y de la empresa que se organiza*
- *Capital (de inversión y de trabajo) que se requiere para la misma*
- *Riesgos sociales, económicos y ambientales que pueden existir*

Los estudios antes mencionados, junto al análisis social y legal, permitirán la confección de uno o más proyectos y/o del plan de negocio correspondiente.

### *c) Viabilidad legal*

Según la necesidad o problema a resolver y en función del análisis social y económico-financiero el grupo podrá optar por algunas de las clases de cooperativas o por otra forma societaria.

Los factores clave para determinar esa forma jurídica pueden ser variados, entre ellos:

- *El tipo de relación y compromiso entre los asociados*
- *La conformación el capital y de la inversión necesaria*
- *La manera deseable para la toma de decisiones*
- *El grado de responsabilidad patrimonial que pueden o quieren asumir los socios*
- *Facilidades (rapidez o lentitud) para constituir la sociedad*
- *Grado de formalización, fiscalización o control deseable o tolerable en función del nivel o rama de actividad*
- *Cantidad de integrantes previstos en la sociedad, al momento de su fundación y en el mediano-largo plazo. Esto último es relevante para las cooperativas de ahorro y crédito*
- *Sentido de identidad. Coherencia entre el propósito de la organización y su forma jurídica*

En caso de optar por una forma jurídica cooperativa, la elaboración, discusión y aprobación del estatuto social de la misma es un aspecto muy relevante.

Dicho documento expresa lo esencial del “contrato” entre los socios, sus definiciones de objetivos y propósito, los derechos y obligaciones, así como la estructura asociativa básica por la cual deben funcionar.

El Estatuto puede y debe ser complementado con uno o más reglamentos internos, elaborados por consenso y aprobados por mayorías amplias y factibles de ser reformados de la misma manera en base a la experiencia que se acumule.

## **¿QUIÉNES REALIZAN LOS ESTUDIOS PREVIOS?**

Para realizar los análisis de viabilidad social, económica y legal hay que partir de la propia información que posee el grupo interesado.

Es conveniente además dar una mirada externa y profesional que confirme o revise los resultados obtenidos, particularmente cuando se trata de una cooperativa de cierta dimensión o complejidad o que requiere una inversión considerable.

Lo más conveniente es acudir a equipos técnicos interdisciplinarios, especializados, con experiencia y conocimiento del movimiento cooperativo y de la rama de actividad en cuestión.

En un proceso participativo, el grupo debe colaborar activamente con los técnicos en dichos estudios, proporcionándoles información precisa y suficiente, así como mediante sugerencias e ideas o cuestionamientos cuando corresponda.

## **LA FORMALIZACIÓN**

Una vez realizados los estudios antes señalados o descartada su necesidad por obvio conocimiento, corresponde dar los pasos necesarios para formar la cooperativa, obtener la personería jurídica y registrarse ante los organismos públicos necesarios.

El grupo debe:

- *Conocer, discutir y aprobar un proyecto de estatuto, lo cual representa el acuerdo o contrato fundacional, societario, entre los miembros de la organización*
- *Elaborar un plan anual productivo, económico y financiero, preferentemente estratégico y como mínimo operativo*
- *Lo anterior debe hacerse en base al mercado estudiado y definido, aún tratándose de servicios a los socios*

Para la formalización entre los organismos a tener en cuenta, se señalan:

- *Registro de Personas Jurídicas, sección Registro Nacional de Cooperativas*
- *Auditoría Interna de la Nación (AIN)*
- *Banco de Previsión Social (BPS)*
- *Dirección General Impositiva (DGI)*
- *Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS)*
- *Banco de Seguros del Estado (BSE)*
- *Instituto Nacional del Cooperativismo (INACOOOP)*
- *Regulaciones Sectoriales o Departamentales según rama de actividad y/o localización*

## **LA PUESTA EN MARCHA**

### *Acuerdos internos:*

El grupo fundacional debe establecer de manera participativa y preferentemente consensuada una serie de acuerdos internos básicos que determinen los principales contenidos del estatuto y de los reglamentos de trabajo así como los procedimientos para la organización de la actividad social, económica y comercial de la cooperativa.

### *Perspectiva estratégica:*

La organización no surge para atender necesidades coyunturales o de corto plazo sino para contemplar aspiraciones sólidas de mediano y largo plazo.

En este sentido es conveniente que la cooperativa tenga definida su visión y misión con sentido estratégico y los caminos para lograr aproximarse a las mismas.

### *Proyectos y Plan de Negocios*

La determinación de la estrategia y de los planes de acción son instrumentos que no sólo ayudan a la legitimidad externa del grupo sino también a la cohesión interna y la toma de decisiones democráticas, compartidas.

Asimismo favorecen el control y la auditoría por parte de los organismos internos y externos especializados y los socios.

Un Plan de Negocios es un documento de análisis para la toma de decisiones sobre cómo llevar a la práctica una idea o iniciativa de negocio. Es un documento ejecutivo, que nos muestra un área de oportunidad, en el que se evidencian la rentabilidad y la estrategia a seguir para generar un negocio viable.

En él se expone el propósito general de la empresa, incluyendo temas como el negocio, el organigrama de la organización, las inversiones iniciales, el personal necesario junto con su método de selección, la filosofía de la empresa y su plan de salida.

La utilidad de un Plan de Negocios es doble:

- Internamente obliga a los socios a iniciar su actividad con un mínimo de coherencia, rigor y posibilidades de éxito. También permite conocer de antemano los “cuellos de botella” que enfrentará la iniciativa.

- Externamente es una excelente carta de presentación de la cooperativa a terceros, que puede servir para solicitar apoyo financiero, buscar nuevos socios y/o contactar con proveedores, entre otros.

## **ANEXO 1 - ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO**

La estructura típica de un Plan de Negocios es la que se presenta en forma sintética a continuación:

### *1) Resumen ejecutivo*

En el resumen ejecutivo, se presenta la información más relevante del emprendimiento, con una extensión no mayor a una página.

Se debe captar la atención de quien está leyendo para que pueda hacerse un panorama del emprendimiento, sus metas mercado, ingresos, egresos y rentabilidad.

### *2) Antecedentes y descripción*

Se trata de hacer una breve descripción de la actividad a la que se orienta el emprendimiento, así como del grado de desenvolvimiento en el momento actual.

También se debería de presentar una breve historia de la iniciativa desde el comienzo hasta el momento de presentar el documento.

Hay que explicar los aspectos más importantes del negocio: sus productos, propietarios, planes para el futuro del negocio y el sector en que se moverá.

Los aspectos más relevantes a desarrollar son:

### *Antecedentes y características generales*

Breve descripción de cómo surge la cooperativa, fecha de inicio de actividades, quiénes la integran, qué apoyos institucionales reciben, cuál es la situación actual y qué expectativas u objetivos se están planteando a corto y mediano plazo.

### *Justificación de la puesta en marcha del proyecto*

- Analizar las fortalezas y las debilidades que presenta el proyecto en su fase actual
- Identificar las oportunidades y amenazas del sector que justificarían la inversión a realizar
- Establecer los principales riesgos y las medidas de mitigación y definir en qué medida la inversión a realizar contribuye a alcanzar los objetivos propuestos

### *Aspectos generales del mercado*

- Identificación de las principales empresas que integran el mercado con productos similares, analizando precios, productos y clientes con los que operan
- Identificación de los principales clientes potenciales a los que se podría acceder
- Estimación del volumen de productos que se podrían comercializar a cada uno de los clientes identificados

- Establecer los canales de distribución mediante los cuales piensa llevar sus productos al mercado, analizando las alternativas en cuanto a los costos y a otros factores de conveniencia

### Localización del emprendimiento

- Evaluar las alternativas de localización, teniendo en cuenta los aspectos de cercanía con el mercado, con los proveedores y con los trabajadores
- Evaluar las condiciones desde el punto de vista de los costos, las inversiones necesarias, los servicios complementarios ofrecidos, etc.

### *3) Organización y gestión*

Este capítulo hace referencia a los aspectos de recursos humanos y de personal así como a la organización de la producción y el trabajo.

Contempla la organización de los integrantes a partir de las funciones que son determinadas por los objetos económico-productivos que se pretenden alcanzar y que dicha estructura organizacional deberá quedar reflejada en el organigrama de funcionamiento.

Existen distintos modelos de gestión, de acuerdo con las características propias de las cooperativas. En algunos casos las funciones operativas son asumidas por socio y en otras se contratan técnicos o funcionarios para esos roles.

### Organigrama de funcionamiento



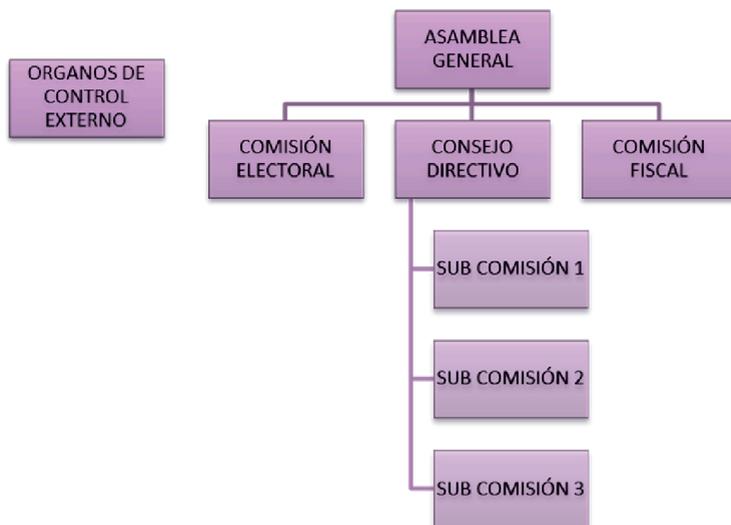
La forma y complejidad de dicho organigrama dependerá del tamaño de la organización, de las especialidades requeridas y del tipo de actividad que se desarrolle entre otros aspectos.

Asimismo, no se debe confundir el organigrama de funcionamiento de las actividades económico-productivas de la cooperativa, con aquella que surge de los Estatutos.

En efecto, cualquier socio puede ocupar una función en el área financiera, productiva, administrativa o gerencial, al tiempo que ocupa un cargo en la Comisión Fiscal, Fomento o el propio Consejo Directivo indistintamente.

A modo de ejemplo, el Presidente de la cooperativa no necesariamente tiene que ejercer funciones de “mando” en el proceso productivo o comercial.

Por otra parte, un organigrama de la estructura estatutaria de la cooperativa podría reflejarse de la siguiente forma:



En las cooperativas de primer grado, es obligatoria la Comisión de Educación, Fomento e Integración Cooperativa (CEFIC), dependiente del Consejo Directivo.

#### 4) Capítulo Jurídico-Fiscal

Especificar la modalidad de cooperativa que se adoptará y la justificación de esta decisión.

También se incluyen patentes y marcas si las hay o sistemas de franquicia.

### *5) Capítulo Comercial y de Producción*

En este capítulo hay que realizar una definición clara y concreta de los productos (sean éstos bienes o servicios) que se están desarrollando, que servirá de punto de referencia para comparar con otros productos similares que se encuentran en el mercado.

Habrà que desarrollar con claridad:

- Dentro del universo de productos que comprende la rama de actividad a la que pertenecen y que tendrían la potencialidad de producir, cuáles en concreto comprenderán la oferta inicial con la que la cooperativa saldrá al mercado
- Detalle de las instalaciones necesarias para la producción y los elementos materiales requeridos para producir
- Detalle de los aspectos fundamentales en cuanto a la organización del trabajo, como el personal ocupado, cantidad de puestos, especialidades requeridas, carga horaria, cuántos socios y no socios (contratados), etc.

### *6) Capítulo Económico-Financiero*

En este capítulo se establecen todos los aspectos económico-financieros del Plan de Negocios.

Hay que confeccionar un Plan de Inversiones, los ingresos, los egresos, definir el plazo de amortización que se piensa aplicar a las inversiones programadas y de qué manera se financiará cada componente de la inversión. También, los montos de capital en Activo Fijo y Capital de Giro necesarios.

A modo de ejemplo se puede estructurar el análisis en base al siguiente cuadro de inversiones:

Inversión	Costo total de la inversión	Capital Propio	Asistencia financiera solicitada
<b>Activo Fijo</b>	\$	\$	\$
<b>Capital de Trabajo</b>	\$	\$	\$
<b>Total</b>	\$	\$	\$

Además se deben detallar las previsiones anuales de ingresos. Flujo de Fondos y Balance.

También indicar la forma de cobros y pagos previsible asociados a los conceptos de facturación y distribución de sus productos.

En la mayoría de los casos, el cálculo del Punto de Equilibrio es de gran ayuda para visualizar los montos o unidades de ventas donde se presentan pérdidas y/o ganancias.

Adicionalmente se recomienda definir los indicadores financieros como TIR (Tasa Interna de Retorno), VAN (Valor Actual Neto) y Período de Recuperación de las inversión descontado (PayBack descontado).

Conviene realizar un Análisis del Riesgo, que existe en todo emprendimiento. Cómo manejarlo y cómo asumirlo es un componente más en una evaluación económico-financiera.

Existen diversos métodos para poder medir el riesgo, desde los más simples a los muy sofisticados.

*Cuadro de flujo de fondos proyectados del emprendimiento*

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Ingresos por ventas</b>	\$	\$	\$	\$
<b>Otros ingresos</b>	\$	\$	\$	\$
<b>Total de Ingresos (Y)</b>	\$	\$	\$	\$
<b>Inversión en activo fijo</b>	- \$	- \$	- \$	- \$
<b>Mat. Primas e insumos</b>	- \$	- \$	- \$	- \$
<b>Salarios</b>	- \$	- \$	- \$	- \$
<b>Otros gastos de producción</b>	- \$	- \$	- \$	- \$
<b>Gasto de admin. y vtas</b>	- \$	- \$	- \$	- \$
<b>Amortizac. de préstamo</b>	- \$	- \$	- \$	- \$
<b>Otros gastos</b>	- \$	- \$	- \$	- \$
<b>Total de Gastos (G)</b>	- \$	- \$	- \$	- \$
<b>Saldos</b>	<b>\$ (Y-G)</b>	<b>\$ (Y-G)</b>	<b>\$ (Y-G)</b>	<b>\$ (Y-G)</b>

*7) Conclusiones*

En este capítulo final se presenta brevemente una evaluación global del Plan de Negocios en su conjunto, resaltando sus puntos fuertes y atractivos, asegurando la coherencia entre las diferentes áreas.

*8) Anexos*

Se debe de incluir toda la información relevante que justifique y/o avale la información presentada en los distintos capítulos.

## ANEXO 2 - CONCEPTOS BÁSICOS DEL SISTEMA FINANCIERO

El Sistema Financiero es el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo objetivo es canalizar el ahorro que generan los agentes económicos con capacidad de financiación, hacia aquellos otros que tienen necesidades de financiación.

Su función principal es entonces la intermediación entre los que tienen dinero y los que necesitan de él para llevar adelante sus proyectos productivos, educativos, culturales, sociales, familiares, etc.

### *1) Actores del sistema financiero uruguayo*

**Bancos:** Los bancos son los intermediarios financieros mayoritarios y los más conocidos. Reciben dinero de los clientes en forma de depósitos, por el cual pagan una tasa de interés y a su vez prestan dinero a los prestatarios, por el que cobran una tasa de interés.

**Cooperativas de Ahorro y Crédito:** La oferta de crédito de las cooperativas se orienta fundamentalmente a personas con ingresos fijos y sólo en menor grado se financia a micro y pequeñas empresas.

A partir de la Ley 18.407 solamente las cooperativas que se hallan bajo la órbita de control del Banco Central del Uruguay pueden captar depósitos del público.

**Financieras:** Son entidades reguladas por el Banco Central del Uruguay, que se orientan fundamentalmente al Crédito al Consumo, no pudiendo captar depósitos.

Se caracterizan por su agilidad en el otorgamiento del crédito y su tasa de interés suele ser elevada debido a su perfil de préstamos al consumo.

**Instituciones de apoyo a Micro y Pequeñas Empresas:** Desde el Estado y desde la sociedad civil en general existen varias instituciones que dan apoyo desde distintos ángulos al sector de la micro empresa.

No se definen por un tipo específico de figura jurídica sino por las características de su operatoria y el público al que se dirigen.

## *2) Productos financieros*

**Créditos:** Consiste en un préstamo de dinero en el que la persona que lo recibe se compromete a devolverlo en un plazo establecido, pagando intereses, seguros y costos de administración.

Los créditos a su vez se pueden clasificar en:

- **Crédito al Consumo:** Destinado a personas físicas. Tienen como objetivo cubrir el pago de servicios o adquirir bienes que no tienen un fin productivo. Lo otorgan mayoritariamente las financieras y las tarjetas de crédito, aunque las cooperativas por lo general también otorgan préstamos al consumo.
- **Crédito para capital de trabajo:** Se destina a la adquisición de insumos o mercadería para la actividad normal y habitual del negocio. Tiene un fin productivo.

- **Crédito para activo fijo o inversión:** Se destina a la incorporación de capital para un emprendimiento. Este capital tiene una vida útil de mediano o largo plazo, por lo que a diferencia del capital de trabajo se consume a lo largo de varios períodos y no sólo en un único proceso productivo.
- **Crédito para vivienda:** Se solicita para adquirir una propiedad ya construida, un terreno o la construcción o refacción de la vivienda. Normalmente los bancos que otorgan préstamos para vivienda lo hacen a través de créditos hipotecarios, lo que implica que la garantía del préstamo es el bien adquirido o construido.
- **Microcrédito:** Es otorgado bajo condiciones flexibles a microempresarios que no tienen acceso al sistema financiero tradicional. Suelen destinarse a fines productivos, aunque también puede destinarse a otro objetivo de los mencionados anteriormente.

**Cuentas Bancarias:** Permiten utilizar una serie de servicios financieros que ofrecen los bancos o las cooperativas de ahorro y crédito (en algunos casos) que resultan de utilidad. En Uruguay las únicas instituciones que pueden recibir depósitos son los bancos y las cooperativas de intermediación financiera.

A su vez, las cuentas bancarias pueden ser de distinto tipo, teniendo en cuenta el destino de la misma.

a) **Depósitos a la vista:** Es un tipo de cuenta bancaria que permite al depositante disponer de los fondos en cualquier momento. Son de disponibilidad inmediata y se clasifican en cuentas corrientes o cajas de ahorro.

- **Cuenta Corriente:** Está adaptada a aquellos que requieren realizar depósitos o retiros regularmente. Permite al usuario realizar giros y transferencias del dinero depositado, así como pagar facturas o recibos a través de débito automático. También permite retirar dinero o realizar pagos mediante la emisión de cheques.
- **Caja de Ahorro:** Es similar a la cuenta corriente, aunque presenta algunas limitaciones respecto a ésta. En particular existen topes a los montos de retiro, al tiempo que no existe la posibilidad de obtener sobregiros. Tampoco es posible la emisión de cheques a partir de esta cuenta.

b) **Depósitos a plazo fijo:** Consiste en la entrega de una cantidad de dinero a una institución bancaria, mediante el cual el depositante no puede disponer de él durante cierto período de tiempo. Al final del plazo, la institución devuelve el dinero junto con los intereses convenidos.. Están orientados al ahorro e inversión a mediano y largo plazo.

**Descuento de documentos:** Es una operación financiera mediante la cual la entidad financiera anticipa al cliente el importe de un crédito que éste posee frente a un tercero. Permite anticipar el importe sin tener que esperar el transcurso del plazo. Los documentos más utilizados son cheques diferidos, facturas a cobrar, cesiones de derechos de cobro, entre otros.

## BIBLIOGRAFÍA

Manual de Educación Financiera

Editado por OPP (Área de Políticas Territoriales y Planet-Finance),  
nov/201

¿Qué es una Cooperativa? ¿Cómo formarla?

CUDECOOP - 2013

Manual para cooperativas de trabajo asociado. Bases para  
la organización de una cooperativa de producción

FCPU - Comuna Canaria - COSPE - Proyecto Canelones Cooperativo  
2010





