



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 9, diciembre 1990, pp. 127-133**

Concepto cooperativo y los derechos cooperativos en Europa. Reino Unido

Ian Swinney

Profesor de Derecho y Estudios Financieros. Universidad de Glasgow

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1990 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

REINO UNIDO

IAN SWINNEY

Facultad de Derecho y Estudios Financieros Universidad de Glasgow

En primer lugar, hay que subrayar que existen varias ordenaciones jurídicas en el Reino Unido que difieren en mayor o menor medida entre ellas. Lo presentado a continuación es suficientemente general para que se pueda aplicar a todo el Reino Unido, pero los estatutos que se mencionan sólo se refieren a Inglaterra y País de Gales, y Escocia.

P.—¿Qué lugar ocupa la cooperación en el conjunto del derecho de sociedades? ¿Existen para todas las cooperativas una concepción y una clasificación teórica única, o bien distintas concepciones y clasificaciones (según las ramas, la orientación ideológica o política)? ¿Cuáles son los criterios de clasificación (por ejemplo, cooperación profesional, cooperativa de consumo)?

R.—No existe un estatuto cooperativo exclusivo en el derecho del Reino Unido. La forma jurídica elegida por una organización es un indicador de su carácter cooperativo. Las opciones que se ofrecen a las cooperativas son las siguientes:

— Industrial and Provident Society (I & PS) bajo los I & PS Acts 1965-1978 (adaptados para las Credit Unions por el Credit Union Act 1979);

— Sociedad: limitada por acciones o garantía, o ilimitada, bajo el Companies Act 1985;

— Asociación ("Partnership"), si se trata de una sociedad con fines lucrativos, bajo el derecho común y el Partnership Act 1980;

— Asociación "unincorporated", para las sociedades sin fines lucrativos.

El registro de las I & PS se limita a las cooperativas *Bonafide* y a las organizaciones de interés general que tienen razones particulares para recurrir al I & PS Act.

Dentro de estas formas legales, una cooperativa podrá ser identificada gracias al contenido de sus estatutos (reglas para las I & PS, memorandum y artículos para las sociedades, acuerdo para las asociaciones).

La combinación del Banking Act 1979 y del Credit Union Act 1979 hace que, en todo lo práctico, los Credit Unions deben ser registradas bajo el Act de 1979.

El movimiento cooperativo se divide según líneas funcionales o económicas. Por lo tanto, las cooperativas agrícolas, de crédito, de vivienda o de producción tienden a agruparse entre sí.

El sector agrícola es el único sector cooperativo que tiene un organismo oficial de promoción. Se trata ahora de Food From Britain, que tiene un Cooperative Development Board (Consejo de Desarrollo Cooperativo) separado. Fue a este Consejo al que, en 1983, se le transfirieron las funciones del Central Council for Agricultural and Horticultural Cooperative —Consejo Central de Cooperativas Agrícolas y Hortícolas— (Agriculture Act 1967, enmendado por el Agricultural Marketing Act 1973).

La Cooperative Development Agency —Agencia de Desarrollo Cooperativo— es otro organismo oficial creado en 1978 a la vez para representar al movimiento cooperativo en general y fomentar el desarrollo cooperativo, y constituir un puente entre el movimiento y el gobierno. Dicho organismo ha elegido concentrarse en particular en la expansión del sector de las cooperativas de producción y de servicio.

Existe, no obstante, un gran número de organizaciones centrales y de promoción dedicados a sectores particulares:

- National Association of Housing Cooperatives (Asociación Nacional de Cooperativas de Vivienda);
- Credit Union League of Great Britain (Liga de las Cooperativas de Crédito de Gran Bretaña);
- Industrial Common Ownership Movement (Movimiento de la Propiedad Industrial Común);

— Scottish Cooperatives Development Committee (Comité de Desarrollo de las Cooperativas Escocesas).

También debemos mencionar la Cooperative Union. Históricamente, tiene una influencia importante en el movimiento de las cooperativas de consumo, pero su acción se extiende a más sectores.

En el sector industrial, encontramos compromisos ideológicos. El Industrial Common Ownership Movement es una organización central que promueve la filosofía de la propiedad común o colectiva. Frente a esta organización, tenemos a Job Ownership Ltd., la cual fomenta una estructura capitalista con derecho a retornos (revalorados) sobre el capital.

También existe un partido Cooperativo que depende del grupo Laboralista en el Parlamento. Se desarrolló a partir del movimiento de consumidores en 1917 con miembros que eran minoristas; sin embargo, representa de alguna forma al movimiento de la Cooperative Union.

Otras disposiciones legales afectan a las cooperativas. De manera general, estas medidas apuntan a fomentar algún tipo de actividad económica, concediendo alguna ventaja a las cooperativas. Ya que no existe una forma legal única para las cooperativas, cada entidad tiene su propio procedimiento.

Podemos encontrar ejemplos en los siguientes textos:

- Housing Act 1980, punto 2;
- Industrial Common Ownership Act 1976;
- Restrictive Trade Practises Act 1976, puntos 32, 33 (venta al por mayor, y agricultura);
- Agricultural and Forestry Associations Order 1974 SI 74/1836.

P.—¿Existen criterios según los cuales las cooperativas pueden definirse en relación a las sociedades de personas y a las sociedades de capital en el derecho de sociedades? En caso afirmativo, ¿cuáles son dichos criterios? ¿Afectan a las relaciones internas y/o a las relaciones con terceros?

R.—Dar una respuesta corta no es cosa fácil.

Aparte de las cooperativas de crédito (que se pueden identificar gracias al número de registro y nombre), la única forma de conseguirlo es mediante el examen de los estatutos adoptados por la organiza-

ción. Este examen se centra en la estructura interna de la organización, pero también hay que considerar las restricciones para las transacciones con terceros cuando corresponde. Por lo tanto, una cooperativa de crédito no puede aceptar depósitos de no miembros; en las cooperativas de producción, los empleados deben ser miembros; etc.

Una I & PS puede desarrollar "cualquier actividad industrial o comercial, incluyendo toda forma de transacciones sobre terrenos" (Act. de 1965, sección 1 (1)). Esta disposición parece poder incluir cualquier tipo de actividad, lucrativa o no. Véase también el primer párrafo de la respuesta 3. Si la organización se registra también como cooperativa **Bona Fide**, debe cumplir el Registrar en este aspecto.

Para este fin, se ha publicado una nota práctica, formulario F617. Los extractos más significativos son los siguientes:

Sociedad Cooperativa Bona Fide.

No existe definición de la sociedad cooperativa Bona Fide; sin embargo, tal sociedad deberá en principio cumplir los siguientes requisitos:

a) Desarrollo de la actividad. La actividad de la empresa será desarrollada para el beneficio mutuo de sus miembros de modo que el beneficio de los miembros dependa esencialmente de su participación en la actividad de la empresa. Dicha participación puede variar según el tipo de empresa. Puede ser la compra o la venta o la organización, el uso de servicios o instalaciones de la organización, o la prestación de servicios.

b) Control. El control de la sociedad recae en los miembros de forma igualitaria y no en función de la participación financiera. De forma general, el principio "un hombre, un voto" debe respetarse.

c) Intereses sobre el capital. Los intereses sobre el capital no pueden superar un tipo para conseguir y conservar el capital necesario para alcanzar los objetivos de la organización. El tipo adecuado puede variar entre organizaciones de distinta clase, y en función de las características de las participaciones.

La sección 1 (3) del Act establece que una sociedad que desarrolla su actividad con el fin de conseguir beneficios principalmente para el

pago de intereses, dividendos o primas sobre el dinero invertido o prestado a la sociedad o a cualquier otra persona, no es una cooperativa Bona Fide.

Excedentes. Los excedentes de la organización después del pago de los intereses sobre el capital, si son repartibles entre los miembros, se repartirán en función de su participación en la actividad de la organización. Por lo tanto, en una organización minorista o de comercialización de productos agrícolas, los excedentes se repartirán entre los miembros bajo forma de dividendos o primas sobre las compras o ventas realizadas con la organización. En algunos casos, como los clubs sociales, los excedentes no se pueden repartir entre los miembros, sino que se reinvierten para reducir los costes y mejorar la calidad de las prestaciones.

e) Restricción a la adhesión. No se permite ninguna restricción artificial de la posibilidad de adherir a la organización, con el fin de incrementar el valor de los derechos de propiedad o los intereses. Puede, por supuesto, haber motivos para restringir la posibilidad de adhesión siempre que no vayan en contra de los principios cooperativos; por ejemplo, el número de miembros de un club puede depender de la dimensión de sus locales, y una cooperativa de construcción de vivienda puede limitar el número de miembros al número de casas que se puedan edificar en un terreno determinado.

Estas reglas siguen, como se puede observar, las definiciones y los principios cooperativos generalmente aceptados, tales como los de la ACI.

Hay que insistir sobre el hecho de que estas disposiciones administrativas han sido establecidas, y son aplicadas, a discreción, por el Registrar. Los derechos de apelación ante los tribunales están expresadamente excluidos en este ámbito.

P.—¿Según qué criterio(s) y en qué condición(nes) las empresas con fines lucrativos, incluidas las cooperativas, se reconocen como de interés general?

R.—Si la I & PS se registra bajo la forma de beneficio público, uno de los criterios que exige el Registrar es el fin no lucrativo. El extracto correspondiente en la nota práctica reza del siguiente modo: "También se habrá de considerar si la organización tiene fines no lucrativos".

vos y si sus reglas le prohíben repartir sus activos entre los miembros..." La aplicación de dicho requisito depende también en este caso del Registrar.

Si una organización desea que no se repartan los beneficios deberá establecer las restricciones adecuadas en sus estatutos. La modificación de las reglas ha de ser examinada y aprobada por el Registrar, pero de haber recurrido a otra forma jurídica esta modificación se puede efectuar a discreción de la organización. En una sociedad podría existir, dependiendo de las formalidades específicas estipuladas por los estatutos, el derecho para una minoría cualificada a apelar ante los tribunales (Act 1985, sección 17).

"Charity"

Las "Charities" carecen de un estatuto preciso en el Derecho del Reino Unido. Una organización reconocida como tal está sujeta a un aspecto particular de la "Trust Law", que concierne al funcionamiento de la organización y el uso que se puede hacer de sus bienes. Se trata de un estatus fiscal, que proporciona ventajas a la organización y que de alguna forma garantiza un funcionamiento altruista. Una "Charity" no puede realizar operaciones comerciales y sus actividades deben limitarse a los objetivos reconocidos como caritativos. Estas disposiciones son de derecho común, aunque proceden de una norma que remonta a 1601.

Los objetivos posibles se pueden clasificar en los siguientes ámbitos:

1. Alivio de la pobreza.
2. Mejora de la educación.
3. Promoción de la religión.
4. Objetivos de interés general.

Cada una de estas categorías ha sido objeto de una interpretación extensiva de la jurisprudencia y, además, exige que haya beneficio para el público en general o una parte importante del mismo. En Inglaterra y en el País de Gales una organización puede obtener un certificado de registro como "Charity", pero ello no tiene valor ante el Fisco. En Escocia el reconocimiento por el Fisco es la única prueba de la naturaleza caritativa. En ambos casos los estatutos y el tipo de acti-

vidad realizada o propuesta son los criterios que se usan para apreciar el tipo de organización.

P.—¿Qué piensa usted de la distinción que se hizo en el esquema de Boettcher entre las cooperativas y las empresas con fines lucrativos o las otras formas de empresas de economía colectiva (empresas de los sindicatos NDT)?

R.—No habiendo podido leer el artículo que Boettcher presentó en Münster para explicar su esquema, me es difícil comentarlo. Sin lugar a dudas, dicho esquema es útil para examinar la actividad económica de las seis formas jurídicas.

Desde el punto de vista escocés el sector de la economía colectiva cubre ambas formas de la *Gemeinwirtschaft*. Citando el número 1 de diciembre de 1981 del *CBS News*: "una empresa colectiva es una organización mercantil que pertenece y está controlada por la colectividad local y que pretende crear... empleos para la población local y para utilizar los beneficios de sus actividades, bien para crear más empleo, bien suministrar servicios locales o bien apoyar acciones caritativas locales".