

Las primeras cooperativas de crédito alemanas y las actuales organizaciones de microfinanzas

Semenjanzas y diferencias*

Timothy W. Guinnane

Universidad de Yale

RESUMEN: *Las instituciones de micro-finanzas ocupan en la actualidad un lugar central en las políticas de desarrollo. Los problemas económicos que demandan la atención de las micro-finanzas no son nuevos; de hecho, varios expertos han enfatizado las similitudes y concomitancias entre las modernas instituciones de micro-finanzas y las instituciones de préstamo de antaño. En este capítulo se emplea un enfoque que relaciona una institución histórica de micro-crédito (las cooperativas de crédito de Alemania) con varias de las entidades micro-financieras modernas más prestigiosas –fundamentalmente la Banca Grameen– con el objeto de evaluar, punto por punto, las características de ambas. Algunos de los aspectos más destacados son la política de préstamos y el tamaño medio de los mismos; las fuentes de financiación disponibles; el papel de la comunidad y el de otras instituciones a la hora de dotar a la institución de micro-crédito de recursos y carácter. Mi conclusión es que, pese a objetivos similares, las cooperativas históricas poseían actuaciones diferentes a las instituciones de micro-crédito actuales, si bien, su estudio ofrece interesantes enseñanzas.*

PALABRAS CLAVE: *crédito, microfinanzas, cooperativas, cooperativas de crédito alemanas y finanzas.*

ABSTRACT: *Micro-finance institutions now occupy a central place in development policy. The economic problems that make special micro-finance institutions necessary are not new, and several scholars have drawn attention to the similarities between modern micro-finance institutions and older lenders. This chapter uses a tight focus on one historical institution (Germany's credit cooperatives) and several of the oldest modern micro-finance institutions to make a careful, point-by-point comparison. Issues to consider include lending policy, typical loan sizes, sources of finance, and the role of larger social and other infrastructure in shaping the institution's conduct. I conclude that despite similar goals, the historical cooperatives were different in ways that might offer lessons for micro-lenders today.*

KEYWORDS: *credit, micro-finance, cooperatives, Germany's credit cooperatives, finances.*

* Este artículo es una versión del capítulo "The Early German Credit Cooperatives and Microfinance Organizations Today: Similarities and Differences", incluido en el *Handbook of Microfinance*, editado por Beatriz Armendariz y Marc Labie (2011, pp. 77-100). Véase una reseña de la obra completa en este mismo número de MBS.

1. Introducción

Las instituciones de microfinanzas han alcanzado un notable desarrollo en la mayor parte de los países en desarrollo. Muchos economistas y especialistas en políticas de desarrollo económico ven en ellas un elemento central para mejorar la agricultura, fomentar la creación de pequeñas empresas, potenciar la formación de capital humano y, en general, el bienestar de los países pobres. Algunas de las prácticas y las cuestiones que surgen a tenor de las microfinanzas rememoran las preguntas que alumbraron las instituciones pioneras del siglo XIX. Más de un investigador ha señalado la existencia de paralelismos entre las actuales microfinanzas con alguna institución histórica europea. En cierta medida, y más tarde seré más preciso, me gustaría sugerir que estas comparaciones son inexactas. En primer lugar, porque las primeras instituciones de micro-finanzas poseían una estructura institucional diferente. Pero por otro lado, sus modelos de crédito a veces guardaban paralelismos con los empleados en el momento presente, en consecuencia éste es un claro valor que la institución histórica puede ofrecer a la práctica actual. En este estudio acometo una comparación entre uno de los primeros grupos europeos de cooperativas exitosos, los alemanes, y las actuales instituciones de micro-crédito.

Algunos debates sobre este tipo de cuestiones –qué hay de común entre las “viejas” y las “nuevas” instituciones de microcrédito– están orientadas a la búsqueda de la primera institución, a etiquetar el primer precedente. Esa pregunta se convierte rápidamente en una discusión fútil acerca de qué se entiende por microfinanzas desde de punto de vista histórico, pues la existencia de instituciones –mucho antes de que existieran las cooperativas– que facilitaban préstamos personales de pequeña cuantía se pierde en la Historia. Realizadas las anteriores advertencias, volvemos a señalar que vamos a centrarnos en un grupo de prestamistas institucionales que gozaron de objetivos similares a las modernas instituciones de microcrédito. Otra opción metodológica sería afirmar, con rotundidad, que las instituciones históricas sirvieron (o no) de modelo a las modernas. Esto último sería ciertamente fructífero, si ciertas medidas cautelares son tomadas; la forma “óptima” para obtener un cierto tipo de préstamo ha variado a través del tiempo y también depende de la ubicación geográfica. Pero hay características que subyacen, y entenderlas propicia que puedan extraerse enseñanzas útiles para problemas similares. Describiremos las cooperativas de crédito históricas, ahondando en sus similitudes y diferencias con las instituciones de microfinanzas modernas, ofreciendo además algunas implicaciones para con la organización presente.

2. Tempranas instituciones de microcrédito

Varios estudios recientes han analizado instituciones de micro-préstamo del pasado, subrayando sus similitudes con las instituciones de micro-finanzas modernas. Estos debates ilustran la necesidad de profundizar en la comprensión de lo que las instituciones del pasado realmente supusieron. Hay que reconocer que los economistas tienen una tendencia a leer en las instituciones de otro momento histórico con una lógica presentista para extraer pautas sobres las instituciones del pasado que podrían no haber estado allí, o que no eran fundamentales para el funcionamiento de la institución en aquel momento. Algunos destacados ejemplos serían los estudios recientes de los fondos del préstamo de Irlanda, por Phillipps y Mushinski (2007), o el análisis del Plan Morris en los Estados Unidos por Hollis y Sweetman (1998, 2001). Los fondos del préstamo de Irlanda, que iniciaron su funcionamiento en el siglo XVIII, eran una institución local, casi filantrópica, facultada para prestar dinero. Hollis y Sweetman, a su vez, argumentan que el Plan Morris funcionaba de forma muy similar a algunas modernas microinstituciones de préstamo. Los fondos del préstamo irlandés hicieron además préstamos relativamente pequeños, mientras que los prestamistas con afán de lucro raramente realizaban dichas acciones. La pregunta relevante es si los fondos del préstamo, como el Hibernian, resultaban equivalentes a la Banca Grameen. ¿Contaban los fondos del préstamo con los mecanismos innovadores para resolver los problemas de asimetría en la información y del cumplimiento de contrato que subyacen en las modernas microinstituciones de crédito? Los observadores contemporáneos opinaban que los fondos estaban sometidos al clientelismo local y a la corrupción. Algo similar puede decirse de los Bancos del Plan de Morris, un grupo de prestamistas independientes, con fines de lucro, que empezaron a actuar en los Estados Unidos a comienzos del siglo XX. Al exigir avalistas, el Plan redujo los costes de seguimiento y de monitorización en sus préstamos, tal y como sucede en la actualidad a través de la aplicación del principio de responsabilidad conjunta de los prestamistas. Otros, no obstante, señalaron que el Plan Morris describía de forma vaga las condiciones de sus préstamos tal que muchos receptores de su dinero no comprendían el verdadero coste del préstamo que tomaban. Por ejemplo, requería que los prestatarios no recibieran ningún interés por sus depósitos hasta que reintegraran el capital tomado. El énfasis de algunos investigadores de que una de las características del Plan Morris era la presencia de avalistas tampoco es un hecho original, sino habitual durante todo el XIX. Además, la publicidad que hacía

el Plan sobre su tipo de interés, señalan los críticos, subestimaba el verdadero coste de sus préstamos. Si los puntos señalados por los investigadores están en lo cierto, entonces, el aparente éxito del Plan Morris no reflejó ninguna de las innovaciones en el préstamo que supuestamente se aplicaban a los problemas de información y monitorización de los clientes¹.

El esfuerzo por localizar el primer precedente de las microfinanzas apenas ha prestado atención a las casas de empeño, una institución ciertamente antigua. Las casas de empeño han estado prácticamente presentes en la práctica totalidad de los mercados de crédito europeos desde la Edad Media. Su funcionamiento estaba regido por un principio simple: todos los préstamos cuentan con una garantía física que el prestamista mantiene bajo su protección, de tal modo que si el prestatario no paga, el primero se queda con la prenda. La única manera de perder dinero, es decir, de que produjera una “quiebra”, sería a través de una valoración incorrecta del objeto dado en prenda. Las casas de empeño podían seguir básicamente dos modelos. Para algunas, el principal objetivo es obtener un alto beneficio, y actúan como cualquier otro intermediario financiero. El alto interés exigido es lo que les ha propiciado su reputación de explotadores. Algunos estudios sugieren que las casas de empeño disfrutaban de cierto poder de mercado local, pero los altos costes asociados a la valoración, el almacenamiento, y en algunos casos los seguros contratados para conservar los objetos dados en prenda requieren de importantes sumas de dinero. El segundo modelo sería el de las instituciones que prestan a tipos de interés preferenciales, y por tanto su acometido es básicamente social, de ayuda a los pobres. El carácter piadoso está implícito en algunas de sus denominaciones originales, por ejemplo en Francia continúan llamándose *Mont-de-Piété* (Monte de Piedad). Estas obtienen el capital para realizar préstamos de las instituciones eclesiásticas, o a través del respaldo de bancos o cajas de ahorros que –por la intermediación del Estado, por ejemplo– les ofrecen tipos de interés por debajo del mercado; además disfrutaban de subsidios (implícitos o explícitos) con los que sufragar los costes asociados a sus operaciones. Las casas de empeño sin ánimo de lucro también fueron una solución recurrente entre los reformistas de los Estados Unidos de finales del XIX y comienzos del XX, que demandaban “préstamos asistenciales” para remediar la pobreza. Su finalidad moral era ofrecer una alternativa a los usu-

¹ Carruthers, Guinnane y Lee (2009) analizan los Bancos del Plan de Morris con mayor detalle, y a la vez estudian otros casos de pequeñas instituciones prestamistas en los Estados Unidos en los siglos XX y principios del XIX. La Fundación Russell Sage, que dedicó un esfuerzo considerable a la creación de una clase especial de préstamos pequeños, veía el Plan de Morris como una práctica opaca en la que no se decía a los prestatarios los costes reales del préstamo que tomaban.

rereros. Todavía en la actualidad continúan existiendo algunos de estos prestamistas caritativos o asistenciales, como la New York's Provident Loan Society (Sociedad Previsora de Préstamos de Nueva York).

Las casas de empeño se enfrentan con varios problemas importantes. Su funcionamiento correcto requiere que los potenciales clientes posean bienes muebles lo suficientemente valiosos como para que puedan servir de garantía, que sean fácilmente cuantificables y permitan además un fácil almacenamiento. Por otro lado, algunos informes sugieren que los préstamos de empeño fueron una manera segura de almacenar las pertenencias propias. Un marinero, por ejemplo, podría empeñar sus pertenencias domésticas antes de ir a la mar, dado que la casa de empeño estaba legalmente obligada a garantizar la seguridad de los bienes depositados. Es evidente que un coste implícito de un préstamo de estas características, es la pérdida del uso o disfrute del objeto, en consecuencia el empeño es una práctica con poco uso en una sociedad donde los activos físicos son fundamentalmente las tierras o las herramientas necesarias para la actividad cotidiana². Sin embargo, en los hogares pobres pero poseedores de joyas o herramientas de uso estacional, este tipo de préstamos son una alternativa útil a los modelos de micro-finanzas. Con el paso del tiempo, las casas de empeño se ha vuelto menos atractiva para los clientes de clase media en los países ricos, porque los objetos que poseen se han convertido en menos valiosos. Pero es importante reconocer que el “micro-crédito” durante siglos, al menos en Europa, estuvo basado en gran medida de las casas de empeño.

3. Los orígenes de las cooperativas de crédito alemanas

Las cooperativas de crédito de Alemania surgen a partir de otras instituciones locales más antiguas. Sus orígenes modernos están asociados a dos corrientes: las cooperativas de Hermann Schulze-Delitzsch y las de Friedrich Raiffeisen. Schulze-Delitzsch fue el primero en organizar cooperativas de crédito, a finales de 1840; Raiffeisen comenzó una década más tarde (1850). Ambas iniciativas fueron reacciones indirectas a la revolución fallida de 1848. Un tercer grupo de cooperativas está vinculado a la figura de Wilhelm Haas, quien comenzó su actividad como una rama del grupo Raiffeisen, al que más tarde eclipsó y superó en número y tamaño de las cooperativas. Por supuesto, hubo más variantes regionales. La diversidad en el movimiento coopera-

² Guinnane (2009) analiza la historia de las casas de empeño. En este artículo el autor sugería que las instituciones de microfinanzas en los países en vías de desarrollo deberían de reconsiderar su desdén hacia este antiguo modelo de préstamos.

tivo alemán fue a veces una fuente de conflicto interno, pero también una de sus grandes fortalezas.

El movimiento cooperativo en Alemania creció rápidamente a lo largo del siglo XX. En 1914 contaba con más de 35.000 cooperativas, y un total de 6,4 millones de asociados. Normalmente, sólo un miembro de cada hogar pertenecía a una cooperativa, por lo que estas cifras implican que cerca de 25 millones de alemanes (más de un tercio de la población total) tuvieron alguna relación con el movimiento cooperativo³. Cerca de 15.000 de dichas cooperativas estaban orientadas al crédito. Los historiadores alemanes suelen subrayar el papel político del movimiento cooperativo, y sus ulteriores implicaciones. Schulze-Delitzsch, Haas, y otros dirigentes de las cooperativas se consolidaron también como líderes políticos, exhibiendo un rotundo signo liberal. En contestación, la mayoría de los gobiernos alemanes adoptaron una oposición directa al movimiento cooperativo, al ver que se había convertido en un baluarte activo contra la democracia social. A la altura de 1890 el movimiento cooperativo ya se había convertido en un poderoso movimiento político (Guinnane, 2009a).

Las cooperativas gozaban de libertad para establecer su política de funcionamiento y las normas de comportamiento y captación de sus miembros. A raíz de la Ley Prusiana de 1867 (precedida en algunos otros estados por una legislación similar y finalmente aprobada por la Confederación Alemana del Norte y del Reich en 1871), las cooperativas podrían inscribirse en una sección especial del Registro de Comercio (Guinnane, 2008). La publicidad registral las dotó de personalidad jurídica, mejorando su capacidad de contratación con terceros. La Ley de Cooperativas de 1889, más conocida que la innovadora Ley de 1867, introdujo dos cambios significativos adicionales. En primer lugar, los socios de las cooperativas podrían limitar su responsabilidad frente a terceros a la cantidad aportada al capital social (principio de responsabilidad limitada). Antes de 1889 todos los miembros tenían una responsabilidad ilimitada frente a las deudas de la cooperativa, en caso de quiebra. Para un observador moderno, el principio de responsabilidad ilimitada suena draconiano, pero fue la norma –incluso para las grandes empresas– en Alemania y la mayor parte de los países del continente hasta entrado el siglo XX (Guinnane, Harris, Lamoreaux, y Rosenthal, 2007). La Ley de 1889 también permitió a una cooperativa poseer una participación en otra cooperativa, lo

³ Las estimaciones proceden de Fairbairn (1994, pp. 1215-16), y se trata de máximos. Este autor ha tenido el acierto de señalar la gran magnitud del movimiento cooperativo a la vez que denunciar la falta de atención dispensaba por los investigadores alemanes.

que permitió la creación de la estructura supra-societaria regional de las cooperativas durante el siglo XIX.

La actitud del Estado hacia las cooperativas fue cambiando a lo largo de la centuria. Al principio, como ya comenté, muchos gobiernos llegaron incluso a acosarlas activamente, porque veían en ellas un instrumento de oposición al gobierno. Más tarde, algunos gobiernos se acomodaron a los movimientos formados por Schulze-Delitzsch, Raiffeisen, y Haas, e incluso llegaron a promover versiones más conservadoras de dichas cooperativas, es decir, más adecuadas a sus propios objetivos. Con el estallido de la Primera Guerra Mundial las cooperativas gozaron de cierto apoyo estatal. Las cooperativas, por ejemplo, no tributaban el equivalente a un impuesto de sociedades, siempre y cuando restringieran sus servicios a los miembros. Algunos gobiernos llegaron a concederles pequeñas subvenciones, para compensarlas por los costes derivados de las auditorías obligatorias introducidas en 1889. Y en 1895, el gobierno prusiano creó un *Banco Cooperativo Central del Estado*, cuyo objetivo era proporcionar fondos al movimiento cooperativo, pero también granjearse su apoyo. La interpretación del papel de dicho banco fue controvertido. Algunos estudios enfatizan que las cooperativas dependían de las dádivas del Estado, pero esta afirmación refleja una interpretación errónea de lo que el banco supuso. En realidad, fueron las cooperativas quienes actuaron como prestamistas netas del Banco de Prusia durante la mayor parte de su etapa de funcionamiento.

Las cooperativas de crédito formaban parte de un entramado mayor: las cooperativas o instituciones de cooperación en Alemania. En las zonas rurales las cooperativas eran bodegas, lecherías, empresas de almacenamiento y venta, etc.; en las zonas urbanas abundaban las cooperativas dedicadas a ultramarinos, talleres artesanos, empresas proveedoras de insumos o dedicadas a la comercialización. Las cooperativas de crédito fueron entidades independientes, aunque no resultaron extrañas las cooperativas que se aliaron con otras en las grandes federaciones regionales. Además también podían realizar operaciones comerciales entre sí; es decir, una cooperativa de crédito podía prestar a una cooperativa dedicada a la explotación de lácteos, ya fuera directamente o a través de una cooperativa “central”, como veremos a continuación. Considerando el número de afiliados o el total de instituciones, las cooperativas de crédito constituyeron una parte sustantiva del movimiento cooperativo alemán, si bien otras modalidades del movimiento cooperativo las superaron. Las cooperativas de consumo destacaron en la década de 1880; posteriormen-

te mostraron una fuerte vinculación con los partidos políticos de izquierdas, hecho que ha atraído la atención de los historiadores.

El éxito de las cooperativas alemanas animó a que fueran imitadas en otros países. La mayoría de las sociedades europeas experimentaron algunos de los problemas que en Alemania había propiciado la aparición de las cooperativas. Incluso cuando el modelo alemán no fue el adoptado, la experiencia germana sirvió de marco de referencia para encuadrar el debate en otras latitudes. En algunos casos el esfuerzo por importar el sistema alemán fracasó, como sucedió en un primer momento en Irlanda (Guinnane, 1994). A veces, la reivindicación de haber “importado” el modelo se vio reflejado en la adopción de alguna característica común, como el crédito basado en la garantía personal (es decir, sin prenda); a veces la alusión a Alemania pretendía simplemente dar fuerza o legitimidad al movimiento patrio. No obstante, queda fuera de duda la inspiración alemana en Italia, Austria y los Países Bajo. Su influencia en otros casos es más discutida; por ejemplo, en Francia, sólo una parte del movimiento cooperativa recibió la influencia alemana. Dinamarca, e incluso los Estados Unidos, contaban con instituciones crediticias que proveían muchos de los servicios atribuidos a las cooperativas en Alemania, por lo que no hubo un esfuerzo por importar los modelos germanos, si bien llegaron a ser conocidos (Guinnane y Henriksen, 1998). Las cooperativas de crédito estadounidense (*credit union system*) tienen su origen en las Cajas Desjardins de Quebec, que a su vez habían sido fuertemente influenciadas por el movimiento cooperativo alemán. Las cooperativas de crédito estadounidenses, sin embargo, nunca llegaron a ser parte sustancial del sistema bancario, como sí sucedió –y continúa sucediendo– en Alemania o los Países Bajos.

Debido a la prolífera variedad de instituciones financieras surgidas en diferentes ubicaciones resulta difícil extraer una sola idea común. La mayoría de los países europeos tenían, además de los bancos convencionales, otro tipo de entidades financieras con una acusada función social. El grupo más numeroso y abundante fueron las cajas de ahorros (*Sparkassen*, para el caso alemán) cuya finalidad era el ahorro de la clase trabajadora y de clase media a través de la captación de (pequeños) depósitos. En algunos países, la caja postal desempeñaba la misma función. La mayoría de las cajas de ahorros tenía en su cartera de inversiones títulos de deuda del Estado y bienes inmobiliarios, lo que marca una rotunda diferencia con las instituciones de micro-crédito presentes. (Incluso, algunas casas de empeño eran “apéndices” de las cajas de ahorros, lo que desvela que –indirectamente– prestaron a través de la casa de

empeño). Las cajas de ahorros alemanas, por ejemplo, garantizaban sus depósitos con la garantía del Estado. Cajas de ahorros y cooperativas de crédito son de naturaleza distinta pero llegaron a competir para captar depósitos. También hubo sociedades mutuas cuyo objetivo era facilitar el ahorro para un fin concreto, como la compra o construcción de vivienda. Estos préstamos y los edificios que derivaban de los mismos (y que en Alemania eran formalmente instituciones cooperativas) no deben ser confundidos con instituciones de microcrédito, porque su existencia estaba propiciada por una necesidad económica no satisfecha por los bancos y la magnitud del préstamos otorgados era mucho mayor.

Estructura institucional

La organización interna y la gobernanza de las cooperativas alemanas han sido objeto de acalorados debates. La ley de cooperativas fijaba algunos requisitos, pero ofrecía una gran flexibilidad para que las propias cooperativas establecieran sus normas en los estatutos. La Tabla 1 sintetiza los parámetros fundamentales que definen las distintas tendencias de las cooperativas de crédito alemanas. En las cooperativas locales, los miembros elegían a los comités de gobierno o gestión (*Vorstand*) y a los responsables de la supervisión (*Aufsichtsrat*). Las cooperativas debían acatar los requisitos de la ley en cuando a los derechos y obligaciones de los socios, si bien existía una amplia liberalidad en la interpretación de las mismas (por ejemplo, la prohibición del consumo abusivo de alcohol). Las cooperativas Schulze-Delitzsch desalentaban la entrada de socios pobres a través de altas cuotas de entrada, y la obligatoriedad de poseer un elevado número de participaciones. Las cooperativas rurales, por lo general, tenían un solo empleado, a tiempo parcial, que era el encargado de la tenencia de libros y la tesorería, mientras que las cooperativas urbanas más grandes empleaban personal cualificado a tiempo completo. En la mayoría de las instituciones rurales ni tan siquiera había un espacio físico para las oficinas; y en general era mucho menores que sus tocayas urbanas. Es más, el grupo Raiffeisen alentaba que las cooperativas de crédito sólo tuvieran competencias en una sola parroquia rural, limitando así su tamaño.

Tabla 1. Diferencias entre los grupos de cooperativas de crédito alemanas

	Raiffeisen	Haas	Schulze-Delitzsch
Localización de la institución	Casi siempre rural	Casi siempre rural	Fundamentalmente urbana
Instituciones regionales (“Banco Central”, etc.)	Una central nacional, con sucursales	Instituciones regionales independientes	Carente de auténticas instituciones regionales
Número de socios	Frecuentemente menos de 200	Generalmente menos de 200	Gran heterogeneidad: algunas cooperativas tenían más de 1000 socios
Tipo de socios	Aceptaban virtualmente a cualquier miembro de la comunidad	Aceptaban virtualmente a cualquier miembro de la comunidad	Excluían a los solicitantes más pobres
Gestores de las cooperativas locales	El único empleado pagado era un tesorero a tiempo parcial	Variable, aunque generalmente solo tenían un tesorero a tiempo parcial	Poseían un grupo de profesionales remunerados
Duración de los préstamos	Podía superar los 10 años	Podía superar los 10 años	Fundamentalmente a corto plazo
Garantía de los préstamos	Garantía personal, avalistas y préstamos prendatario	Garantía personal, avalistas y préstamos prendatario	Avalistas, inventario de los bienes del prendatario
Fuente del capital	Depósitos	Depósitos y reservas (nivel modesto)	Participaciones en la cooperativa (representaban una significativa cantidad de capital), reservas y depósitos
Responsabilidad legal	Responsabilidad ilimitada (requerida)	Responsabilidad ilimitada (generalmente)	Después de 1889, la mayoría adoptaron responsabilidad limitada; algunas eran legalmente sociedades anónimas.

La relación entre las cooperativas locales, las organizaciones regionales (aspecto que desarrollo más adelante) y las organizaciones nacionales difería según las familias cooperativas. La organización Raiffeisen tenía una estructura más rígida, y la federación nacional convirtió ciertas prácticas (tales como la responsabilidad ilimitada de los socios, después de la ley de 1889) en un requisito obligatorio. Las organizaciones regionales del grupo Haas se unieron en una federación nacional, pero el grupo fue en términos generales más pragmático que su homólogo Raiffeisen. Algunas cooperativas Haas continuaron adoptando el principio de responsabilidad limitada, si bien su Federación re-

comendaba la práctica del principio de responsabilidad ilimitada. El grupo de Schulze-Delitzsch hizo hincapié en la independencia de las cooperativas que lo integraban, y exhibió la mayor heterogeneidad, por tanto libertad, en cuestiones de índole organizativa.

La hoja de balance las cooperativas de crédito: el equilibrio entre el debe y el haber

Las cooperativas de crédito se veían a sí mismas como pequeños bancos, de ahí que la composición de su balance se asemejara a éstos. Su pasivo estaba formado por el capital, los depósitos, y a veces préstamos recibidos de otras instituciones. Las cooperativas rurales tenían un nivel de pasivo muy alto, a veces incluso, con un capital que apenas alcanzaba el cinco por ciento del total de sus deudas en sus primeros años. En las cooperativas urbanas, las participaciones de los socios eran de mayor capital, y también constituían mayores fondos de reserva, por lo que el nivel de pasivo era más bajo. Las cooperativas rurales a menudo no repartían dividendos entre sus socios, hasta el punto de que en el modelo Raiffeisen el fondo de reserva era indivisible —es decir, si la cooperativa iniciaba el proceso de liquidación de sus negocios, proporcionaría sus reservas a alguna obra de caridad local. La idea subyacente era eliminar cualquier incentivo de los socios a liquidar la cooperativa para obtener un beneficio. Las cooperativas urbanas, por el contrario, solían pagar atractivos dividendos sobre las participaciones; no por casualidad los tipos de interés de sus préstamos también eran superiores. En ambos casos, la categoría de pasivos más importante era los depósitos en efectivo⁴. Cualquier persona, con independencia de que fuera miembro o no de la cooperativa, podía abrir un depósito en una cooperativa. Algunos expertos a finales del XIX discutían si las cooperativas deberían de estar sujetas a impuestos; la opción del sí reflejaba la indignación de los banqueros, quienes argumentaban que las cooperativas ejercían una competencia desleal captando depósitos domésticos. Cabe señalar que las cajas de ahorros, en algunas circunstancias, ejercieron este mismo tipo de competencia con las cooperativas, y viceversa. Las cooperativas podían pedir prestado a otras instituciones financieras, incluidas otras instituciones cooperativas y, por supuesto, a bancos comerciales.

Los activos de las cooperativas de crédito consistían básicamente en los préstamos que concedían, seguidos de la inversión en bonos del Estados, y los depósitos que tenían en otras instituciones financieras. Cualquier coope-

⁴ Los depositantes de las cooperativas no respondían de las deudas de la cooperativa. Sólo los socios, es decir los dueños de la cooperativa, tenían responsabilidad ilimitada frente a terceros.

rativa que prestara a un agente que no fuera su socio se arriesgaba a perder su exención impositiva, por lo que la práctica era poco frecuente. Los depósitos en las cooperativas, como la mayor parte de los depósitos de ahorro de la época, no eran exigibles en el acto. El protocolo de actuación difería según la institución, pero por lo general un depositante tenía que esperar al menos tres meses después de haber solicitado la retirada de su dinero. Algunas instituciones ofrecían mayores tasas de interés si el cliente aceptaba una política de preaviso menos flexible, por ejemplo de seis meses. Esta característica de los depósitos ayudó a que las cooperativas fueran menos vulnerables a los “pánicos”, fuente principal de descapitalizaron de los bancos contemporáneos. Cajas de ahorros (*Sparkassen*) y bancos ordinarios tenían una política de retirada de depósitos común a las cooperativas.

Política de préstamos

Las cooperativas poseían instrumentos formales para discriminar sobre las solicitudes de crédito: a través del comité, creando un comité específico de crédito, o incluso delegando las decisiones sobre los préstamos más pequeños a la tesorería. La decisión más usual de hacer socio de una cooperativa surgía de la necesidad de solicitar un crédito, como muestra la literatura. En algunos casos, la cooperativa concedía el préstamo a su nuevo socio el propio día de su adscripción a la cooperativa como miembro, siendo ésta su actuación de mayor impacto en la cooperativa. Las cooperativas podían rechazar una solicitud de préstamo, y así sucedía. En los archivos manuscritos que he examinado las negativas más frecuentes son dudas sobre la conveniencia del proyecto, o un bajo nivel de solvencia del solicitante. En muchos casos, el candidato rechazado podía volver a presentar su petición, una vez corregida la causa de la denegación de la solicitud original. Muchos miembros tardaron años en solicitar un préstamo, o no lo solicitaron nunca. Este comportamiento desvela que la cooperativa podía desempeñar una importante externalidad: podía ser que un comerciante no necesitara para sí el crédito de la cooperativa, pero que fuera en su propio interés que sus clientes dispusieran de dicha fuente de crédito a bajo coste (Guinnane, 2011).

En la etapa anterior a la Primera Guerra Mundial las cooperativas ofertaban básicamente tres tipos de productos de crédito. La mayoría de los préstamos tenían una duración fija y seguían un plan de amortización. Las cooperativas rurales, en particular, adoptaron este patrón. Algunos de sus préstamos eran de muy larga duración, diez años o más, pero la mayoría no superaba los

cinco años. La mayoría de los líderes cooperativos pensaba que los agricultores necesitan créditos a largo plazo, pero la realidad fue que las cooperativas, incluso considerando el periodo de reintegro de los depósitos –la norma eran tres meses–, se financiaron con depósitos a corto plazo. Un segundo producto, el más popular entre las pequeñas empresas, era una cuenta corriente por la que el titular pagaba intereses cuando el saldo era negativo (saldo deudor) y los recibía cuando el saldo era positivo (saldo acreedor). En lugar de desembolsar una cantidad específica para el titular de la cuenta, la cooperativa solía establecer un umbral de préstamo neto máximo para cada socio. En las cooperativas urbanas, eran frecuentes los préstamos a través del descuento de una letra de cambio. A menudo, los artesanos solían pagar por su producto con una letra de cambio; y la mantenían en su poder hasta su vencimiento, o podían llevarla a un banco para descontarla por efectivo. Este tipo de préstamos, realizado sobre una letra de cambio como garantía, era otra operación típica en los bancos comerciales de la época.

Las garantías de los préstamos dependían de la cooperativa local, pero hay varias notas recurrentes que nos permiten extraer los siguientes corolarios. Los préstamos de mayor volumen y duración a menudo tenían alguna propiedad inmueble como garantía. Las cooperativas rurales hicieron algunos préstamos hipotecarios, pero la mayor parte estaban soportados por una prenda mueble (herramientas, bienes de equipo, utillaje, etc.). Incluso en algunas cooperativas éstas podrían realizar un inventario de las posesiones del solicitante del crédito para hacer uso de él en el supuesto de no devolviera el capital solicitado. No obstante, la garantía más común era la personal, en el sentido de que el prestatario se comprometía a pagar el préstamo, y uno o más avalistas garantizaban el acuerdo.

Instituciones regionales cooperativas

La década de 1870 y 1880 alumbró el crecimiento de dos tipos de instituciones cooperativas regionales. La primera de ellas fue a partir de unas entidades a nivel regional con existencia previa, cuya función era compartir información, presionar a los gobiernos, y publicar algún tipo de periódico o boletín. Tras la ley de 1889, que obligaba a las cooperativas a someterse auditorías obligatorias, estos grupos asimilaron la función de una entidad auditora. La otra institución regional adoptó el nombre de “Central”, y era una suerte de banco especializado para las cooperativas. La relación entre las cooperativas locales y las organizaciones regionales diferían según los grupos.

La asociación Raiffeisen contó con varias asociaciones regionales de auditoría y una sola central; el grupo Haas tuvo varias asociaciones regionales y varias centrales de auditoría; el grupo Schulze-Delitzsch creó asociaciones regionales de auditoría, pero careció de centrales.

Con anterioridad a 1889 la práctica de auditorías voluntarias externas no resultaba ajena a las cooperativas. Estas auditorías eran una forma de incentivar las buenas prácticas y combatir el fraude. Las cooperativas habían interiorizado que vigilar la conducta de sus socios iba en su propio beneficio y que aumentaban su prestigio frente a los competidores (Guinnane, 2003). La Ley de Cooperativas de 1889 formalizó dicha práctica; tras la ley, cada cooperativa tenía que someterse a una auditoría externa cada dos años, como mínimo. La auditoría podía ser ejecutada por otra cooperativa o por alguien designado por el tribunal de justicia local. La única sanción que los auditores podían imponer sobre una cooperativa que mostraba irregularidades era su expulsión de la liga regional, lo que significaba el descrédito y por ende una “sentencia de muerte” para las acusadas.

Las primeras Centrales estaban constituidas por acciones y éstas pertenecían a los miembros de las cooperativas locales. Tras la ley de 1889, una central podía adoptar la forma de cooperativa, y esta terminó siendo la forma societaria más frecuente. Los pasivos de una central consistían, principalmente, en los depósitos de sus cooperativas miembros, y sus activos estaban dominados por los créditos a las cooperativas miembros. Las Centrales también podían pedir prestado a los bancos comerciales y estatales, y aquellas con un exceso de depósitos solían comprar deuda del Estado, o efectuar depósitos en otras entidades financieras intermediarias. Muchos debates contemporáneos hacen hincapié en que la actividad de muchas cooperativas estaba condicionada por la estacional de la agricultura, y la dificultad de lograr un “equilibrio” (*Ausgleich*) a lo largo del año. Pero un examen de la poca evidencia documental conservada sugiere otro tipo de prácticas. Una práctica frecuente era permitir que las cooperativas de crédito (que por lo general tenían exceso de depósitos, debido a las altas tasas de interés que pagaban) pudieran invertir en un portafolio de cooperativas de la región. La cooperativa Central, ayudó a aislar, para bien o para mal, a las cooperativas del resto del mercado financiero (Guinnane, 1997). Una segunda práctica era que la cooperativa podía conceder préstamos antes de consolidar sus propios depósitos, y de esta forma aumentar sus activos.

La preocupación por impulsar la Centrales dejó su impronta en la propia contabilidad de las cooperativas. Las cooperativas rurales de crédito eran altamente populares y, como consecuencia de su éxito en la política de préstamos, sufrían una notable falta de liquidez. Este problema era conocido por sus líderes, quienes lo veían como un mal necesario para satisfacer las necesidades a largo plazo de la agricultura. Las cooperativas de crédito urbanas no desarrollaron un sistema de cooperativas centrales, dado que su prioridad eran los préstamos a corto plazo y éstos no tenían una coincidencia masiva en el momento de su celebración o vencimiento, por lo tanto la falta de liquidez por este motivo no suponía un problema –como venía sucediendo en las correspondientes cooperativas rurales–.

4. Cooperativas y microfinanzas en la actualidad

El éxito de las cooperativas alemanas fue evidente: concedieron varios millones de marcos en préstamos y éstos fueron devueltos. Su dependencia del Estado fue escasa, o incluso nula; y si bien parte del trabajo de los socios era voluntario, también recibieron buenos dividendos, dependiendo de su participación en el capital. Pero a pesar de ello, no sería adecuado sugerir con certeza que el éxito de las cooperativas de crédito alemanas en el siglo XIX podría repetirse en la actualidad. En primer lugar, el contexto de las cooperativas alemanas del siglo XIX era muy diferente al de la mayoría de los países en desarrollo de la actualidad. Un ejemplo estaría en las diferencias en el nivel de tecnología, o en la dimensión de la globalización económica actual. Un gestor de la cooperativa en Alemania en 1880 no podía usar un teléfono móvil para hablar con un subordinado, ni un líder cooperativista podía conectarse a internet para intercambiar ideas con un líder en África. Del mismo modo, las mejoras en la medicina y salubridad, tanto humana como animal, han reducido muchos de los riesgos que afectan a los préstamos.

Sin embargo, estas comparaciones anecdóticas oscurecen otros hechos relevantes. En muchos aspectos, Alemania estaba más desarrollada en el siglo XIX que algunos países en vía de desarrollo del siglo XXI. Por ejemplo, en 1914, según Maddison, el PIB por persona en Alemania era de aproximadamente 3.100 \$ (dólares internacionales de 1990 de Geary-Khamis); los países más pobres del globo tienen hoy unos ingresos per cápita por debajo, o sólo ligeramente por encima de esa cifra. Para el año 2001, Maddison estimaba una cifra de 3.100 \$ para el Perú, alrededor de 2.000 \$ para la India, 900 \$

para Bangladesh, y 3.500 \$ para Sri Lanka⁵. La simple comparación de ingresos oculta otros elementos de índole político y social que me interesa destacar. Aunque Alemania no era una democracia parlamentaria plena a finales del XIX, en ella había una sólida protección de los derechos de propiedad y regía el respecto por la ley. Las cooperativas, por ende, se beneficiaron de un entramado legal y un sistema judicial con plenas garantías. El sistema previsión social que Bismarck implementó en la década de 1880 supuso que un número cada vez menor de ciudadanos alemanes se verían obligados a recurrir al mercado de crédito, por las contingencias que contemplaba. Dentro del aumento del nivel de bienestar por parte del Estado también estaba la universalización de la educación primaria; que la población pudiera leer los documentos de préstamos simples, suponía además que también podían convertirse en gestores de las cooperativas u otro cargo administrativo. Y aunque no había teléfonos móviles, Alemania contaba con buenas carreteras, oficinas de correos eficientes y redes de telegráficos bien desarrolladas, lo que significaba que la comunicación con todas las partes del país era más simple de lo que hoy resulta en algunos países pobres.

El crecimiento del movimiento cooperativo se benefició de la mejora general del sistema financiero. Algunos bancos prestaron servicios específicos a las cooperativas, por ejemplo el Dresdner Bank, uno de los grandes bancos generalistas de la época, contaba con todo un departamento especializado que proporciona liquidez y servicios de pagos a las cooperativas Schulze-De-litzch. Es más, toda la sofisticada infraestructura asociada al sistema financiero estaba disponible para las cooperativas. El Reichsbank (el banco central alemán) proporcionó liquidez a las cooperativas en igualdad de condiciones que a otras empresas, si bien es cierto que con frecuencia las cooperativas no podían mostrar que dispusieran del tipo correcto de activos para competir por el crédito. No obstante la posibilidad teórica de obtener liquidez a través del banco central estaba ahí. Más concretamente, cuando una cooperativa concedía un préstamo, no enviaba a dos agentes en una motocicleta con el dinero en efectivo, como se ven obligados a hacer la Banca Grameen y otras entidades de micro-finanzas. La cooperativa alemana podía expedir a nombre del prestatario un cheque que podía ser canjeado en la Central o incluso en un banco comercial. Y si el prestatario prefería llevarse el dinero en efectivo, si la cooperativa no disponía del total en su caja de tesorería, podía obtenerlo al momento de su Central a través de una transferencia realizada en la Oficina

⁵ Maddison (2003).

de Correos del pueblo. Los problemas económicos que afrontan hoy los prestatarios pobres continúan siendo los mismos, pero, en cierta medida, el ambiente de la Alemania en el siglo XIX era más amable hacia las micro-finanzas de lo que lo es en nuestros días en muchos países pobres.

Lo que perdura, diría yo, son los hechos económicos subyacentes que dificultaban que los bancos convencionales prestasen entonces a muchos alemanes, mientras que esas mismas condiciones económicas sí les permitieron el acceso a los servicios de las cooperativas de crédito. La clave del éxito de las mismas residió en que llegaron a un mercado difícil, donde otras instituciones habían fracasado, mostrando su capacidad para innovar. Lo que hicieron, dicho de forma simplista, fue aprovechar el poder de las relaciones locales para extraer información (útil) acerca de los prestatarios potenciales y hacer uso de la presión social como garante del pago, presión que otro tipo de prestamistas no podía utilizar (Guinnane, 2001).

Modelos de préstamos

El protocolo para acceder a uno de estos micro-préstamos era a través del préstamo de grupo (o de responsabilidad conjunta de préstamos). Recientes debates han insistido en la conveniencia de privilegiar estas prácticas de préstamos grupales, para poder ofrecer una mayor variedad de productos de crédito (Armendáriz de Aghion y Morduch, 2000). Es preciso dar un paso más y entrar en la minuciosa descripción de los mecanismos de ambas instituciones. La mayoría de los préstamos de las cooperativas alemanas fueron asegurados por un avalista, como ya he señalado. Esta práctica difiere del comportamiento adoptado por la Banca Grameen, en la que sólo un miembro del “grupo” toma prestado; para forzar la analogía quizás podría interpretarse que todos los miembros de la cooperativa en su conjunto son un grupo, que adopta una responsabilidad colectiva frente al depositante de los fondos. Pero aún así, este hipotético grupo diferiría de lo que vemos en la mayoría de las instituciones de micro-finanzas, ya que muchos miembros de la cooperativa en un momento dado no tenían ningún préstamo. Y no obstante, en la mayor parte del análisis económico de los préstamos colectivos se adoptan como hechos estilizados los supuestos particulares de los grupos de Grameen (Besley y Coate, 1995; Ghatak y Guinnane, 1999; Armendáriz de Aghion y Gollier, 2000; Ghatak, 2000). Las cooperativas, por el contrario ofrecen crédito, empleando una expresión coloquial, “según con quien se junte” el solicitante, en tanto que la identidad del avalista puede resultar determinante en la decisión

de dar o denegar un préstamo. El avalista también actúa de vigilante, pues si el préstamo finalmente no es pagado, es el propio fiador quien debe realizar el desembolso. Otras características separan la cooperación de los grupos al estilo de Grameen. En la cooperativa, el número de avalistas o fiadores, solía ser dos, y no llegaron nunca a formar parte de un programa explícito en el que cada uno de los dos miembros eventualmente podría obtener crédito y responder a la vez del crédito de otro.

El empleo de los avalistas no surge originariamente en las cooperativas de crédito. Acuerdos de este tipo fueron habituales en la banca convencional mucho antes de la existencia de cooperativas, y éstas quienes adoptaron dicha práctica y otras de los manuales de la banca de la época, en los que la figura del avalista estaba claramente definida. Cabe realizar dos puntualizaciones adicionales. Por un lado, las cooperativas de crédito eran hasta cierto punto pequeños bancos con un tipo de propietarios inusual, una política de préstamos orientada a los socios, y unos tipos de interés bajos. No suponían ningún modelo de financiamiento, en puridad, novedoso. Las actuales micro-finanzas, y continuamos con el ejemplo de la Banca Grameen, emplean el principio de responsabilidad conjunta con una formulación nueva en sí misma, y desde luego novedosa en Bangladesh y otros países en vías de desarrollo, si bien, la práctica de los co-firmantes en los préstamos es realmente antigua.

El tamaño de los préstamos concedidos por las cooperativas alemanas variaba enormemente. Los registros manuscritos conservados incluyen transacciones comparables a los pequeños micropréstamos de hoy. Por ejemplo, un préstamo cooperativo realizado era de 50 marcos, lo que considerando los salarios de la época, supondría el equivalente al sueldo de tres semanas. Sin embargo, el préstamo característico era mayor, e incluso algunas cooperativas rurales hicieron préstamos de hasta 10.000 marcos, lo que no resultaba excepcional. Una diferencia clave entre las cooperativas “históricas” y las instituciones dedicadas a las micro-finanzas radica en la clientela tipo. La vocación de la cooperativa era servir a la población más pobre y poner a su disposición servicios financieros, en lugar de dirigirse a grupos muy específicos (*v. gr.*, mujeres pobres, o a los más desfavorecidos de entre los pobres). Esto significaba que las cooperativas tuvieron que ofrecer productos orientados a una múltiple variedad de clientes –siempre respetando un mismo perfil amplio: gente pobre–.

Otra diferencia importante entre las cooperativas y las micro-finanzas presentes atañe al origen de los fondos que prestan. Aunque la situación ha cambiado, hasta recientemente, el número de instituciones de micro-finanzas que trababan de captar sus fondos de los propios depositantes locales era minoritario. El dinero dedicado a los préstamos solía provenir de “otro lugar”, lo que significaba donaciones o préstamos internacionales de organizaciones varias, fundaciones y gobiernos. Aquí la diferencia con el comportamiento de las cooperativas alemanas resulta sustancial: todos los miembros tenían que ser locales, y los fondos provenían de ellos mismos. Pocas eran las cooperativas de crédito –y éstas estaban en el extremo oriental de Alemania– que iniciaban su actividad sin contar con depósitos propios, y cuando así sucedía, recurrían a un préstamo de la Central. Esta práctica tuvo dos consecuencias. En primer lugar, significa que el modelo cooperativo original (el que contaba con sus fondos) era una fórmula óptima para mediar entre los “prestamistas locales”, poseedores de ahorros, y los “prestatarios locales”, ávidos de crédito. Si una comunidad eran tan pobre que no poseía ahorradores locales, siguiendo la premisa general de las cooperativas, no podrían proporcionar créditos. El modelo cooperativo también era vulnerable a las crisis locales. Por ejemplo, una plaga del ganado, podía acabar de forma simultánea con los depósitos de los socios a la par de aumentaba la demanda de préstamos. Esta fue una de las razones por la que aparecieron las Centrales. En segundo lugar, los líderes de las cooperativas en Alemania fueron siempre rotundos con el mensaje de los depositantes locales eran los mejores guardianes de la cooperativa. (A la inversa también sucedió: la falta de depósitos locales en Irlanda fue un problema grave [Guinnane, 1994]). Un vecino moroso con la cooperativa también cometía hurto contra los ahorros de sus vecinos, que habían depositado sus ahorros en dicha cooperativa. Y los propios socios eran conscientes de que una cooperativa con un funcionamiento erróneo a quien perjudicaba eran a ellos mismos: el daño era causado sobre depositantes y prestatarios locales, no sobre algún benefactor lejano y desconocido. Algunas cooperativas de crédito consideraron la promoción del ahorro como una meta en sí misma, lo que refleja los objetivos profundos del propio movimiento: animando a las familias a ahorrar, incentivaban las prácticas de ahorro y la propia racionalidad de la economía.

Una última diferencia a destacar entre cooperativas de crédito alemanas e instituciones de microfinanzas concierne a sus objetivos. El decálogo de las 16 normas de la Banca Grameen deja claro que el crédito es tanto un medio como un fin en sí mismo. Las cooperativas alemanas aceptaron dicha premi-

sa, pero pusieron la teoría en práctica de otra forma. Las cooperativas urbanas solían contratar a personal cualificado específico, aunque sus miembros participaban activamente en los comités y la toma de decisiones. La gestión en las cooperativas rurales era realizada íntegramente por sus miembros. Los dirigentes cooperativos enfatizaban sin descanso que el movimiento no sólo era una forma para mejorar los ingresos de sus miembros, sino la fórmula para educar una nueva generación de hombres llamados a ser mejores ciudadanos y empresarios exitosos. En los manuales de cooperativas de la época abundaban cuestiones sobre los supuestos básicos de la contabilidad, la importancia de llevar libros de doble entrada, etc., con el objetivo de mejorar los escasos conocimientos técnicos de los socios. Y esta formación fue transmitida de forma satisfactoria. En las miles de cooperativas que existían antes del estallido de la Primera Guerra Mundial, había un tesorero capaz de dirigir una pequeña empresa, y la mayor parte de ellos había adquirido su cualificación en la propia cooperativa. Las asociaciones de auditoría y las Centrales fueron otra vía de avance en la formación; no era extraño que un tesorero local talentoso fuera contratado como trabajador a tiempo completo en una institución de carácter regional. En la década de 1920 la carrera de banquero y administrador de cooperativa estaban superpuestas, hasta cierto punto.

5. Conclusiones

Las instituciones de microfinanzas, hoy protagonistas en las políticas de desarrollo tienen una larga historia. A veces, esta historia no ha sido reconocida, en otras ocasiones las comparaciones han sido demasiado simplistas y han confeccionado una imagen un tanto desdibujada de cuáles son las diferencias entre las microfinanzas de hoy y sus precedentes. En este capítulo me he centrado en dos tipos de préstamos histórico. Las casas de empeño, que vistas desde la perspectiva expuesta resultan un modelo de préstamo razonable, dado que fueron la principal fuente de crédito para los europeos pobres y modestos trabajadores durante siglos. Posteriormente aparecieron otras instituciones, como las cooperativas de crédito, que evidenciaron las limitaciones de las anteriores casas de empeño; y a través de una estructura mucho más compleja ofrecieron más productos y múltiples servicios financieros para sus miembros. Uno de casos más exitosos fueron las cooperativas de crédito en Alemania, que se convirtieron en modelo e inspiración para otros muchos países. Las cooperativas alemanas lograron adaptar la práctica bancaria estándar de la época

a sectores de la población excluidos de la clientela bancaria. Las cooperativas rurales, especialmente inspiradas en conservar las relaciones sociales de la sociedad donde surgieron, hicieron préstamos que los bancos jamás realizarían. Algo de lo que hoy se considera “nuevo” en las microfinanzas modernas ya era característico en las cooperativas alemanas.

Referencias bibliográficas

- ARMENDÁRIZ DE AGHION, B. y GOLLIER, C. (2000): “Peer Group Formation in an Adverse Selection Model”; en *The Economic Journal* (119, 465); pp. 632-643.
- ARMENDÁRIZ DE AGHION, B. y MORDUCH, J. (2000): “Microfinance beyond group lending”; en *The Economics of Transition* (8, 2); pp. 401-420.
- ARMENDÁRIZ DE AGHION, B. y MORDUCH, J. (2005): *The Economics of Microfinance*. Cambridge, MA: MIT Press.
- BANERJEE, ABHIJIT, BESLEY, T. J. y GUINNANE, T. W. (1994): “Thy Neighbor’s Keeper: The Design of a Credit Cooperative, with Theory and a Test”; en *Quarterly Journal of Economics* (109, 2); pp. 491-515.
- BESLEY, T. J. y COATE, S. (1995): “Group Lending, Repayment Incentives, and Social Collateral”; en *Journal of Development Economics* (46, 1); pp. 1-18.
- BUSCHE y MANFRED (1963): *Öffentliche Förderung deutscher Genossenschaften vor 1914*. Berlín.
- CARRUTHERS, B. G.; GUINNANE, T. W. y YOONSEOK, L. (2009): “Bringing ‘Honest Capital’ to poor Borrowers: The passage of the Uniform Small Loan Law, 1907-1930”. Working paper.
- FAIRBAIRN, B. (1994): “History from the Ecological Perspective: Gaia Theory and the Problem of Cooperatives in Turn-of-the-Century Germany”; en *American Historical Review* (99, 4); pp. 1203-1239.
- FAUST, H. (1977): *Geschichte der Genossenschaftsbewegung*. 3rd edition, Frankfurt a.M.
- GHATAK, M. (2000): “Screening by the company you keep: Joint liability lending and the peer selection effect”; en *Journal of Development Economics* (110, 465).

- GHATAK, M. y GUINNANE, T. W. (1999). "The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice." *Journal of Development Economics* 60:195-228
- GUINNANE, T. W. (1994): "A Failed Institutional Transplant: Raiffeisen's Credit Cooperatives in Ireland, 1894-1914"; en *Explorations in Economic History* (31, 1); pp. 38-61.
- GUINNANE, T. W. (1997): "Regional organizations in the German cooperative banking system in the late nineteenth century"; en *Ricerche Economiche* (51, 3); pp. 251-274.
- GUINNANE, T. W. (2001): "Cooperatives as Information Machines: German Rural Credit Cooperatives, 1883-1914"; en *Journal of Economic History* (61, 2); pp. 366-389.
- GUINNANE, T. W. (2002): "Delegated Monitors, Large and Small: Germany's Banking System, 1800-1914"; en *Journal of Economic Literature* (XL); pp. 73-124.
- GUINNANE, T. W. (2003): "A 'Friend and Advisor: External Auditing and Confidence in Germany's Credit Cooperatives, 1889-1914"; en *Business History Review* (77); pp. 235-264.
- GUINNANE, T. W. (2008): "New Law for New Enterprises: the Development of Cooperatives Law in Germany, 1867-1914". Working paper.
- GUINNANE, T. W. (2009a): "State policy and the German cooperative movement: it really was Self-Help". Working paper.
- GUINNANE, T. W. (2009b): "What's So Bad About Pawnshops? Thoughts on Modern Microfinance". Working paper.
- GUINNANE, T. W., HARRIS, R., LAMOREAUX, N. y ROSENTHAL, J. L. (2007): "Putting the Corporation in its Place"; en *Enterprise and Society* (8, 3); pp. 687-729.
- GUINNANE, T. W. y HENRIKSEN, I. (1998): "Why Credit Cooperatives were Unimportant in Denmark"; en *Scandinavian Economic History Review* (46, 2); pp. 32-54.
- HERRICK, M.T. y INGALLS, R. (1915): *Rural Credits: Land and Cöoperative*. Nueva York.
- HOLLIS, A. y SWEETMAN, A. (1998): "Microcredit: What can we learn from the Past?"; en *World Development* (26, 10); pp. 1875-1891.

- HOLLIS, A. y SWEETMAN, A. (2001): “The life-cycle of a microfinance institution: the Irish loan funds”; en *Journal of Economic Behavior and Organization* (46); pp. 291-311.
- MADDISON, A. (2003): *The World Economy: Historical Statistics*. París: OCDE.
- MORDUCH, J. (1999): “The microfinance promise”; en *Journal of Economic Literature* (37); pp. 1569-1614.
- MUSHINSKI, DAVID y PHILLIPPS, R. J. (2007): “The Role of Morris Plan Lending Institutions in Expanding Consumer Microcredit in the United States”; en YAGO, G.; BARTH, J. R. y ZEIDMAN, B. eds.: *Entrepreneurship in Emerging Domestic Markets: Barriers and Innovation*. Nueva York: Springer.
- RAIFFEISEN, F. W. (1951 [1866]): *Die Darlehnskassen-Vereine als Mittel zur Abhilfe der Noth der ländlichen Bevölkerung sowie auch der städtischen Handwerker und Arbeiter*. Neuwied.
- SCHULZE-DELITZSCH, H. (1897): *Vorschuss –und Kredit– Vereine als Volksbanken*. 6ª edition, edited by Hans Crüger. Breslau.