

**CES**  
COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL  
Núm. 37 (2014-2015), páxs. 467-475  
ISSN: 1130-2682

INTERNATIONAL HANDBOOK OF COOPERATIVE LAW  
EDITORS DANTE CRACOGNA, ANTONIO FICI, HAGEN HENRY  
SPRINGER, HEIDELBERG / NEW YORK /  
DORDRECHT / LONDON, 2013, 823 PÁGINAS

GIUSTINO DI CECCO<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Profesor Asociado, University of Roma Tre, Italy, Department of Economics. Dirección de correo electrónico: [giustino.dicecco@uniroma3.it](mailto:giustino.dicecco@uniroma3.it).



**E**l interesante volumen a cargo de Cracogna, Fici y Henry es mucho más de lo que se espera normalmente de un trabajo del tipo *Handbook*.

Efectivamente, junto a la utilísima presentación, uniforme, de los rasgos característicos de 31 diversas legislaciones que abarcan el tema de las cooperativas (de acuerdo a un esquema predeterminado, e idéntico, que facilita la comparación), el manual ofrece al lector, ya desde el principio, un buen ensayo comparativo (A. Fici) sobre los posibles modelos de Derecho Cooperativo y un profundo análisis (en varias entradas) de las leyes de naturaleza “supranacional” a través de las cuales en Europa, América y Sudáfrica, se persigue de forma compartida, aunque no siempre a través de unánimes soluciones técnicas, el importante objetivo de proporcionar a los legisladores nacionales modelos regulatorios uniformes (así como, en algunos casos, directamente, reglas de carácter vinculante para los propios operadores transaccionales).

Si, en principio, la introducción de una obra escrita tiene como único propósito el permitir al lector, a través de un anticipo parcial de sus resultados, “aclimatarse”, poco a poco, a la investigación, las primeras páginas, a cargo de Fici, dedicadas a la comparación de las diversas leyes de cooperativas, representan un ensayo digno de consideración independiente respecto del contenido del propio volumen, puesto que ofrece un interesante análisis de la utilidad práctica de los estudios comparativos, e incluso (tal vez especialmente), una sección transversal de las principales características en común (y diferente grado de aplicación de los principios de la Alianza Cooperativa Internacional), las diversas leyes nacionales y el derecho cooperativo supranacional.

Siguiendo el mismo camino marcado por la excelente introducción, la segunda parte del libro se ocupa, por un lado, de la fuerza vinculante en el sistema de Derecho Internacional Público y de los entandares normativos promovidos por la Organización Internacional del Trabajo (en el ensayo de Henry H.), y por otro lado, de la legislación supranacional del 15 de mayo de 2011 del OHADA (organización internacional destinada a promover el desarrollo económico en diecisiete países centroafricanos), del Reglamento comunitario de 22 de julio de 2003 sobre el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea, del Estatuto de las Cooperativas de América del Sur, aprobado el 28 de abril de 2009 por el Parlamento del Mercado Común de América del Sur (denominado “Mercosur”) y de la regulación “marco” adoptada por la Alianza Cooperativa Internacional para las Américas en julio de 2009.

De la misma forma en que un marco resulta más valioso cuando embellece el cuadro sin restarle protagonismo, el conjunto de reflexiones recogido en las doscientas primeras páginas del “*Handbook*” posee el indudable mérito de no

limitarse a presentar los escritos que dedican su atención a las diversas legislaciones nacionales analizadas, sino más bien al contrario, puesto que ha sido capaz de integrar la sucesiva recolección de datos normativos en un contexto de alto valor cultural, más amplio, sin llegar a disminuir su alcance.

Partiendo, en primer lugar, del dato estadístico, de considerable importancia, de que en aproximadamente una tercera parte de los sistemas normativos analizados, el fenómeno cooperativo (y su capacidad para contribuir a crear “*a better world*” atendiendo al lema del año internacional dedicado a la cooperación por parte de las Naciones Unidas en el 2012), encuentra un reconocimiento expreso de rango constitucional, en ocasiones sobre el propio modelo del artículo 45 de la Constitución italiana del 1948 (es el caso de las Constituciones de México desde 1917, Perú desde 1920, Turquía desde 1961, Portugal desde 1976, España 1978, Brasil desde 1988, Colombia 1991, Rusia desde el año 1993 e India desde 2012).

El resto de las más de seiscientas páginas dedicadas al análisis de las características esenciales de las treinta y una legislaciones nacionales sobre las sociedades cooperativas suponen una fuente inagotable de conocimiento, ideas y soluciones cuyo estudio resultará necesario y precioso para cualquier futura investigación sobre el tema.

El panorama general que se presenta al lector — sea éste un simple operador económico que un experto jurista en la materia— es menos heterogéneo de lo que a primera vista se puede esperar de experiencias tan diferentes, tanto por el clima cultural como por la tradición normativa. Esto demuestra, por una parte, la eficacia de la armonización normativa llevada a cabo por la organizaciones supranacionales y, por otra parte, la existencia de normas cooperativas “naturales”, por denominarlas de alguna manera, que tienden a ser adoptadas de forma idéntica independientemente de donde se desarrolle el fenómeno cooperativo.

Sin embargo, son las no pocas diversidades y particularidades de las soluciones normativas las que llaman la atención de quien tiene mayor familiaridad con los problemas “típicos” de las organizaciones mutualistas.

Basta decir que incluso aquellos que pretenden restringir su atención sólo a los dos primeros capítulos dedicados, respectivamente, a Argentina y Australia, obtienen ya una visión de las profundas diferencias existentes entre una legislación (la primera) moderna y coherente y una normativa (la segunda) fragmentada ente normas federales y estatales dotadas de una escasa coordinación sistemática que ni siquiera permite ofrecer una identificación exacta del fenómeno cooperativo (cuya noción todavía viene considerada como un “*vague concept*”). No obstante, ambas legislaciones prevén soluciones que merecen una especial reflexión.

En particular, la legislación argentina debe reseñarse (entre otras cosas),

i) por la reciente ley en materia de workers buyout (la n. 26684 del 2011) para las empresas en crisis (“empresas recuperadas”);

ii) por la clara limitación que permite la admisión de nuevos miembros sólo si ello es compatible con la empresa;

iii) por la regla del receso *ad nutum* con pago inmediato de la cuota de liquidación solo si el importe total de los pagos no supera el cinco por ciento del capital social (y con extensión de la mayor parte de la deuda en los ejercicios sucesivos);

iv) por la posibilidad de que el estatuto establezca un régimen de necesaria proporcionalidad entre el uso de los servicios mutualistas y la participación a la formación o al incremento del capital social;

v) por la norma que exige la disposición de reservas indivisibles, no sólo de los beneficios resultantes de las actividades con terceros, sino también de las plusvalías derivadas de la cesión de *assets* patrimoniales.

En contraste, sin embargo, la legislación australiana, menos avanzada, prevé originales reglas, dignas de reconocimiento, como por ejemplo,

i) la limitación de la votación sólo a los miembros “activos” de la cooperativa de acuerdo a un “estándar” contemplado en los estatutos y

ii) la norma impone el voto por correo para las decisiones relativas a la transformación de la cooperativa.

Aunque esto solo haga referencia a los dos primeros sistemas analizados, en riguroso orden alfabético, no resulta complicado darse cuenta que la lectura de la totalidad de la obra representa una experiencia de progresivo descubrimiento de un verdadero elenco de soluciones normativas que merecen una posterior profundización.

Sin ánimo de complejidad y sin pretensión de ser exhaustivos, basta considerar cuanto podría decirse sobre (*inter alia*):

i) la expresamente reconocida facultad del derecho canadiense a atribuir los descuentos no sólo mediante la emisión de nuevas acciones (como ocurre en el derecho italiano), sino también con la emisión de títulos de deuda de préstamos sociales (p. 305);

ii) la singular (e inédita) regulación colombiana en el marco del Decreto Ley n. 1333 del 1989 sobre el tipo especial de las “pre-cooperativas”, es decir de las entidades legales que no poseen la requerida capacidad técnica, autonomía o número de socios para poder establecer de forma inmediata una cooperativa para en un plazo de cinco años convertirse en una sociedad cooperativa con la ayuda de una “entidad promotora” bajo pena de disolución (p. 364);

iii) la original previsión de las “one member cooperative”, es decir las cooperativas con un único socio contempladas en el derecho finlandés (p. 382), en el derecho danés (p. 576) y en el derecho holandés, el único en el que el socio puede ser también una persona jurídica, para facilitar las operaciones de carácter financiero (p. 548);

iv) la interesante idea francesa de las cooperativas de interés colectivo que, basándose en el modelo italiano recogido en la Ley n. 381/91, regula un tipo de organización mutualista, de evidente carácter *multi-stakeholder*, con cinco categorías diversas de socios (trabajadores, consumidores, voluntarios, entes públicos e inversores) y con la exclusión de cualquier tipo de descuento respecto de la destinación íntegra obligatoria del superplus o de las reservas (p. 400);

v) la posibilidad prevista en el estatuto de las sociedades cooperativas alemanas respecto de una previsión de capital social que sea, en parte, fija (p. 420);

vi) la regulación peruana que permite la reducción del capital social con el límite máximo del 10% por año (p. 596);

vii) la regulación que impone la aprobación asamblearia del *budget* anual tanto en India (p. 458) como en Perú (p. 600);

viii) la norma contemplada en el derecho polaco, que limita el número máximo de socios a cincuenta en las cooperativas sociales, con el propósito de preservar el control democrático directo (p. 618);

ix) la legislación española que prevé el mecanismo de la autorización tácita en aquellas cuestiones en las que no se consiga llegar a una decisión de no admisión en un plazo de tres meses (p. 709)

x) la previsión (similar a la anteriormente citada norma argentina) del *workers buy out* en la ley de quiebra de Uruguay (p. 790).

Es precisamente en los problemas clásicos de la ley de cooperativas, y concretamente, en el ámbito de la democracia y la reciprocidad donde el *Handbook* ofrece las ideas más relevantes.

En relación a la cuestión de la efectiva participación en las decisiones asamblearias del socio cooperador, no resulta difícil individuar que, a parte de las soluciones drásticas tales como la prohibición de *proxy votes* contemplado en el derecho indio (p. 457) y en el derecho peruano (p. 589), el problema es amplio y ha sido resuelto en modos ciertamente muy diversos.

Efectivamente, junto a la norma brasileña, que en el año 2012 introdujo la obligatoriedad de la participación de los socios en las tareas asamblearias (p. 281) y la norma india que prevé la exclusión del socio por no participar, de forma personal, (a causa de la prohibición de la delegación) en tres asambleas consecutivas (p. 455), se destaca la (ya mencionada) elección australiana de permitir el voto solo a los socios cooperativos “activos” según un “standard” predefinido en el estatuto (p. 217), la chilena que (únicamente en las cooperativas agrícolas y energéticas) prevé la asignación, respectivamente, de un tercio de los votos pro-cápita, de un tercio en base a la participación en la actividad mutualista y de un tercio en proporción al capital invertido (p. 329), y la estadounidense que consiente a la autonomía estatutaria elegir libremente entre el voto democrático y el voto “mutualista” (“*patronage-based voting*”: p. 764).

Solamente en Alemania se expresa de forma contundente el principio de supremacía de la democracia directa sobre la indirecta con la asignación a los socios, que representan una décima parte de la base del accionariado, del derecho a requerir que la decisión asumida por parte de los delegados de las asambleas separadas quede sujeta a una nueva votación en la asamblea general (p. 422).

En lo que respecta a la resolución de los nombramientos de los órganos de administración y control, merecen especial consideración, además de las soluciones legislativas que imponen el uso del voto secreto (en Hungría, p. 439 y en Polonia, p. 624), la doble regla de la ley mexicana, que por una lado, permite la reelección de los administradores (que se mantienen en su puesto durante un lustro) únicamente con un *quorum* cualificado de dos tercios de los votos y, por otro lado, impone el nombramiento del órgano de control cada vez que en la elección de los administradores haya un tercio de los votos en contrario (p. 534) y la normativa peruana que prevé la obligatoriedad de renovar anualmente el consejo de administración en un tercio de sus componentes (p. 600).

Debe señalarse, como en ningún caso se encuentra presente la norma promulgada por Italia en el año 2003, y posteriormente derogada antes de su entrada en vigor, que imponía un límite legal al número de mandatos respecto de los mismos administradores.

Por su parte, y en lo que se refiere al abandono de la causa mutualista es necesario señalar que además de numerosas prohibiciones de transformación (en Argentina, p. 193; en Austria, p. 246; en Colombia, p. 369, en Portugal, p. 650) esa decisión se encuentra subordinada al consenso unánime de los socios en Bélgica (p. 264), sólo se permite cuando sea necesario para la preservación de la estructura de producción en Francia (p. 407) y en Uruguay (p. 796) mientras que en Australia se impone (como ya ha sido previamente mencionado) el uso del “*special postal vote*” (p. 224).

En especial referencia a las cuestiones relativas al propósito mutualista, cabe mencionar que las novedades más relevantes provienen de Europa (norte).

Siguiendo el ejemplo de la primitiva ley holandesa del 1989, que fue la primera en reconocer, de forma expresa, la posibilidad de una cooperativa *holding* que no lleva a cabo ningún tipo de actividad directa con los propios socios, diversas legislaciones tipifican la “mutualidad indirecta”, esto es, la posibilidad de que el intercambio mutualista con el socio cooperador provenga-además de directamente con la cooperativa- también de forma indirecta por parte de sociedades controladas por la propia cooperativa.

En particular, el artículo 124.1 del Código de Comercio francés, en su versión modificada del año 2001 (p. 410), del sistema finlandés del 2002, en el cual el intercambio entre el socio cooperador y una sociedad controlada (en al menos el 51%) por la cooperativa viene considerada, de forma expresa, como “mutualista”

a condición de que esta última ostente el control de la primera (pp. 378-379) y del derecho noruego, reformado en el 2007, que contempla (artículo primero, párrafo tercero de la *Cooperative Act, 29 June 2007, n. 81*) una expresa definición de esta particular mutualidad mencionando que “*A cooperative society also exists if the interests of the members (...) are promoted through the members’ trade with an enterprise, which the cooperative society owns alone or together with other cooperative societies, including a secondary cooperative (...)*” (p. 567).

Se trata de una idea que merece ser profundizada también en nuestro sistema, visto que no pocas veces, y especialmente en situaciones de crisis, el otorgamiento de una empresa en una sociedad no mutualista controlada por la cooperativa, puede representar una solución útil para obtener nueva financiación o, simplemente, nuevos capitales de riesgo por parte de quien está interesado en la empresa pero no en la peculiaridad (a menudo considerada inestable) de la *governance* cooperativa.

Lo cual, efectivamente, plantea un problema, de no poca envergadura si tenemos en cuenta por una parte la no aplicabilidad (al menos la no obligatoriedad) de sus propias normas de cooperación en el trabajo (Ley n. 142/2001) y/o de la cooperación social (Ley n.381/1991) en las sociedades lucrativas participantes en la sociedad cooperativa, y por otro lado, el riesgo de una elección de este tipo en un sistema normativo que sanciona “la falta de perseguimiento del propósito mutualista” con el grave procedimiento administrativo de disolución de la organización (*ex art. 2545 septiesdecies c.c.*).

Desde otra perspectiva, debe informarse de como en muchos casos la falta de participación del socio en la actividad social supone una causa legal para su exclusión. Esto sucede, en particular, en la legislación australiana (tal y como ya había sido mencionado previamente), que prevé la exclusión de un miembro inactivo durante tres años a menos que no proceda a comprar, mediante pago de una “*fee*” anual la “*active membership status*” (p. 217), en el derecho indio que dispone la exclusión del socio por una participación inferior al nivel mínimo previsto por el estatuto (p. 455), en el derecho japonés, que prevé, en general, la exclusión del socio inactivo (p. 514) y en la legislación del Corea del Sur, donde se establece la exclusión del socio que no hace uso de los servicios de la cooperativa (p. 659).

Por último, también merecen una mención las numerosas disposiciones normativas que, de manera más general a la prevista por la legislación italiana de las cooperativas de trabajo en “estado de crisis” *ex artículo 6 de la Ley n. 142/2001*, prevén, de forma expresa, la posibilidad de que la asamblea de los socios (con o sin una regulación legal preexistente de tal opción) imponga contribuciones de carácter obligatorio a cargo de los socios cooperativos.

La facultad asamblearia queda subordinada al uso de supuestos legitimados previstos en el estatuto de Chile (p. 327), en Finlandia donde se requiere que se

trate de “casos excepcionales” (p. 386), en Holanda, donde junto a la posibilidad de que el estatuto imponga ulteriores contribuciones monetarias (p. 550) se prevé, también, la regulación estatutaria de los préstamos sociales obligatorios (p. 552) y en Turquía, donde, sin embargo, esa facultad estatutaria se limita al caso de pérdida de ejercicio (p. 726).

No obstante, cabe señalar que en Rusia los socios de las cooperativas de consumo, se encuentran obligados *ex lege* a efectuar nuevas contribuciones para cubrir las pérdidas del ejercicio en un plazo de tres meses a contar desde el cierre del balance (pp. 678-679).

A los autores, por tanto, no se les puede hacer llegar una simple invitación a continuar en la actividad investigadora comparada de forma tan brillante, sino que debe contemplarse, para el futuro, la idea de ofrecer al lector también una base de datos uniforme (quizás incluso informática) de los textos legislativos analizados y, en caso de ser posible, una recopilación comparativa de los datos económicos en función de la incidencia del movimiento cooperativo en los sistemas de los diversos países tomados en consideración.