

Finanças Pessoais: como Administrar Consumo e Gerar Poupança

Júlio César da Cunha Lopes

UFSJ

Pablo Luiz Martins
pablo@ufs.edu.br
UFSJ

Caroline Mirian Fontes Martins

UFSJ

Rodrigo de Oliveira Borges

IPTAN

Kelly Torres

FADMINAS

Resumo: Este trabalho foi elaborado a fim de analisar os fatores que envolvem a prática das finanças pessoais, levando em consideração seus benefícios para os indivíduos visando a administração do consumo e a geração de poupança. Elaborou-se uma fundamentação teórica, com o intuito de aprofundar o conhecimento sobre o assunto proposto nesse trabalho, base para uma metodologia que envolve a análise dos aspectos gerais de finanças comportamentais, a identificação dos aspectos comportamentais em finanças e a conceituação de finança pessoal. A metodologia deste trabalho foi concretizada através de uma pesquisa exploratória baseada no levantamento de referencial bibliográfico.

Palavras Chave: Finanças - finanças pessoais - consumo - poupança -

1 INTRODUÇÃO

A área de finanças comportamentais possui o objetivo de analisar os aspectos psicológicos que envolvem as tomadas de decisões dos investidores em geral em relação ao processo de avaliação e formação dos preços dos ativos financeiros constituídos pelo mercado.

Apesar de existirem poucos estudos sobre esta área, nos últimos anos ela está sendo considerada uma das áreas mais inovadoras, principalmente por ser constituída de uma visão multidisciplinar que auxilia os indivíduos na prática da gestão financeira pessoal.

Esta visão desafia a visão dos mercados eficientes, onde os investidores tomam atitudes de forma racional, podendo influenciar positivamente no controle de gastos e geração de poupança.

Para tanto, o objetivo geral deste trabalho é analisar os aspectos que envolvem a gestão financeira pessoal, a fim de que o indivíduo possa controlar o consumo de forma disciplinada e racional e tenham condições de formar poupança para necessidades futuras. A metodologia será realizada através de uma pesquisa exploratória de caráter bibliográfica, baseada no levantamento de dados teóricos para maior conhecimento do tema destacado.

2 ASPECTOS GERAIS SOBRE FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Os ativos financeiros são constituídos a partir de algumas ações decorrentes dos problemas e dos resultados direcionados a gestão financeira do indivíduo. Dessa forma, Shefrin (2000) afirma que as atividades focadas na gestão das finanças comportamentais possuem o intuito de analisar as questões abaixo:

Na maioria das vezes, os investidores erram ao tomar uma decisão financeira pelo fato de se concentrarem somente em métodos padronizados?

A vergonha ou constrangimento de informar de que se realizou um mau investimento acaba por fazer com que alguns participantes do mercado façam opções somente por ações de grandes empresas ou assumam posições sempre com a maioria do mercado. Isso parece explicar, em parte, o grande medo que uma parcela considerável da população tem de aplicar em Bolsa de Valores. O sistema de exibir as cotações diariamente, resultado da elevada liquidez de ativos, demonstra de forma muito direta quando o investidor acertou e quando cometeu um erro. (OLIVEIRA; SILVA, 2005, p. 06)

Esses investidores podem apresentar influências decorrentes dos dados que são mostrados ou estruturados?

O medo de sentir arrependimento pode explicar por que tantos potenciais investidores preferem oferecer a gestão de seu patrimônio a um terceiro, mesmo sem exigir uma comprovação clara de sua capacidade. Isto parece acontecer porque, em caso de erro, os investidores podem atribuir culpa a outro. Procurar um culpado pelos erros cometidos parece ser uma constante para muitos investidores, inclusive alguns considerados experientes. (OLIVEIRA; SILVA, 2005, p. 07)

Normalmente, os preços apresentados pelo mercado atual considerado como determinado equilíbrio podem ser influenciados por alguns erros ou comportamentos dos investidores?

2.1 CONCEITO

Para Burr (1997), as teorias estudadas pelas finanças comportamentais podem contribuir para o estudo especializado de várias áreas, como:

Investimento: contribui para a análise do processo psicológico dos investidores, identificando as reais causas que o levaram a realizar tal investimento, visando encontrar as melhores soluções para optar por uma ação financeira.

Análise de Mercado: contribui para identificar os movimentos do mercado de maneira a analisar os problemas enfrentados ativos financeiros, a fim de optar por uma tomada de decisão consistente e eficaz.

Explicação das situações em que se encontram o mercado: contribui para a análise das atitudes dos compradores, das percepções e tomadas de decisão dos mesmos, o que pode contribuir significativamente para o entendimento das bolhas especulativas do mercado.

Relação com consumidores: contribui para que os consultores financeiros possam analisar os clientes a fim de descobrir o nível de satisfação dos mesmos no momento do negócio, principalmente quando está relacionado com a formação dos preços.

Crescimento de produtos financeiros: contribui para analisar a probabilidade de perdas e ganhos, para poder viabilizar e planejar novos investimentos.

Contratação de profissionais da área financeira: a contratação é concluída de maneira mais eficaz, pois contribui para a análise das habilidades práticas e psicológicas de cada profissional.

O campo de estudos das Finanças Comportamentais é justamente a identificação de como as emoções e os erros cognitivos podem influenciar o processo de decisão de investidos e como esses padrões de comportamento podem determinar mudanças no mercado. O grande desafio para os pesquisadores do tema está em provar que tais anomalias de comportamento são realmente previsíveis e podem modificar o mercado de forma definida. (OLIVEIRA; SILVA, 2005, p. 04-05)

Assim, a teoria de finanças comportamentais desafia as definições modernas da área de finanças. No entanto, são responsáveis por analisar os estudos mais atuais e importantes impostos pelo mercado.

As Finanças Comportamentais constituem um novo campo de estudos, que se contrapõem ao pressuposto de racionalidade dos tomadores de decisão adotado pelas Finanças Tradicionais. Conceitos provindos de ciências como economia, finanças, e psicologia cognitiva oferecem subsídios às Finanças Comportamentais com o objetivo de construir um modelo mais detalhado do comportamento humano nos mercados financeiros; calcado basicamente na idéia de que os agentes humanos estão sujeitos a vieses comportamentais que muitas vezes, os afastam de uma decisão centrada na racionalidade. (OLIVEIRA; SILVA, 2005, p. 02)

As finanças comportamentais são responsáveis por estudar a potencialidade de erros concretizados pelos profissionais no mercado cada vez mais competitivo, visando analisar os impactos que o desequilíbrio financeiro pode causar aos mais variados investimentos, identificando o grau de interação entre investidores que alcançaram o sucesso e investidores que não alcançaram seus objetivos.

2.2 ASPECTOS HISTÓRICOS

Historicamente, essa área de finanças é originada das descobertas da área de psicologia direcionada as teorias econômicas. Kahneman e Tversky (1979) foram os primeiros estudiosos a abordarem as falhas provenientes da heurística, assim como Slovic (1972) foi o responsável por realizar pesquisas comportamentais com investidores, a fim de analisar a percepção dos mesmos para os riscos que o mercado oferecia na época.

Durante muitos anos os estudos ligados a esta área foram se expandindo entre grupos de pesquisadores pelo fato de que estas teorias explicavam melhor o que acontecia com o mercado, principalmente no que diz respeito a análise dos riscos sistemáticos estabelecidas pelas negociações financeiras.

Com o aprofundamento das pesquisas e com o aprimoramento das técnicas de avaliação quantitativa em finanças ocorridos principalmente após 1980, diversos acadêmicos começaram a identificar indícios de que o comportamento real do mercado distanciava-se dos resultados esperados pela hipótese de mercados eficientes. (KIMURA, 2003, p. 06)

Os fundamentos das Finanças Comportamentais apresentam-se centrados decisivamente nos trabalhos de dois psicólogos e professores israelenses: Amos Tversky e Daniel Kahneman. Mesmo não sendo economista, Daniel Kahneman foi congratulado com o Prêmio Nobel de Economia de 2002. Os trabalhos destes psicólogos compreendendo os anos 1974 e 1979 representam a base teórica para a análise do comportamento de investidores, desenvolvendo papel fundamental para o início do desenvolvimento das Finanças Comportamentais. (OLIVEIRA; SILVA, 2005, p. 03)

Baseado neste contexto, Kahneman e Tversky (1979) propõem que os investidores optam por métodos heurísticos, diferentes dos modelos básicos e padronizados. Desta forma, alguns problemas como o conservadorismo, o excesso de confiança, podem influenciar os preços de mercado fazendo com que atinjam a flutuação impedindo a formação de mercados eficientes.

Segundo Shleifer (2000), as finanças comportamentais são fundamentadas a partir de dois tipos de abordagens no que diz respeito aos limites de arbitragem impostos pelo mercado financeiro e pelas atitudes psicológicas dos investidores.

Apesar de até o momento não existir nenhuma teoria unificada de Finanças Comportamentais, a maioria dos estudos neste campo tem-se concentrado no estudo das ilusões cognitivas, em seus reflexos no comportamento dos decisores e nas formas como estas ilusões podem interferir no mercado financeiro. (OLIVEIRA; SILVA, 2005, p. 04)

A partir dessas informações, é possível identificar os desequilíbrios do mercado financeiro através da formação de sobre-reação ou sub-reação causada pelos preços praticados.

Portanto, a sobre-reação é proveniente da variação dos ativos financeiros, ou seja, dos preços e das volatilidades que permitam que esses valores sejam bem mais altos que seus valores de origem. Assim, a situação passada ou presente de uma organização deve influenciar suas decisões financeiras que permitem a sobre-reação do mercado.

A sobre-reação de mercado surge quando variáveis financeiras, como por exemplo, preços e volatilidades, distanciam-se excessivamente de seus valores intrínsecos. Assim, a heurística da representatividade pode estar associada à sobre-reação. Ou seja, as notícias de desempenho passado bom ou ruim de uma empresa podem influenciar o processo de tomada de decisão, causando, respectivamente, euforia ou desânimo excessivo e provocando uma sobre-reação do mercado. (KIMURA, 2003, p. 06)

Essas sobre-reações possuem algumas teorias práticas que necessitam do desenvolvimento de estratégias que são caracterizadas pela contrariedade de suas ações. Como exemplo, as estratégias de compras baseadas no desempenho baixo e acima da média dos ativos podem caracterizar que os investimentos podem ser depreciados ou valorizados, dependendo de seu passado histórico, permitindo a exploração da sobre-reação do mercado conforme o ajuste dos preços.

De acordo com Levy (1967), a sub-reação permite também ganhos significativos de mercado a partir de uma análise técnica proveniente das estratégias direcionadas a aquisição de ações que apresentam valores bem maiores que os dos últimos dias. Observa-se então que a alta a curto prazo dessas ações não apresenta ainda todo o potencial de desenvolvimento do valor pago na compra, o que caracteriza a sub-reação.

Assim, a alta do preço das ações é um indicador de outra alta futuramente.

O estudo da existência de sub-reação também é relevante para a prática financeira, pois possíveis sub-reações podem induzir o estabelecimento de estratégias de momento, ou seja, estratégias onde ativos com desempenho passado acima da média ou com características boas são comprados e ativos com desempenho passado abaixo da média ou com características ruins são vendidos. (KIMURA, 2003, p. 07)

O conservadorismo influencia a sub-reação de maneira que os investidores apresentam determinada demora para adquirir informações que contribuem rapidamente para a tomada de decisão, provocando a lentidão da formação dos preços, especialmente quando o que acontece no mercado difere das percepções dos investidores.

Para Jegadeesh e Titman (1993), as estratégias permitem que em um período de três a doze meses, ganhos significativos através de retornos positivos baseados no alto potencial passado.

3 ASPECTOS COMPORTAMENTAIS EM FINANÇAS

Como a hipótese da formação de mercados eficientes supõe a existência de números maiores de investidores bem sucedidos e racionais, o comportamento desses investidores é

influenciado por vários aspectos psicológicos que alteram positivamente ou negativamente as ações dos indivíduos.

Os investidores mudam de acordo com os atributos que consideram mais relevantes e a importância associada a cada atributo.

Na identificação da escolha evidencia-se o ajustamento entre o produto ou serviço e aos valores sociais e psicológicos que o cliente procura como consumidor. Na intenção de compra, relevam-se as preocupações do consumidor, quanto à disponibilidade de recursos para adquirir o produto ou serviço desejado. Na implementação, o consumidor passa a refletir sobre a conveniência da compra do produto ou utilização de serviços. Os valores de mercado são determinantes para a compra.

Diversos padrões de comportamento (os mais citados são a aversão à perda, a autoconfiança excessiva, os exageros quanto ao otimismo e ao pessimismo) foram identificados por diferentes pesquisadores sem que se conseguisse a formulação de um modelo que englobe todos eles; os modelos sugeridos até o momento se limitam a explicar uma anomalia em particular e falham na tentativa de explicar outras, dando argumentos aos opositores das Finanças Comportamentais. (OLIVEIRA; SILVA, 2005, p. 05)

A seguir serão apresentados alguns fatores que relevam todos os fundamentos das finanças comportamentais.

Dissonância Cognitiva:

Já que no interior de cada ser humano existe uma motivação que acontece naturalmente para evitar conflitos ou resolvê-los, as tomadas de decisão dos investidores podem ser claramente influenciadas pelas tentativas de redução da dissonância cognitiva. Como exemplo, cita-se o comprador de uma ação que optou por adquiri-la devido a uma perspectiva de alta dos preços futuramente.

Caso esta ação entre em baixa, o investidor pode achar pouco relevante esta situação, caracterizando a redução da dissonância por meio de fatores defensivos psicológicos que justificam a compra da ação, diminuindo assim a importância da perda.

Heurística da Representatividade:

A representatividade segundo Shefrin (2000) está focada no julgamento das atitudes a partir de estereótipos. Dessa forma, para os investimentos, pode influenciar o poder de percepção de cada indivíduo, visando descobrir o nível de valorização de determinada atitude.

Para os indivíduos que utilizam esta heurística, a probabilidade de ocorrência de um evento específico está relacionada à probabilidade de ocorrência de um grupo de eventos representados pelo evento específico. Em outras palavras, as pessoas tendem a pensar sobre eventos ou objetos e a fazer julgamentos sobre eles baseando-se em estereótipos previamente formados. (YOSHINAGA, 2004, p. 04)

Os investidores podem achar que determinada atitude pode ser valorizada pelo fato de já estar formada uma opinião estereotipada da organização analisada, sendo interferida pela simpatia da mesma, do seu passado financeiro, ou através de indicações de outros investidores.

Excesso de Confiança:

Muitos estudiosos afirmam que na maioria das vezes os investidores apresentam um nível elevado de confiança no momento de fechar negócios, se tornando o principal problema na concretização de ações financeiras mal sucedidas.

Diversas pesquisas sobre o comportamento humano revelam que muitos indivíduos apresentam excesso de confiança nas próprias habilidades de estimação, não levando em consideração a verdadeira incerteza que existe no processo. Pessoas acreditam que suas estimativas em situações que envolvem incerteza são mais precisas do que realmente são. (YOSHINAGA, 2004, p. 04)

Cabe ressaltar que o nível elevado de confiança nas atitudes leva o investidor a acreditar que possui inúmeras vantagens com a transação e durante a avaliação do bem em relação ao comportamento do mercado, além de manter a visão demasiada de ganhos futuros através das aquisições de ativos financeiros mal avaliados.

Baseando nessa teoria, pode haver a probabilidade de diversificação dos investimentos de forma inadequada pelo fato da concentração e do acúmulo de carteira na maioria dos ativos.

Ancoragem e Conservadorismo:

Segundo Edwards (1964) existe um problema que se encontra baseado nas probabilidades responsáveis por avaliar e demonstrar que os investidores possuem alguns valores de referências que servem como ancora em suas percepções para tomadas de decisão, fazendo com que os mesmos estabeleçam para si próprios, percepções e atitudes conservadoras.

Este valor está baseado “em qualquer informação que lhes é fornecida, ajustando-o para obter uma resposta final.” (YOSHINAGA, 2004, p. 05)

4 FINANÇAS PESSOAIS

Segundo Zerrenner (2007) é através da educação financeira que o indivíduo poderá mudar suas preferências e monitorar seu comportamento a respeito do ato de consumir e assim gerar poupança, uma vez que poderá alterar os incentivos e modificar as regras que caracterizam essas ações.

Para começar a entender finanças pessoais é preciso ter essa idéia principal que estrutura a sociedade capitalista, de forma que o dinheiro tem caráter de mercadoria e, como mercadoria, possui um preço. Cabe a nós entender essa estrutura e aprender a cuidar do nosso orçamento conforme as regras do jogo. Se formos ao banco, por exemplo, e oferecemos o nosso dinheiro a título de aplicação, ele nos pagará um

preço para ficar com as nossas reservas e, quanto maiores forem essas reservas, mais caro o banco vai nos pagar para retê-las e mais benefícios conseguiremos. Esse é o poder do dinheiro sendo usado para gerar mais dinheiro. (GAVA, 2004, p. 12)

Dessa maneira, a educação financeira através do conhecimento dos agentes para a tomada de decisões, após a identificação dos motivos que levam o indivíduo a se endividar, pode contribuir para o controle dos gastos por meio do planejamento orçamentário, e até mesmo a identificação do melhor método de pagamento mais barato.

Para Bodie (1999) a administração financeira pessoal deve ser caracterizada por quatro tipos de decisões, dentre elas:

Decisões de consumo e economia: referente a quantia da riqueza que deve ser utilizada no consumo e a quantia que deverá ser poupada para o futuro;

Decisões de investimento: envolve as melhores ações de investimento após identificar a quantia que sobrou do pagamento;

Decisões de financiamento: referente a identificação de quando e como utilizar o capital de terceiros;

Decisões de administração de risco: envolve a busca de métodos para reduzir as incertezas financeiras e determinar o melhor momento de assumir riscos econômicos.

Stoner (1985, p. 151) afirma que “as estratégias de finanças devem ter componentes de longo e curto prazo.”

Para tanto, na busca do objetivo da tranquilidade financeira, quanto mais cedo a pessoa começar a se planejar, separando um certo valor periodicamente e aplicando-o de forma inteligente, menos esforço terá que fazer. (GRUSSNER, 2007, p. 25)

5 ADMINISTRANDO O CONSUMO E GERANDO POUPANÇA ATRAVÉS DAS FINANÇAS PESSOAIS

Segundo Pereira (2009, p. 40) nos “últimos anos, muito se tem falado em finanças pessoais. Jornais, revistas, noticiários de TV, os canais de divulgação são os mais diversos, devido às freqüentes crises econômicas do sistema financeiro que envolvem o consumidor final.”

A abertura dos canais financeiros para o crédito pessoal tem contribuído para um alto índice de endividamento pessoal. Cada vez mais os consumidores têm usado os cheques para o dia seguinte, cartões de créditos, crediário direto nas lojas e uma gama de linhas de financiamentos pessoais. O resultado de toda essa facilidade para a obtenção do dinheiro rápido tem resultado em um grande volume de execuções judiciais, cheques devolvidos, perdas de bens pessoais e nome comprometido no Serasa. (PEREIRA, 2009, p. 40-41)

Baseado nesses princípios considera-se que, através de um planejamento financeiro, é possível controlar alguns comportamentos e reverter o quadro financeiro caracterizado por endividamentos para um quadro saudável que controla os gastos e gera poupança.

Para Sohsten (2005) não importa a quantia do que se ganha, mas sim, não gastar mais do que se obtém através do trabalho. O autor afirma que alguns estudos comprovaram que a finança pessoal pode auxiliar as pessoas no planejamento orçamentário para viver bem atualmente e poupar quantias para serem utilizadas futuramente em algum benefício.

Boa Nova (2007) considera que é necessário analisar alguns conceitos antes de começar a utilizar o dinheiro e sair às compras, por exemplo. É preciso que o consumidor esteja apto a identificar se o produto é algo que ele precisa ou apenas deseja.

Cabe ressaltar que a organização financeira pessoal “passa obrigatoriamente pela estruturação do fluxo de caixa, possibilitando a visualização das entradas e saídas de dinheiro no curto e médio prazos. Listar as despesas e comparar com as receitas é um trabalho importante para descobrir se há desequilíbrio nas contas e verificar o porquê disso.” (GRUSSNER, 2007, p. 34)

Um fluxo de caixa familiar deve conter no mínimo os três componentes básicos: renda, consumo e poupança. Existem pessoas ou famílias que somente adotam os dois primeiros componentes, deixando a poupança de lado. O que acontece com essas pessoas? Elas simplesmente reduzem suas esperanças e a probabilidade de um dia melhorarem de vida, pois sempre dependerão exclusivamente do seu salário para viver, e este sempre dependerá exclusivamente do seu salário para viver, e este sempre será o limite do seu consumo. Quem adota os três componentes de um fluxo de caixa familiar, ou seja, incluindo a poupança, tem uma reserva de recursos que, se bem administrada, poderá ainda lhe ser uma fonte extra de renda, além de não depender do dinheiro dos bancos e incorrer em juros caso surja alguma despesa emergencial. A poupança é, ao mesmo tempo, uma reserva para segurança contra adversidades da vida e uma potencial fonte geradora de renda, possibilitando o planejamento financeiro de longo prazo. (GAVA, 2004, p. 09)

Assim, “reduzir os gastos requer mudanças de hábito de consumo e muita força de vontade, sendo necessários perseverança e obstinação, o que se obtém quando se tem objetivos bem específicos.” (FASE, 2005, p. 48)

Para que o consumidor possa ter o controle de seus gastos, o mesmo precisa praticar as seguintes ações:

- fazer uma lista contendo suas prioridades para o consumo;
- negociar dívidas;
- praticar a economicidade;
- reduzir o tempo das ligações telefônicas, energia, luz, água;
- possuir apenas um cartão de crédito;
- determinar objetivos e metas;
- buscar novas soluções para aumentar a renda.

Com isso, enfatiza-se que “a principal motivação da elaboração de um Planejamento Financeiro Pessoal é a de deixar de fazer parte do contingente de pessoas que, por não conseguir honrar seus compromissos, perde o sono, reduz sua produtividade no trabalho, perde a graça pela vida.” (FASE, 2005, p. 49)

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através deste estudo observou-se que a área de finanças comportamentais surge com o intuito de analisar o comportamento de investidores em relação a percepção de riscos que o mercado oferece para tal investimento, contribuindo notoriamente para a prática racional das finanças pessoais.

Como se percebe, falar de finanças comportamentais é ir ao encontro da subjetividade do indivíduo, dos seus anseios, das suas necessidades reais – materiais e psicológicas -, da sua história e perspectivas de vida. A conjuntura econômica nacional e internacional muito contribuem para a tomada de decisões, mas o que mais motiva o indivíduo a tomá-las vai ao encontro das suas crenças e expectativas acerca do objeto. Ou seja, tomar decisões de consumo e investimento é resultado de um conjunto de confluências de conjunturas externas (economia, política, sociedade, etc) e sentimentos pessoais (expectativas, ansiedade, etc) do indivíduo.

No entanto, cabe enfatizar que há um longo caminho para as concretizações desta área de conhecimento, pois muitas das teorias analisadas neste estudo não possuem compatibilidade com as teorias de finanças modernas, dificultando seu entendimento ou sua expansão como algo importante para o mercado atual.

Assim, no Brasil, esta área ainda é pouco estudada, provada através da dificuldade em se encontrar trabalhos, artigos ou livros que abordam o assunto em específico e detalhado.

Concluiu-se que o indivíduo, ao demonstrar controle das quantias recebidas e quantias gastas, pode aumentar sua qualidade de vida em relação a preocupação de possíveis endividamentos, pois o objetivo principal do planejamento financeiro pessoal é equilibrar receitas e despesas do indivíduo, de forma que haja superávit nas suas contas pessoais.

7. REFERENCIAS.

BOA NOVA, Paulo. **Mulher é maioria nos cartões**. Estado de Minas, Belo Horizonte, 24 de maio de 2007. Caderno Economia, p.18.

BODIE, Zvi; MERTON, Robert. **Finanças**. Porto Alegre: Bookman, 1999.

BURR, B.B. **Behavioral finance: more light shining on the whys of investing**. Pensions & Investment, pp. 32-34. May 26, 1997.

FASE – Faculdade de Sergipe. **A Socialização do Conhecimento e os Desafios da Modernidade**. (2005) Disponível em: < http://www.fase-se.edu.br/site/cpedec/cadernos/caderno_n1.pdf#page=42> Acesso em: 19/08/2010

GAVA, Fernando. **As finanças pessoais: entendendo os problemas financeiros e balanceando o orçamento doméstico**. 2004. Monografia – faculdade de ciências econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.

GRUSSNER, Paula. **Administrando as finanças pessoais para criação de patrimônio**. (2007) Disponível em: < <http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/21978/000635996.pdf?sequence=1>> Acesso em: 18/08/2010

JEGADEESH, N.; TITMAN, S. **Returns to buying winners and selling losers: implications for stock market efficiency**. Journal of Finance, v.48, p.65-91, 1993.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Prospect theory: an analysis of decision under risk**. Econometrica, p.263-291, March, 1979.

KIMURA, Herbert. **Aspectos comportamentais associados às reações do mercado de capitais**. Disponível em: <<http://www.rae.com.br/artigos/1880.pdf>> Acesso em: 18/08/2010

- LEVY, R. **Relative Strength as a Criterion for Investment Strategies**. Journal of Finance, v.22, p.595-610, 1967.
- OLIVEIRA, Eliane; SILVA, Sandra. **Finanças comportamentais: um estudo sobre o perfil comportamental do investidor e do propenso investidor**. Disponível em: <http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/IIseminario/gestao/gestao_11.pdf> Acesso em: 18/08/2010
- PEREIRA, Élvio. **Administração financeira pessoal e o consumo: um estudo em três cidades mineiras**. (2009) Disponível em: <http://www.unihorizontes.br/novosite/banco_dissertacoes/270420101623167838.pdf> Acesso em: 20/08/2010
- PEREIRA, Glória Maria Garcia. **A energia do dinheiro: estratégias para reestruturar sua vida financeira**. Rio de Janeiro: Gente, 2000.
- SHEFRIN, H. M. **Beyond greed and fear**. Harvard Business School Press, 2000.
- SHLEIFER, A. **Inefficient markets: an introduction to behavioral finance**. New York, Oxford University Press, 2000.
- SOHSTEN, C. **Como cuidar bem do seu dinheiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.
- SLOVIC, P. **Psychological study of human judgment: implications for investment decision making**. Journal of Finance, v.27, p.779-801, 1972.
- STONER, James; FREEMAN, Edward. **Administração**. 5 ed. Rio de Janeiro: Prentice – Hall do Brasil, 1985.
- YOSHINAGA, Claudia. **Finanças comportamentais: uma introdução**. Disponível em: <http://www.ead.fea.usp.br/Semead/7semead/paginas/artigos%20recebidos/Finan%E7as/FIN24_-_Finan%E7as_Comportamentais.PDF> Acesso em: 18/08/2010
- ZERRENNER, S. A. **Estudo Sobre as razões para a população de baixa renda**. 2007. Dissertação (Mestre em Ciências Administrativas) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.