

CRÉDITO E PLANOS ECONÔMICOS

Prof. Dr. Alberto Borges Matias

RESUMO

Este artigo tem por objetivo analisar a utilização, pelo governo, da política de crédito nos diversos planos econômicos, como forma de orientar os gestores das áreas de crédito de empresas e bancos na formulação de suas estratégias. Como metodologia utilizou a comparação estatística do comportamento das vendas a prazo nos períodos que antecederam e sucederam cada plano econômico, concluindo-se que os diversos planos alteraram a tendência anterior a cada um e, portanto, utilizaram-se da política de crédito.

PALAVRAS-CHAVE

Crédito, Planos Econômicos

ABSTRACT

This article intends to analyze if the brazilian government used credit policies during economic plans and, then, subsidies credit managers, into the firms and banks, to define strategies. Like method the article compared the behavior of time sales before and after each plan, concluding that had statistical difference between two periods: economic plans used credit policies.

UNITERMS

Credit, Economic Plans

CRÉDITO E PLANOS ECONÔMICOS

1. O CRÉDITO INCENTIVANDO O CONSUMO

A euforia de consumo, provocada pelo Plano Real, assusta. A demanda por alimentos, automóveis populares, roupas, bens duráveis, dentre outros, encontra-se fortemente aquecida, forçando a importação de produtos como forma de controle inflacionário. É um novo plano de estabilização da economia.

A princípio, fiquei curioso por saber as razões que levaram ao crescimento da demanda: alguns diziam que advinha do aumento do poder aquisitivo com a redução da inflação e conseqüente redução da perda inflacionária dos salários; outros diziam que este aumento de renda não era significativo, principalmente porque a inflação no início do Plano havia sido de 11%, corroendo qualquer possível ganho salarial. O fato é que não havia consenso acadêmico sobre esta explicação.

Ao ler o jornal Folha de S. Paulo, página B-7, de 02 de agosto de 1994, percebi uma explicação mais factível. Dizia o artigo “...As grandes lojas de departamento e de eletrodomésticos indicam que o crescimento das vendas a prazo permitiu aumento real no faturamento...Nos 48 estabelecimentos das lojas Cem, 20% superior a 1993. Crescemos nas vendas a prazo em até nove vezes...Na Arapuã, antes da entrada da URV as vendas pelo crediário representavam 30% do total e agora já respondem por quase 60%. O Mappin...passou a aceitar cartões de crédito em 1 de julho e esta modalidade já responde por 20% do seu faturamento...Segundo Marcel Solimeo a capacidade de endividamento desse consumidor tem fôlego limitado.”

A demanda havia crescido, em uma das explicações, por maior disponibilidade de crédito: o Plano Real regulamentou uma ampliação nos prazos do crediário. Mas o economista Marcel Solimeo, da Associação Comercial de São Paulo advertia que “a capacidade de endividamento desse consumidor tem fôlego limitado”, em uma alusão a que a inadimplência iria aumentar.

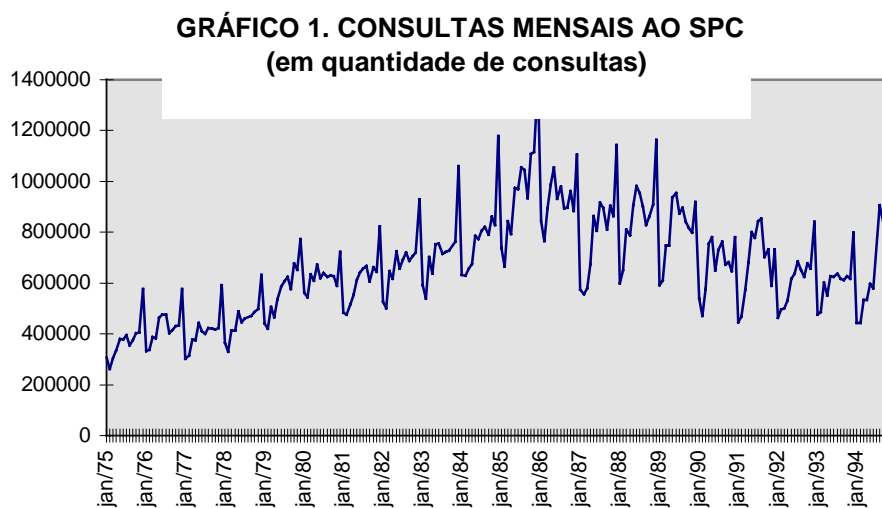
Aqui minha curiosidade como pesquisador da USP ficou aguçada - afinal minha área de pesquisa é crédito!. Será que houve aumento das vendas a prazo com o Plano Real? E com os outros Planos? Qual é a utilização política do crédito nos planos

econômicos? Há instabilidade nas vendas a prazo após os Planos? Os planos econômicos tem influência na tendência das vendas comerciais a prazo? A taxa de crescimento das vendas a prazo no período recente de planos econômicos é diferente do período histórico anterior, não caracterizado por planos econômicos sequenciados?

2. METODOLOGIA DE PESQUISA

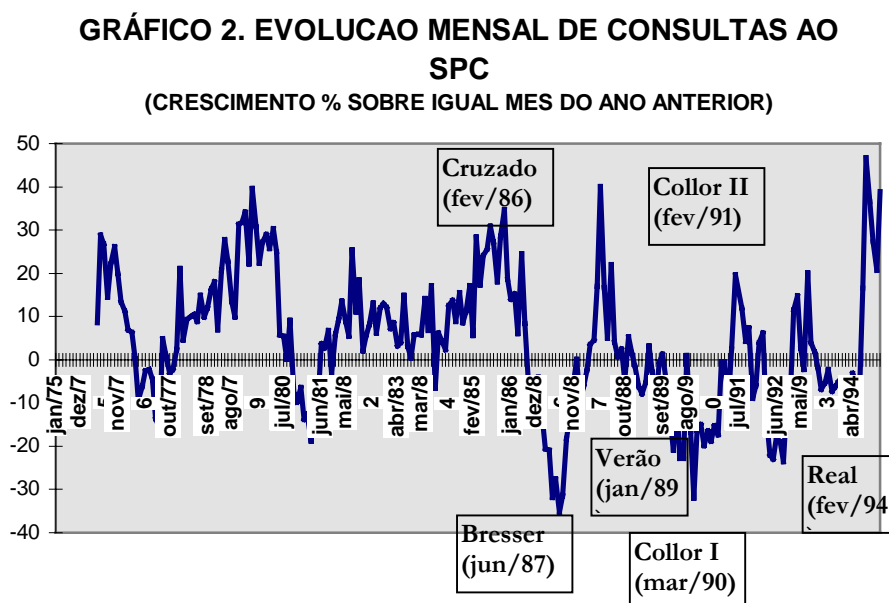
Para responder a estas questões, que dados utilizar que fossem representativos das vendas a prazo e que possuíssem uma série histórica suficientemente longa para permitir análises com qualidade?

Após a avaliação das informações disponíveis, optei pela utilização do número de consultas ao SPC-Serviço de Proteção ao Crédito da ACSP-Associação Comercial de São Paulo, que indica a quantidade de consultas realizadas pelos associados do município de São Paulo para validarem concessão de crédito, notadamente no varejo. A série obtida inicia-se em 1975, que acreditamos suficiente para o estudo em razão do primeiro plano econômico dar-se em 1986. O gráfico 1, a seguir, apresenta a quantidade de consultas mensais ao SPC desde janeiro de 1975.



Ao analisar o gráfico 1 - Consultas Mensais ao SPC, observa-se a existência de sazonalidade nos dados, com picos de consultas nos meses de dezembro. Há, portanto, a necessidade de se excluir o efeito sazonal, para que este não dificulte a visualização dos efeitos provocados pelos Planos Econômicos. Desta forma, optei por utilizar a variação

das consultas do mes sobre igual mes do ano anterior como medida dessazonalizada. Esta nova visão é obtida no gráfico 2 - Evolução Mensal de Consultas ao SPC.



A análise do gráfico 2 - Evolução Mensal de Consultas ao SPC, ao qual estão sobrepostos dados informativos dos diversos Planos Econômicos apresenta indícios que a cada um deles existe mutação no comportamento do movimento comercial a prazo. A seguir passarei a analisar cada um dos Planos e seus reflexos nas consultas ao SPC. Lembro que as consultas ao SPC aqui refletem as vendas comerciais a prazo. Para a avaliação dos efeitos dos planos, considere um ano antes e um ano após.

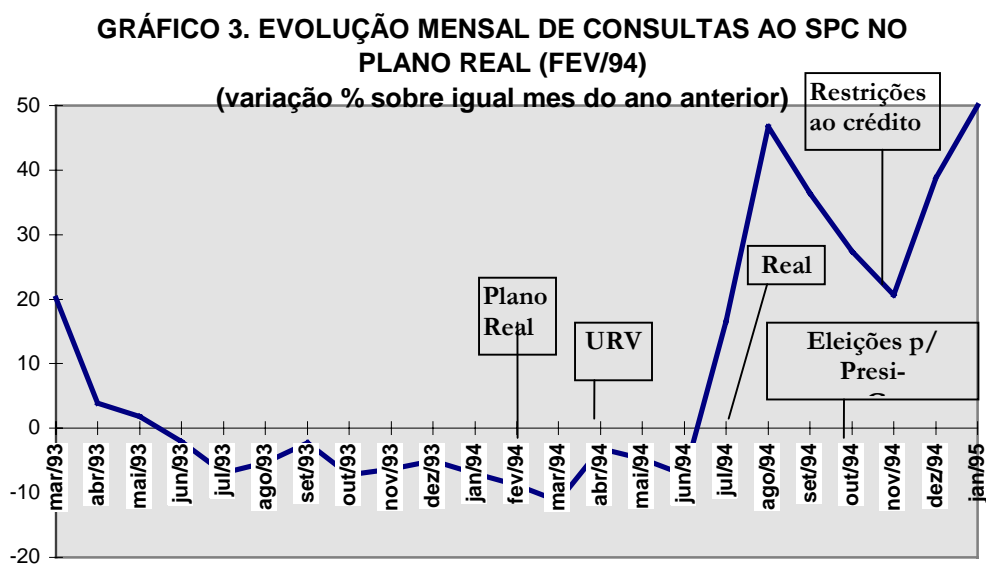
3. EVOLUÇÃO DAS VENDAS COMERCIAIS A PRAZO E DA INSTABILIDADE NO PLANO REAL

O Plano Real, implantado em fevereiro de 1994, inicia-se, efetivamente, em julho de 1994 com a implantação de uma nova moeda - o Real - três meses antes das eleições que elegeram, para a Presidência da República, o próprio ministro da Fazenda idealizador do Plano.

O Gráfico 3, a seguir, ilustra estas datas na curva de evolução mensal de consultas ao SPC, no qual se observa sensível crescimento das vendas a prazo com a implantação do Real, demonstrando que o crédito foi utilizado dentro da política econômica como fator de incentivo ao crescimento do consumo em período pré-eleitoral.

O Plano Real foi um plano expansionista das vendas a prazo, invertendo a tendência de retração do período anual anterior. As vendas a prazo foram inicialmente financiadas formalmente por instituições de crédito e posteriormente, após outubro de 1994, de modo informal através do uso de cheques pré-datados, que se constituíram em linhas de crédito não formalmente concedidas, e por redução dos saldos das cadernetas e poupança e fundos de investimento.

Por outro lado, o comércio que vinha de um período de redução de vendas a prazo, com o Plano Real percebeu também uma forte queda nas vendas a vista, forçando a manutenção do crediário como forma de sustentação das vendas. Assim, mesmo com as medidas de contenção de demanda promovidas logo após as eleições pelo Ministério da Fazenda - como o aumento do compulsório sobre depósitos, criação do compulsório sobre operações de crédito, restrições a consórcios e cartões de crédito e redução do número de prestações - as vendas a prazo continuaram a crescer promovidas pelo comércio com recursos próprios ou com recursos de empresas de factoring captados no mercado paralelo, como forma de bancarem os cheques pré-datados. O governo promoveu, desta forma, grande desintermediação financeira, perdendo o controle da política creditícia e deixando duas alternativas para atendimento dessa demanda: ou maior oferta de produtos de consumo importados e/ou aumento dos preços.



Para saber se houve instabilidade nas vendas a prazo após o Plano Real, precisamos calcular o coeficiente de variação das evoluções de consultas ao SPC antes e

depois do Plano. Estou considerando como conceito de instabilidade o nível de variação em torno de um comportamento médio. Como período avaliativo estou considerando um ano antes do Plano e sete meses após o Plano, e julho de 1994 como data de implantação do Plano Real .

O quadro 1, a seguir, apresenta o cálculo dos argumentos, no qual se observa que efetivamente há diferença de comportamento (as médias são estatisticamente diferentes)(1) nas vendas a prazo antes e depois do Plano Real e que a instabilidade, medida pelo coeficiente de variação, praticamente não apresentou alteração, demonstrando que o consumo financiado passou a crescer forte e estavelmente a uma taxa média anual de 33.8%, enquanto antes do Plano Real as vendas a prazo caíam 5.8% ao ano.

QUADRO 1. Evolução média e instabilidade das vendas a prazo antes (jul/93 a jun/94) e após (jul/94 a jan/95) o Plano Real.

	Antes	Após
Média	-5.8%	33.8%
Desvio Padrão	2.7%	12.7%
Coeficiente de Variação	0.5	0.4

Mas será que estas características podem ser observadas nos planos econômicos anteriores?

A seguir passaremos a analisar o comportamento das vendas a prazo nos demais planos.

(1) - as médias são diferentes com nível de significância de 99% e 17 graus de liberdade. Tem-se $S=2.50$, $t=(33.36)$ e intervalo entre -2.8982 e 2.8982.

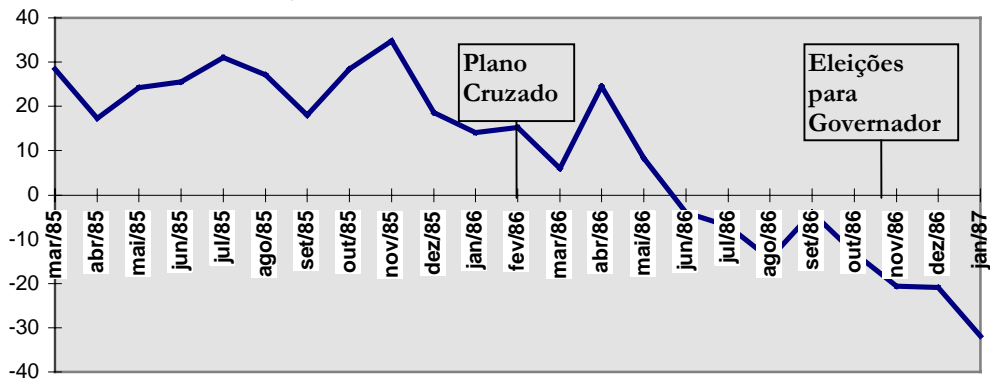
4. EVOLUÇÃO DAS VENDAS COMERCIAIS A PRAZO E DA INSTABILIDADE NO PLANO CRUZADO

O Plano Cruzado, implantado em fevereiro de 1986, nove meses antes das eleições dos Governadores, caracterizou-se pelo congelamento total de preços, câmbio e salários, provocando queda momentânea da inflação. Após observou-se consumo

excessivo, ágio nos preços, desabastecimento, disparada do dólar e aumento das dívidas interna e externa.

O gráfico 4 demonstra que o Plano Cruzado provocou aumento nas vendas comerciais a prazo apenas nos dois meses iniciais, promovendo, após, decréscimos nas vendas a prazo. O Plano Cruzado constituiu-se recessivo em termos de vendas a prazo.

GRÁFICO 4. EVOLUÇÃO MENSAL DE CONSULTAS AO SPC NO PLANO CRUZADO (FEV/86)
(variação % sobre igual mes do ano anterior)



O quadro 2, a seguir, apresenta o cálculo dos argumentos, no qual se observa que efetivamente há diferença de comportamento (as médias são estatisticamente diferentes)⁽²⁾ nas vendas a prazo antes e depois do Plano Cruzado e que a instabilidade, medida pelo coeficiente de variação, decuplicou.

QUADRO 2. Evolução média e instabilidade das vendas a prazo antes e após o Plano Cruzado.

	Antes	Após
Média	22.8%	-5.2%
Desvio Padrão	6.7%	16.4%
Coeficiente de Variação	0.3	3.2

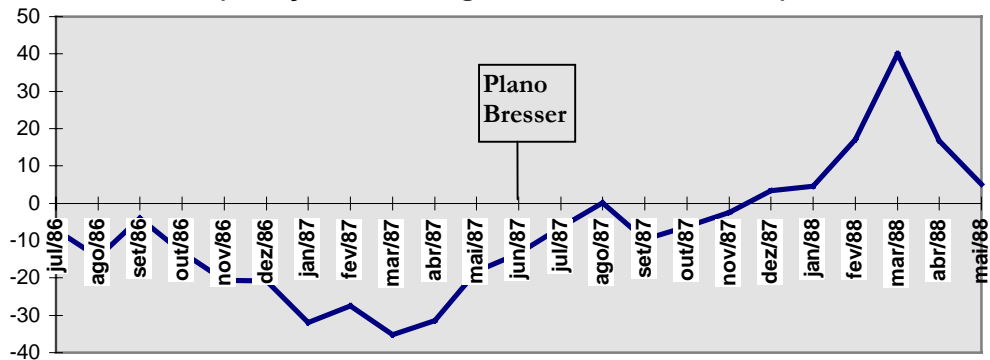
(2) - as médias são diferentes com nível de significância de 99% e 20 graus de liberdade. Tem-se S=3.40, t=20.18 e intervalo entre -2.8453 e 2.8453.

5. EVOLUÇÃO DAS VENDAS COMERCIAIS A PRAZO E DA INSTABILIDADE NO PLANO BRESSER

O Plano Bresser, implantado em junho de 1987, teve como características o congelamento de preços e salários, com desvalorização da moeda local (cruzado).

Observa-se, pelo gráfico 5, que o Plano promoveu expansão das vendas comerciais a prazo.

GRÁFICO 5. EVOLUÇÃO MENSAL DE CONSULTAS AO SPC NO PLANO BRESSER (JUN/87)
(variação % sobre igual mes do ano anterior)



O quadro 3, a seguir, apresenta o cálculo dos argumentos, no qual se observa que efetivamente há diferença de comportamento (as médias são estatisticamente diferentes)⁽³⁾ nas vendas a prazo antes e depois do Plano Bresser e que a instabilidade, medida pelo coeficiente de variação aumentou mais de cinco vezes.

QUADRO 3. Evolução média e instabilidade das vendas a prazo antes e após o Plano Bresser.

	Antes	Após
Média	-19.0%	4.1%
Desvio Padrão	10.9%	14.7%
Coeficiente de Variação	0.6	3.6

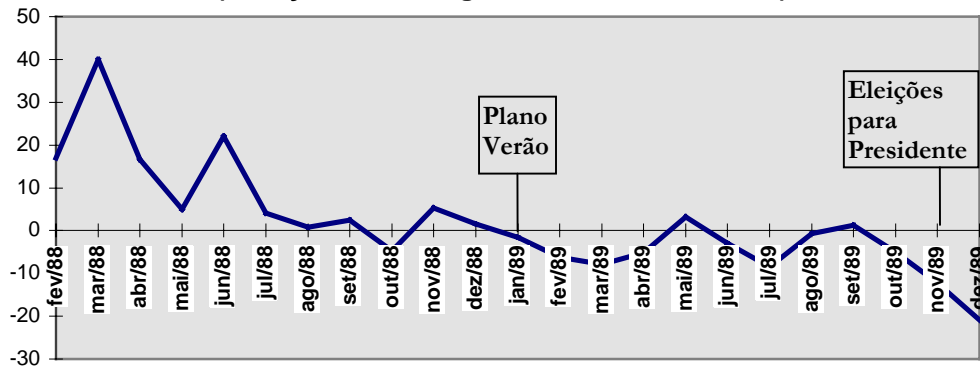
(3) - as médias são diferentes com nível de significância de 99% e 20 graus de liberdade. Tem-se $S=3.58$, $t=(15.82)$ e intervalo entre -2.8453 e 2.8453.

6. EVOLUÇÃO DAS VENDAS COMERCIAIS A PRAZO E DA INSTABILIDADE NO PLANO VERÃO

O Plano Verão, implantado em janeiro de 1989, caracterizou-se pelo congelamento de preços e salários, com desvalorização da moeda local.

O gráfico 6, a seguir, demonstra que o Plano Verão constituiu-se recessivo em termos de vendas a prazo.

GRÁFICO 6. EVOLUÇÃO MENSAL DE CONSULTAS AO SPC NO PLANO VERÃO (JAN/89)
(variação % sobre igual mes do ano anterior)



O quadro 4, a seguir, apresenta o cálculo dos argumentos, no qual se observa que efetivamente há diferença de comportamento (as médias são estatisticamente diferentes)⁽⁴⁾ nas vendas a prazo antes e depois do Plano Verão e que a instabilidade, medida pelo coeficiente de variação não sofreu alteração significativa.

QUADRO 4. Evolução média e instabilidade das vendas a prazo antes e após o Plano Verão.

	Antes	Após
Média	9.6%	-5.5%
Desvio Padrão	12.4%	6.5%
Coeficiente de Variação	1.3	1.2

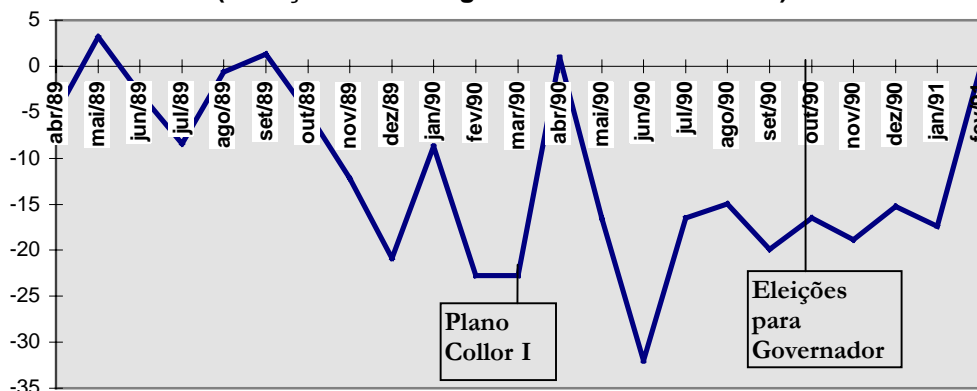
(4) - as médias são diferentes com nível de significância de 99% e 20 graus de liberdade. Tem-se $S=3.07$, $t=12.03$ e intervalo entre -2.8453 e 2.8453.

7. EVOLUÇÃO DAS VENDAS COMERCIAIS A PRAZO E DA INSTABILIDADE NO PLANO COLLOR I

O Plano Collor I, implantado em março de 1990, teve por características o bloqueio de contas correntes e aplicações financeiras, com congelamento de preços e extinção de restrições às importações. No início consegue-se queda da inflação e superávit fiscal, seguido por recessão com inflação.

O Plano Collor I, como demonstrado no gráfico 7, acentuou o processo de redução das vendas a prazo.

GRÁFICO 7. EVOLUÇÃO MENSAL DE CONSULTAS AO SPC NO PLANO COLLOR I (MAR/90)
(variação % sobre igual mes do ano anterior)



O quadro 5, a seguir, apresenta o cálculo dos argumentos, no qual se observa que efetivamente há diferença de comportamento (as médias são estatisticamente diferentes)(5) nas vendas a prazo antes e depois do Plano Collor I e que a instabilidade, medida pelo coeficiente de variação, apresentou redução de 45%.

QUADRO 5. Evolução média e instabilidade das vendas a prazo antes e após o Plano Collor I.

	Antes	Após
Média	-7.5%	-15.9%
Desvio Padrão	8.0%	8.8%
Coeficiente de Variação	1.1	0.6

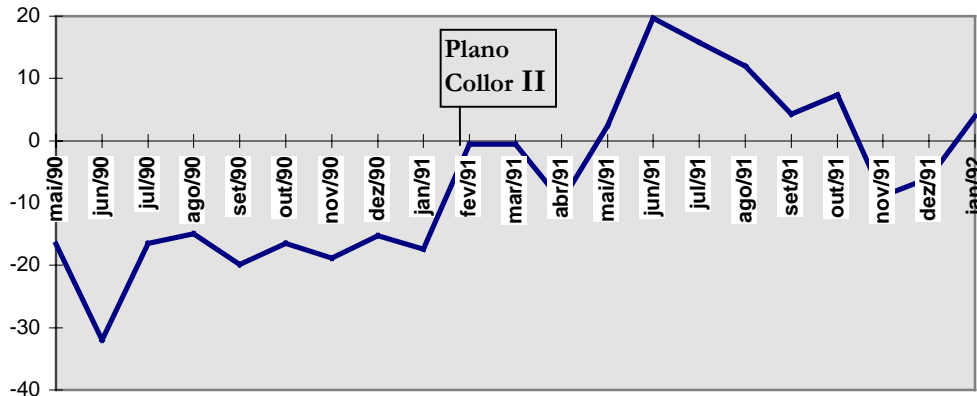
(5) - as médias são diferentes com nível de significância de 99% e 20 graus de liberdade. Tem-se $S=2.90$, $t=7.10$ e intervalo entre -2.8453 e 2.8453 .

8. EVOLUÇÃO DAS VENDAS COMERCIAIS A PRAZO E DA INSTABILIDADE NO PLANO COLLOR II

O Plano Collor II, implantado em fevereiro de 1991, caracterizou-se pela desindexação da economia, com extinção da correção monetária, associada a congelamento de preços e salários.

O Plano reverteu a tendência recessiva das vendas a prazo que era observada no ano anterior.

GRÁFICO 8. EVOLUÇÃO MENSAL DE CONSULTAS AO SPC NO PLANO COLLOR II (FEV/91)
(variação % sobre igual mes do ano anterior)



O quadro 6, a seguir, apresenta o cálculo dos argumentos, no qual se observa que efetivamente há diferença de comportamento (as médias são estatisticamente diferentes)(6) nas vendas a prazo antes e depois do Plano Collor II e que a instabilidade, medida pelo coeficiente de variação, aumentou seis vezes.

QUADRO 6. Evolução média e instabilidade das vendas a prazo antes e após o Plano Collor II.

	Antes	Após
Média	-17.7%	3.3%
Desvio Padrão	7.6%	9.3%
Coeficiente de Variação	0.4	2.8

(6) - as médias são diferentes com nível de significância de 99% e 20 graus de liberdade. Tem-se $S=2.91$, $t=(17.70)$ e intervalo entre -2.8453 e 2.8453 .

9. CONSIDERAÇÕES FINAIS

É o momento de, a partir das análises anteriores, emitir algumas considerações que possam ser de utilidade ao leitor, pois se eu não o fizer, você não irá ler minha próxima e emocionante pesquisa, frustrando-me. Assim, passarei a responder às questões levantadas como base desta pesquisa.

1. Houve aumento das vendas comerciais a prazo com o Plano Real?

R. Houve. O Plano Real promoveu a maior taxa de crescimento nas vendas comerciais a prazo dentre todos os planos econômicos e o Plano Collor I a maior recessão, conforme observado no quadro 7, a seguir.

QUADRO 7. Evolução média das vendas a prazo após cada plano econômico.

	Evolução
Plano Real	+33.8%
Plano Bresser	+4.1%
Plano Collor II	+3.3%
Plano Cruzado	-5.2%
Plano Verão	-5.5%
Plano Collor I	-15.9%

2. E com os outros planos?

R. Não podemos dizer que todos os planos econômicos apresentam o mesmo impacto nas vendas a prazo. Dos seis planos, três foram expansionistas das vendas a prazo (Real, Bresser e Collor II) e três impactaram em retração das vendas a prazo (Cruzado, Verão e Collor I), conforme observado no quadro 7. Como demonstrado no estudo, através dos testes de diferença de médias, todos os planos alteram o comportamento das vendas

comerciais a prazo, concluindo pela hipótese de que todos os planos econômicos utilizam políticas de crédito.

3. Os planos econômicos influem na tendência das vendas comerciais a prazo?

R. Como observado pelo quadro 8, a seguir, os planos econômicos invertem a tendência do comportamento das vendas a prazo. Dos seis planos, apenas o Plano Collor I foi exceção. Desta forma alteram-se, também a expectativas do comércio e das instituições de crédito, que podem ser associadas a excesso de otimismo - quando se inverte a tendência para crescimento - ou a excesso de pessimismo - quando se inverte a tendência para redução das vendas a prazo. E esses excessos podem implicar em não ter ou manter os cuidados necessários nas concessões de crédito, pois, dado a inversão de tendência, os consumidores podem perder o controle de seus gastos, ou implicar em que o comércio reforce a redução do nível normal de atividade. Deve-se, portanto, administrar as inversões de forma consciente.

QUADRO 8. Impacto dos planos econômicos nas vendas a prazo.

	Taxa de crescimento		Impacto
	Antes	Após	
Plano Real	-5.8%	+33.8%	Inversão
Plano Cruzado	+22.8%	-5.2%	Inversão
Plano Bresser	-19.0%	+4.1%	Inversão
Plano Verão	+9.6%	-5.5%	Inversão
Plano Collor I	-7.5%	-15.9%	Manutenção
Plano Collor II	-17.7%	+3.3%	Inversão

4. Há instabilidade nas vendas a prazo após os planos econômicos?

R. Como visto, estou considerando como conceito de instabilidade o coeficiente de variação. O quadro 9, a seguir, mostra os coeficientes de variação no período anual anterior ao plano e no período anual posterior ao plano. Em três dos seis planos (Cruzado, Bresser e Collor II) houve forte aumento dos coeficientes de variação, sempre

superiores a 200%. Nos Planos Real e Collor I houve redução do coeficiente de variação. No Plano Verão não houve impacto significativo no coeficiente de variação. O teste de diferença de médias dos coeficientes de variação (7) confirma que os planos econômicos não alteram a instabilidade das vendas comerciais a prazo, indicando que o aumento da dispersão é proporcional ao aumento das vendas comerciais a prazo. Pelo menos um ano após cada plano as vendas a prazo não apresentam instabilidade no novo patamar.

QUADRO 9. Impacto dos planos econômicos na instabilidade das vendas a prazo.

	Coeficiente de variação		Impacto
	Antes	Após	
Plano Real	0.5	0.4	-20%
Plano Cruzado	0.3	3.2	+967%
Plano Bresser	0.6	3.6	+500%
Plano Verão	1.3	1.2	-7%
Plano Collor I	1.1	0.6	-45%
Plano Collor II	0.4	2.8	+600%
Média	0.70	1.97	+181%
Desvio Padrão	0.40	1.40	+245%
Coeficiente de Variação	0.58	0.71	+23%

(7) - as médias são iguais com nível de significância de 99% e 10 graus de liberdade. Tem-se $S=0.95$, $t=(2.32)$ e intervalo entre -3.1693 e 3.1693.

5. Existe utilização política do crédito nos planos econômicos?

R. Como visto anteriormente, os planos econômicos alteram a tendência das vendas comerciais a prazo, influenciando diretamente a demanda por bens e serviços. Os gráficos apresentados indicam que quatro dos seis planos econômicos (Real, Cruzado, Verão e Collor I) foram implantados em períodos inferiores a dez meses das datas de eleições para Presidente da República ou Governadores de Estados, e que apenas os

planos Bresser e Collor II não apresentaram eleições até doze meses da sua implantação. Nenhuma eleição do novo período democrático brasileiro - desde novembro de 1985 - deixou de ser precedida, em até dez meses, de um plano econômico, demonstrando evidências da utilização da política de vendas comerciais a prazo, através dos planos, para promover eleições para Presidente e Governador. O quadro 10, a seguir, indica estes dados.

QUADRO 10. Utilização política do crédito nos planos econômicos.

	Data do Plano	Data da Eleição(*)	Período entre as datas
Plano Real	fev/94	out/94 (P)	8 meses
Plano Cruzado	fev/86	nov/86(G)	9 meses
Plano Bresser	jun/87	não houve	-
Plano Verão	jan/89	nov/89(P)	10 meses
Plano Collor I	mar/90	out/90(G)	7 meses
Plano Collor II	fev/91	não houve	-

(*) - P = eleições para Presidente; G = eleições para Governador.

6. A taxa de crescimento das vendas a prazo no período recente de planos econômicos é diferente do período histórico anterior não caracterizado por planos econômicos sequenciados?

R. O quadro 11, a seguir, demonstra que a taxa média anual de crescimento das vendas a prazo no período de janeiro de 1978 a janeiro de 1986 é diferente da do período de fevereiro de 1986 a janeiro de 1995 (8), indicando que no período longo de 108 meses de planos sequenciados, as vendas a prazo apresentaram uma redução média anual de 2.4%, enquanto que no período anterior as vendas a prazo cresceram a uma média anual de 10.7%. Os planos econômicos além de não promoverem o crescimento sustentado das vendas a prazo, provocam processos recessivos. São, na realidade, choques e não planos, que atordoam a economia.

QUADRO 11. Evolução média e instabilidade das vendas a prazo antes (jan/78 a jan/86) e após (fev/86 a jan/95) o período de planos econômicos.

	Antes	Após
Média	10.7%	-2.4%
Desvio Padrão	12.2%	16.3%
Coefficiente de Variação	1.1	6.8

(8) - as médias são diferentes com nível de significância de 99% e 227 graus de liberdade. Tem-se $S=14.3$, $t= 6.9$ e intervalo entre -2.58 e 2.58.

10. PONTOS PARA NOVAS PESQUISAS

Finalmente ficam algumas questões a serem pesquisadas em próximos estudos:

A. Os planos econômicos tem como objetivo básico declarado pelos governantes o combate ao processo inflacionário. Para tanto, utilizam-se, tais planos, de políticas de crédito para controle das vendas comerciais a prazo. Será que realmente existe correlação entre vendas comerciais a prazo e inflação?

B. Nesta pesquisa demonstrei que os planos econômicos utilizam-se de políticas de crédito, de forma a inverter a tendência das vendas comerciais a prazo. Assim, ocorrendo mudanças bruscas no comportamento do crediário, qual será o impacto dos planos econômicos nos níveis de inadimplência e insolvência?

C. Qual é o período após cada Plano em que surge nova inversão de tendência? Será que existe um “prazo de validade” dos planos econômicos?

11. BIBLIOGRAFIA

1. Bussab, Wilton de O . e Morettin, Pedro A . - Estatística Básica, Atual Editora, São Paulo, 3^a. edição, 1986.
2. Bucchi, Wadico - Inflação e Ajustes Necessários à Estabilização Econômica, Revista Tibiriçá número 25, agosto/94, páginas 43 a 63.
3. Fonseca, Jairo Simon da, e Martins, Gilberto de Andrade - Curso de Estatística, Editora Atlas, São Paulo, 2^a. edição, 1976.
4. Latif, Zeina Abdel - Regime Monetário no Brasil e Descontrole Inflacionário, dissertação de mestrado apresentada ao Departamento de Economia da FEA/USP, São Paulo, 1995.
5. Lopes, J. R. L. - Crédito ao Consumidor e Superendividamento: uma Problemática Geral, Revista do Direito do Consumidor, São Paulo, número 17, páginas 57-64, jan-mar/1996.
6. Meyer, Paul L. - Probabilidade: Aplicações à Estatística, Livros Técnicos e Científicos Editora, São Paulo, 1975.
7. Samuelson, Paul Anthony - Introdução à Análise Econômica, Livraria Agir Editora, Rio de Janeiro, 8^a. edição, 1975.
8. Toledo, J. E. C. - Crédito e Atividade Econômica, Informações FIPE, São Paulo, número 180, página 12, 1995.
9. Velloso, João Paulo dos Reis (coordenador), et alli - O Real e o Futuro da Economia, José Olympio Editora, Rio de Janeiro, 1995.
10. ----- Boletins do Instituto de Economia da Associação Comercial de São Paulo, diversos números.