

#### **4. Racionalidad económica de los GMAS y bienestar multidimensional**

Generalmente los individuos de zonas suburbanas y rurales con una escala insuficiente para el establecimiento de entidades financieras formales, enfrentan una importante oferta de servicios financieros informales, tales como, prestamistas, casas de empeño, ROSCAs<sup>1</sup>, etc. Sin embargo quienes no cuentan con un colateral o una fuente de ingresos segura y constante que les permita pagar las altas tasas de interés, tienen un limitado acceso a estos servicios.

Por su parte cuando se realizan préstamos a GMAS, la selección de los clientes está basada en la auto-selección por el mismo núcleo solidario. Los criterios fundamentales en este proceso son la credibilidad y la confianza entre las personas. Arnott y Stiglitz (1991), mencionan que la supervisión mutua es un importante mecanismo para controlar el riesgo moral en los mercados de créditos.

En los países en vías de desarrollo, los préstamos son hechos comúnmente a grupos de individuos, así los miembros de cada grupo, tienen incentivos a supervisarse mutuamente. El principal además, puede supervisar por si mismo a los agentes, contratar un supervisor para monitorear a sus agentes o establecer un mecanismo para inducir a sus agentes a supervisarse mutuamente, dicho mecanismo es llamado supervisión indirecta. Un sistema de supervisión indirecta incentivará la supervisión mutua, a través de la creación de interdependencia, es decir, la dependencia de la utilidad de un agente del esfuerzo de los demás. Además, se comparan el número de miembros óptimo y de equilibrio en un grupo de no mercado; en un grupo grande, existe una gran diversificación del riesgo pero mayor observación imperfecta.<sup>2</sup> Dentro de la racionalidad también son mencionados la selección adversa, el esfuerzo limitado y el riesgo moral, como una posible razón para el surgimiento de contratos de grupos solidarios.<sup>3</sup>

En los últimos años, se ha tratado de impulsar el préstamo en grupo como un medio de financiamiento a individuos que carecen de activos y por lo tanto de colateral

---

<sup>1</sup> Rotation savings and credit associations conocidos en México comúnmente como tandas.

<sup>2</sup> Otros factores resultan ser importantes, tales como el tiempo de duración del grupo, la tasa de descuento, la severidad en los castigos por romper un acuerdo, el poder de la reputación y la presión social y las recompensas no monetarias de la cooperación.

<sup>3</sup> Algunos estudios que mencionan estas fuentes de racionalidad económica son (Ghatak (2000), Armendáriz de Aghion y Gollier (2000), y Sadoulet (1998)) para selección adversa; (Besley and Coate (1995), Armendáriz de Aghion (1999), Rai and Sjöström (2000)) en esfuerzo limitado y (Stiglitz (1990), Varian (1990), Barnejee, Besley, and Guinnane (1994), y Conning (1996), Spagnolo(1999)) para riesgo moral.

para acceder a los mercados de crédito tanto formal como informal. La característica común dentro de un grupo de obligación solidaria es que un grupo de deudores en conjunto son obligados a pagar sus préstamos colectivos. Se argumenta que la supervisión mutua dentro de un grupo puede incentivar al esfuerzo óptimo de los miembros en sus actividades productivas, además de la selección de proyectos más rentables y prevenir el default estratégico. La sanción mutua puede ser complementada bajo préstamos grupales sin que los miembros tengan un dispositivo de castigo explícito. Además el contrato solidario, por si mismo crea la posibilidad de sanciones mutuas entre los miembros, ya que un esfuerzo por debajo del óptimo de un miembro del grupo puede dañar o castigar a los demás miembros aumentando sus montos de pago.

Por lo tanto, en el caso de una situación repetida, la creación de este mecanismo de castigo junto con el contrato de responsabilidad solidaria puede hacer el crédito grupal más efectivo y atractivo, en comparación con el crédito individual. El contrato solidario es la característica clave para alcanzar este resultado dado que otro tipo de contratos, el caso del crédito individual por ejemplo, no pueden generar un castigo dinámico similar por si mismo. Por otra parte, el problema de incentivos se soluciona, si el préstamo en grupo es deseable, en comparación con los préstamos individuales.

Cuando los miembros del grupo operan sus proyectos en forma repetida, el problema de *free rider* se soluciona con los incentivos de los agentes y el posterior aumento de la capacidad acreedora. Así, la responsabilidad solidaria hace creíble para los miembros penalizar a otros por medio de sus decisiones de esfuerzo. Con un préstamo grupal, un esfuerzo no óptimo de un miembro incrementa el monto a pagar de los demás integrantes, por lo que afectará negativamente a sus retornos. Si los miembros del grupo pueden observar las decisiones de esfuerzos de los demás integrantes, ellos pueden utilizar esta estrategia de castigo, para mejorar sus incentivos y elevar ex-ante la capacidad acreedora. Los préstamos a grupos pueden proveer mejores incentivos que el préstamo individual, ya que el préstamo a grupo puede eliminar el problema de incentivos en su conjunto, si existe un número suficiente de miembros que son lo suficientemente pacientes y pueden observar el esfuerzo uno del otro.

Otra implicación de racionalidad económica en los préstamos solidarios, es presentada por Ray (1998), con el principio de clasificación positiva en grupos,<sup>4</sup> los

---

<sup>4</sup> Traducido del Inglés: positive assortative matching Becker (1981) citado en Ray (1998).

buenos riesgos de crédito llegan juntos en cada grupo. Por lo tanto, si se clasifica a los individuos en 2 tipos: los que cuentan con proyectos con altas probabilidades de ser exitosos y los que cuentan con proyectos con bajas probabilidades de serlo. Así, los dos tipos de individuos, buscan formar parte de los grupos con proyectos con altas probabilidades de ser exitosos, pero si los individuos que cuentan con proyectos probablemente exitosos pueden identificar a otros con esa misma característica, entonces ellos formarán juntos un solo grupo. La formación de grupos tiene la propiedad que este puede sacar del mercado diversos tipos de riesgo, debido a que algunos de los costos de riesgo son asumidos por otros prestatarios en lugar de solo la institución financiera.

Sin embargo, con la racionalidad de los individuos existen posibles desventajas, quizá la más importante de ellas ocurre cuando un miembro de un grupo tiene una dificultad financiera real y cae en default. En ese caso, la estrategia dominante para los demás miembros del grupo es caer en default en el pago de sus préstamos, ya que la dificultad financiera real de un solo miembro del grupo destruye la calificación crediticia del grupo de cualquier forma. Este problema se puede solucionar con el préstamo secuencial a los integrantes del grupo, minimizando el efecto domino por un default individual

#### **4.1 Acceso a grupos de ahorro y bienestar**

Alrededor de la década de 1970, el microfinanciamiento y en especial los grupos de ahorro, se desarrollaron de manera importante, incorporando en su práctica conceptos de desarrollo social y económico, así como principios en los que se basan los mercados económicos y financieros. Esta combinación ha llevado a la creación de un creciente número de instituciones sostenibles en los países en vías de desarrollo. La base de los grupos de ahorro es combatir la pobreza, por lo tanto es útil identificar como se dirige hacia objetivos relacionados al desarrollo. Otero (2002), sugiere que la conexión que existe entre el objetivo de los grupos de ahorro para reducir la pobreza y el nivel de ingreso de los clientes es clave para el desarrollo humano.

Por lo general, los prestatarios de estas instituciones carecen o tienen pocas propiedades de tierra cultivable, sus oportunidades de empleo son escasas fuera de actividades agropecuarias o deben ser autos generados, viven en hogares con alto grado de hacinamiento, los niños son altamente susceptibles a las enfermedades y tienen altos

grados de desnutrición. La mayoría de los individuos depende del soporte del trabajo que los menores puedan realizar, por lo que deben ponderar el costo de oportunidad de mandar a sus hijos a la escuela hoy frente a los beneficios presentes y futuros.

Conceptualmente, los grupos de ahorro hacen frente a una restricción inherente a la gente de bajos ingresos, la limitación de capital. Es decir, se pretende otorgar los insumos necesarios para generar ingresos. El capital de inversión proveniente del ahorro privado, ocupa un lugar crítico en la vida de todos los individuos, el cual está relacionado con su nivel de ingresos. Los grupos de ahorro proporcionan acceso a capital productivo, que junto con las dos otras formas de capital —capital humano, alcanzado mediante la educación y entrenamiento vocacional; el capital social, construido a través de la creación de representatividad, organización local, promoción de sistemas democrático y el fortalecimiento los derechos humanos— permiten a los individuos salir de la pobreza. Los grupos de ahorro permiten a los individuos con ingresos bajos crear capital productivo, proteger el capital con el que cuentan, afrontar el riesgo e incertidumbre y evitar la destrucción de capital. Su objetivo es la creación de activos y proporcionar salud entre los individuos que carecen de ella. Según Otero (2002), para los pobres el ahorro se convierte en una herramienta líquida que les permite suavizar sus patrones de consumo, así como reducir su nivel de vulnerabilidad a choques, tanto idiosincrásicos como agregados.

Por otra parte, el incremento de capital material fortalece la dignidad de una persona pobre y contribuye a empoderarla en la economía y la sociedad. Con una fuente de ingresos, una persona puede mejorar el acceso del hogar a las necesidades básicas y tener un horizonte de planeación más amplio. Cuando estas condiciones se presentan, una persona que fue parte de un sector marginado de la sociedad se encuentra en una mejor situación para ser un ciudadano activo.<sup>5</sup> Por lo tanto, los esquemas de ahorro solidario afrontan el reto de crear infraestructura, reasignar recursos y crear riqueza

---

<sup>5</sup> Otero (2002) identifica otras formas con las cuales las instituciones microfinancieras (IMFs) alcanzan su objetivo de reducir la pobreza, la primera es la creación de instituciones que provean servicios financieros a los pobres. Las instituciones se convierten en canales de distribución para el desarrollo de servicios que responden a las necesidades de capital material de los individuos. Si dichas instituciones, no son financieramente sólidas y capaces de llevar servicios financieros en el largo plazo, se convierten en medios transitorios de ayuda a los sus prestatarios y pierden valor como un componente de desarrollo más amplio. La segunda forma es mediante la profundización del alcance del sistema financiero, la cual ocurre con la intersección entre el microfinanciamiento y el sistema financiero del país, alcanzado cuando una institución microfinanciera se convierte en una institución regulada que es parte de dicho sistema. Esta conexión es hecha posible por el reconocimiento en los últimos años, de que sistemas financieros sanos son una pieza importante del rompecabezas del desarrollo.

entre los sectores pobres. El esquema de ahorro enfocado a sectores excluidos de servicios financieros formales generalmente rurales, ha cambiando la dimensión del sistema que reasigna el capital dentro de una economía.

Además, la reducción de la pobreza rural continúa siendo uno de los retos más importantes en los países en vías de desarrollo, reto que se ha enmarcado en planes tan importantes como las Metas del Milenio; donde existe un consenso de que en el largo plazo, la formación de capital humano —a través de la educación primaria y secundaria— es uno de los instrumentos más poderosos (Schultz, 1961; Bils y Klenow, 2000 y Krueger y Lindahl, 2000, citados en Maldonado et. al (2002)). Sin embargo, los alcances de la educación formal son limitados, en especial en las áreas rurales de países con ingresos bajos (Barro y Jong-Wha, 2001); los bajos alcances de la educación reflejan una falta de infraestructura y recursos, así como una demanda competitiva por las contribuciones laborales de los infantes y adolescentes por cooperar en la generación de ingresos; cuidar de los hermanos más pequeños y facilitar el esfuerzo laboral de miembros más productivos del hogar; además de las barreras culturales, debido la expectativas de los roles de género.

El acceso a servicios financieros, por medio de los grupos de ahorro solidario, permite a los hogares rurales o de escasos recursos tomar ventaja de oportunidades productivas, suavizar el consumo y ofrecimiento de herramientas para el manejo del riesgo, con lo que se reduce la vulnerabilidad asociada con la pobreza. Además, las entradas de ingreso más altas y seguras influyen positivamente la demanda por educación en áreas rurales de países en vías de desarrollo. Por medio de su impacto en la demanda por educación, el mejoramiento del acceso a servicios financieros refuerza la formación de capital humano en áreas rurales.

Maldonado et. al. (2002) mencionan cuatro formas con las cuales los programas de ahorro influyen específicamente en la formación de capital humano:

1) Los niveles de ingreso influyen los alcances de la educación. En la medida en que los ahorros afecten el crecimiento y la estabilidad del ingreso de los hogares, se contribuirá a mejores decisión de educación. Dado el alto costo de oportunidad de mantener a los hijos en la escuela y las oportunidades disponibles de mercado no explotadas por hogares con restricciones de capital, el impacto potencial en los flujos de ingreso puede ser la influencia mas significativa del microfinanciamiento para la formación de capital humano.

2) Se sugiere la hipótesis que las mujeres tienen una preferencia más fuerte por la educación de sus hijos que los hombres (Thomas, 1990; Sallee, 2001; Behrman y Rosenzweig, 2002). Si las preferencias por la educación están relacionadas con el género y los programas de ahorro mejoran el acceso de las mujeres a préstamos, entonces se cambia su poder de influir en las decisiones de educación en el hogar, la tasa de formación de capital humano se alterará (efecto de género).

3) Existe una creciente literatura sobre la influencia de la demanda por trabajo infantil en los resultados escolares. (Psacharopoulos, 1996; Jensen y Nielsen, 1997; Patrinos y Psacharopoulos, 1997; Grootaert y Patrinos, 1999; y Trigueros, 2002). Las actividades productivas del hogar hechas posibles por el acceso a servicios de ahorro pueden cambiar la demanda por trabajo infantil ya sea de forma directa, en las microempresas creadas o expandidas, y/o indirectamente, en el cuidado de los niños (efectos en la demanda laboral).

4) Dada la incertidumbre, la información imperfecta y las altas tasas de descuento privadas, las decisiones del hogar sobre la educación pueden ser revisadas con la adquisición de nuevo conocimiento, con lo que se modifica las preferencias intertemporales o con el cambio de la percepción del valor de la escolaridad (efecto educación).<sup>6</sup> Efectivamente, las organizaciones que trabajan cerca de los pobres pueden influir significativamente en la información disponible en los hogares, así como en sus preferencias sobre las decisiones que afectan el bienestar en sus vidas<sup>7</sup>.

Por otra parte, un acreedor institucional puede imitar y explotar algunas características del sector informal. El caso más importante que detonó el acceso a servicios de ahorro solidario a los pobres, es el Grameen Bank de Bangladesh. En este país asiático, el crédito rural era fuertemente subsidiado, era ofrecido por los bancos de gobierno y formaba la base para su política de crédito rural, sin embargo no obtuvo los resultados esperados. Las tasas de de repago eran bajas y los préstamos eran utilizados por razones políticas, disminuyendo los efectos de la política (Ray, 1998).

---

<sup>6</sup> En efecto, niveles más altos de educación en la educación de los padres tienen una influencia positiva en las decisiones de educación (Lillard y Willis, 1994). En particular, las preferencias sobre la educación de los infantes está influenciado por los programas de capacitación que remarcan la importancia del capital humano, tanto como una herramienta para la generación de ingresos y como un determinante de la calidad de vida.

<sup>7</sup> Algunas instituciones que manejan a GAS, mantiene reuniones periódicas con sus prestatarios, como es el caso de AUGE, para coleccionar pagos y capacitarlos sobre otros tipos, tales como control de natalidad, educación de los hijos, cuidado de la salud y nutrición.

El Grammen Bank, inició sus funciones a mediados de la década de 1980 encabezado por Mohammed Yunus, quien hacía préstamos a hogares en extrema pobreza, prestaba en general a grupos de deudores en lugar de individuos. Más del 90% de los deudores eran mujeres y la tasa promedio de pago sobrepasaba el 97%. La característica central de la política de préstamo del Grammen Bank, es que en caso de default, ningún miembro del grupo tiene acceso a un préstamo nuevamente. Así, el grupo tiene que estar formado cuidadosamente por los individuos y no aceptar a malos deudores que pudiesen comprometer la capacidad acreedora del grupo. Por lo tanto, la información es usada por el banco sin que éste tenga acceso a priori a ella. Los prestatarios por si mismos, tienen el incentivo a usar esta información para formar grupos, induciendo a una forma de auto-selección, que un esquema bancario basado en préstamos individuales no puede realizar.

A partir de la aparición de varios casos exitosos en la ayuda a la reducción de la pobreza por medio de instituciones de microfinanciamiento, ha existido un creciente interés en este tipo de políticas. Las evaluaciones de impacto han mostrado que efectivamente, el tener acceso a algún tipo de microfinanciamiento contribuye a un aumento en la asistencia escolar de niños y niñas, la oferta laboral de hombres y mujeres, los activos en manos de hombres y mujeres, consumo, entre otras variables de bienestar económico. También se ha encontrado que cuando el crédito es provisto a mujeres es más probable que se influya estos comportamientos que cuando el crédito es otorgado a hombres. Sin embargo, en estudios donde los datos son generados de forma controlada y precisa estos efectos muestran resultados ambiguos; además estos estudios se centran generalmente en el impacto sobre el bienestar económico y no sobre el bienestar multidimensional.

#### **4.2 Evidencia empírica unidimensional del impacto de grupos de ahorro solidario**

El esquema de ahorro grupal concentra muchos de las características de una política ideal para generar el desarrollo humano de las personas. Sin embargo, Morduch (1998), cuestiona cuan grande es el impacto neto en los hogares pobres, ya que existe la creencia de que el microfinanciamiento tiene la habilidad de reducir la pobreza, a pesar de que solo unos cuantos estudios han usado muestras representativas y un apropiado marco de grupos de tratamiento y de control para su evaluación. Ray (1998) menciona

que es muy difícil medir el impacto a ciencia cierta, ya que los GMAS solo han otorgado financiamiento en su mayoría, a buenos prestatarios; es decir, no es suficiente la medición de ingresos de un hogar prestatario y compararlos con uno de los hogares de no prestatarios, aún después de controlar las variables observables y medibles, tales como la edad y la educación. La razón, es que no es posible observar características tales como creatividad, liderazgo, espíritu emprendedor o impulso.<sup>8</sup> Es posible que solo los prestatarios con mayor capacidad de pago, tengan acceso a los GMAS, en este caso los ingresos de esos individuos pudiesen ser relativamente más altos aun sin la existencia de dichos grupos. Por lo tanto, una regresión que trate de capturar los efectos de la participación en crédito puede sobreestimar el impacto positivo del programa.

Este tipo de sesgo en la selección puede también actuar en el sentido contrario. Los GMAS no solo tienen a buenos prestatarios, sino también a prestatarios pobres; en particular dichos prestatarios son pobres por razones inobservables, que no son capturadas por características que se puedan medir. Ahora, una muestra representativa subestimaría el efecto del acceso al microfinanciamiento, debido a que estos tendrán ingresos, en promedio, menores al menos antes del programa. Esto ocurre, debido a que la colocación del programa no es aleatoria, lo cual es un problema general con la medición de cualquier programa que tenga como población objetivo a los individuos con menos recursos económicos.

Estos problemas se pueden resolver si se encuentran una variable instrumental, que afecte la participación en el programa pero que no afecte los resultados de la participación. En general son difíciles de encontrar, ya que las variables que se correlacionan con la participación, usualmente afectan al ingreso, lo cual genera de nueva cuenta el sesgo de selección (Ray, 1998). Una mejor alternativa es usar pruebas antes—después de los mismos individuos, sin embargo, esto integra la variación inobservada en las características. Desde luego, habrá variaciones inobservadas sobre el tiempo que no tienen relación con el programa, como mejoramientos económicos en toda la sociedad. Una solución, es contar con datos de personas de la misma localidad que no son participes del programa, es decir una doble diferencia. Desafortunadamente, son pocos los programas de microfinanciamiento que cuentan con información del desempeño tanto antes como después del programa y sobre el grupo de control, tal como es el caso de AUGE.

---

<sup>8</sup> Rasgos que los mismos prestatarios usan para auto-seleccionarse para los grupos.



Por otra parte, el acceso a los programas parece ayudar a la diversificación de la oferta laboral en el tiempo. A su vez, dicho acceso esta asociado con una reducción en la variabilidad del consumo en el tiempo. Entonces, aunque los programas no incrementen el consumo en promedio, ofrecen a los hogares formas para suavizar el consumo por medio del suavización del ingreso. El señalamiento de los impactos en la vulnerabilidad es escasamente señalado en la literatura

En el caso del Grammen Bank, Pitt y Khandker (1995) citados en (Ray, 1998), encuentran que el efecto controlado de la participación de su grupo de tratamiento es de 17 centavos de cada dólar, es decir, cada dólar prestado sirve para incrementar el gasto anual de los hogares en 17 centavos aproximadamente.<sup>9</sup> Dicho impacto no incluye las ganancias adicionales que son ahorradas, ya que los impactos fueron medidos con cantidades relacionadas con el consumo no con el ingreso de los hogares, tampoco se mide el valor de la educación social que provee el Grammen Bank, ni el valor de la aceleración en el largo plazo de las ganancias que posiblemente pudiera existir y el efecto multiplicativo sobre los hogares no prestatarios.<sup>10</sup>

En su trabajo de evaluación en Bangladesh, Morduch (1998), utiliza una muestra representativa de 1800 hogares de 3 distintos programas de Ahorro Solidario.<sup>11</sup> Su muestra incluyó un grupo de control de hogares en áreas donde no existían programas de ahorro. Algunas evaluaciones previas mostraban que los clientes pertenecientes al cuartil con mas altos ingresos del Grammen Bank, tienen un 15% mas de consumo per cápita que los hogares en el cuartil más bajo; además, 62% de los hijos en edad escolar están inscritos en la escuela contra el 34% de los hijos de hogares elegibles que están en el programa, en el caso de las hijas existe una ventaja de 55% contra 40%. Sin embargo estas comparaciones parecen contener un gran sesgo por selección. Una vez que se realizan comparaciones más rigurosas con grupos de control, el acceso a los tres programas de ahorro no proporciona ningún incremento significativo en el consumo per capita, la educación de los hijos e hijas. Lo único que se encuentra son niveles levemente más bajos para los grupos de control.

---

<sup>9</sup> Ellos estiman el que este es un impacto bajo ya que existe un subsidio de 22 centavos por dólar. Sin embargo, se ignora el hecho que es una organización que tiene una población objetivo, el dinero llega a quienes cuentan con espíritu emprendedor y lo necesitan, esto no sería posible a través de transferencias indiscriminadas de dinero.

<sup>10</sup> Estos efectos multiplicativos pueden ser tanto positivos como negativos.

<sup>11</sup> Los tres programas de microfinanciamiento son Grammen Bank, el Bangladesh Rural Advancement Comité (BRAC) y el Bangladesh Rural Development Borrard (BRDB) que conjuntamente sirven a alrededor de 4 millones de clientes.

### **4.3 Formas indirectas de incremento en el bienestar a través de GMAS**

Los GMAS pueden contribuir a la formación del capital social por medio de intermediación social y al desarrollo mismo de los grupos solidarios, que compensa la necesidad de un colateral convencional entre las personas que buscan un préstamo a través de microfinanciamiento. Además, la interacción dentro de los grupos de ahorro puede crear cooperación y confianza que no solo facilita dichas actividades, sino que los beneficios contribuyen más allá del préstamo en sí.

Las redes y normas creadas por los grupos, se supone generan una forma positiva de capital social, que a su vez, puede poner las bases para el desarrollo de “otro” capital social en una comunidad. Estas formas de capital social, son accesibles para aquellos que son generalmente excluidos por las normas y relaciones existentes. Las mujeres en particular se beneficiarían por este proceso de intermediación social de asociación de grupos, por medio del acceso a la interacción social o a la menor dependencia de sus familiares de sexo masculino. Las ganancias adicionales que las mujeres hacen por los esquemas generación de ingresos a través de los GAS pueden, a través de una mayor aportación al ingreso familiar, incrementar su nivel de confianza y su capacidad de decisión dentro del hogar. Este aspecto, en combinación con las actividades de grupo y discusión con otras mujeres, pueden resultar en una mayor autoconfianza, desarrollo de habilidades y en general empoderamiento (Szabo, 1999).

Dentro de un contexto rural, la formación de grupos, así como sus dinámicas pueden llevar a la creación de sistemas de soporte que eleven la confianza dentro de la comunidad femenina, habilitándolas para ser más activas en la comunidad, mejorar su situación familiar, tener acceso a la educación, etc. Además, como lo muestra la evidencia empírica, las mujeres gastan la mayoría de su ingreso personal en el mejoramiento de la situación familiar, por lo que estos programas benefician a los hijos de las mujeres, quienes generalmente son más propensos a ir a la escuela y tener mejor salud que aquellos hijos de mujeres que no participan en grupos y/o iniciativas de ahorro.

Sin embargo, las anteriores observaciones han sido cuestionadas, las iniciativas de ahorro a través de esquemas de ahorro grupal les brinda a los clientes beneficios mayores o menores que aquellos presentes en préstamos individuales. Los grupos de ahorro (como una forma de capital social) son realmente nuevos, positivos y adicionales al panorama institucional existente. Por lo que es importante realizar ciertos cuestionamientos: ¿Que características distinguen a esos grupos de otros,

particularmente en cuanto a la inclusión de los más pobres y con más desventajas?  
¿Cuales con algunas de las características clave y causas de los procesos realizados?