

Usura, Créditos Predatorios y Educación Financiera

1. Antecedentes.

La actividad del préstamo tiene raíces antiguas. Desde hace más de dos mil años existe el concepto de garantía y de la sumisión del deudor al acreedor (Burkett, 1995). Asimismo, tanto la Biblia como el Corán hacen referencia a las posiciones de cada doctrina en torno a los préstamos y a los intereses, permitiendo los primeros y reservándose sobre los segundos. Al respecto, en el Antiguo Testamento se indica que “No tomarás de tu hermano logro de dinero (...)” (Deuteronomio 23:19), mientras que el Corán afirma que “Aquellos que devoran usura no pueden levantarse (...)” (2:275).

Los mercados del crédito y la usura se han desarrollado conjuntamente, aunque esta última no tuvo siempre la connotación negativa que actualmente se le atribuye (La Rana, 1999). Durante la época romana el *usurae* se refería al dinero u otro producto, generalmente agrícola, que el deudor tenía que proporcionar al acreedor como compenso por el préstamo obtenido, mientras que el *usus* era el compenso por el uso del capital proporcionado por terceros y que corresponde a la noción del interés actual. En particular, desde un punto de vista histórico, paralelamente al contrato que preveía la restitución

de lo prestado, se implementaba también otro (*stipulatio usurarum*) que preveía el pago de los intereses. Las tasas que podían cobrarse dependían de la posición y de la actividad del prestatario (Muratori, 1751) y alrededor del año 450 A.C., posiblemente por los abusos que se realizaban, los intereses fueron establecidos por las *duodecim tabularum leges* en un 8.33 por ciento anual. Sucesivamente, la iglesia condenó las prácticas del préstamo usurero y esta posición se endureció a lo largo de los siglos con los Concilios de Elvira (306), Nicea (325)¹, Clichy (626)² y Viena (1311)³.

Debido a la práctica común, el cobro de intereses con el tiempo fue paulatinamente tolerado y sucesivamente aceptado. La iglesia en el siglo XV admitió el cobro de los intereses compensatorios pero siguió rechazando los intereses lucrativos. Prueba de ello consiste en la *Vix Pervenit* enviada por parte del papa Benedicto XIV (1745), en la cual hace manifiesto que la usura es una forma de agresión hacia los pobres. En Italia hacia finales del siglo XV la iglesia católica apoyó la institución de los montes de

¹Estos Concilios prohibieron a los clérigos llevar a cabo la usura.

²Este Concilio prohibió también a los laicos la práctica de la usura.

³La usura fue declarada como práctica herética.

Kristiano Raccanello es profesor e investigador del Departamento de Economía, Universidad de las Américas Puebla, Exhacienda Sta. Catarina Mártir, 72820, Cholula, Puebla, México.

piedad con el fin de proporcionar una alternativa a los préstamos de la comunidad judía (Bresnahan Menning, 1993), que desde los siglos X y XI estaba siendo acusada de prácticas usureras (Muratori, 1751). En realidad, a pesar de la influencia eclesiástica, la actividad de los prestamistas era tolerada por razones económicas por parte de las autoridades políticas (Calimani, 1987).

La percepción negativa de los agiotistas podría haberse mantenido a lo largo del tiempo debido a que la transmisión de los valores morales (Raccanello, 2004) han sido influenciada por la religión (Le Goff, 1987). A pesar de los aspectos históricos, hoy en día estos intermediarios financieros constituyen una opción de financiamiento disponible en prácticamente todos los países. Las actividades de los agiotistas comparten rasgos comunes bien identificados: los préstamos son de corto plazo y sujetos la presentación de alguna garantía, mientras que las tasas de interés son mucho más altas respecto a las del mercado financiero formal. Su presencia ha sido documentada en los Estados Unidos (Koerner, 2001), Japón (Kon, 2003), Italia (Lenza, 2003) y en el Reino Unido (Rawlingson, 1994), entre otros países.

La disponibilidad de datos y otra información sobre estas actividades está en función del marco institucional del país analizado (Aryeetey, 1995). Donde la práctica es ilegal, la información en torno a los prestamistas y a los clientes es escasa. Estos últimos, conscientes de estar recurriendo a una fuente de recursos que la sociedad reprocha, tienden a no reportar su uso por el estigma social que implica su uso. Esto provoca que sea muy difícil medir la extensión del mercado y sus características (La Rana, 1999; De Leo *et al.*, 2003).

Frecuentemente, la existencia de las prácticas usureras emerge por las consecuencias que enfrentan los deudores en caso de incumplimiento. Cuando la criminalidad organizada no está involucrada en la transacción, el prestamista puede ejercer presiones y tomar posesión de la garantía. Daly y Walsh (1988) en un estudio para el Reino Unido reportan que sólo el 33 % de los entrevistados indicó haber sufrido algún acto de agresión y/o intimidación, más no de violencia. Por otro lado, la situación es radicalmente distinta si la criminalidad organizada se asocia con la actividad del préstamo, ya que las amenazas físicas y la violencia son los mecanismos que usualmente se implementan para presionar al deudor (Long, 1990; DeMercurio, 1999).

Como ocurre en la gran mayoría de los casos, si el prestamista opera en la informalidad es evidente que éste no pueda recurrir a alguna instancia formal para hacer cumplir el contrato. Sobretudo en los países en vía de desarrollo, en caso de incumplimiento, además de que la garantía se vuelve propiedad del prestamista, el deudor se enfrenta con la negativa de obtener nuevos créditos (Aryeetey, 1995) debido al deterioro de la imagen del deudor frente a la sociedad. En otros casos, la sanción social puede extenderse hasta a la siguiente generación (La Ferrara, 1999). En línea con lo anterior, se ha detectado la existencia de un “buró de crédito” a nivel informal a través del cual los prestamistas comunican a sus pares los datos de los deudores que no cumplen con sus obligaciones (Raccanello, 2008).

A lo largo del tiempo, los intermediarios y sus prácticas han evolucionado, y recientemente han surgido nuevas modalidades de préstamo y estrategias dirigidas hacia aquellos individuos que necesitan de liquidez inmediata.

2. Créditos predatorios.

Principalmente (más no exclusivamente) en los Estados Unidos, durante las últimas dos décadas, la expansión del crédito predatorio ha sido acompañada por un proceso de empobrecimiento de los habitantes (Peterson, 2004) combinado con un mayor nivel de endeudamiento (Stegman y Faris, 2003).

El término de “crédito predatorio”, acuñado alrededor de 1994, comenzó a aparecer con mayor frecuencia a comienzo de esta década (Morgan, 2007) y se refiere a las prácticas implementadas por parte de prestamistas o intermediarios financieros quienes, a través de la manipulación o proporcionando información incompleta, toman ventaja sobre el prestatario valiéndose de su falta de conocimientos en relación a los términos del préstamo. La asimetría de las condiciones contractuales que favorecen a los prestamistas, provoca que la contraparte tenga frecuentemente serios problemas para liquidar la deuda (U.S. Department of Housing and Urban Development, 2001), impactando negativamente en su bienestar (Morgan, 2007). Las características de estas prácticas han sido identificadas desde hace tiempo, pero su precisa definición es compleja por los cambios que presentan para evadir las leyes en materia (Trufant Foster, 1940; Litan, 2001; U.S. Department of Housing and Urban Development, 2001; Peterson, 2004).

Habitualmente, las prácticas asociadas con el crédito predatorio consisten en el refinanciamiento de hipotecas, préstamos sobre cheques posfechados, agio, crédito prendario y ventas a crédito (U.S. Department of Housing and Urban Development, 2001, Silverman, 2005). Sólo en los Estados Unidos la industria del préstamo sobre cheques posfechados se

ha desarrollado de forma sorprendente; desde los 10 billones de dólares en el 2000 sus ingresos se estimaron alcanzar los 28 billones en el 2006, de los cuales el 90 % provendría de clientes frecuentes; es decir, de aquellos que no han logrado pagar el préstamo en el plazo establecido (Ernst, Farris y King, 2003; King, Parrish y Tanik, 2006). El crecimiento de esta industria se ha visto beneficiado por la heterogeneidad de la legislación relacionada con control de las tasas de interés en cada estado (Consumer Federation of America, 2008).

El incremento de la deuda y los bajos niveles de ahorros de los hogares, han puesto en evidencia el manejo deficiente de los recursos económicos-financieros por parte de las familias (Hogarth, Hilgert y Schuchardt, 2002), las cuales, al preferir un mayor consumo en el corto plazo parecen no anticipar las consecuencias de su financiamiento en el mediano y largo plazo. De hecho, los consumidores tienden a utilizar servicios financieros complementarios sin poner mucha atención a las tasas de interés ni a otros cargos relacionados con su uso. Principalmente, más no exclusivamente, los individuos vulnerables o los que pertenecen a las minorías étnicas son los que carecen de una adecuada preparación en materia financiera (Carr y Kolluri, 2001; Carr y Schuetz, 2001).

A partir de la década de los 90, la atención hacia la educación financiera ha sido justificada por una mayor sofisticación de los productos disponibles en los mercados financieros que demandan el manejo de habilidades específicas para su evaluación. Asimismo, otros factores que han operado en el mismo sentido consisten en los cambios en el sistema de pensiones, en los aspectos tecnológicos, y en el incremento de las prácticas de créditos

predatorios (Hilgert, Hogarth y Beverly, 2003; Lusardi, 2008). De esta forma, los individuos que poseen mayores conocimientos en materia financiera podrán seleccionar las opciones más convenientes para la acumulación y preservación de sus ahorros y de otros activos indispensables para garantizar una mejor calidad de vida en la vejez (OECD, 2005). Desde un punto de vista más amplio, mayores conocimientos proporcionarán beneficios para la economía en su conjunto al fomentar la competencia y la eficiencia de los mercados (Hilgert, Hogarth y Beverly, 2003; OECD, 2005). Consecuentemente, los objetivos más importantes de los programas de educación financiera tienden a concentrarse en la promoción de dichos conocimientos entre los sectores más vulnerables (Vitt *et al.*, 2000), dar a conocer las consecuencias del sobreendeudamiento y de sus efectos en el largo plazo (Cohen y Sebstad, 2003), y en proporcionar información en relación a las prácticas predatorias (Todd, 2002; Lucey y Giannangelo, 2006).

3. Educación financiera.

La OECD (2005:13) define la educación financiera como “(...) el proceso mediante el cual los consumidores de productos financieros e inversionistas mejoran su comprensión de los conceptos y productos (...) desarrollando las habilidades (...) para ser más conscientes de los riesgos financieros, de las oportunidades, tomar decisiones informadas y (...) otras medidas eficaces para mejorar su bienestar financiero.”

A nivel internacional, la literatura reporta que la mayoría de los individuos carece de una apropiada educación financiera (Matul, Pawlak y Fałkowski, 2004; Miles, 2004; OECD, 2005; Orton, 2007;

Mandell, 2009). Las personas que presentan menores conocimientos son las que pertenecen a alguna minoría (hispanos y afroamericanos en particular) (National Council on Economic Education, 1999; Kotlikoff y Bernheim, 2001; Lusardi y Mitchell, 2007; y Sun, Barboza y Richman, 2007), las mujeres, los individuos con escasa y mediana educación (Lusardi y Mitchell, 2006), los jóvenes, los adultos mayores, y aquellos que pertenecen a familias con niveles de ingresos relativamente bajos (OECD, 2005; Lusardi, 2008; Agarwal, Driscoll, Gabaix y Laibson, 2009).

Aún cuando existe una natural asociación entre mayores conocimientos financieros y mejores decisiones en la materia, posiblemente por influir sobre el comportamiento de los hogares a través de la variación del conjunto de opciones a su disposición (Maki, 2004; van Rooij, Lusardi y Alessie, 2007), los estudios que proporcionan evidencia de causalidad son escasos (Hilgert, Hogarth y Beverly, 2003; Lusardi y Mitchell, 2007, Lusardi, 2008). No obstante, la literatura tiende a suponer que mayores conocimientos conllevan a mejores resultados y que consisten, de forma específica, en un incremento en los ahorros (Bernheim y Garrett, 1996; Bernheim, Garrett y Maki, 2001; Clancy, Grinstein-Weiss y Schreiner, 2001; Moore *et al.*, 2001), una mayor acumulación de riqueza (Bernheim, Garrett y Maki, 2001; Lusardi, 2003, 2004), una mayor cantidad de ahorro para el retiro (Clark, d’Ambrosio, McDermed y Sawant, 2003; Lusardi, 2004; Bayer, Bernheim y Scholz, 2008), una menor tasa de *default* en el repago de créditos hipotecarios (Hirad y Zorn, 2001) y con una reducción de la deuda (Elliehausen, Lundquist, y Staten, 2007).

4. La demanda de créditos informales.

Los individuos recurren a los mercados financieros informales por distintas razones. Por un lado, los préstamos por parte de las instituciones formales no presentan las características deseadas, en cuanto a montos y/o disponibilidad, de acuerdo a las necesidades de los clientes (Ray, 1998). Por otro lado, el racionamiento del crédito, al impedir que los individuos puedan tener acceso a los recursos, deja al sector financiero informal como el prestamista de última instancia (Stiglitz y Weiss, 1981; Gine, 2005). Un estudio reciente para 12 países de América Latina (Tejerina y Westley, 2007), utilizando datos entre el 1997 y el 2002, indica que en promedio el porcentaje de hogares que pertenecen a la categoría de “pobres” obtiene crédito principalmente a través del sector informal que del sector formal: 12.9 % vs. 4.5 %. Una situación similar se observa para los hogares “no pobres” (15.7 % vs. 8.3 %), “rurales” (11.3 % vs. 3.8 %) y “urbanos” (14.9 % vs. 7.4 %).

La importancia de las fuentes de financiamiento informal en los países en vía de desarrollo emerge al considerar que éstas son las únicas que permiten, conjuntamente con los préstamos de familiares y amigos, tener acceso a recursos cuando las instituciones financieras formales prefieren abarcar otros nichos de mercado más rentables (Bouman y Houtman, 1988). Al contrario de lo que ocurre en un crédito tradicional, y sobre todo en el caso del empeño, la garantía es poseída por el acreedor desde el principio del contrato, lo cual facilita la transacción al reducir la búsqueda de información respecto a la solvencia del deudor y evitando los costos de monitoreo (Bouman y Houtman, 1988; Hoff y Stiglitz, 1990; Skully, 1994). En el caso de los prestamistas la situación es similar, ya que los

títulos de propiedad de las garantías (en su mayoría inmuebles, y en algunos casos vehículos) son depositados con el acreedor desde la entrega de los recursos (Raccanello, 2008).

Los individuos más vulnerables son los más propensos a recurrir a fuentes informales y semi-formales de financiamiento para enfrentar distintos imprevistos (Schrader, 1996; Rutherford, 2000; Palmer y Conaty, 2002). Para ellos, los bajos ingresos, y la falta de ahorros y de educación financiera pueden impulsar el uso de estrategias para el manejo de los recursos que, con el fin de aminorar las necesidades inmediatas, pueden conducir a un excesivo endeudamiento por la sobreestimación de la capacidad de repago (Stegman y Faris, 2003; Peterson, 2004) y a la subsecuente pérdida de activos y/o a una caída de los ingresos futuros (Cohen y Sebstad, 2003; Schreiner *et al.*, 2005; Madestam, 2007).

Aún cuando los modelos económicos supongan que los individuos logran resolver correctamente el problema de optimización intertemporal para su beneficio, existen importantes sesgos que pueden invalidar la teoría. La literatura, con base en el sesgo del crecimiento exponencial según el cual el individuo aproximaría de forma lineal comportamientos exponenciales (Stango y Zinman, 2008), ha demostrado que los individuos subestiman de forma consistente las tasas de interés compuestas (Eisenstein y Hoch, 2007). En este mismo sentido, Stango y Zinman (2007) encuentran que los individuos con bajos niveles de educación financiera tienden a subestimar el costo de los préstamos, sobre todo los de corto plazo, por lo cual estos individuos ahorran menos y acumulan una menor cantidad de riqueza. Esta miopía de los consumidores puede ser estratégicamente

aprovechada por parte de las empresas u otros intermediarios que, aún en un mercado competitivo, logran obtener mayores ganancias ocultando sus verdaderos precios (Gabaix y Laibson, 2006; Morgan, 2007) o discriminando por precio a los clientes (Stango y Zinman, 2009). Los individuos, al no contar con los conocimientos necesarios para interpretar la estrategia de la empresa, no considerarían todos los costos relacionados con su decisión. Asimismo, si los intermediarios presentan la información de sus comisiones en términos porcentuales, la carencia de educación financiera se asocia con una demanda más inelástica por parte de los consumidores (Hastings y Tejada-Ashton, 2008).

4.1. *Experiencias internacionales.*

4.1.1. Italia e Inglaterra.

En Italia, las tasas de interés que cobran los intermediarios informales pueden aumentar con el tiempo perjudicando sensiblemente a los que utilizan esta forma de financiamiento. La evidencia indica que quien recurre a estas fuentes de recursos lo hace frente a una temporal falta de liquidez ligada con alguna actividad comercial; pero también se mencionan los gastos médicos y el crédito al consumo (Grasso, 1996), la pérdida del trabajo y deudas relacionadas con el juego de azar (D'Urso, 2003). Debido a que los préstamos son de corto plazo, el refinanciamiento de los mismos se lleva a cabo a mayores tasas que, en lugar de mejorar la situación del deudor, la comprometen de forma irreversible. De esta forma, la modalidad según la cual se llevan a cabo los préstamos, impulsa a los emprendedores a ceder su actividad comercial (Grasso, 1996; Grasso y Varano, 2002) por lo cual, en este caso, el objetivo de la actividad usurera no se enfoca al

cobro de los intereses sino en tomar posesión del patrimonio del prestatario.

En Inglaterra, donde la actividad de los prestamistas es legal, Berthoud y Kempson (1992) encuentran que los hogares utilizan estas fuentes de recursos para obtener pequeñas cantidades de dinero que son utilizadas principalmente para financiar la compra de ropa y el pago de deudas anteriores. Dominy y Kempson (2003) señalan que los clientes de los prestamistas que utilizan como garantía los cheque posfechados, tienden en ubicarse en los niveles medio-bajos de ingresos (inferiores a £20,000 anuales). Asimismo, las tasas de interés son elevadas, variando entre el 4 y el 15 % mensual de acuerdo al intermediario.

4.1.2. Filipinas.

Lamberte y Bunda (1988) analizan las operaciones de una pequeña muestra de prestamistas en Filipinas. Los prestamistas prefieren mantener los clientes con los cuales se han relacionado desde hace tiempo (entre 50 y el 100 % de la cartera de clientes) ya que presentan una menor probabilidad de incumplimiento y a quienes cobran comparativamente menores tasas de interés. Los préstamos, de corto plazo y sujetos a un colateral, se extienden según tres esquemas básicos: el primero no prevé un vencimiento determinado del mismo y el pago de los intereses debe efectuarse al vencimiento de cada mes. El segundo es un esquema revolvente en el cual hay una fecha de vencimiento pero es el cliente quien elige la forma de pago así como las fechas de los mismos. Por último, el tercer esquema es muy similar a una línea de crédito a través de la cual el cliente puede pedir un monto al prestamista en el momento que considere más oportuno. Generalmente, los montos otorgados no son muy eleva-

dos y se asemejan a los que proporcionan las casas de empeño.

4.1.3. México.

En México, debido a la baja penetración del préstamo por medio de cheques posfechados (Caskey, Ruíz Durán y Solo, 2006), uno de los canales a través de los cuales pueden llevarse a cabo prácticas predatorias consiste, además de los agiotistas, en el crédito prendario. Los resultados de un estudio reciente, a partir de una muestra de usuarios de casas de empeño, indican que los niveles de educación financiera son bajos: menos del 6 % de los encuestados logró contestar correctamente a dos preguntas relacionadas con decisiones en materia financiera y sólo el 36 % tuvo una sola respuesta correcta (Raccanello, Moreno y Pineda, 2009). Asimismo, la falta de educación financiera se asociaría con el crédito prendario al menos de dos formas. Cuando el pignorante tiene menores conocimientos financieros éste recibe un mayor monto por parte de la casa de empeño, por lo cual, al contraer una mayor deuda, deberá pagar proporcionalmente más intereses, o en su defecto perder la prenda. Adicionalmente, a menor educación financiera mayor es la frecuencia de empeño. En ambos casos se deduce que la carencia de conocimientos podría perjudicar a los individuos, quienes estarían utilizando de forma intensiva y frecuente una onerosa fuente de financiamiento que cobra tasas de interés ubicadas entre el 200 y el 360 % anual.

En un trabajo previo, relacionado con el uso de fuentes informales de financiamiento para el gasto en salud (Raccanello, 2008), los entrevistados indicaron que las ventajas que presenta el prestamista se concentran principalmente en la rapidez en el servicio (25 %) y la ausencia de trámites (18 %). También, el hecho de

que otras opciones de crédito no estén al alcance del hogar (15 %) justifica recurrir a los agiotistas para obtener los recursos para enfrentar una necesidad inesperada.

Los clientes no perciben de forma negativa a los prestamistas al reconocer que en la mayoría de los casos éstos buscan sólo sus ganancias (64 %); el 19 % le asignó una importante ‘función social’ indicando que éstos “ayudan” a los integrantes de la comunidad en caso de necesidad (19 %). Sólo una minoría (10 %) indica que el prestamista es comparable a un delincuente y una proporción aún menor (6 %) piensa que no debería estar en la comunidad.

Mientras que las tasas de interés en las casas de empeño varían entre un 8 y un 15-17 % mensual, más no varían de acuerdo al monto prestado, los prestamistas cobran tasas diferenciadas e inversamente proporcionales al monto del préstamo, variando entre un 5 y un 15 a 20 % mensual. (Comunicación personal con prestamistas en el Estado de Puebla, México, 2003). En México, las instituciones de crédito prendario están sujetas a una reglamentación relativamente laxa, pero que se ha endurecido en los últimos años a raíz de las quejas de los usuarios (Diario Oficial de la Federación, 2007; PROFECO, 2009). Por otro lado, la actividad de los prestamistas es abiertamente tolerada por parte del gobierno.

De acuerdo a las experiencias reportadas, si los individuos utilizan los créditos de alto costo por alguna urgencia que coincide con la falta de efectivo aunada con un limitado acceso a mejores opciones de financiamiento, o por la falta de educación financiera, este es un aspecto que todavía requiere ser definido con mayor precisión. Sin duda, lo que resulta evidente son las dificultades que los

hogares enfrentan a consecuencia de dichos préstamos (Leslie y Hood, 2009).

5. Conclusiones.

Debido a un limitado acceso al sector financiero formal, en la actualidad han surgido distintos intermediarios que proporcionan créditos predatorios, aprovechando la falta de educación financiera de los prestatarios, logrando obtener importantes beneficios. La evidencia a nivel internacional indica que quienes recurren a estas opciones crediticias parecen no anticipar las negativas consecuencias sobre su bienestar en el corto y en el mediano plazo debido a las elevadas tasas de interés. No obstante, aún cuando no se pueda afirmar la existencia de una relación de causalidad, la falta de conocimientos en materias financieras, que de forma recurrente se ha detectado en los sectores de la población más vulnerable, se asocia con entornos económico-financieros no sólo más inestables, sino sujetos a un ulterior deterioro a lo largo del tiempo como resultado de sus acciones.

Esto enfatiza la importancia de una mayor responsabilidad financiera por parte de los hogares que pudiera verse mejorada a través de la implementación de programas que sensibilicen a los usuarios en relación a las consecuencias de sus decisiones, ya que los intentos de regular las prácticas predatorias no han surtido los efectos deseados debido a la flexibilidad y a la movilidad de los intermediarios.

REFERENCIAS

- Agarwal, S., J. C. Driscoll, X. Gabaix y D. Laibson (2009). *The Age of Reason: Financial Decisions over the Lifecycle* (<http://ssrn.com/abstract=973790>).
- Aryeetey, E. (1995). *Filling the Niche—Informal Finance in Africa*. Nairobi: African Economic Research Consortium.
- Bayer, P. J., B. D. Bernheim y J. K. Scholz (2008). *The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Employers*. NBER Working Paper No. 5655 (Cambridge, MA).
- Bernheim, B. D. y D. M. Garrett (1996). *The Determinants and Consequences of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Households*. NBER Working Paper No. 5667 (Cambridge, MA).
- Bernheim, B. D., D. M. Garrett, y D. M. Maki (2001). *Education and Saving: The Long-Term Effects of High School Financial Curriculum Mandates*. *Journal of Public Economics*, 80 (3): 435-65.
- Berthoud, R. y E. Kempson (1992). *Credit and Debt: The PSI Report*. London: Policy Studies Institute.
- Bouman, F. J. A. y R. Houtman (1988). *Pawnbroking as an Instrument of Rural Banking in the Third World*. *Economic Development and Cultural Change*, 37 (1): 69-89.
- Bresnahan Menning, C. (1993). *Charity and State in Late Renaissance Italy—The Monte di Pietà of Florence*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Burkett, L. (1995). *La vida libre de deudas*. Miami: Editorial Unilit.
- Calimani, R. (1987). *The Ghetto of Venice*. New York: M. Evans & Co.

-
- Carr, J. H. y L. Kolluri (2001). *Predatory Lending: An Overview*. Fannie Mae Foundation.
- Carr, J. H. y J. Schuetz (2001). *Financial Services in Distressed Communities: Framing the Issue, Finding Solutions*. Fannie Mae Foundation.
- Caskey, J. P., C. Ruíz Durán y T. M. Solo (2006). The Urban Unbanked in Mexico and the United States. World Bank Policy Research Working Paper No. 3835. Washington: World Bank.
- Clancy, M., M. Grinstein-Weiss y M. Schreiner (2001). Financial Education and Savings Outcomes in Individual Development Accounts. Working Paper 01-2, Center for Social Development, Washington University (St. Louis).
- Clark, R. L., M. B. d'Ambrosio, A. A. McDermed y K. Sawant (2003). Financial Education and Retirement Savings. Paper presented at Sustainable Community Development: What Works, What Doesn't, and Why. Working Paper, North Carolina State University & TIAA-CREF Institute.
- Cohen, M. y J. Sebstad (2003). Financial Education for the Poor. Working Paper No.1, Microfinance Opportunities, Washington, D.C.
- Consumer Federation of America (2008). Legal Status of Payday Lending by State. (www.paydayloaninfo.org/lstatus.cfm).
- D'Urso, A. (2003). Fattori Psicosociali del Sovraindebitamento e dell'Usura. Discorso presentato durante el FORUM *Fattori Psicosociali del Sovraindebitamento e dell'Usura* (Roma, 17 de Julio 2003). (<http://www.consultantiusura.it/>).
- Daly, M. y J. Walsh (1988). *Moneylending and Low Income Families*. Dublin: Combat Poverty Agency.
- De Leo, G., S. Landi y L. Volpini (2003). Fattori Psicosociali del Sovraindebitamento e dell'Usura. Research Report, Università di Roma "La Sapienza".
- DeMercurio, D. (1999). *Hard-Core Collections: Brutal but Effective Techniques for Getting the Money*. Boulder: Paladin Press.
- Diario Oficial de la Federación (2007). Norma Oficial Mexicana NOM-179-SCFI-2007, Servicios de mutuo con interés y garantía prendaria. Secretaría de Gobernación, México (<http://www.dof.gob.mx/documentos/2846/SEECO3/SEE CO3.htm>).
- Dominy, N. y E. Kempson (2003). *Pay Day Advances—The Companies and Their Customers*. The Personal Finance Research Centre, University of Bristol. Liphook: British Cheque Cashers Association.
- Eisenstein, E. M. y S. J. Hoch (2007). Intuitive Compounding: Framing, Temporal Perspective, and Expertise. Working Paper, Cornell University and University of Pennsylvania.
- Elliehausen, G., E. C. Lundquist y M. E. Staten (2007). The Impact of Credit Counseling on Subsequent Borrower Behavior. *Journal of Consumer Affairs*, 41 (1): 1-28.
- Ernst, K., J. Farris y U. King (2003). Quantifying the Economic Cost of Predatory Payday Lending. Report (edición revisada el 24 de febrero del 2004), Center for Responsible Lending, Durham, NC.
- Gabaix, X. y D. Laibson (2006). Shrouded Attributes, Consumer Myopia, and Information Suppression in Competitive Markets. *Quarterly Journal of Economics*, 121 (2): 505-40.
- Gine, X. (2005). Access to Capital in Rural

- Thailand: An Estimated Model of Formal vs. Informal Credit. World Bank Policy Research Working Paper No. 3502 (Washington).
- Grasso, T. (1996). *Ladri di Vita—Storie di Strozzi e Disperati*. Milano: Baldini & Castoldi.
- Grasso, T. y Varano, A. (2002). *'U Pizzu – L'Italia del Racket e dell'Usura*. Milano: Baldini & Castoldi.
- Hastings, J. y L. Tejada-Ashton (2008). Financial Literacy, Information and Demand Elasticity: Survey and Experimental Evidence from Mexico. NBER Working Paper No. 14538 (Cambridge, MA).
- Hilgert, M., J. Hogarth y S. Beverly (2003). Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior. *Federal Reserve Bulletin*, (July): 309-22.
- Hirad, A. y P. M. Zorn (2001). A Little Knowledge is a Good Thing: Empirical Evidence of the Effectiveness of Pre-Purchase Homeownership Counseling. Working Paper, Freddie Mac.
- Hoff, K. y J. E. Stiglitz (1990). Imperfect Information and Rural Credit Markets: Puzzles and Policy Perspectives. *World Bank Economic Review*, 4 (3): 235-50.
- Hogarth, J. M., M. A. Hilgert y J. Schuchardt (2002). Money Managers: The Good, the Bad, and the Lost. In J. M. Lown (ed.), *Proceedings of the Association for Financial Counseling and Planning Education*, pp. 12-23.
- King, U., L. Parrish y O. Tanik (2006). Financial Quicksand: Payday Lending Sinks Borrowers in Debt with \$4.2 Billion in Predatory Fees Every Year. Center for Responsible Lending, Durham, NC.
- Koerner, B. (2001). Free the Sharks! *Slate* (<http://slate.msn.com/?id=2059386>).
- Kon, A. (2003). Loan Sharks Eating Away at Poor (<http://www.japantoday.com/>).
- Kotlikoff, L. J. y D. B. Bernheim (2001). Household Financial Planning and Financial Literacy. En L. J. Kotlikoff (ed.), *Essays on Saving, Bequests, Altruism, and Life-cycle Planning*, pp. 427-78. Cambridge, MA: MIT Press.
- La Ferrara, E. (1999). Ethnicity and Reciprocity: A Model of Credit Transactions in Ghana. Instituto di Economia Politica, Università Bocconi & IGER (mimeo).
- La Rana, A. (1999). Usura. Federconsumatori Nazionale (Sede: Campania), ARPA & Centro Studi Nazionale, Napoli (mimeo).
- Lamberte, M. B. y M. T. Bunda (1988). The Financial Markets in Low-Income Urban Communities: The Case of Sapang Palay. Working Paper No. 88-05, Philippine Institute for Development Studies (Manila).
- Lenza, S. (2003). Braccato dagli usurai. En *L'Unione Sarda* (22 de mayo, 2003) (<http://www.unionesarda.it/unione/2003/22-05-03/ORISTANO/ORI01/A01.html>).
- Litan, R. E. (2001). A Prudent Approach to Preventing "Predatory" Lending (mimeo). Brookings Institution (Washington).
- Le Goff, J. (1987). *La bolsa y la vida: economía y religión en la Edad Media*. Barcelona: Gedisa.
- Leslie, C. y A. Hood (2009). Circling the Loan Shark. Final Report, New Local Government Network (London).
- Long, H. S. (1990). *How to Collect Illegal Debts*. Washington: Loompanics Unlimited.
- Lucey, T. A. y D. M. Giannangelo (2006). Short Changed: The Importance of Facilitating Equitable Financial Education in

-
- Urban Society. *Education and Urban Society*, 38 (3): 268-87.
- Lusardi, A. (2003). The Impact of Financial Education on Savings and Asset Allocation. Working Paper 2003-061, Michigan Retirement Research Center, University of Michigan.
- Lusardi, A. (2004). Saving and the Effectiveness of Financial Education. Working Paper, Dartmouth College.
- Lusardi, A. (2008). Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice? Working Paper UCC08-11, Joint Center for Housing Studies, Harvard University.
- Lusardi, A. y O. S. Mitchell (2006). Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing. Working Paper No. 2006-01, The Pension Research Council, Wharton School, University of Pennsylvania.
- Lusardi, A. y O. S. Mitchell (2007). Baby Boomer Retirement Security: The Role of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth. *Journal of Monetary Economics*, 54 (1): 205-24.
- Madestam, A. (2007). Informal Finance: A Theory of Moneylenders. Working Paper, Università Bocconi, Milano.
- Maki, D. (2004). Financial Education and Private Pensions. En W. Gale, J. Shoven y M. Warshowsky (eds.), *Private Pensions and Public Policies*, pp. 126-39. Washington: Brookings Institution Press.
- Mandell, L. (2009). The Financial Literacy of Young American Adults: Results of the 2008 National Jump\$tart Coalition Survey of High School Seniors and College. University of Washington and the Aspen Institute.
- Matul, M., K. Pawlak y J. Fałkowski (2004). Priorities for Enhancing Financial Education Among Poor Households in Poland: Qualitative Study Findings. Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the NIS (Warsaw).
- Miles, D. (2004). The UK Mortgage Market: Taking a Longer-Term View. London: The Stationary Office ([http://www.hm-treasury.gov.uk/d/miles04_470\[1\].pdf](http://www.hm-treasury.gov.uk/d/miles04_470[1].pdf)).
- Moore, A., S. Beverly, M. Schreiner, M. Sherraden, M. Lombe, E. Y. N. Cho, L. Johnson y R. Vonderlack (2001). Saving, IDA Programs, and Effects of IDAs: A Survey of Participants. Research Report, Center for Social Development, Washington University (St. Louis).
- Morgan, D. P. (2007). Defining and Detecting Predatory Lending. Staff Report No. 273, Federal Reserve Bank of New York.
- Muratori, L. A. (1751). *Dissertazioni sopra le Antichità Italiane*. Pasquali, Venezia (<http://www.classicitaliani.it/>).
- National Council on Economic Education (1999). *NCEE Standards in Economics: Survey of Students and the Public* (www.ncee.net/cel/results.php).
- OECD (2005). Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies. Organisation for Economic Co-Operation and Development (Paris).
- Orton, L. (2007). Financial Literacy: Lessons from International Experience. Canadian Policy Research Network, Research Report (Ottawa).
- Palmer, H. y P. Conaty (2002). *Profiting from Poverty. Why Debt is a Big Business in Britain*. London: New Economics Foundation.
- Peterson, C. L. (2004). *Taming the Sharks: Towards a Cure for the High-Cost Credit Market*. Akron, OH: University of Akron Press.
-

-
- Procuraduría Federal del Consumidor (2009). Casas de empeño: Contar con efectivo tiene su precio (por A. Beade). *Brújula de compra*, Boletín No. 108 (12 enero) (www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2009/bol108_casas_empeno.asp).
- Raccanello, K. (2004). Impacto de la religión en el capital social: Un análisis exploratorio. *Sociedade em Debate*, 10 (1): 149-82.
- Raccanello, K. (2008). El financiamiento informal de la salud en San Andrés Cholula, Puebla: Un estudio exploratorio. En N. González González, M. I. Ángeles Constantino y F. Cruz (eds.), *Salud, sociedad y democracia*, pp. 119-144. México: Plaza y Valdés.
- Raccanello, K., A. Moreno y T. Pineda (2009). Créditos predatorios y educación financiera: El caso del empeño. Documento de trabajo, Universidad de las Américas Puebla, México.
- Ray, D. (1998). *Development Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Rawlingson, K. (1994). *Moneylenders and Their Customers*. London: Policy Studies Institute.
- Rutherford, S. (2000). *The Poor and Their Money*. New Delhi: Oxford University Press and Department for International Development.
- Schrader, H. (1996). Informal Finance and Intermediation. Working Paper No. 252, Faculty of Sociology, University of Bielefeld.
- Schreiner, M., M. Sherraden, M. Clancy, L. Johnson, J. Curley, M. Zhan, S. Beverly y M. Grinstein-Weiss (2005). Assets and the Poor: Evidence from Individual Development Accounts. En M. Sherraden y Morris L. (eds.), *Inclusion in the American Dream: Assets, Poverty and Public Policy*, pp. 185-215. New York: Oxford University Press.
- Silverman, R. H. (2005). Toward Curing Predatory Lending. *Banking Law Journal*, 122 (6): 483-669.
- Skully, M. T. (1994). The Development of the Pawnshop Industry in East Asia. En F. J. A. Bouman, y O. Hospes (eds.), *Financial Landscapes Reconstructed: The Fine Art of Mapping Development*. Boulder: Westview Press.
- Stango, V. y J. Zinman (2007). Fuzzy Math and Red Ink: When the Opportunity Cost of Consumption is Not What is Seems. Working Paper. Dartmouth College.
- Stango, V. y J. Zinman (2008). Exponential Growth Bias and Household Finance. Working Paper, University of California, Davis and Dartmouth College.
- Stango, V. y J. Zinman (2009). Fuzzy Math, Disclosure Regulation and Credit Market Outcomes: Evidence from Truth-in-Lending Reform. Working Paper, University of California, Davis and Dartmouth College.
- Stegman, M. A. y R. Faris (2003). Payday Lending: A Business Model that Encourages Chronic Borrowing. *Economic Development Quarterly*, 17 (1): 8-32.
- Stiglitz, J. E. y A. Weiss (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 71 (3): 393-410.
- Sun, W., G. Barboza y K. Richman (2007). Preparing the Future: Latino's Financial Literacy and Retirement Planning. *Business Journal of Hispanic Research*, 1 (2): 54-68.
- Tejerina, L. y G. D. Westley (2007). Household Survey Sources and Gaps in Borrowing and Savings. Sustainable Development Department Technical Paper Series, Inter-American Development Bank, (Washington).

-
- Todd, R. M. (2002). Financial Literacy Education: A Potential Tool for Reducing Predatory Lending? *The Region* (Federal Reserve Bank of Minneapolis), 16 (4): 6-9, 34-36.
- Trufant Foster, W. (1940). *Loan Sharks and Their Victims*. New York: Public Affairs Committee, Inc.
- U.S. Department of Housing and Urban Development. (2001). *Curbing Predatory Home Mortgage Lending*. HUD-Treasury Task Force on Predatory Lending (Washington).
- van Rooij, M., A. Lusardi y R. Alessie (2007). Financial Literacy and Stock Market Participation. Working Paper 2007-162, Michigan Retirement Research Center, University of Michigan.
- Vitt, L. A., C. Anderson, J. Kent, D. M. Lyter, J. K. Siegenthaler y J. Ward (2000). *Personal Finance and the Rush to Competence: Financial Literacy Education in the U.S.* Institute for Socio-Financial Studies for the Fannie Mae Foundation (Middleburg, VI).