PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA
DO RIO DE JANEIRO

Leonardo Lima Mussili

A aplicação de *nudges* para arrecadar doações: caso aplicado para o Programa "Apoio Solidário" do departamento de Economia da PUC-Rio

Declaro que este trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor.

Monografia de Final de Curso

Orientadora: Sheila Najberg

Rio de Janeiro,

Novembro de 2022

Agradecimentos

Ao meu irmão, Luís Gustavo, por sempre acreditar em mim, ser meu parceiro e me apoiar incondicionalmente.

Aos meus pais, Bárbara e André, por investirem na minha educação desde sempre e por todas as oportunidades e experiências que me permitiram viver até hoje.

À minha avó, Ligia e meu eterno avô, Uriel, por todo o amor, apoio e ensinamentos. Sem dúvidas, vocês foram fundamentais.

À minha namorada, Luiza, pelo amor e por estar comigo em todos os momentos.

À minha professora, Sheila, por me apresentar a Economia Comportamental e por enriquecer extremamente meu conhecimento em torno do tema através de suas aulas e durante a construção desta monografia.

Finalmente, agradeço à PUC-Rio e especialmente à todos os meus professores ao longo da vida por cada ensinamento e por me fazerem ser quem sou hoje.

Sumário

1. **Introdução.....4**
2. **ProUni.....7**
3. **Apoio Solidário.....17**
4. **Economia Comportamental.....28**
5. **Por que as pessoas doam?.....32**
6. **Experimento.....35**
7. **Análise dos Resultados.....43**
8. **Conclusão.....48**
9. **Referências Bibliográficas.....50**
10. **Anexo.....51**

I. Introdução

A economia, como uma ciência que estuda o comportamento do ser humano e suas interações, possui diversos campos de estudo que buscam aprofundar e entender a forma como nós, seres humanos, tomamos decisões. Em meio a um mundo cada vez mais acelerado, existem estimativas de que o ser humano toma cerca de 35 mil decisões por dia, a economia comportamental surge para romper paradigmas e ir contra algumas suposições e hipóteses de que os agentes econômicos são sempre racionais. Nosso processo de tomada de decisão é extremamente complexo e apesar de cada ser humano ser diferente e tomador de suas próprias decisões, podemos encontrar padrões em meio ao comportamento humano que contribuem para que possamos entender como é de fato nosso comportamento na prática. Esses padrões nos dão respostas e nos indicam como podemos provocar comportamentos em prol de ações que sejam benéficas para a sociedade, como é o caso de doações para projetos ou instituições de causas sociais. Nesse sentido, é importante realizar um estudo em torno dos conceitos teóricos da economia comportamental e entender como esta se aplica em meio ao contexto de doações para causas sociais.

O objetivo desta monografia é buscar entender como o uso de nudges[1] pode afetar o comportamento humano com a finalidade de arrecadar doações para projetos sociais. Nesse sentido, o estudo será aplicado ao programa "Apoio Solidário" destinado a bolsistas do Programa Universidade para Todos (ProUni) e alunos com bolsas filantrópicas dadas pela Puc-Rio no curso de graduação do departamento de economia da PUC-Rio. O programa busca dar apoio e acompanhar a trajetória desses jovens durante a graduação, dando todo o suporte necessário para que estes alunos possam se manter e se desenvolver em meio a realidades muito distintas do que os demais estudantes do curso. Dito isso, buscou-se realizar um experimento que busca incentivar a arrecadação de doações para o "Apoio Solidário" através da aplicação de *nudges* comportamentais. O público a quem foi destinado o experimento corresponde aos ex-alunos de mestrado e doutorado do departamento de Economia da PUC-Rio. Com isso, busca-se contribuições para financiar o programa e torná-lo conhecido entre estes ex-alunos.

[1] Nudge - "empurrões" ou "cutucadas" que podem nos impedir de cometer ditos erros sistemáticos.

Antes de realizar o experimento para arrecadação de doações para o "Apoio Solidário" através da aplicação de nudges comportamentais, é necessário entender o motivo pelo qual o projeto foi criado. A desigualdade de oportunidades no Brasil se transparece na dificuldade e diferenças de realidades enfrentadas por estes alunos em comparação com jovens de famílias de média e alta renda e são fatores limitantes ao sucesso acadêmico numa universidade na Zona Sul do Rio de Janeiro. Fatores como a renda, distância entre suas casas e a instituição de ensino, gastos com transporte e alimentação podem afetar o rendimento de um aluno.

Para isso, como contextualização e embasamento para a realização do experimento, serão analisados estudos em torno da desigualdade brasileira que justificam a existência do "Apoio Solidário", incluindo um estudo sobre o ProUni, e serão realizadas entrevistas com alguns destes alunos que justificam a necessidade de incentivarmos projetos como este, além de um questionário com alunos de graduação da PUC-Rio com o intuito de dar contexto às relações e expectativas entre alunos(as) ProUni e não ProUni. O experimento principal consistiu em selecionar possíveis vieses que possam contribuir para aumentar as doações, buscando entender a efetividade de cada um deles em termos de dois fatores: quantidade de pessoas que doaram e a quantia efetivamente doada. A escolha dos vieses foi baseada em análises de artigos que abordam o uso de nudges para arrecadar doações e também em estudos teóricos da própria economia comportamental que possam indicar como escolher os vieses que possam ser mais eficientes.

Desde antes do início do curso de graduação, sempre tive interesse em estudar economia para entender como a sociedade funciona. Acredito que a economia engloba tudo o que corresponde à vivência humana e as interações das pessoas na sociedade. Muito além de dinheiro, valor de bens de consumo ou serviços, taxas de juros, inflação e outros fatores relevantes, a economia busca entender como a nossa sociedade se comporta, toma decisões e o impacto destas decisões, sejam elas micro ou macroeconômicas. Acredito que as pessoas não possuem esse entendimento das ciências econômicas e muitas vezes a limitam como a ciência que busca apenas estudar as atividades que giram em torno da produção, do consumo de bens e serviços e a definição do valor monetário das coisas.

Nesse sentido, como uma ciência ampla, o campo da economia comportamental, ao se misturar com a psicologia, permite que sejam feitos estudos em prol de melhorar o bem-estar

das pessoas de acordo com as suas próprias tomadas de decisões. Atualmente, existem experimentos nesta área destinados para as mais diversas temáticas, como por exemplo educação, saúde, sustentabilidade e finanças. Cada vez mais empresas estudam como a aplicação de nudges pode impactar positivamente os seus negócios. Ao saber da potencialidade das ciências comportamentais, suponho que realizar um experimento que possa ter benefício social em meio à uma causa tão importante que é a educação possa deixar um legado e fazer a diferença para a vida de jovens que desejam cursar economia em uma universidade de ponta e das mais renomadas do Brasil como a PUC-Rio.

Em um contexto de tanta desigualdade no país em que vivemos, acredito que é por meio da educação que se faz possível construir uma sociedade que pense, em que as pessoas possam divergir opiniões e colaborar para uma sociedade que evolua em muitos sentidos: sejam econômicos, sociais e políticos. É evidente que existem fatores raciais e históricos que contribuem para a realidade da sociedade brasileira nos dias de hoje, por isso, encontrar um meio que permita contribuir na inserção e na formação destes jovens em ciências econômicas na PUC-Rio com todo o apoio possível, pode fazer a diferença na vida de famílias brasileiras e, sem dúvida, contribui para uma sociedade menos desigual e mais igualitária.

II. ProUni

Apesar do ensino básico ter extrema importância na formação de cidadãos, o ensino superior possui um papel fundamental para posicionar um cidadão diante do meio em que se insere. Nesse sentido, por meio das universidades, as pessoas possuem a capacidade de exercer uma profissão qualificada e contribuir de alguma forma para o bem-estar e evolução da sociedade. Segundo Gimenez e Bonacelli (2013), ao analisar o papel das universidades, conclui-se que o ensino superior busca promover a inclusão social, com o objetivo de estreitar laços sociais e contribuir para o desenvolvimento econômico, político e social de um país. No passado, as faculdades foram criadas com o intuito de repassar conhecimento e transmitir cultura, sendo hoje em dia, meios de não apenas educar mas desenvolver diversos âmbitos sociais. Não à toa, as universidades ao redor do mundo representam grandes polos científicos e de inovação que em conjunto com outros agentes como empresas e até mesmo governos, geram novas descobertas e contribuem para o avanço da sociedade.

Nesse sentido, diante de uma formação da sociedade brasileira marcada pela colonização, escravidão acentuada e pelo tardio fim desta prática, as consequências são enormes e geram a dificuldade de estabelecer uma sociedade igualitária, em que pessoas de diferentes raças tenham as mesmas condições sociais, econômicas e políticas. Segundo Hullen e Brotto (2018), o processo de colonização foi um entrave para o desenvolvimento brasileiro, confirmando inclusive, que os direitos sociais foram desenvolvidos de forma tardia no Brasil, não garantindo a princípio, por exemplo, a educação como um direito universal. Além disso, Vianna (1997) considera que no Brasil, as classes dominantes foram responsáveis por pactos e transformações sociais, impondo e estabelecendo um sistema desigual e uma política de concentração de renda.

É muito importante fazer esta ressalva histórica para que se faça possível entender o contexto do Brasil em termos de desigualdade e como isso é afetado por diversos aspectos, incluindo principalmente a educação. Segundo Jardim (2015) diversos estudos afirmam que cada ano de escolaridade representa um aumento de 10% da renda de um indivíduo, reafirmando a importância da educação no processo de reduzir a desigualdade social no Brasil. Diante do contexto histórico, o ProUni - Programa Universidade para Todos surge como um projeto para reparar e contribuir para este processo de reversão de desigualdade na educação superior brasileira.

Com o intuito de contextualizar o “Apoio Solidário”, é de suma importância avaliar o ProUni. É em razão desse programa que jovens que pertencem às famílias em situação de vulnerabilidade social conseguem ingressar em uma universidade renomada como a PUC-Rio e se formar em um curso da mais alta excelência em uma instituição privada. Diante disto, a seguir, se explicará o que é o ProUni, em que contexto surgiu este programa, e qual o impacto em termos de resultados diante do que se propõe a corrigir. Além disso, se analisará a relação entre a PUC-Rio e o ProUni, focando, especificamente, no curso de economia.

O Programa Universidade para Todos é um programa educacional brasileiro que incentiva a formação de jovens pelo país para que possam ter ensino superior completo. Estudantes que tenham realizado todo o ensino médio em escola pública e que não possuem condições de arcar com o valor de faculdades particulares são beneficiados por bolsas de estudo financiadas pelo governo para realizar sua graduação. Como forma de gerar incentivos para as universidades, estas possuem isenções de impostos, sejam de formas parciais ou totais, as quais são definidas segundo a Lei nº 11.096/2005.

A referida lei, publicada em janeiro de 2005 no governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, tem como objetivo instituir o programa e regular a atuação de entidades beneficentes de assistência social no ensino superior. Por meio desta lei, fica determinado que, pela gestão do Ministério da Educação, sejam destinadas bolsas de estudo integrais e parciais (50%) para alunos de curso de graduação e sequenciais de formação específica, em universidades particulares de ensino superior, com ou sem fins lucrativos.

As bolsas de estudo são concedidas apenas para jovens brasileiros cuja renda familiar mensal *per capita* seja menor ou igual ao valor de até um salário mínimo e meio (bolsas completas) ou até três salários mínimos (bolsas parciais). Além disso, o critério para entrada às instituições é referente às notas do Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM), não havendo nenhum tipo de favorecimento ou indicação. Dessa forma, o critério estabelecido busca igualar oportunidades dentre estes jovens.

Segundo dados do Ministério da Educação do Brasil (MEC), antes de ser sancionado, apenas 9% dos jovens de 18 a 24 anos no Brasil eram matriculados em instituições de ensino superior. Em comparação com outros países da América Latina, no Chile este número era de

27%, na Argentina, 39%. Já nos Estados Unidos, 80% dos jovens desta mesma idade eram matriculados em universidades. (Ministério da Educação, 2010)

Desse modo, fica evidente o atraso e a devida preocupação em torno de um tema essencial que deve ser tratado como um direito, se fazendo necessárias as políticas públicas que incentivem e permitam que a educação, não apenas a básica, seja um direito de todos. O desafio de melhorar a desigualdade social no país pode ser considerado um aspecto histórico, dado que, desde a colonização, a sociedade brasileira enfrenta um contexto de disparidade que possui efeitos diretos na população e na cultura brasileira até os dias de hoje.

Segundo o MEC, nas instituições sem fins e com fins lucrativos, a proporção é de uma bolsa ProUni para cada 11 alunos pagantes. Sabemos que por mais que seja um programa essencial para dar oportunidades e reduzir a desigualdade social no Brasil, está longe de ser a única e restrita solução. No entanto, é uma das muitas alternativas, a qual se considera essencial, que pode permitir com que, no longo prazo, o Brasil possa democratizar o acesso ao ensino superior.

Com base em dados do MEC, é possível analisar a concessão de bolsas do programa ano após ano. Ao verificar a variação ao longo do tempo e comparando a evolução desde 2005 até 2019, conclui-se que o programa tem alcançado resultados positivos no que concerne aos seus objetivos de inclusão e diversidade nas universidades particulares do país.

Abaixo, foram elaboradas duas tabelas em excel com base nos dados abertos disponíveis do MEC sobre o ProUni desde de 2005 até 2020. Podem ser vistos os dados de evolução de cor e raça correspondente aos estudantes de ProUni ao longo dos anos:

Tabela 1: Quantidade de alunos de cada raça do ProUni no Brasil de 2005 até 2020.

Ano	Amarela	Branca	Indigena	Não Informada	Parda	Preta	Total
2005	1627	21516	339	14766	15446	5838	59532
2006	1289	31475	119	52	20416	9380	62731
2007	595	17356	44	144	9391	3559	31089
2008	779	20012	45	43	12248	4047	37174
2009	1813	46434	68	7	32816	11341	92479
2010	1657	43217	72	5	32758	10665	88374
2011	1732	47306	89	10	36289	10947	96373
2012	1748	45325	83	9	40763	11763	99691
2013	1751	43093	77	52	40261	11268	96502
2014	2356	54629	87	112	54058	15595	126837
2015	2706	59960	105	132	60697	16807	140407
2016	4403	97298	194	10	107354	30003	239262
2017	4004	94472	191	13	107215	30741	236636
2018	4165	93254	204	22	112148	31239	241032
2019	3817	86375	197	5	105705	29456	225555
2020	2900	64484	153	73	78067	21153	166830

Fonte da Tabela 1: Elaboração própria com base em dados do Ministério da Educação, 2020.

Link: dadosabertos.mec.gov.br/prouni

Tabela 2: Evolução de quanto alunos de cada raça representam do total de alunos ProUni no Brasil de 2005 até 2020.

Ano	Amarela (%)	Branca (%)	Indigena (%)	Não Informada (%)	Parda (%)	Preta (%)
2005	2,7%	36,1%	0,6%	24,8%	25,9%	9,8%
2006	2,1%	50,2%	0,2%	0,1%	32,5%	15,0%
2007	1,9%	55,8%	0,1%	0,5%	30,2%	11,4%
2008	2,1%	53,8%	0,1%	0,1%	32,9%	10,9%
2009	2,0%	50,2%	0,1%	0,0%	35,5%	12,3%
2010	1,9%	48,9%	0,1%	0,0%	37,1%	12,1%
2011	1,8%	49,1%	0,1%	0,0%	37,7%	11,4%
2012	1,8%	45,5%	0,1%	0,0%	40,9%	11,8%
2013	1,8%	44,7%	0,1%	0,1%	41,7%	11,7%
2014	1,9%	43,1%	0,1%	0,1%	42,6%	12,3%
2015	1,9%	42,7%	0,1%	0,1%	43,2%	12,0%
2016	1,8%	40,7%	0,1%	0,0%	44,9%	12,5%
2017	1,7%	39,9%	0,1%	0,0%	45,3%	13,0%
2018	1,7%	38,7%	0,1%	0,0%	46,5%	13,0%
2019	1,7%	38,3%	0,1%	0,0%	46,9%	13,1%
2020	1,7%	38,7%	0,1%	0,0%	46,8%	12,7%

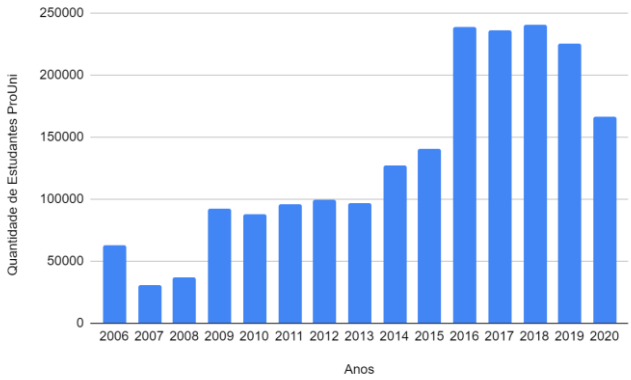
Fonte da Tabela 2: Elaboração própria com base em dados do Ministério da Educação, 2020. Link: dadosabertos.mec.gov.br/prouni

Ao longo do tempo, portanto, se faz possível avaliar a capacidade do programa, considerando seu principal objetivo e os resultados alcançados. Definitivamente, o programa é de extrema importância para garantir a entrada de alunos de famílias de baixa renda em universidades pelo país.

No gráfico 1 , elaborado com os dados acima, observa-se que, ainda que existam oscilações, é evidente o aumento do número de alunos ProUni no país desde o início do programa e o crescimento constante de estudantes que participam e usufruem desta iniciativa até principalmente 2019. Em 2020, nota-se uma queda significativa, provavelmente causada pela crise pandêmica da Covid-19. Avaliando a evolução até 2019, faz-se possível analisar o impacto do programa de modo a entender se este cumpre com o seu objetivo inicial de atingir camadas sociais inferiores e contribuir com uma educação superior de qualidade que abranja a todos.

Como já mencionado, a compreensão da história do Brasil é um processo primordial para compreender a realidade social do país nos dias atuais. O período colonial e a escravidão e seu tardio fim são aspectos que fazem com que pessoas, principalmente negras, pardas e também indígenas, possuam, em média, condições de vida inferiores e menos oportunidades na vida em comparação às demais raças. Sabendo da importância de fornecer educação superior de qualidade no Brasil e do papel relevante que as universidades privadas possuem neste meio, é de suma importância incentivar que o setor privado também cumpra com o seu papel de reduzir a desigualdade social. Assim, é possível analisar como o ProUni tem impactado a inserção de estudantes destas raças nas universidades privadas pelo país.

Gráfico 1: Evolução Quantidade de Estudantes ProUni no Brasil (2005 - 2020)



Fonte: Ministério da Educação (2006 - 2020).

A partir das tabelas, mostra-se a evidente evolução da entrada de estudantes que se consideram pardos (as) em universidades particulares pelo país, somando 60% de alunos (as) pardos (as) e negros (as) em 2019. Fora isso, um dado relevante a ser ressaltado é que em 2005, apenas 19,4% das bolsas do programa foram destinadas para universidades do norte e nordeste do país, regiões menos desenvolvidas do país. Já em 2019, este mesmo dado teve uma representação de 30% do total das bolsas oferecidas. Sem dúvida, por meio destes dados, é possível analisar a relevância e eficácia do programa ao longo do tempo, como política pública para reduzir a desigualdade social no Brasil, mostrando que em regiões menos urbanizadas e em que a população tende a ser mais desfavorecida economicamente, o programa tem tido o efeito que se busca.

De acordo com a pesquisa realizada por Jardim (2015), com base em 61 ex-alunos beneficiados pelos programas sociais da PUC-Rio , fica evidente que cursar uma universidade é capaz de mudar realidades pois 97% confirmaram que o acesso ao ensino superior lhes possibilitou mudanças positivas em suas vidas e de suas famílias. Dentre estas mudanças, listaram o acesso à ampliação de conhecimento e visão crítica do mundo, a possibilidade de novas relações sociais, a “materialização na inserção profissional” que abre portas para uma nova condição financeira e social e por último, a obtenção de um diploma que lhes fornece prestígio social e forma “personalidades emblemáticas”. Essa drástica mudança na vida destes jovens e suas famílias evidencia o enorme *gap* que existe entre as famílias de diferentes classes sociais no Brasil. Por isto, a importância de fazer com que este

espaço possa ser acessado por todos e não apenas por uma elite e por uma parte limitada da população.

No entanto, o grande entrave existente consiste na dificuldade de manter os alunos beneficiados pelo programa nas instituições, a fim de que possam concluir o curso de graduação e atingir o objetivo principal do ProUni de não apenas abrir portas para o ensino superior, mas também de formar jovens capazes de exercer suas profissões que possam mudar a realidade de suas famílias.

Devido ao contexto de vida que possuem, na grande maioria dos casos, esses bolsistas não tiveram as mesmas oportunidades em comparação com os demais alunos. Sabe-se por exemplo, que a qualidade do ensino básico público difere da qualidade do ensino privado, impondo uma diferença entre o acesso à educação e conhecimento dos jovens no Brasil.

Ao analisarmos a PUC-Rio, uma universidade de ponta e de elite no país, sabemos que a disparidade educacional entre alunos ProUni e bolsistas filantrópicos e pagantes tende a ser ainda maior. Isto ocorre pelo fato de que muitos dos alunos que estudam na universidade tiveram um nível de educação de boa qualidade e possuem um contexto de vida que difere de forma significativa da realidade da população brasileira. Nestes casos, ressalta-se ainda mais a importância de equiparar o nível de conhecimento entre os estudantes, sendo este um dos desafios a ser enfrentado. A Coordenação de Bolsas e Auxílios da Vice-Reitoria de Assuntos Comunitários é a responsável por implementar o ProUni na PUC-Rio, de forma a assegurar que esta política pública de fato cumpra com o seu objetivo levando inclusão acadêmica e social para os estudantes bolsistas.

Primeiramente, deve-se considerar e exaltar que a PUC-Rio, desde os anos 90, busca desenvolver uma política interna de inclusão social, demonstrando sua preocupação com a desigualdade social no país e tendo consciência da sua relevância, como instituição educacional, com o dever público de melhorar a educação brasileira. Seu principal objetivo era de, através de uma política de ação afirmativa, permitir que não apenas estudantes de altas classes sociais pudessem acessar a universidade. Para apoiar alunos e alunas oriundos de pré-vestibulares comunitários, a instituição criou a Vice Reitoria para Assuntos Comunitários, com o intuito de possuir um olhar e um atendimento voltado para estes estudantes, destacando a relevância para o tema social. Não à toa, no ano de 2014, a PUC-Rio obteve o

título de Universidade Comunitária por se caracterizar como uma instituição que se destaca diante do seu compromisso social. (Paiva, 2017)

Ainda segundo Paiva (2017), a PUC-Rio tem um histórico de ações para colaborar no sucesso acadêmico dos alunos de famílias de vulnerabilidade social. Em 1997, por exemplo, foi criado o FESP, Fundo Emergencial de Solidariedade, para auxiliar os alunos bolsistas comunitários, ou seja, aqueles beneficiados com bolsas filantrópicas. O FESP surgiu em meio a necessidade de apoiar alunos bolsistas filantrópicos diante das dificuldades que enfrentavam na rotina universitária. O fundo contemplava apoio de uma refeição diária e transporte destes alunos e alunas até a PUC-Rio.

Além do FESP, desde 1970, a Coordenação de Bolsas e Auxílios que integra o Programa de Bolsas e Auxílios da Vice-Reitoria para Assuntos Comunitários acompanha as demandas sociais brasileiras e especialmente, cariocas, para se desenvolver e gerir um melhor apoio para os estudantes, sempre com a finalidade de permitir que estes alunos possam se graduar em uma universidade de qualidade como a PUC-Rio e finalmente, contribuindo para reduzir a desigualdade de oportunidades no Rio de Janeiro e no Brasil. (Paiva, 2017)

Na época da criação do FESP ainda não o Prouni dado que o programa do governo foi criado em 2005. A partir do ingresso de bolsistas Prouni, eles também foram contemplados com recursos do FESP. A concessão deste apoio difere em termos de renda familiar em relação ao Prouni dado que para integrar ao FESP, segundo o site oficial da PUC-Rio, “O aluno que desejar se inscrever no FESP deve ser bolsista integral tipo Filantrópica ou ProUni e apresentar renda líquida, por pessoa de seu grupo familiar, de até um salário mínimo”. Dado que o ProUni concede bolsas integrais e parciais, apenas estudantes com bolsas ProUni integrais são apoiados pelo FESP.

Integrado aos programas e iniciativas já citadas, outra marca relevante da PUC-Rio é a presença de uma equipe de serviço social, composta por assistentes sociais, que busca, por meio de um atendimento personalizado, entender a realidade destes bolsistas para que possam não apenas cursar a PUC-Rio, mas também concluir com sucesso a graduação. Entender a realidade significa não apenas conversar com cada aluno, mas também com suas famílias, buscar saber mais sobre as principais necessidades e como podem buscar meios para apoiar cada aluno. Fora isso, podemos citar outras iniciativas geradas pela universidade: o Núcleo de

Estudos a Ação sobre o Menor (NEAM) que disponibiliza bolsas de estudos integrais para o estudo do inglês na Cultura Inglesa, a Rede de Apoio ao Estudante (RAE), o Núcleo de Apoio aos Portadores de Deficiência (NAIPD) e muitos outros. Além de todas as soluções práticas, segue o grande desafio de que o ambiente da PUC-Rio seja integrado e que todos os estudantes, sem exceção, possam se sentir pertencentes à comunidade da PUC-Rio. (Paiva, 2017)

Diante desse cenário, apesar da grande mobilização por parte da universidade e sabendo que cada departamento possui diferentes necessidades, cada um deles possui liberdade para criar e gerenciar outras iniciativas que possam melhorar ainda mais a experiência destes alunos na universidade, sempre buscando formas de promover o bem-estar destes alunos de forma a incentivá-los para que possam concluir a graduação. Em meio a isso, surgiu o "Apoio Solidário" como forma de apoiar os estudantes de graduação de Economia em meio à realidade específica do curso.

III. Apoio Solidário

O Apoio Solidário surgiu por uma iniciativa de professoras do Departamento de Economia da PUC-Rio ao acreditar que com uma educação de excelência, os alunos e alunas que pertencem a famílias em situação de vulnerabilidade social poderão alcançar melhores oportunidades de vida. Ao identificar que o grupo de estudantes de graduação da universidade era composto por pessoas de diferentes classes sociais, viu-se a necessidade de dar suporte à esses jovens de contextos muito diferentes da grande maioria da totalidade dos alunos e alunas do curso. Assim, o projeto surgiu com o intuito de apoiar estes jovens para que se formassem como economistas e tivessem sucesso em suas vidas pessoais e profissionais, que se sentissem realizados por fazerem o que gostam diante de suas vocações e ao mesmo tempo, que pudessem mudar a realidade financeira e social de suas famílias.

O Apoio Solidário foi criado em 2017 e busca contribuir para a formação destes estudantes que possuem méritos, mas não possuem fáceis condições para cursar a graduação em Economia na PUC-Rio. É importante ressaltar que as condições não se resumem em aspectos financeiros, mas também logísticos. O projeto busca ouvir e colocar os alunos e alunas bolsistas como protagonistas, afinal, é através de cada experiência e desafio que se entende quais as necessidades que precisam ser supridas. No início, o projeto atendia a 4 alunos bolsistas do ProUni, hoje, são 40 estudantes que através do Apoio Solidário, são acompanhados e apoiados durante todo o período da graduação.

A motivação do projeto é poder contribuir para a educação brasileira de modo a torná-la menos desigual, fazendo com que estes jovens possam superar muitas ou todas as dificuldades que possuam para se tornarem economistas de excelência em uma das melhores universidades do Brasil. Assim, para evitar a evasão e contribuir para o desempenho positivo destes alunos foram identificados os principais desafios acerca da realidade destes alunos. O Apoio Solidário fornece diferentes maneira de ajudar e incentivar os bolsistas para alcançar o objetivo citado. Abaixo algumas dessas iniciativas:

- **Aquisição de material didático -** doações dos livros básicos do curso, kits para alunos calouros e assinatura anual de lockers para guardar material para os que moram longe da universidade.

- **Empréstimos de Notebooks -** empréstimo de computador durante toda a graduação e auxílio financeiro para o acesso à internet durante a pandemia, enquanto o Auxílio Brasil ainda não existia..

- **Alimentação na Universidade -** ampliação à iniciativa do FESP que permite que os alunos possam ter acesso não apenas a uma refeição, senão que a café da manhã, almoço e janta. Assim, podem ficar na universidade durante todo o dia estando em um ambiente que favorece o estudo tendo acesso à biblioteca, por exemplo.

- **Transporte -** apoio complementar ao FESP que é utilizado por alunos que moram fora do município do Rio de Janeiro.

- **Orientações e suporte acadêmico -** são feitas reuniões e conversas individuais para estar perto destes alunos e apoiá-los diante de qualquer circunstância.

- **Curso de inglês -** parceria com a Cultura Inglesa para estimular aos estudantes o estudo da língua inglesa. Apesar do FESP também oferecer esta oportunidade, o Departamento de Economia faz contato direto com a Cultura Inglesa e avisa estar acompanhando estes alunos de perto, dando maior segurança a eles de que estes estudantes especificamente não abandonarão o curso.

- **Ações de acolhimento e desenvolvimento do sentimento de pertencimento -** reuniões periódicas para que os estudantes possam se conhecer e formar um grupo de apoio entre eles, dado que as realidades são similares.

- **Café da manhã com as famílias -** iniciativa que busca dar visibilidade ao projeto para os pais e que os aproxima para que apoiem a trajetória acadêmica dos filhos e filhas.

- **Aula de reforço –** além de possuírem acesso à aulas de reforço para as matérias cursadas, são estimulados a serem os próprios monitores, concedendo-lhes uma renda adicional e estimulando o ensino entre o grupo de alunos e alunas do Apoio Solidário..

- **Mentoria não acadêmica –** o programa oferece também mentoria psicológica para os alunos e alunas, sendo possível auxiliar não apenas no âmbito acadêmico, mas também social e pessoal de cada estudante.

Levando em consideração que um aluno bolsista de Economia na PUC-Rio não leva menos de 5 anos para se formar, não existem resultados expressivos de longo prazo que confirmem e demonstrem o impacto do Apoio Solidário para estes alunos. No entanto, segundo o Departamento, enquanto em 2015, cerca de 50% dos alunos não se formavam na graduação, este número se reduziu para 25% nos anos seguintes, sendo 8% destes, alunos que continuam na PUC-Rio mas que optaram por mudar de curso. Existem evidências de curto prazo que comprovam o impacto do projeto. A realização de monografias premiadas, o aumento da participação destes alunos em iniciativas estudantis da universidade (liga de mercado financeiro, intercâmbio, competições externas…), o aumento de alunos bolsistas na função de monitores e a maior empregabilidade destes jovens, reduzindo a disparidade entre alunos não bolsistas são alguns exemplos disto.

Um dos desafios maiores do projeto é fazer com que estes alunos, estando em uma universidade e em um curso elitista, possam se sentir pertencentes e saibam que são também parte do meio em que se inserem. É fato de que a grande maioria dos estudantes não conhecem a existência do projeto e até mesmo, podem desconhecer o que é o ProUni. Sem dúvidas, isso se torna extremamente preocupante dado que pode atrapalhar ainda mais o sentimento de pertencimento deste alunos bolsistas que chegam em um ambiente muito diferente do que estavam habituados a frequentar previamente: ambiente pouco diverso, predominantemente de homens e pessoas brancas.

Segundo o Coletivo 30 anos de ex-alunos bolsistas da PUC-Rio (conjunto de ex-estudantes bolsistas que estão realizando um levantamento do sucesso do ProUni na PUC-Rio), desde de 2005 até hoje, o curso de economia da PUC-Rio já teve 118 estudantes bolsistas do PROUNI. Sendo 34,7% mulheres e 65,3% homens. Em termos de faixa etária, 74,6% ingressaram na universidade entre 16 a 20 anos, 22% de 21 a 25 anos e 3,4% alunos(as) de 26 a 30 anos de idade. Um aspecto relevante a ser analisado é a distância em que estes estudantes percorrem até a universidade. Dos bairros destes 118 estudantes, poucos são aqueles que se situam perto da PUC-Rio, o que demonstra que a tendência é que a maioria destes alunos e alunas percorrem distâncias grandes para ir e voltar todos os dias até

a faculdade. Em média, as distâncias percorridas por estes alunos é de 31 km, desconsiderando dois alunos que são de bairros fora do estado do Rio de Janeiro. Dentre os bairros, estão bairros localizados em Itatiaia, Teresópolis, São Gonçalo, Saquarema, sem levar em consideração os bairros dentro do município do Rio de Janeiro, sendo 78% deles, bairros da zona norte ou zona oeste da cidade.

Com o intuito de entender e dar ainda mais contexto à realidade desses estudantes apoiados pelo projeto, buscou-se realizar entrevistas com 3 alunos(as) e realizar uma pesquisa quantitativa com o máximo de estudantes possíveis de graduação da PUC-Rio para realizar análises da disparidade entre alunos ProUni e não ProUni. Assim, é possível entender se os estudantes conhecem o ProUni, se sabem que existem alunos (as) de diferentes realidades, se conhecem o Apoio Solidário e finalmente, se sabem que podem contribuir também para um curso mais inclusivo e para a formação destes jovens. Além de tudo isso, não deixa de ser uma forma de fazer o projeto se tornar conhecido e estimular doações.

Buscou-se conversar com 3 alunos que estão finalizando o curso para analisar percepções e vivências que tiveram desde antes de começar a graduação até hoje. Nesse sentido, foi possível entender a diferença destes alunos para a grande maioria dos alunos do curso e avaliar o impacto do Apoio Solidário na percepção destes estudantes. Ragnar (22 anos), Hevilyn (22 anos) e Cláudio (26 anos) são de São Gonçalo, município do Estado do Rio de Janeiro e que fica a mais de 2 horas de distância via transporte público até a universidade. Tanto Ragnar como Hevilyn fazem parte da primeira geração de suas famílias a cursarem o ensino superior e a oportunidade de estar na PUC-Rio, sem dúvidas, é muito importante na visão deles para que possam mudar a realidade de seus filhos, netos e próximas gerações de suas famílias.

Ao conversar com Ragnar, o mesmo contou um pouco de sua trajetória e começou ressaltando que é pai de um filho de 4 meses, sendo uma felicidade pra ele. Além disso, explicou que sempre trabalhou desde cedo e inclusive, em alguns momentos da vida, já foi a única renda de sua família, não tendo a opção de apenas focar nos estudos. Nesse sentido, Ragnar percebia essa diferença na rotina da graduação e a um princípio, se comparava com os demais alunos, tendo uma sensação de que ficava para trás dado que via que as pessoas possuíam uma vida mais fácil que a dele e que ele tinha menos ferramentas e mais problemas. Apesar disso, ele afirma que sem dúvidas, o Apoio Solidário foi fundamental que para ele

tivesse uma boa integração ao entrar no curso, tendo pessoas que o acompanhavam, direcionavam e o faziam se sentir acolhido e apoiado. Ragnar quis ressaltar que a sua relação com o programa era a melhor possível e que ele sempre se sentiu apoiado, classificando as pessoas que estão a frente do projeto como pessoas incríveis e indispensáveis para que ele conseguisse conciliar o curso, tirasse dúvidas e pudesse suprir parte de suas necessidades para tentar superar todos os desafios, não apenas os dele, mas de cada aluno individualmente. Não à toa, Ragnar inclusive citou ficar emocionado ao falar de todas as pessoas que estão por trás do Apoio Solidário, reconhecendo tamanha a importância destas e destes profissionais em sua formação.

Hevilyn contou um pouco sobre a sua experiência e perspectiva. No seu caso, ela ressaltou o choque que foi o primeiro dia de curso. Ao chegar e se deparar com uma sala composta majoritariamente por homens e pessoas brancas, ela esperava ter uma experiência ruim em termos de socialização. Ver professores perguntando se os pais dos alunos eram economistas, a fez não se sentir pertencente ao curso, sabendo da sua realidade e que seus pais sequer tinham ensino superior. Para ela, foi difícil se enturmar e realmente se sentir segura da opção que havia feito de estudar economia na PUC-Rio. Hevilyn se sentia deslocada frente aos demais estudantes, teve dificuldades em acompanhar as matérias que pediam uma base de conteúdo teórico mais consolidada que ela não tinha e além disso, sentia que aspectos como o deslocamento, faziam com que a sua trajetória fosse muito mais difícil do que a da maioria dos jovens. Para Hevilyn, o programa Apoio Solidário foi extremamente importante para que ela hoje esteja se formando em Economia em uma das melhores universidades do Brasil. Ao ter se questionado no início da faculdade sobre continuar e ter passado por um momento de crise, ela afirma que o projeto do departamento permitiu à ela seguir em frente e ter sido feliz durante esses anos. Computador, auxílio de comida, livros, troca com outros alunos e alunas de vivências parecidas são apenas alguns exemplos de iniciativas que a fizeram se sentir apoiada e determinada para de fato continuar.

Por último, Cláudio entrou na PUC para estudar economia sem muita certeza do que queria cursar exatamente e optou pela PUC dada a estrutura e o renome, mas confessou não ter muita noção de como seria. Ele afirmou que, sem sombra de dúvidas, o PROUNI foi chave para que ele pudesse estudar em uma universidade como a PUC-Rio. Sabendo também que a universidade possui diversos projetos de inclusão social como o FESP, por exemplo,

ele viu a PUC como um lugar acessível dentro de sua realidade. Ao iniciar a graduação, afirmou não ter tido muitas preocupações com respeito a sua integração no curso com os demais estudantes, dado que sempre foi muito focado em estudar e se surpreendeu muito positivamente com a qualidade do ensino ao entrar. Ao ver o estudo como o único propósito do momento, Cláudio não fez muitas amizades ao iniciar sua trajetória, porém, com o decorrer dos meses, percebeu que quando começou a se enturmar, seus amigos(as) eram também alunos(as) bolsistas, o que facilitou sua integração. Ele afirmou também não se sentir pertencente em alguns momentos dado que terminava por não poder participar de todos os momentos extracurriculares com os demais estudantes de economia, como festas e eventos de integração. Vale ressaltar que ele destacou não apenas impeditivos como tempo de transporte e financeiros, mas até mesmo em termos de ideologia e pensamentos, que os fazia se sentir distante daquele meio em que estava inserido. Além de tudo isso, a rotina, por mais que fosse novidade no início, não era nada fácil dada a longa distância de sua casa à faculdade. Por ele querer dar o melhor de si, o peso da rotina se tornou um problema dado o cansaço e a exaustão ao sair de casa todos os dias às 5:30 e voltar cerca de 22:30.

Todos eles possuem histórias de vida diferentes, porém, com muitas semelhanças. Sem dúvidas, o PROUNI, as iniciativas sociais da PUC-Rio e o Apoio Solidário, foram essenciais para que eles e muitos outros estudantes fossem capazes de iniciar uma trajetória diferente em suas vidas, mudando suas realidades e também as de suas famílias. Os 3 concordam que o PROUNI foi e é essencial para suas formações, podendo impactar a vida de muitos jovens estudantes no Brasil e podendo mudar o cenário de desigualdade brasileiro. Fora isso, dentro de seus núcleos universitários, o Apoio Solidário e as pessoas que o coordenam foram atores responsáveis para que eles chegassem onde estão hoje. Não à toa, Ragnar se emocionou ao expressar seus sentimentos sobre os professores e professoras do projeto, definindo-o como “o projeto mais humano da PUC”. Já Hevilyn, vê o programa como um “meio de aumentar a equidade entre os alunos, porque igualdade nunca vai ter”. Por fim, Cláudio definiu o projeto como “essencial para sua trajetória na faculdade”.

Após as conversas e as análises qualitativas, a pesquisa quantitativa permite que dados gerais sejam analisados em torno de uma parcela de alunos e alunas de graduação de Economia da PUC-Rio. O principal objetivo era buscar entender questões dentre os atuais estudantes que descrevessem a realidade do curso em termos sociais relacionados com o

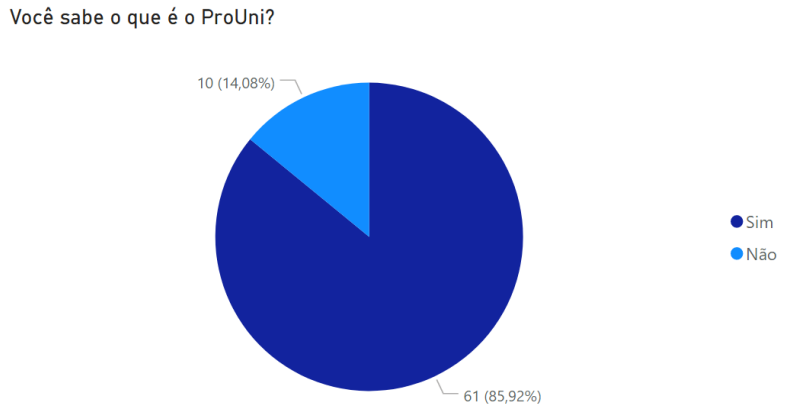
ProUni e o Apoio Solidário. Buscou-se divulgar o formulário elaborado por grupos via *whatsapp* e divulgação boca a boca, alcançando 92 respostas, sendo 88 respostas válidas de estudantes que realmente eram do curso de graduação de economia da universidade. Além disso, 17 alunos(as) eram do ProUni, sendo 71 estudantes não bolsistas ProUni. Em anexo, estão as perguntas realizadas no formulário e as possíveis respostas para cada uma delas.

As perguntas foram elaboradas de modo a formular algumas hipóteses para serem comprovadas. A primeira pergunta do questionário buscou apenas confirmar e validar que as respostas analisadas seriam de alunos(as) que fossem estudantes de graduação de ciências econômicas na PUC-Rio. Posteriormente, buscou-se analisar 4 principais pontos a serem destacados a seguir:

- Se os alunos(as) não ProUni's de graduação de Economia da PUC-Rio conhecem o ProUni.
- Se os alunos(as) não ProUni's de graduação de Economia da PUC-Rio conhecem ao menos um aluno(a) ProUni.
- Entender a comparação entre expectativa de tempo de formatura entre os bolsistas do ProUni e os estudantes que não são contemplados pelo ProUni.
- Entender a importância que os alunos(as) de graduação dão para um projeto social como o Apoio Solidário.
- Entender se estes aluno(as) estariam dispostos a doar para o Apoio Solidário.

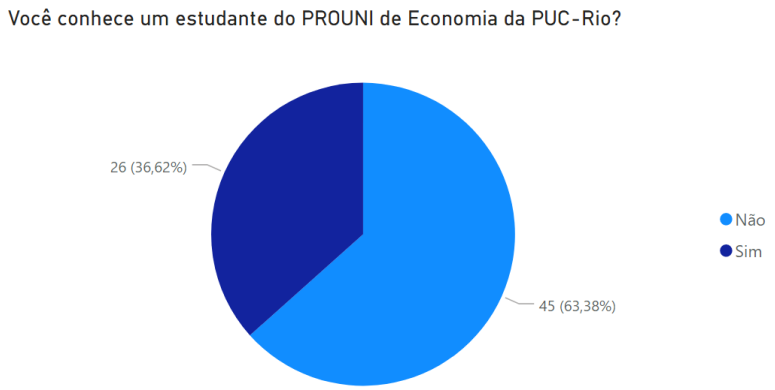
Como resultados, de forma surpreendente, 85,92% dos estudantes afirmaram conhecer o programa do ProUni (Gráfico 2). Ainda que não seja possível saber o quanto cada estudante de fato conhece sobre o programa, é um número representativo de alunos que ao menos afirmam conhecer minimamente em que consiste o ProUni. Além disso, deve-se considerar que podem haver estudantes que possuam receio de afirmar não conhecerem o programa por motivos de vergonha, por exemplo, mesmo que seja um questionário anônimo, comprovando a possibilidade de viés que não deve ser desconsiderada.

Gráfico 2: Você sabe o que é o ProUni?



Em seguida, ao analisar o relacionamento entre alunos ProUni e não ProUni (gráfico 3), verifica-se que do total de alunos e alunas não ProUni's, 63,38% afirmaram não conhecer estudantes do programa, mesmo todos estes tendo aulas ao longo de todos os períodos com estes estudantes. Isto comprova e explica um pouco do sentimento relatado por Ragnar, Cláudio e pela Hevilyn. Sem dúvidas, existe a necessidade de criar um ambiente mais colaborativo e inclusivo para que todos os alunos possam se sentir parte e para que exista consciência de que nem todos os estudantes possuem as mesmas experiências de vida e contextos. Este conhecimento é essencial para que exista a equidade, citada por Hevilyn.

Gráfico 3: Você conhece um estudante do ProUni de Economia da PUC-Rio?

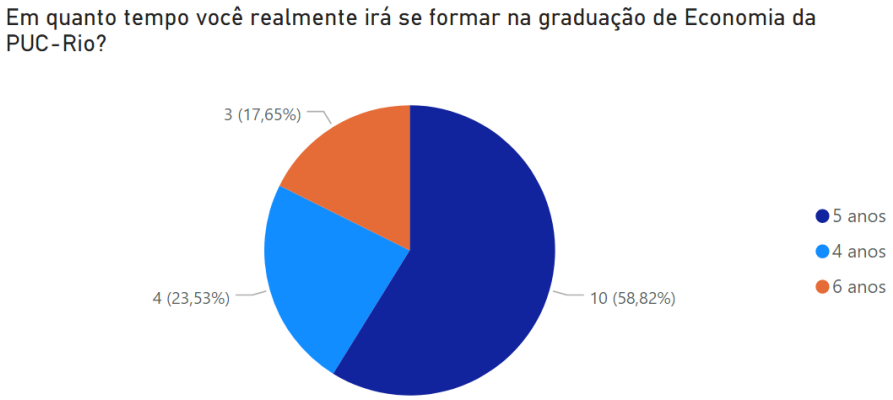


Ao analisar a diferença entre a expectativa e a realidade em que alunos(as) ProUni's e não ProUni's possuem com relação ao tempo de duração da graduação, nota-se que enquanto 57,75% dos(as) alunos(as) que não são contemplados pelo ProUni (gráfico 4) tenderão a se

formar em 4 anos, 58,82% alunos(as) de ProUni esperam se formar em 5 anos, aumentando dita expectativa em um ano. Vale lembrar que apesar da amostragem de estudantes do ProUni ser menor (apenas 17 alunos), estes representam 42% da totalidade destes estudantes que hoje cursam Economia na PUC-Rio, sendo suficiente para poder analisar e entender de forma reduzida, como se comportam estes alunos(as) frente ao questionário realizado.

Gráfico 4: Em quanto tempo você realmente irá se formar na graduação de Economia da PUC-Rio? Considerando apenas estudantes não ProUni.

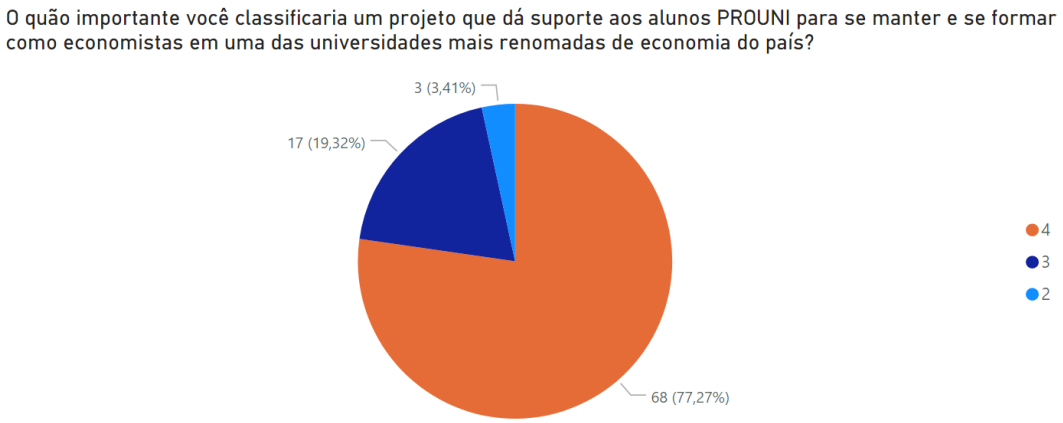
Gráfico 5: Em quanto tempo você realmente irá se formar na graduação de Economia da PUC-Rio? Considerando apenas estudantes ProUni.



Ao serem questionados sobre a importância de um projeto social como o do Apoio Solidário (gráfico 6), em uma escala de 1 (não é importante) a 4 (muito importante), 77,72% dos estudantes defenderam como muito importante (4). Ainda assim, 19,32% consideraram a

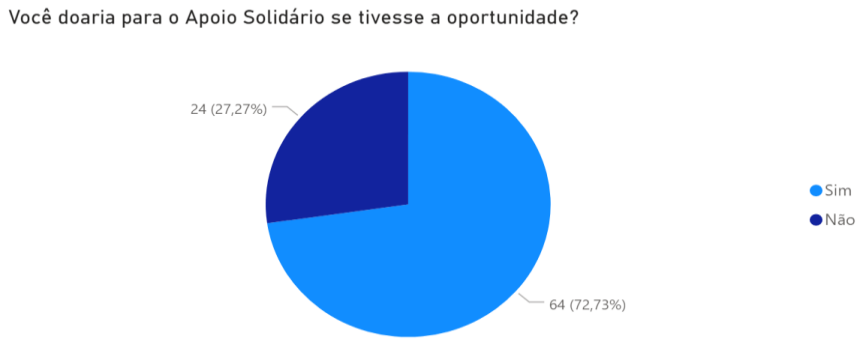
importância como relevante mas não como algo extremo (3) e 3,41% declararam avaliar que um projeto como este teria relevância próxima de nula (2). Por mais que a grande maioria declare ver muita importância em projetos de causa sociais como o Apoio Solidário, claramente, fica evidente que ainda assim, é preciso fazer um trabalho de conscientização para que os alunos e alunas de Economia da PUC-Rio entendam que uma universidade de ponta como a PUC-Rio é um lugar para todos e não apenas para uma parcela mínima da população brasileiro e/ou carioca.

Gráfico 6: Importância do projeto segundo os estudantes.



Finalmente, com o gráfico 7 destacado abaixo, é possível ver que 72,73% da totalidade dos estudantes válidos estariam dispostos a doar para o Apoio Solidário, estabelecendo a hipótese de que um trabalho de divulgação que facilite a doação por parte dos alunos e alunas, possa render doações para o programa do departamento. Contudo, é apenas uma hipótese, afinal existe uma diferença entre estar disposto a doar e de fato realizar a doação. Fora isso, mais uma vez, existe viés presente na resposta dos jovens, dado que, após realizar o formulário, estes possam se sensibilizar com a causa por exemplo ou até mesmo, responder a última resposta de forma não racional e mais no impulso.

Gráfico 7: Você doaria para o Apoio Solidário se tivesse a oportunidade?



IV. Economia Comportamental

A economia comportamental é um campo das ciências econômicas que busca entender como nós, seres humanos, tomamos nossas decisões. Sabemos que as nossas escolhas estão ligadas a muitos fatores, dentre estes, psicológicos e sociais. Este processo é de grande complexidade e o cérebro humano é responsável por processar todas as informações, fazer um balanço dos custos de uma escolha, seus benefícios e finalmente, elaborar uma decisão. Por um lado, ditos custos e benefícios nem sempre são iguais para todos, provocando diferentes escolhas entre os indivíduos, dado que as pessoas têm diferentes interesses, percepções e desejos. No entanto, diante do processo de tomada de decisão, ao longo do tempo, foi possível perceber que o ser humano segue padrões de comportamento, de modo a evidenciar como se dão suas condutas. Nesse sentido, a economia comportamental busca justamente entender, interpretar e analisar estes padrões, sendo um campo que se relaciona com outras ciências, principalmente, a psicologia.

A relação entre a economia e a psicologia é intrínseca e por mais que a economia comportamental seja uma área recente, desde os seus primórdios, ambas as ciências já eram relacionadas. Não à toa, Adam Smith, em sua obra "Teoria dos Sentimentos Morais", reconhecia a importância das emoções, normas sociais e conduta do ser humano para as suas interações e consequentemente, isso se transfere também para a economia (Smith, 1759). No entanto, diante de um contexto histórico principalmente pós 1ª guerra mundial, a economia foi muito solicitada e utilizada para formular modelos que respondessem perguntas preditivas e que eram relevantes para a nossa sociedade. Os modelos econômicos neoclássicos se baseavam no "Homus Economicus". Dito conceito assume 3 características relevantes que justificam as escolhas e tomadas de decisão dos seres humanos. A principal delas é que os seres humanos são racionais, ou seja, não cometem erros sistemáticos e tomam decisões de modo a maximizar seus ganhos. As outras duas características são de que somos egoístas e consistentes, dessa maneira, somos individualistas e permanecemos firmes com as decisões tomadas.

Com o tempo, em um processo natural, a economia foi evoluindo, de modo a buscar transparecer cada vez mais a realidade. Por mais que os modelos racionais nos trouxessem respostas importantes, viu-se a necessidade de torná-los cada vez mais realistas, adicionando critérios relevantes para, consequentemente, alcançarmos previsões ainda mais exatas.

Inicialmente, em meados do século XX, o economista Herbert Simon (1959) fez críticas construtivas aos modelos que até o momento consideravam a racionalidade humana ilimitada entretanto, ele foi ignorado. Posteriormente, Kahneman e Tversky, na década de 70, através das suposições de que o modelo neoclássico era falho em considerar a perfeita racionalidade humana, foram os responsáveis por introduzir o que hoje chamamos de Economia Comportamental. Com isso, eles desconstruíram a visão do conceito do "Homus Economicus" e justificavam dita tese por meio de três argumentos: o primeiro deles, defende que os seres humanos cometem erros sistemáticos, o segundo, explica que toda escolha depende de um contexto e, por último, o terceiro argumenta que as escolhas são feitas a partir de um ponto de referência. (Kahneman e Tversky, 1979)

A mudança e a atuação de ambos os psicólogos/matemáticos (Kahneman e Tversky) foram essenciais para uma nova vertente dentro da economia, a qual possui extrema relevância e impacto nos estudos e pesquisas relacionados ao comportamento humano. Além deles, Richard Thaler (2008) é mais um economista de destaque que ganhou notoriedade pelos seus estudos acerca das análises econômicas e da psicologia das tomadas de decisão dos indivíduos. Thaler, vencedor do prêmio Nobel de Ciências Econômicas em 2017, colaborou com as pesquisas feitas por Kahneman e Tversky e introduziu o conceito de *nudges*, "empurrões" ou "cutucadas" que provocam uma mudança de comportamento do ser humano. Mais à frente, o conceito de nudge será detalhado dada a relevância que possui nos dias atuais, sendo de grande aplicabilidade nos mais diversos setores e indústrias em busca de incentivar ações nas pessoas.

Como explicado anteriormente, o cérebro humano é responsável por receber e processar as informações que lhe são dadas. Através das interações humanas com o seu entorno, ele nos ajuda a tomarmos decisões o tempo inteiro, desde as mais básicas até as mais complexas. Kahneman para explicar, de forma simples, nossos complexos processamentos mentais propôs a existência apenas dois tipos que nos permitem interagir de formas diferentes com o nosso redor: o sistema 1 e o sistema 2 (Rápido e Devagar, Daniel Kahneman, 2011).

O sistema 1 é o processo mental em que o ser humano processa informações de forma mais automática e intuitiva. É aquele que está sempre em funcionamento e que não requer esforços dado que nossa resposta a esse tipo de tomada de decisão se dá de forma responsiva.

Em outras palavras, são associações rápidas que estão muito atreladas aos nossos sentidos, como por exemplo, fazer o trajeto andando de um caminho rotineiro ou realizar a soma "1+1". Vale ressaltar que dadas as suas características, o sistema 1 nos estimula a sair do "Homus Economicus" e agir de forma menos racional.

Por outro lado, o sistema 2 consiste em um processo mental mais lento, que demanda esforço e que tem mais complexidade. São aqueles que exigem preparo e organização para que uma decisão de fato seja tomada, como por exemplo, um estudo para uma prova na faculdade.

Ambos os sistemas são importantes para que seja possível entender o processo de tomada de decisões do ser humano. No entanto, Kahneman e Tversky defendem que neste processo, dependemos de uma série de estratégias de simplificação com o objetivo de lidarmos com a alta quantidade de informações e ao mesmo tempo acelerarmos as respostas por meio das tomadas de decisões. Sendo assim, recorremos as heurísticas que são atalhos mentais que fazem que qualquer processo de tomada de decisão seja mais simples na nossa rotina diante de incertezas e complexidades. Estas, empregam um método prático, que não necessariamente maximiza a utilidade, mas são suficientes para corresponder a um objetivo momentâneo. Pelo fato dessas heurísticas acelerarem esse processo de tomada de decisão, elas podem induzir a erros de julgamento, conhecidos como vieses.

Em outras palavras, o conceito de viés consiste em erros sistemáticos do pensamento humano advindos da tratativa do cérebro humano em simplificar o processamento de informações. Dessa maneira, podem impactar na tomada de decisão do ser humano.

Em meio à uma grande variedade de vieses os quais somos induzidos diariamente, os *nudges* são "empurrões" ou "cutucadas" que podem nos impedir de cometer ditos erros sistemáticos. Antes de entrar em detalhes, é preciso ressaltar o conceito de "Arquitetura de Escolha". Qualquer decisão, até a mais simples, ocorre num ambiente estruturado e organizado. Não há arquitetura de escolha neutra. Este é um termo relevante para o conceito de *nudge* à medida em que é o meio científico para se explicar como é possível influenciar a conduta de pessoas em meio à uma tomada de decisão ou escolha . *Nudges* são um aspecto da arquitetura de escolha . Por meio deles, como o ser humano não é 100% racional, se faz possível estimular um comportamento desejado para que este tome atitudes mais adequadas e

que possam lhe trazer benefícios, seja a si mesmo ou benefícios à sociedade. (Nudge; Richard Thaler e Cass Sunstein, 2008)

Atualmente, a aplicação da economia comportamental e o uso de nudges são cada vez mais constantes em diversos campos. É por meio destes gatilhos externos ou internos que empresas buscam aumentar seus lucros, que os governos buscam incentivar condutas positivas da população e que os bancos buscam incentivar investimentos. Em meio ao uso da economia comportamental a todo tempo, é importante destacar que o uso de nudges pode ser utilizado também de forma não ética.

A medida em que os nudges contribuem para eliminar um viés que nos é prejudicial, pode também ser um meio de incentivar condutas que não são benéficas para os seres humanos. Não à toa, Thaler e Sunstein (2008), destacam que o *nudge* deve ser aplicado à escolha socialmente e moralmente preferível das pessoas, contribuindo como um bem para que as pessoas possam apenas ser induzidas à tomar decisões que contribuam para o bem-estar próprio e da sociedade, não prejudicando sua liberdade de escolha. Incentivar que as pessoas não joguem lixo nas ruas por meio de sinalizações, estimular uma alimentação mais saudável por meio da disposição dos alimentos nos mercados e incentivar que as pessoas colaborem para causas sociais por meio de doações são apenas alguns exemplos disto.

Em meio ao desafio de entender como o uso de nudges pode afetar o comportamento humano com a finalidade de arrecadar doações para o “Apoio Solidário”, a seguir, se explicará mais sobre o projeto para posteriormente, entendermos como a economia comportamental se aplica em meio ao contexto de incentivar doações.

V. Porque as pessoas doam?

O objetivo desta monografia é entender, por meio da economia comportamental, quais as principais motivações para que as pessoas realizem doações, principalmente voltadas para causas sociais. Buscar entender o processo de tomada de decisão das pessoas nesse processo é essencial para a aplicação prática de arrecadar doações para o Apoio Solidário. No entanto, dito processo não é trivial, estudar o que provoca uma ação por parte de pessoas que as façam realizar uma doação envolve um processo de entendimento do comportamento humano em avaliar tendências e padrões que normalmente, tendem a ser seguidos. Vale ressaltar que cada ser humano toma atitudes de acordo com as suas vivências durante a vida e seu contexto, entretanto, é possível avaliar padrões no comportamento humano.

Previamente à atitude de doar, deve existir um desejo pelo qual uma pessoa opta por realizar uma doação. Nesse sentido, é necessário entender o que é este fator motivante para que as instituições que buscam atrair doações, possam ativar esse gatilho. Segundo o relatório "*From Intentions To Action: The Science Behind Giving Behaviours*" do The Behavioural Insight Team (BIT), as pessoas tendem a doar por motivos que lhes são familiares e "entendíveis". Quando existe uma crença em uma causa específica ou a vontade de ajudar alguma instituição conhecida, de confiança ou que se sinta alguma afinidade, as pessoas tendem a ser muito mais suscetíveis a realizarem doações. Além disso, podem haver também razões além das citadas, as quais são desconhecidas e tendem então a serem referenciais de acordo com a vivência de cada indivíduo. (BIT, 2018)

O mesmo relatório do BIT ressalta outros aspectos não menores como o fator emocional e do sentimento de culpa que nos faz agir em prol da doação como forma de se sentir bem e compensar atitudes ruins e egoístas que cometemos no dia a dia. Fora isso, o BIT destaca que o processo de tomada de decisão para doações é muito similar a muitas outras tomadas de decisão do ser humano e por esse motivo, considera-se também um estudo geral do comportamento humano para este caso em específico. Razões como a distração, o adiamento do momento de doar ou até mesmo a falta de energia em preencher um grande formulário são motivos pelos quais as pessoas tendem a deixar de doar mas não são exclusivos para o processo de ação de realizar uma doação. Por esse motivo, é ressaltada a importância de se criar um hábito. (BIT, 2018)

O poder do hábito consiste em tomar atitudes ao longo da rotina e da vida que tendem a ser mais automáticas. É o mesmo conceito já explicado no capítulo anterior referente ao sistema 1 e 2. Por meio do uso do sistema 1, poupa-se energia com atividades básicas e as realizamos no modo de "piloto automático". É o caso de saber amarrar o cadarço do tênis, escovar os dentes e andar, por exemplo. No entanto, para que algo se torne um hábito, significa que não é algo intrínseco na rotina e precisa-se de um processo para que se torne de fato um hábito. Segundo o BIT, deve existir um balanço entre atitudes automáticas e não automáticas para que o ser humano não tenha dificuldade de realizar ações que estejam fora da sua rotina.

Além dos fatores já citados, existem outros que possuem relevância em torno da tomada de decisão em doar. O *timing* é um deles dado que, segundo o BIT, pode-se adquirir diferentes resultados dependendo do tempo em que uma atividade em prol de doações é feita. Por exemplo, uma pessoa que se encontra num dia ruim, provavelmente, possui menos tendência a doar do que a uma pessoa que está num dia feliz. Muitas instituições utilizam dessa estratégia para abordarem possíveis doadores em momentos oportunos em que há maior probabilidade de terem êxito na abordagem. Fora isso, o viés da norma social também é ressaltado pelo BIT. Através dele, utiliza-se a abordagem de que muitas pessoas já estão doando e é gerada uma sensação de desejo de ser parte deste grupo ao possível novo doador.

O ato de doar por parte das pessoas é de suma importância para muitas instituições e organizações. No entanto, é preciso fazer com que os doadores sejam recorrentes e criem o hábito de sempre contribuir para as causas que lhes representam ou lhes interessam mais. Nesse sentido, o relatório "*Applying Behavioural Insights to Charitable Giving"*, também do BIT, sugere ideias de pequenas aplicações da economia comportamental que podem causar impactos significativos no ato de doar, na regularidade das doações e também na quantia doada.

O primeiro ponto ressaltado no relatório é a importância de tornar o processo de doação o mais fácil possível. Quanto mais direcionado, rápido e intuitivo, maior a probabilidade do possível doador realizar o passo a passo para se tornar de fato um doador. O relatório ressalta também estratégias para o meio empresarial, destacando o benefício das pessoas doarem uma quantia maior agora prevendo pagamentos maiores no futuro dada a

inflação ou até mesmo envolvendo novos funcionários em grupos de doação, sendo estas descontadas diretamente dos salários, mas com a opção de declinarem a ação. (BIT, 2013)

O mesmo relatório destaca a importância da atratividade para reter a atenção de possíveis doadores. Dentre as possibilidades, estão a personalização de mensagens ou emails e a definição de recompensas e benefícios para os que optarem por doar. Por último, o relatório destaca dois pontos em comum ao paper previamente discutido. Mais uma vez é destacado o papel do tempo para que os apelos sejam feitos nos momentos em que a probabilidade de doação efetiva é mais alta. Fora isso, é destacada a tendência por parte das pessoas em preferirem se comprometer com algo no presente e pagar apenas no futuro, podendo ser um meio de garantir uma doação no futuro. O outro ponto em comum é o destaque para o viés da norma social como oportunidade de motivação. O relatório explica que somos influenciados pelas ações daqueles que nos cercam, justificando que o ser humano tende a doar caso veja a atitude como uma norma social. Assim, tornar as doações de pessoas conhecidas visíveis podem alavancar um aumento no número de pessoas doadoras. (BIT, 2013)

VI. Experimento (Método e Fonte de Dados)

O experimento aplicado para arrecadar doações para o "Apoio Solidário" tem como base teórica, os critérios e estratégias discutidos previamente no capítulo anterior. De forma prática, é feita uma aplicação de diferentes nudges, baseados em diferentes vieses do comportamento. Através da base de dados do Departamento de Economia da PUC-Rio foi possível ter acesso aos e-mails de 411 alunos que concluíram mestrado e doutorado na universidade de 1981 até 2022. Foi estabelecido um grupo controle que receberia o assunto e corpo de email neutros, não baseados em percepções comportamentais, e mais 3 grupos que tinham por objetivo explorar 3 diferentes vieses. Com isso, os 411 ex-alunos foram divididos em 4 grupos, de modo que cada um deles receberia um conteúdo diferente, assim poderíamos avaliar a eficácia e os resultados correspondentes a cada viés comportamental utilizado. Os vieses selecionados visam gerar ações por parte dos ex-alunos para que contribuam com a causa. Por meio de disparo de emails, os nudges foram aplicados tanto no assunto, para que fosse gerada curiosidade das pessoas em abrir os emails, e posterior à isto, no corpo de email para levá-los ao site de doações. Assim, as duas métricas a serem analisadas serão a % de abertura de emails e a quantidade de recursos doados.

Antes de entrar em detalhes a respeito da escolha dos vieses, um passo importante foi estabelecer a divisão dos grupos de forma aleatorizada, de modo que, cada grupo, tivesse a mesma quantidade de pessoas, com médias parecidas da quantidade de homens e mulheres, da quantidade de alunos(as) de mestrado e doutorado e também, do tempo que levam formados, sendo este último, super relevante dado que ex-alunos(as) mais velhos(as), possuem maior propensão de já terem retornos financeiros que os habilitam a ter maior capacidade financeira para doar.

A aleatorização foi realizada em duas etapas. A primeira delas foi feita no RStudio, através da função *SAMPLE*, sendo esta, uma forma de realizar amostras aleatórias a partir de uma base de dados com probabilidades definidas para cada uma delas. Assim, a divisão dos grupos foi realizada, estando cada um deles com médias bem próximas dos critérios relatados acima. No entanto, o número de indivíduos em cada grupo apresentou uma pequena variação. Para resolver este problema, foi realizada uma divisão manual apenas para aparar arestas e com o intuito de mover um grupo para outro, pessoas com características inversas, isto é, o mesmo número de homens e mulheres, mesma proporção de alunos de mestrado e doutorado

e também, alunos da primeira classe de formandos e da última. Finalmente, alcançou-se obter 4 grupos, 3 grupos de 103 pessoas e um grupo de 102 pessoas.

Existem alguns pontos importantes a serem ressaltados em meio à construção destes emails. Antes disso, vale destacar que optou-se por este método, dado que possui custo baixo, podendo ter um retorno em termos de resultados bastante significativos. A partir de ambos os relatórios citados do BIT, foram definidos os 3 vieses a serem utilizados dadas as características citadas que justificam o porquê das pessoas realizarem doações para projetos de cunho social. São estes:

- Viés da aversão à perda
- Viés da desejabilidade social
- Viés da norma social

O viés da aversão à perda consiste na tendência humana em tomar atitudes que valorizam mais não obter perdas ao invés de obter ganhos. É um padrão muito recorrente do ser humano e foi utilizado de modo a evidenciar para os(as) ex-alunos(as) que estão perdendo a oportunidade de deixar o curso de economia na PUC-Rio mais inclusivo. Além disso, conforme o relatório do BIT, as pessoas costumam realizar doações para se sentirem melhores consigo mesmas e viu-se uma oportunidade de abordar um viés comportamental clássico em conjunto com uma característica específica do ser humano no contexto de doações.

O viés da desejabilidade social consiste na preocupação das pessoas em como ela é vista em meio à sociedade. Nesse sentido, ao estar realizando doações, as pessoas seriam bem vistas por este ato. Nesse caso, aplicou-se uma pequena diferença em relação ao primeiro viés, se abordou apenas que a contribuição dos ex-alunos(as) torna a Economia na PUC-Rio mais inclusiva. É importante adaptarmos os nudges de forma sutil para podermos justamente avaliar qual o efeito de cada viés, sabendo que tratam e abordam as pessoas com as mesmas palavras mas que podem gerar impactos diferentes, dado o viés abordado.

Em ambos os casos, ao tornar a Economia na PUC-Rio mais inclusiva, ex-alunos estarão colaborando para uma sociedade mais justa e para dar oportunidades a alunos e alunas, pertencentes à famílias em situação de vulnerabilidade social, a possibilidade de mudar a realidade de suas famílias. Assim, se sentirão melhores pessoas e ao contribuírem

com causas sociais relevantes, serão bem vistos na sociedade, em meio ao grupo de relações e pessoas que se inserem. No entanto, no segundo nudge não foi mencionado a “perda de oportunidade “ ao não contribuir.

O viés da norma social consiste na atitude de olhar para os outros para que possam fazer uma determinada escolha. Assim, tomamos decisões a partir do que a maioria das pessoas está fazendo. Com isso, o intuito do 3º viés é justamente convidar aos ex-alunos(as) para que possam contribuir, assim como outros ex-alunos(as) já estão contribuindo.

Além dos 3 vieses, é essencial destacar a construção da estrutura dos emails.

Em primeiro lugar, todo email possui um assunto o qual é destacado para o destinatário ao receber o envio. Considerando que este assunto é o primeiro contato realizado com a pessoa e seria a primeira camada a ser vencida para que se chegue ao objetivo final, foram utilizados os vieses correspondentes em cada um dos emails para que fosse possível aumentar a probabilidade da abertura do email. A seguir, destaca-se o assunto de email para cada grupo:

Email + Viés	**Assunto**
Padrão	Contribua para os alunos bolsistas em Economia da PUC-Rio!
Viés da Aversão à Perda	Você vai perder a oportunidade de tornar a Economia da Puc-Rio mais inclusiva?
Viés da Desejabilidade Social	Sua doação torna a Economia da Puc-Rio mais inclusiva!
Viés da Norma Social	Venha fazer parte da rede de ex-alunos que apoiam bolsistas de Economia da PUC-Rio!

Posterior ao assunto, vale destacar que cada corpo de email foi composto por dois parágrafos: o primeiro com a aplicação do viés ou neutro e o segundo com informações gerais e padronizadas sobre o Apoio Solidário como forma de dar contexto sobre o programa. Além disso, para finalizar aplicou-se um *call to action* (link que levam pessoas a realizarem uma ação) com uma frase convidando o ex-aluno(a) para doar e uma imagem da logo do programa, ambos com o link direcionado para a página de doações no site do Departamento

de Economia da PUC-Rio. Cabe destacar que tais frases também foram elaboradas com o respectivo viés do email.

Todas as 4 formações de assuntos de email e corpo foram feitas de modo a criar uma identificação por parte do ex-aluno(a). Por isso, cada um deles foi personalizado com os nomes de cada destinatário de modo a chamar atenção deste e reter sua atenção. Por esse mesmo motivo, ao ressaltar que trata-se de uma ação do departamento de Economia da PUC-Rio, o intuito foi de criar uma relação de proximidade e motivar as pessoas a abrirem os emails e posteriormente a doarem. Por isso, palavras como "economia" e "PUC-Rio" eram essenciais para todos os grupos, além do fato do disparo dos emails ter sido feito pelo email do "Apoio Solidário" e por termos colocado a logo da PUC-Rio para dar formalidade e mostrar que era um email institucional.

A seguir, estão destacados cada email e segue um exemplo da visualização deste em formato de computador:

Email Padrão

Assunto:

Contribua para os alunos bolsistas em Economia da PUC-Rio!

Corpo de email:

Oi, [nome],

Sua participação é muito importante!

Você conhece o projeto do Departamento de Economia da PUC-Rio que ajuda estudantes bolsistas durante a graduação de economia? O "Apoio Solidário" apoia 40 alunos e alunas, de famílias em situação de vulnerabilidade social, para que possam superar os desafios, permanecer e concluir com sucesso a graduação.

Alimentação diária no campus, material didático, equipamentos para acompanhar as disciplinas e aulas de reforço das mais variadas matérias são exemplos de atividades fornecidas a estes jovens.

Doe aqui e contribua para a formação destes futuros economistas!

Qualquer dúvida, estamos à disposição!

Email Viés da Aversão à Perda

Assunto:

Você vai perder a oportunidade de tornar a Economia da Puc-Rio mais inclusiva?

Corpo do email:

Oi, [nome],

Sua participação é muito importante!

O que você tem feito para mudar a realidade social brasileira? Você sabia que pode contribuir para a formação de estudantes bolsistas em Economia? O "Apoio Solidário", é um projeto do Departamento de Economia da PUC-Rio, que apoia 40 alunos e alunas, de famílias em situação de vulnerabilidade social, para que possam superar os desafios, permanecer e concluir com sucesso a graduação.

Alimentação diária no campus, material didático, equipamentos para acompanhar as disciplinas e aulas de reforço das mais variadas matérias são exemplos de atividades fornecidas a estes jovens. Precisamos da sua contribuição para apoiar estes bolsistas e assim tornar o Departamento mais inclusivo.

Não perca tempo! Doe aqui, faça o bem e mude a realidade destes jovens!

Qualquer dúvida, estamos à disposição!

Email Viés da Desejabilidade Social

Assunto:

Sua doação torna a Economia da Puc-Rio mais inclusiva!

Corpo:

Oi, [nome],

Sua participação é muito importante!

Que tal impactar diretamente na formação de alunos e alunas bolsistas em Economia na PUC-Rio? O "Apoio Solidário", é um projeto do Departamento de Economia da PUC-Rio que apoia 40 alunos e alunas, de famílias em situação de vulnerabilidade social, para que possam superar os desafios, permanecer e concluir com sucesso a graduação.

Alimentação diária no campus, material didático, equipamentos para acompanhar as aulas e aulas de reforço das mais variadas matérias são exemplos de atividades fornecidas a estes jovens. Sua contribuição garante a sustentabilidade do projeto e assim torna o Departamento mais inclusivo.

Seja a diferença, doe aqui e contribua para reduzir a desigualdade!

APOIO SOLIDÁRIO

Qualquer dúvida, estamos à disposição!

Email Viés da Norma Social

Assunto:

Venha fazer parte da rede de ex-alunos que apoiam bolsistas de Economia da PUC-Rio!

Corpo:

Oi, [nome],

Sua participação é muito importante!

Há uma rede de ex-alunos de mestrado e doutorado de Economia que já contribuem para a formação de estudantes bolsistas em Economia. O “Apoio Solidário”, projeto do departamento de Economia da PUC-Rio apoia 40 estudantes, de famílias em situação de vulnerabilidade social, para que possam superar desafios, permanecer e concluir com sucesso a graduação.

Alimentação diária no campus, material didático, equipamentos para acompanhar as disciplinas e aulas de reforço das mais variadas matérias são exemplos de atividades fornecidas a estes jovens. Gostaríamos que o “Apoio Solidário” pudesse ser financiado por uma grande rede de ex-alunos da Economia.

Faça parte desta rede. Doe aqui e faça a diferença na vida destes jovens!

APOIO SOLIDÁRIO

Qualquer dúvida, estamos à disposição!

Exemplo Email Padrão:

Contribua para os alunos bolsistas em Economia da Puc-Rio! Caixa de entrada ×

Departamento de Economia Puc-Rio apoiosolidario@econ.puc-rio.br por emktlw-05.com ter., 28 de jun. 10:03
para mim

Oi Leonardo,

Você conhece o projeto do Departamento de Economia da PUC-Rio que ajuda estudantes bolsistas durante a graduação de economia? O “Apoio Solidário” apoia 40 alunos e alunas, de famílias em situação de vulnerabilidade social, para que possam superar os desafios, permanecer e concluir com sucesso a graduação.

Alimentação diária no campus, material didático, equipamentos para acompanhar as disciplinas e aulas de reforço das mais variadas matérias são exemplos de atividades fornecidas a estes jovens. Conheça mais sobre o projeto aqui!

Doe e contribua para a formação destes futuros economistas! Para doar, clique na imagem abaixo:

APOIO SOLIDÁRIO

Qualquer dúvida, estamos à disposição!

Equipe do Apoio Solidário

Rua Marquês de São Vicente, 225 sala F210

Tel. (21) 3527-1078

apoio solidario@econ.puc-rio.br

PUC RIO DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Se você não deseja mais receber nossos e-mails, cancele a sua inscrição.

Ao pôr em prática o experimento evidenciado acima, houveram pequenas adversidades que serviram de insumos para que fosse possível ir além no experimento inicial. Ao fazer o primeiro disparo para os diferentes grupos, por equívoco, apenas o primeiro grupo recebeu todos os 4 diferentes emails propostos. Ao verificar o erro, a reformulação do experimento consistiu em realizar novo envio voltado para o segundo, terceiro e quarto grupo com os vieses originalmente definidos para estes. Dada a mudança, buscou-se avaliar justamente se a insistência e a repetição teriam efeitos positivos nas doações. Desse modo, podemos avaliar os índices de doações do primeiro grupo que recebeu 4 emails (um padronizado e mais 3 com vieses comportamentais) e comparar com os demais grupos que viriam a receber cada um, apenas um viés diferente, como programado inicialmente. Os integrantes dos outros 3 grupos, como planejado, receberam apenas 1 email.

Em resumo, o experimento consistiu em:

1) Avaliar se o uso de *nudges*, através de algum assunto / conteúdo dos emails poderia estimular a doação ao Apoio Solidário

2) Avaliar se as pessoas que receberam mais de um email tiveram um comportamento diferente daquelas que só receberam um email.

VII. Análise dos resultados

O principal objetivo do experimento é buscar avaliar como a economia comportamental pode contribuir para arrecadar doações para o programa do Apoio Solidário. Nesse sentido, dado o experimento feito via email, existem dois indicadores passíveis de serem analisados: a porcentagem de abertura dos emails e também a quantidade de doações feitas. No entanto, antes de avaliar o experimento proposto inicialmente, é válido analisar o resultado do primeiro envio de emails que foram todos para o mesmo grupo de ex-formandos de economia em mestrado e doutorado na PUC-Rio.

Na tabela a seguir, é possível identificar os resultados referentes a cada um dos 4 diferentes emails enviados, na ordem explicitada, ao Grupo 1 de ex-alunos(as). A linha de viés indica qual o viés foi utilizado no assunto e corpo de email, a linha " % de Abertura" indica quantos emails, da totalidade de emails enviados, foram abertos pelos destinatários, e por último, a linha "Clique" indica a % de pessoas que clicaram no link enviado no corpo do email que os levavam para a página de realização de doações do Apoio Solidário.

Tabela 3: Resultados referentes ao disparo da 1ª leva de emails para, apenas, o Grupo 1.

	Grupo 1	Grupo 1	Grupo 1	Grupo 1
Viés	Neutro	Aversão à Perda	Desejabilidade Social	Norma Social
% de Abertura	72,70%	55,80%	48,10%	81,63%
Cliques	19,64%	9,30%	5,30%	28,30%
Doações		0		

Observa-se que a princípio, a porcentagem de abertura de emails tendeu a cair à medida que chegava um novo email que tratava do mesmo assunto, independente da diferente abordagem utilizada. O mesmo ocorreu com os cliques. No entanto, o viés de normal social surpreendentemente, gerou mais curiosidade que todos os demais vieses, incluindo mesmo este sendo o 4º a ter sido enviado.

Dessa forma, é possível avaliar que dito viés, neste cenário, fez com que as pessoas tivessem a curiosidade de entender por que elas não faziam parte de um grupo que poderiam, eventualmente, pertencer. Por último e não de menor importância, vemos que não houve

nenhuma doação nos 7 dias seguidos após o envio dos emails, indicando que, por mais que a abertura de emails fosse influenciada pelo viés apresentado no assunto e corpo do email, este movimento não era determinante para gerar uma doação por parte dos destinatários.

Em seguida, a tabela abaixo destaca os resultados obtidos aos emails enviados para os demais grupos (2, 3 e 4).

Tabela 4: Resultados referentes ao disparo da 2ª leva de emails para os grupos 2, 3 e 4.

	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4
Viés	Aversão à Perda	Desejabilidade Social	Norma Social
% de Abertura	81,00%	74,40%	97,60%
Cliques	17,20%	19,00%	21,30%
Doações	1	0	1
Total (R$)	R$ 50,00	R$ -	R$ 3.000,00

Através do disparo diante desta leva de emails enviados, é possível estabelecer uma comparação entre a efetividade de cada viés. Primeiramente vemos que o viés de norma social se destacou frente aos demais vieses ao atingir quase 100% da abertura de emails. Destaca-se que as aberturas do viés de aversão à perda e desejabilidade social também foram altas em comparação com a média de porcentagem de abertura de emails no Brasil. Segundo o estudo da GetResponse, empresa desenvolvedora de software, o Brasil tem uma taxa de abertura de emails de, em média, 20,39%, comprovando os altos níveis de abertura durante todo o experimento.

No entanto, mais uma vez, é necessário estabelecer a definição de efetividade. O objetivo principal do experimento é de buscar arrecadar doações por meio da economia comportamental e o uso de nudges, no entanto, percebe-se que por mais que as porcentagem de abertura de email tenham sido elevdas, não houve um padrão de doações, a não ser duas doações isoladas para o viés de aversão à perda (1) e o viés de norma social (1). Dada a falta de padrão e constância nas doações, é possível afirmar novamente o que se analisou já na primeira leva de emails para o grupo 1: o disparo de emails e a aplicação dos nudges utilizados não foram suficientes para estimular que as pessoas de fato tomassem uma atitude em prol da doação.

Diante dos resultados obtidos e do fracasso das doações, 1 mês após o envio da segunda leva, buscou-se realizar mais um disparo de leva de emails (3ª), desta vez, exatamente da forma que se havia planejado inicialmente. O intuito deste novo disparo seria de buscar entender se, através de uma insistência, as pessoas começariam a realizar uma maior quantidade de doações. Utilizou-se a hipótese de que, como as duas primeiras levas de disparo foram feitas na parte da manhã por volta das 11:00, talvez em meio à rotina do trabalho, as pessoas poderiam ter o interesse de doar mas terminar deixando para outro momento, finalmente, esquecendo de realizar sua doação. A última leva de disparos foi realizada à noite por volta das 19:00, com o intuito de relembrar da causa, utilizando os mesmos vieses e buscando estimular que desta vez, os ex-estudantes de mestrado e doutorados, doassem de forma imediata ao receber o email. Além disso, ao mudar o horário, testou-se caso era um fator que poderia haver interferido nos resultados prévios.

Tabela 5: Resultados referentes a 3ª leva de disparo de emails para todos os grupos.

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4
Viés	Neutro	Aversão à Perda	Desejabilidade Social	Norma Social
% de Abertura	76,50%	66,70%	52,70%	63,00%
Cliques	12,30%	9,60%	10,30%	8,70%
Doações	2	0	0	0
Total (R$)	R$ 3.412,10	R$ -	R$ -	0

Apesar da hipótese formulada previamente, os resultados não foram os esperados. A taxa de cliques nos emails também foi inferior, reforçando a ideia de que a hipótese estabelecida não foi validada. Desta vez, a maior taxa de abertura foi a neutra (76,50%), seguida do viés de aversão à perda (66,70%), viés de norma social (63%) e por último, o viés de desejabilidade social (52,70%).

Ainda que houve doações apenas do grupo 1 (neutro), mais uma vez, não pôde-se identificar um padrão ou uma constância em torno das doações. Dado o número pouco significativo (2 doações), não é possível concluir que a efetividade do email neutro era maior, sabendo que podem existir muitas outras variáveis que tenham influenciado tais doações e não apenas, os emails enviados. Ao realizar o experimento, assume-se que existem inúmeras variáveis não controladas que podem influenciar na tomada de decisões das pessoas, por

exemplo, a história de vida de cada uma delas pode impactar no quanto ela ou ele se sensibiliza com a causa, ou também a situação financeira atual da pessoa pode ser determinante.

Após o experimento realizado via email, dados os resultados não satisfatórios em termos de doação, buscou-se realizar novo experimento. Desta vez, voltado para a divulgação do Apoio Solidário via redes sociais, mais especificamente pelo Facebook e Instagram. Para isso, o desenho experimental consistiu na elaboração de artes para serem divulgadas e anunciadas em forma de anúncio pago por ambas as plataformas. Foram elaboradas 4 artes, seguindo o mesmo padrão dos conteúdos dos emails do 1º experimento realizado. Com isso, a primeira arte seria neutra e permaneceria sendo anunciada por 7 dias, posterior a isto, seria anunciada uma arte com o viés de aversão a perda pelos 7 dias seguintes, seguida da arte de conteúdo de viés da desejabilidade social por também 7 dias e finalmente, uma publicação com viés da norma social por novos 7 dias.

Ao tentar iniciar o novo experimento, não foi possível seguir com os anúncios devido a problemas da Meta, plataforma que administra tanto o Facebook como o Instagram. Devido ao prazo de tempo, não foi possível resolver o problema e ainda pôr em prática o experimento e por isto, este experimento não pôde ser realizado.

Finalmente, após o encerramento da etapa de experimentos, buscou-se avaliar este processo e seu resultado. Como já descrito, ficou evidente uma lacuna entre as aberturas dos emails e a efetividade das doações por parte dos destinatários. Conclui-se que o uso de nudges e da economia comportamental tendeu a ser influente em motivar que as pessoas criassem interesse pelo email que lhes foi enviado e o abrissem, dadas as altas taxas de abertura alcançadas. No entanto, estes mesmos nudges não foram suficientes para motivar uma doação para o Apoio Solidário.

Sabendo que o Apoio Solidário é um programa pouco divulgado e portanto desconhecido dos alunos(as) e ex-alunos(as), talvez fosse essencial um processo de divulgação prévio para o sucesso do experimento. Ainda que os emails tenham sido enviados pelo email oficial do Departamento de Economia e tenham o logo da PUC-Rio, ao informar as pessoas em primeiro lugar sobre o projeto seria criado um ambiente de maior confiança e

conhecimento em torno do projeto, o que poderia ter permitido um experimento com melhores em termos de doações.

VIII. Conclusão

Diante de uma realidade desigual e de muitas injustiças no Brasil, a economia comportamental é, sem dúvidas, uma alternativa que pode contribuir de diversas formas para a sociedade, podendo ser aplicada para incentivar que o ser humano possa ser induzido a cometer atitudes em prol do bem-estar social. Os *nudges*, ou melhor, empurrões que buscam induzir tais comportamentos, são úteis para diversos contextos e no caso aplicado das doações, não é diferente. Ao analisar o uso da economia comportamental frente ao contexto de doações para causas sociais, existem diversas tendências e estratégias que podem provocar um comportamento positivo por parte dos indivíduos. Ainda assim, é preciso encontrar a melhor forma de aplicação dado que como toda a economia, esta nova ciência não é exata. É importante entendermos a realidade do nosso entorno, seja a nossa cidade, nosso país ou até mesmo o nosso bairro ou universidade. Nesse sentido, teria sido positivo pesquisar se há experiências prévias da aplicação de economia comportamental no Brasil com o propósito de arrecadar doações para projetos sociais.

Em meio ao experimento realizado, destaca-se a grande capacidade de penetração da abordagem realizada e o baixo custo de aplicação do experimento. Ao atingir taxas de aberturas extremamente altas em comparação com a média de taxa de abertura de emails, comprova-se que este formato possui enorme capacidade para trazer resultados, sendo uma oportunidade de obter doações e ao mesmo tempo, um meio de retorno elevado considerando o custo praticamente zero. Sem dúvidas, a PUC-Rio poderá utilizar desta ferramenta e modelo para que possa alcançar os alunos e alunas e alcançar objetivos que se desejam ser cumpridos, afinal a economia comportamental, por meio do *nudge*, busca justamente intervir no comportamento humano de forma sútil e a um custo muito baixo.

Por mais que não se tenham atingidos os resultados esperados, foram geradas novas hipóteses que podem indicar um caminho de sucesso para o caso aplicado do Apoio Solidário. Detalhes como o viés da norma social ou até mesmo estratégias apresentadas pelos relatórios do BIT indicam que decisões estratégicas foram bem elaboradas, enquanto existiam cuidados que poderiam ter sido tomados em prol de um resultado contundente e positivo.

Se faz simples avaliar o porquê de não haver doações em quantidades expressivas, dada a lacuna existente entre o programa do Apoio Solidário e sua divulgação e

conhecimento por parte dos ex-alunos(as) de mestrado e doutorado. Com isso, para oportunidades futuras, o programa pode realizar etapas prévias atreladas no experimento. É o exemplo de um evento presencial que possa atrair os ex-estudantes, sendo positivo para o Apoio Solidário e também para o Departamento de Economia como forma de aproximar e manter relacionamento com estes. Fora isso, dada a disponibilidade apresentada inicialmente por alunos e alunas de graduação para doarem para o Apoio Solidário, avalia-se que também é uma possibilidade a ser estudada que pode ser efetiva para contribuir com o programa e cada vez mais, conscientizar todos os estudantes de economia da PUC-Rio, obtendo um ambiente mais colaborativo e acolhedor para todos.

É preciso dar visibilidade para um projeto como o Apoio Solidário. Por projetos como este, se torna possível colaborar por uma sociedade mais justa, por igualdade de oportunidades e é possível criar consciência entre todos. Foi graças a essa consciência que um grupo de professoras do Departamento de Economia da PUC-Rio resolveu criar o programa. Hoje, ele cresceu e tem ganhado forma a cada ano que passa. É um projeto pensado e elaborado dia após dia com muita dedicação e empenho que busca equalizar as defasagens entre os alunos(as) e que possui o entendimento de que este trabalho não é feito no curto prazo mas sim, se constrói no curto, médio e longo prazo e se colhe frutos aos poucos.

IX. Referências Bibliográficas

Hullen, Angélica, and Márcio Brotto. **“Cidadania e Direitos Sociais No Brasil: Um Longo Percurso Para o Acesso Aos Direitos Fundamentai**s.” 2018.

Gimenez, Ana Maria Nunes, and Maria Beatriz Machado Bonacelli. **“Repensando o Papel Da Universidade No Século XXI: Demandas E Desafios.”** 2013.

Paiva, Andréa. **“A Experiência Com O Prouni: Um Olhar Da Instituição Comunitária a Partir Da Coordenação De Bolsas e Auxílios Da - PUC-Rio.”** 2017.

Jardim, Tânia. **“Destinos (Im)Prováveis: A Formação Em Serviço Social Transformando Trajetórias.”** 2015.

Smith, Adam. **“The Theory of Moral Sentiments.”** 1759.

Kahneman, Daniel. Tversky, Amos. **“Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.”** 1979.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R**. “Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness.”** 2008.

Kahneman, Daniel. **“Rápido e devagar: duas formas de pensar.”** 2012.

The Behavioural Insights Team. **“Applying Behavioural Insights to Charitable Giving.”** 2013.

The Behavioural Insights Team. **“From Intentions To Action: The Science Behind Giving Behaviours.”** 2018.

Coletivo 30 anos de ex-alunos bolsistas da PUC-Rio. Em publicação, Manuscrito ainda não publicado. 2022.

“ProUni – Dados Abertos – MEC.” Dados Abertos ProUni, https://dadosabertos.mec.gov.br/prouni

X. Anexo

Formulário referente à pesquisa quantitativa do capítulo III:

- Você é aluno de graduação em Economia na PUC-Rio?
  - Sim
  - Não
- Você sabe o que é o ProUni?
  - Sim
  - Não
- Você é estudante do ProUni de Economia da PUC-Rio?
  - Sim
  - Não
- Você conhece um estudante do PROUNI de Economia da PUC-Rio?
  - Sim
  - Não
- Desde que entrou na faculdade, em quanto tempo você esperava se formar na graduação de Economia da PUC-Rio?
  - 4 anos
  - 5 anos
  - 6 anos
  - 7 anos
- Em quanto tempo você realmente irá se formar na graduação de Economia da PUC-Rio?
  - 4 anos
  - 5 anos
  - 6 anos
  - 7 anos
- O quão importante você classificaria um projeto que dá suporte aos alunos PROUNI para se manter e se formar como economistas em uma das universidades mais renomadas de economia do país?
  - 1 (Não é importante)
  - 2

    - 3
    - 4 (Muito Importante)
- Você doaria para o Apoio Solidário se tivesse a oportunidade?
    - Sim
    - Não