

RECEBIDO EM: 03/08/2021

APROVADO EM: 22/10/2021

ECONOMIA COMPORTAMENTAL A FAVOR DA INCLUSÃO NA PREVIDÊNCIA PÚBLICA

BEHAVIORAL ECONOMICS IN FAVOR OF INCLUSION IN PUBLIC PENSION

Juan Pablo Couto de Carvalho

Mestre em Ciências Sociais pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Especialista em Direito Administrativo e Gestão Pública. Especialista em Direito Processual Civil. Especialista em Direito e Jurisdição. Professor de Direito e Processo Previdenciário da Pós-graduação em Direito da Universidade Potiguar, da Escola Superior de Magistratura Trabalhista da 21 Região e do CEJAS. Procurador Federal da Advocacia-Geral da União.

SÚMÁRIO: Introdução. 1 Revisão de literatura. 1.1 A economia comportamental. 1.2 Racionalidade limitada, autocontrole e escassez. 1.3 Nudging: economia comportamental na formatação de políticas públicas. 2 A economia comportamental aplicada à previdência. 2.1 Vieses comportamentais na decisão de formar poupança previdenciária. 2. 2 Intervenções

da economia comportamental a favor da previdência pública. 3 Conclusão. Referências.

RESUMO: Estudo no campo da economia comportamental aplicada ao planejamento de políticas públicas com objetivo de fomentar a inclusão de trabalhadores contribuintes individuais no Regime Geral de Previdência Social. A hipótese investigada é a de que esse campo de estudo disponibiliza uma série de intervenções em políticas públicas que possibilitam minimizar a evasão previdenciária, em reforço aos instrumentos tradicionais de renúncia fiscal materializadas na redução da alíquota contributiva devida ao INSS. Adotou-se o método de revisão bibliográfica de estudos que analisam os processos de tomada de decisão que envolva trocas intertemporais. A conclusão é no sentido de que vieses comportamentais comuns nos planejamentos de poupança de longo prazo, que exigem a postergação do consumo imediato para a obtenção de vantagens num futuro distante, são reforçados pela atual organização do contexto no qual as pessoas tomam a decisão (arquitetura da escolha) de contribuir para o INSS. Pequenas mudanças na maneira como os incentivos são propostos poderiam produzir melhores resultados.

PALAVRAS-CHAVE: Economia comportamental. Políticas Públicas. Tomada de Decisão. Inclusão Previdenciária. Aposentadoria.

ABSTRACT: Study in the field of behavioral economics applied to the planning of public policies with the aim of promoting the inclusion of individual contributor workers in the General Social Security System. The investigated hypothesis is that this field of study makes available a series of interventions in public policies that make it possible to minimize social security evasion, reinforcing the traditional instruments of tax waiver materialized in the reduction of the contribution rate due to the social security administration. The literature review method of studies that analyze decision-making processes involving intertemporal exchanges was adopted. The conclusion is that common behavioral biases in long-term savings planning, which require the postponement of immediate consumption to obtain advantages in the distant future, are reinforced by the current organization of the context in which people make the decision (architecture choice) to contribute to the social security administration. Small changes in the way incentives are proposed could produce better results.

KEYWORDS: Behavioral Economics. Public Policy. Decision Making. Social Security Inclusion. Retirement.

INTRODUÇÃO

Para facilitar a compreensão dos objetivos do presente trabalho, o leitor deve se colocar, hipoteticamente, na posição de um trabalhador, no início de sua vida produtiva, com renda média de um salário mínimo¹, e lhe é oferecida uma oportunidade de investimento de baixo risco (com quase nula a chance de “calote”), rentabilidade mínima indexada à inflação oficial e inúmeros privilégios tributários e jurídicos, ainda que de baixa liquidez, pois o resgate dos dividendos exige uma idade mínima e certo número de aportes mensais.

Trocando em miúdos, o investidor contribuiria por 15 (quinze) anos - 180 (cento e oitenta) contribuições mensais², de forma contínua ou intermitente, na proporção de 5% ou 11% (cinco ou onze por cento) do valor de um salário-mínimo nacional para receber o homem (a partir dos 65 anos de idade) ou a mulher (a partir dos 62 anos) o valor de um salário-mínimo, pelo resto de suas vidas.

Considere, ainda, que este investimento, sem exigir qualquer acréscimo contributivo, o que não encontra paralelo no mercado financeiro, ofereça uma série de coberturas de seguro em favor do investidor ou dos seus dependentes, como auxílio por incapacidade temporária, auxílio-acidente, aposentadoria por incapacidade permanente e até mesmo os benefícios de salário-maternidade (para as mães naturais ou adotivas) e de auxílio-reclusão (para dependentes de segurados reclusos ao sistema prisional).

Se, objetivamente, tomarmos como referência o salário mínimo de R\$1.100,00 (um mil e cem reais), em vigor em 2021, e desconsiderarmos os efeitos inflacionários, a soma dos aportes mensais por 180 meses corresponde a um investimento total de R\$ 9.900,00 (nove mil e novecentos reais), para as contribuições efetuadas no percentual de 5% do salário mínimo (R\$ 55,00 x 180), e de R\$ 21.780,00 (vinte e um mil, setecentos e oitenta reais), para contribuições realizadas no percentual de 11% do salário mínimo (R\$ 121,00 x 180).

Em contrapartida, considerando que os rendimentos no valor de um salário mínimo (em 2021, R\$ 1.100,00) são vitalícios e a expectativa de

1 Vale considerar que 62% dos benefícios previdenciários e assistenciais emitidos pelo INSS, em março de 2021, tinham valor equivalente a até 1 salário mínimo (BRASIL, 2021a).

2 De acordo com a Emenda Constitucional n.º 103/2019, no caso dos homens, a exigência de 180 contribuições valeria apenas para aqueles que começaram a investir até 13/11/2019. Se depois desta data, ser-lhe-ão exigíveis mais cinco anos de aportes mensais, ou seja, um total de 240 contribuições.

sobrevida³, a partir da idade mínima de resgate, é de 22,8 anos para mulher, e de 17,2 anos para o homem (IBGE, 2019), tem-se que os investimentos de R\$ 9.900,00 (nove mil e novecentos reais) e de R\$ 21.780,00 (vinte e um mil, setecentos e oitenta reais), possibilitariam resgates mensais (treze saques por anos) que somados alcançariam cifras da ordem de R\$ 326.040,00 (trezentos e vinte seis mil e quarenta reais), para mulher, e de R\$ 245.960,00 (duzentos e quarenta e cinco mil e novecentos e sessenta reais), para o homem. Esses retornos podem ser maiores na hipótese de o investidor, durante a fase de investimento, ter recebido cobertura por incapacidade, ou, mesmo na fase de resgate, deixar dependente para recebimento de seguro de vida, quando cessam as contribuições e antecipa-se o resgate do seguro mensal.

Embora a comparação seja difícil porque os produtos disponíveis no mercado financeiro não gozam dos mesmos privilégios fiscais e jurídicos, muito menos embutem a ampla cobertura de seguro mencionada, vale considerar que se alguém, em 01/01/2006, fizesse um depósito único em poupança – investimento preferido do brasileiro⁴ - no valor de R\$ 9.900,00 ou de R\$ 21.780,00, ao final de 15 anos, em 01/01/2021, teria o valor corrigido de R\$ 27.771,12 e de R\$ 61.096,47⁵, respectivamente, portanto, retornos várias vezes inferiores àqueles oferecidos na primeira hipótese de investimento e sem os benefícios da cobertura securitária. Se, por sua vez, o mesmo investimento estivesse atrelado ao CDI⁶, o seu ROI⁷ equivaleria aos valores de R\$ 41.102,30 e R\$ 90.425,07, respectivamente.

Examinados os números acima, fica evidente a vantagem econômica do investimento hipotético que se sugere, pois ele oferece retorno de até mais de trinta vezes o valor investido, além de cobertura securitária para diversos riscos e privilégios jurídicos e tributários. Mas este investimento de alto retorno e baixo risco existe? *Sim, leitor, existe!* A rigor, trata-se de uma

3 Expectativa de sobrevida é a quantidade de anos a mais que, espera-se, ainda continue vivendo uma pessoa que já alcançou uma determinada idade. Apesar de ter certa relação com a expectativa de vida, diferencia-se dela, pois não avalia quanto tempo vive em média o total da população ao nascer e sim a partir de cada idade e/ou faixa etária previamente determinada.

4 A caderneta de poupança ainda mantém a liderança como principal destino dos investimentos dos brasileiros: 84,2% dos investidores deixaram os recursos na caderneta em 2019 (ANBIMA, 2020).

5 Cálculo realizado na calculadora do cidadão do BCB. Índice de correção no período 2,80516390. Valor percentual correspondente.: 180,516390%. Regra de correção antiga.

6 CDI é a sigla para Certificado de Depósito Interbancário – o nome dos empréstimos que os bancos fazem entre si para fechar o caixa do dia no positivo.

7 ROI é a sigla em inglês para "Return on Investment", que em português significa "Retorno sobre Investimento". A fórmula para o cálculo do ROI é: (Lucro do Investimento - Custo do Investimento) / Custo do Investimento.

modalidade corriqueira de aposentadoria programada prevista na legislação e integrante do Regime Geral de Previdência Social, administrado pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS).

As contribuições com alíquota reduzida de 20% para 11% do salário-mínimo estão inseridas no Plano Simplificado de Previdência Social (PSPS), instituído pela Lei Complementar n.º 123/2006, destinada ao contribuinte individual, que não presta serviço e nem tem relação de emprego com pessoa jurídica, e ao facultativo, que não exerce atividade remunerada. Já as contribuições com alíquota de 5% do salário-mínimo, desde o advento da Lei n.º 12.470/11, é destinada ao microempreendedor individual (MEI) e ao facultativo de baixa renda que se dedica ao trabalho doméstico no âmbito da sua residência pertencente à família de baixa renda.

A par dessas informações, seria razoável pressupor que alguém com renda individual próxima de um salário-mínimo optassem⁸ por recolher para previdência pública (INSS) quando começasse a trabalhar? A resposta óbvia é “sim”, pelo menos à luz da teoria do “homo economicus” (homem econômico), da qual o ser humano se vale para adotar escolhas racionais que lhe tragam maiores recompensas e utilidades.

Para o assalariado, são gritantes as vantagens do recolhimento para o INSS através das categorias subsidiadas do microempreendedor individual (MEI) e do plano simplificado de previdência social (PSPS) em relação aos investimentos tradicionais oferecidos pelo mercado de capitais⁹. Para essas categorias, não pagar o INSS equivaleria a recusar “dinheiro grátis”. Mas, infelizmente, essa “escolha” de pagar o INSS é ignorada ou negligenciada por milhões de trabalhadores que exercem atividade remunerada regular, com renda igual ou superior a um salário-mínimo.

De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (IBGE, 2017), em 2017, de um universo de 83,1 milhões de pessoas que se declararam ocupadas, existiam no setor privado 24,22 milhões de

8 Sob o ponto de vista jurídico, não há opção. O contribuinte individual (autônomo) está obrigado a promover o recolhimento da contribuição previdenciária. Entretanto, no mundo real, a verdade é que o trabalhador por conta própria é quem decide se recolhe, quando e sobre qual valor para o INSS, não havendo fiscalização, até porque, sem contribuição, não há cobertura previdenciária.

9 O caráter distributivo e progressivo do RGPS faz com que grupos usualmente vistos como de menor rendimento, maior expectativa de vida e com maior dificuldade de inserção no mercado formal de trabalho recebam retorno da previdência social superior ao daqueles com menor desemprego, menor expectativa de vida e maiores salários, notadamente homens de altos rendimentos. Nesse sentido: Afonso (2016) e Caetano (2006).

trabalhadores (ou seja, 29,1% da população ocupada entre 16 e 59 anos de idade) sem cobertura previdenciária. E desse montante, pelo menos 11,78 milhões tinham capacidade contributiva, por possuir renda mensal igual ou superior a um salário-mínimo e, em tese, poderiam ser incorporados ao Regime Geral de Previdência Social (RGPS). Para o detalhamento do perfil do trabalhador não contribuinte (sexo, idade, raça, setor produtivo, ocupação, grau de instrução etc.), ver Bilich (2018) e Ansiliero, Costanzi e Fernandes, (2020).

Isso demonstra que o grande desafio da previdência social é incluir, no RGPS, esses milhões de trabalhadores para evitar que, na velhice, venham a depender de benefícios assistenciais não contributivos, custeados por toda a sociedade, e/ou a viver da solidariedade de suas famílias, amigos e instituições não governamentais de apoio. A rigor, não se pode menosprezar a insegurança social presente causada pela persistente informalidade das relações de trabalho, sobretudo nas situações de perda da capacidade de trabalho temporária ou permanente, motivada por eventos fortuitos, como doenças, acidentes e mortes. Quem trabalha no ramo da previdência social pública se depara cotidianamente com famílias desamparadas, por causa da imprevidência de seus membros adultos e capazes, em relação à adesão e pagamento de seus planos previdenciários.

A questão colocada é a seguinte: diante dos estímulos financeiros e do alto retorno em relação à contribuição exigida, por que milhões de trabalhadores não pagam o INSS e, quando pagam, o fazem erraticamente? A resposta racional do “homem econômico” provavelmente seria de que a alta evasão previdenciária dos contribuintes individuais decorre de fatores econômicos, ou seja, o trabalhador não poupa para previdência porque lhe falta dinheiro. Simples assim. O que explica a atual abordagem de políticas públicas de estímulos financeiros (desconto na contribuição) para expansão da base de cobertura previdenciária.

Embora seja inequívoca a relevância da escassez financeira para baixa cobertura previdenciária, outros fatores devem explicar melhor o pouco zelo do brasileiro com o seu planejamento previdenciário, haja vista que países mais pobres que o Brasil figuram mais bem posicionados nos rankings mundiais de reserva individual de poupança em relação ao PIB.

Em nosso país, cerca de 90% das pessoas com mais de 25 anos não poupam dinheiro pensando na aposentadoria, segundo o Relatório Global do Sistema Previdenciário da seguradora Allianz (2020), que avaliou a estrutura previdenciária de 70 países. Consideradas todas as

faixas etárias, o Brasil figurou em 101º lugar no ranking dos 144 países que mais poupam para a velhice, organizado pelo Banco Mundial (2017). Apenas 11% da população brasileira poupa com essa finalidade, atrás de nações mais pobres como Filipinas (26%), Bolívia (20%) e Mali (16%) e da média dos países em desenvolvimento (16%)

Portanto, embora pareça uma explicação óbvia e racional, não é apenas o nível de riqueza que determina a capacidade de poupança, pois do contrário de países em que a riqueza “per capita” é menor que a do Brasil não teria porcentagem de poupadores significativamente maior. Diante desses dados, é importante investigar melhor outros fatores relacionados à cultura, educação, comunicação, vínculos de comunidade, instrumentos de poupança, nudges, confiança nas instituições públicas, entre outros, que possam influenciar na decisão de poupar para previdência.

Busca-se, assim, responder à seguinte pergunta norteadora: como a economia comportamental pode contribuir no desenho de intervenções governamentais mais efetivas e eficientes que minimizem a evasão dos trabalhadores autônomos do programas de inclusão previdenciária?

A hipótese deste estudo é a de que aspectos comportamentais parecem ter fundamental relevância no trato da questão, de modo que algumas intervenções na maneira como o INSS se relaciona com o seu público contribuinte – ou potencialmente contribuinte – podem potencializar as atuais políticas públicas que estimulam a inclusão previdenciária a partir da redução de alíquotas, as quais, por si sós, ainda têm se mostrado insuficientes para a expansão plena da cobertura previdenciária, no território nacional¹⁰.

O trabalho também buscará apontar os vieses comportamentais que interferem negativamente nos planejamentos de longo prazo e que exigem a postergação do consumo imediato em favor da obtenção de vantagens futuras, como é o caso dos investimentos previdenciários. Ver-se-á que pequenas mudanças na maneira como os incentivos são propostos poderão produzir melhores resultados.

Essa tarefa acadêmica comportará, na seção 1, a revisão de literatura, na qual se passará em revista os principais conceitos, teorias e a evolução da economia comportamental aplicada às políticas públicas. Já a seção 2 apresentará as propostas de possíveis intervenções na política pública

10 Para uma análise descritiva dos impactos das políticas públicas de inclusão previdenciária do MEI e do PSPS, ver a detalhada pesquisa de Ansiliero e Costanzi (2017) e Ansiliero et al (2020).

de inclusão previdenciária do contribuinte individual por conta própria, baseadas em *insights* comportamentais que visam auxiliar a política a atingir seus objetivos e a ser mais efetiva, junto ao seu público-alvo. Após tais seções, serão apresentadas as conclusões e referências da pesquisa.

1. REVISÃO DE LITERATURA

1.1. A Economia Comportamental

A Economia Comportamental é um campo de pesquisas relativamente recente, proveniente da incorporação, pela economia, de desenvolvimentos teóricos e descobertas empíricas no campo da psicologia. Agraciado com o Prêmio de Ciências Económicas em Memória de Alfred Nobel em 1978, o economista estadunidense Herbert Simon é considerado o precursor das pesquisas sobre racionalidade limitada, não obstante foram Daniel Kahneman, primeiro psicólogo a ganhar o Nobel em Economia em 2002, e Amos Tversky que, pioneiramente, integraram *insights* da Psicologia à Ciência Econômica¹¹. A esses se somaram, mais recentemente, as contribuições da neurociência e de outras ciências humanas e sociais.

Enquanto a abordagem econômica tradicional, apoiada na concepção do “homo economicus”, descreve o humano como um tomador de decisão racional, ponderado, centrado no interesse pessoal e com capacidade ilimitada de processar informações, em contraposição a essa visão tradicional, apontam Bianchi e Ávila (2015), a Economia Comportamental enxerga uma realidade formada por pessoas que decidem com base em hábitos, experiências pessoais e regras práticas simplificadas; aceitam soluções apenas satisfatórias; tomam decisões rapidamente; têm dificuldade de conciliar interesses de curto e longo prazo; e são fortemente influenciadas por fatores emocionais e pelas decisões daqueles com os quais interagem. Na busca de um maior realismo no entendimento das escolhas individuais e dos processos de mercado em que se manifestam, os economistas comportamentais incorporaram a seus modelos um conjunto heterogêneo de fatores de natureza psicológica e de ordem emocional, conscientes ou inconscientes, que afetam o ser humano de carne e osso em suas escolhas diárias.

1.2. Racionalidade limitada, autocontrole e escassez

Como descreve Karlan (2015, p. 105), “para a maioria das pessoas existem três verdades: (1) elas fazem planos e estabelecem metas; (2) de

11 Sobre o surgimento e evolução da economia comportamental, ver Thaler (2020).

modo geral, não conseguem concretizar os planos e atingir as metas; e (3) mais tarde se arrependem das escolhas feitas que as impediram de atingir essas metas”.

O baixo índice de poupança individual tem gerado preocupação em muitos países¹², em particular no Brasil, quanto ao impacto na qualidade de vida das pessoas, de suas famílias e nas contas públicas para o custeio de programas assistenciais, pois, em algum momento, no futuro, muitas destas pessoas necessitarão de algum auxílio para garantia de renda. E, na esteira de Tafner e Giambiagi (2007, p. 14):

Se no passado mais remoto do século XVIII os infortúnios associados ao mundo laboral, como o acidente de trabalho, a invalidez, a perda de capacidade de trabalho decorrente da velhice e mesmo a morte prematura do arrimo, eram questões privadas e condenavam a família à miséria e à degradação, aos poucos se formou o entendimento de que essas questões transcendiam a esfera privada. Desse entendimento decorre a ideia de que os custos do infortúnio e da perda de capacidade laboral poderiam e deveriam ser mitigados pelo conjunto da sociedade.

A maioria das pessoas sabe intuitivamente o que os economistas formulam em teoria, ou seja, que se deve economizar mais durante os anos em que se trabalha. No entanto, como mencionado na introdução, os índices de poupança e de inclusão de trabalhadores autônomos no Regime Geral de Previdência Social permanecem baixos no Brasil.

Sem desconsiderar os efeitos da escassez financeira, décadas de estudos e inúmeros experimentos apontaram que a *racionalidade limitada* - que exprime a incapacidade do tomador de decisões de dominar a complexidade do mundo, de compreender todas as informações, de dominar o tempo, como também o lado cognitivo - e a *falta de autocontrole* - incapacidade das pessoas de controlarem seus impulsos ou tendência humana de preferir ganhos imediatos aos ganhos futuros - são traços psicológicos que sistematicamente influenciam as pessoas em suas decisões econômicas comprometendo a formação de poupança para aposentadoria (THALER e SUNSTEIN, 2019; THALER, 2018).

Em outras palavras, os problemas de autocontrole podem ser esclarecidos pensando-se que um indivíduo contém dois eus semiautônomos,

12 Nesse sentido, ver o relatório “Investing in (and for) Our Future” (Forum Econômico Mundial, 2019).

um ‘planejador visionário’ e um ‘executor míope’ (THALER, 2018). Isso fica muito visível nas frustradas promessas de final de ano para emagrecer, parar de fumar, adotar uma rotina de atividades físicas, poupar dinheiro e ler mais, por exemplo.

Nesse sentido, as pessoas tendem a realizar escolhas que privilegiem benefícios agora e custos mais tarde (THALER; SUNSTEIN, 2019), isto é, há uma tensão entre o planejamento de longo prazo e as ações de curto prazo. Por isso, surge o dilema da escolha intertemporal, ou seja, decisões que envolvem compensações entre custos e benefícios em diferentes pontos no tempo. Um agente cujas preferências apresentam um viés para o presente está sujeito a subestimar o valor do futuro, dando excessivo valor ao hoje e ao agora.

Diante de uma decisão complexa e de longo prazo como o é o investimento previdenciário, há uma probabilidade maior de seleção da gratificação imediata em comparação com uma gratificação adiada. Tendo em vista o autocontrole e racionalidade limitados, as pessoas tendem a valorizar o presente e a resistir às mudanças, quanto mais um público que sofre os efeitos da escassez de recursos, como é o grupo de aproximadamente vinte e cinco milhões de brasileiros, em idade economicamente ativa, que trabalham por conta própria e não recolhem regularmente para o INSS, a despeito dos estímulos financeiros para tanto.

Mullainathan e Shafir (2016) sugerem que vários dos aspectos destacados pela Economia Comportamental podem ser exacerbados em situações de escassez. Segundo os autores, o ambiente de escassez acaba por esgotar ainda mais os recursos cognitivos dos indivíduos. Isto é, pessoas em situação de escassez (sensação subjetiva de ter mais necessidades que recursos) possuiriam os mesmos vieses e dificuldades que outras pessoas, como falta de autocontrole e racionalidade limitada. Porém, como se encontram em ambiente de escassez, tais dificuldades são ainda mais reforçadas, tornando suas mentes menos eficientes e o processo de decisão ainda mais oneroso.

A vantagem de serem previsíveis os fatores que ensejam comportamentos irracionais é, segundo Ariely (2020), que as más decisões não seriam aleatórias ou mesmo sem sentido, mas sim sistemáticas e até previsíveis. Essa não é uma visão trivial: “é a partir deste entendimento que a economia comportamental pôde sair da academia e chegar ao governo, com sugestões para formulação de políticas públicas” (NERY, 2016, p. 4).

1.3 Nudging: economia comportamental na formatação de políticas públicas

Como o ser humano possui inúmeras limitações cognitivas e emocionais, quanto mais inserido num ambiente de escassez, suas decisões acabam lhe custando caro e prejudicando seu bem-estar, com impactos para toda sociedade. Assim, em algumas situações, em particular, decisões complexas que exigem sacrifícios imediatos para recompensas posteriores, como é o caso da poupança previdenciária, seria possível e legítimo incentivar os indivíduos a tomar decisões mais alinhadas aos seus interesses declarados (poupar para a aposentadoria) e aos da coletividade (pessoas com renda própria na velhice), preservando sua liberdade de escolha, ou seja, seria possível modificar a arquitetura de escolha e dos indivíduos por meio do que Thaler e Sunstein (2019) denominam de “*nudge*”, um “*empurrãozinho*” ou “*cutucão*”.

Segundo Thaler e Sunstein (2019) há uma “arquitetura”, consciente ou inconsciente, em todas as escolhas dos indivíduos, que pode influenciar suas decisões. A forma de guiá-los a tomar decisões melhores é alterando essa arquitetura por meio de nudges. Um nudge é, portanto, qualquer fator que altere significativamente o comportamento de humanos, mesmo que ignorado pelo próprio tomador da decisão, feito com intuito de superar os vieses inconscientes que levam indivíduos a tomar decisões consideradas irracionais.

Como salientam Rodrigues e Paiva (2020), as descobertas da economia comportamental sobre como funciona a mente humana no processo de tomada de decisão pode contribuir para políticas públicas mais eficientes. Nesse sentido, relatam os autores que os governos do Reino Unido e dos Estados Unidos começaram a instituir, cada um à sua maneira, o enfoque comportamental em suas políticas públicas.

Rodrigues e Paiva (2020) registram que, em 2010, o governo do Reino Unido criou o Behavioral Insights Team (BIT) ou Time de Insights Comportamentais, uma unidade especial dedicada a aplicar a ciência comportamental às políticas públicas. Em 2015, por meio de um Decreto emitido pelo então presidente Barack Obama, foram elaboradas diretrizes para que os órgãos públicos do país utilizassem a ciência comportamental. Mais recentemente, países como África do Sul, Austrália, Canadá, Colômbia, Costa Rica, Dinamarca, França, Irlanda, Itália, Qatar e Singapura vêm considerando os insights comportamentais no desenho de suas políticas públicas. Cabe também mencionar que organismos internacionais tais como Banco Mundial, Organizações das Nações Unidas, União Europeia

e Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, por exemplo, já elaboraram estudos ou previsões sobre a consideração de insights comportamentais em políticas públicas de diferentes países.

No Brasil, a aplicação da Economia Comportamental na formatação de programas governamentais ainda é incipiente. As experiências nacionais mais eloquentes sobre a aplicação da economia comportamental nas políticas públicas, particularmente relacionadas à poupança previdenciária, escopo do presente estudo, situam-se no âmbito da Fundação de Previdência Complementar do Servidor Público Federal (Funpresp), a exemplo da instituição da *adesão automática*¹³ (“*default*”, escolha padrão) pela Lei n.º 13.183/2015 (objeto da conversão da MP n.º 676/2015).

Antes da mencionada lei, o servidor público federal entrante, com remuneração acima do teto do RGPS/INSS¹⁴, deveria procurar a FUNPRESP e preencher um formulário de adesão aos seus planos de benefícios. Sua inércia implicava recusa implícita, portanto, caso não tomasse a iniciativa, ficaria ao encargo do próprio servidor a complexa tarefa de decidir a melhor forma de investir a parcela da remuneração que ultrapassava o teto de contribuição, sob pena de ter uma aposentadoria em valores muito abaixo de sua renda média na atividade.

Nesse contexto de decisão sob incerteza e racionalidade limitada é que a economia comportamental ganha força ao criar instrumentos que simplificam as escolhas e empurram os indivíduos em direção às decisões mais racionais. Após a instituição do nudge da adesão automática, sem qualquer outra mudança relevante na relação jurídica a ser estabelecida entre o servidor e a entidade de previdência complementar, a taxa de adesão dos servidores que ingressaram na administração pública e optaram por ficar na Fundação passou de 9% para 88%, patamar mantido até os dias de hoje (FUNPRESP, 2020).

A adesão automática inverte a lógica de dois vieses da economia comportamental, o viés da inércia, em que o servidor resiste à mudança mesmo quando ela é benéfica, e o viés da aversão à perda, no qual o servidor não quer mexer no seu *status quo* em função da percepção de uma perda potencial no futuro. Ou seja, mesmo sabendo das vantagens de um plano de aposentadoria, no caso da FUNPRESP, destacando-se a contribuição

13 A adesão é automática, mas não é obrigatória. O servidor poderá a qualquer tempo requerer a sua desfiliação da FUNPRESP.

14 Conforme a portaria SEPRT/ME N.º 477/2021, de 13 de janeiro de 2021, o teto do INSS passou de R\$ 6.101,06 para R\$ 6.433,57, a partir de 1.º/01/2021, tendo como base a inflação do INPC.

paritária de 8,5% (“dinheiro grátis”) e os incentivos fiscais de até 20,5%, o servidor pouco se mobilizava voluntariamente, demandando um grande esforço de comunicação e de gestão do fundo de pensão para alertá-lo sobre os benefícios.

Esta experiência, com resultados similares em outros países, sugere que o desenho de políticas públicas deve levar em consideração as limitações de autocontrole, atenção e capacidade de processamento de informação das pessoas. E, por isso, deve compreender o contexto dos indivíduos; primar pela simplicidade e clareza das informações; elevar os níveis de atenção – por exemplo, ressaltando as informações mais relevantes; facilitar o autocontrole; ter atenção à forma como as opções são apresentadas (*framing*); reduzir os obstáculos para a escolha – por exemplo, estabelecendo escolhas-padrão (*defaults*), entre outros aspectos.

2 A ECONOMIA COMPORTAMENTAL APLICADA À PREVIDÊNCIA

2.1 Vieses comportamentais na decisão de formar poupança previdenciária

Um viés cognitivo é uma falha lógica em nossas avaliações e julgamentos. Não é aquele erro cometido por ignorância, pois este tende a não se repetir. Se uma pessoa se queima ao pegar um objeto quente, ela tende a não repetir o erro porque, de imediato, aprende a relação causa e efeito. O viés cognitivo é diferente. Por sua natureza sistemática, ele tende a se repetir, mesmo que o indivíduo sofra todas as consequências negativas e penalidades possíveis. Note que, embora não haja resistência considerável do trabalhador quanto à ideia de que poupar para aposentadoria é a melhor decisão a ser tomada, a implementação desta vontade declarada sofre a sabotagem de vieses comportamentais e emoções que podem levar a desvios de lógica e decisões irracionais.

Destacam-se a seguir os principais vieses relacionados às decisões de poupança de longo prazo, como o são as contribuições para o sistema público de previdência.

Aversão a perdas e viés do presente: as pessoas tendem a valorizar mais as perdas que os ganhos. O viés do presente é a tendência de dar um peso maior às recompensas do hoje, subestimando o valor do futuro (GIANNETTI, 2015). Isso está associado ao que os economistas chamam de “taxa de preferência intertemporal”, que mede quanto o consumo presente vale diante da alternativa de esperar para consumir no futuro (GIAMBIAGI, 2015). Por isso as pessoas costumam ter maior dificuldade

de poupar para a aposentadoria, tendo em vista ser um evento distante do tempo presente. Quando o indivíduo se vê “forçado” a reduzir o consumo imediato para contribuir ou aumentar sua contribuição a um plano de previdência, ele pode encarar isso mais como uma perda no poder de compra no presente e menos como um ganho no futuro.

É importante a consciência desses vícios cognitivos para se criar mecanismos de autocontrole e de fortalecimento do compromisso pessoal com os objetivos estabelecido para si mesmo.

Já se percebeu que os investimentos relacionados à aposentadoria normalmente são de baixa liquidez. Na previdência pública, por mais que se paguem contribuições, jamais se terá o direito de resgatar o valor recolhido, salvo preenchendo os requisitos de concessão do benefício (idade mínima, tempo de contribuição etc.). Até mesmo a aposentadoria privada tem restrições de liquidez associadas a “penalidades” fiscais para o caso de resgate de curto prazo para incentivar a maior duração da poupança individual. Tudo isso para refrear o viés do presente. São medidas para proteger o indivíduo de si mesmo. Tal como o mito da Odisseia de Homero, na qual Ulisses (Odisseu) resiste à canção de encantar da Sereia, ao permitir-se ser amarrado pelos membros da tripulação do seu navio. O “canto da sereia” que prejudica o planejamento previdenciário é onipresente numa sociedade de consumo e imediatista e a educação é uma amarra poderosa para evitar que o poupador se afogue.

O controle da impulsividade pode gerar benefícios na vida das pessoas em todos os sentidos, não apenas quanto à aposentadoria. Na década de 60, ficou famoso o experimento social de autocontrole, conduzido pelo psicólogo Mischel (2016), com crianças de uma pré-escola da Universidade de Stanford. Esse estudo ficou conhecido como “O Teste do Marshmallow”. O experimento sugere que é fundamental para as pessoas a capacidade de conter as emoções de impulsividade¹⁵.

Viés de otimismo: é a tendência de supervalorizar a chance de eventos positivos e de desvalorizar os eventos negativos. Thaler e Sustein

15 Nos estudos, ofereciam-se às crianças a escolha entre uma pequena recompensa (algumas vezes um marshmallow, daí o nome do teste) entregue imediatamente ou duas pequenas recompensas se ela esperasse até o retorno do pesquisador (depois de uma ausência de aproximadamente 15 minutos). Em estudos de seguimento, os pesquisadores descobriram que as crianças que foram capazes de esperar por mais tempo pela possível recompensa apresentaram tendência de ter melhor êxito na vida, conforme mensurado por desempenho escolar, índice de massa corporal (IMC), relacionamentos mais estáveis, menos problemas socioemocionais e outros parâmetros de medição.

(2019) apontam que é importante considerar que humanos tendem a ser superotimistas e ter excesso de confiança de forma que, mesmo diante de fatos e cientes das probabilidades, acham que serão um ponto fora da curva (*outlier*) e que as coisas darão certo. Preferem acreditar que terão muito dinheiro e muita saúde do que acreditar que poderão sofrer um acidente ou contrair uma doença, por exemplo. Em resumo, acreditam que o futuro será melhor e que as coisas desagradáveis irão apenas acontecer com os outros.

O viés do otimismo se mostra nítido no conflito entre as expectativas presentes do brasileiro jovem em relação à sua realidade no futuro, pois, como indica pesquisa da ANBIMA (2020), ainda que pouco mais da metade dos entrevistados (51%) atualmente em idade economicamente ativa admitam, no presente, que dependerão da previdência pública (INSS) na aposentadoria, a realidade é que a previdência pública é a fonte de renda de 88% dos entrevistados efetivamente aposentados, com pouca variação em relação aos levantamentos anteriores.

A pesquisa ANBIMA (2020) aponta diferenças claras entre a expectativa antes de se aposentar e a realidade dos que já estão aposentados. O aposentado depende majoritariamente do INSS e vê suas despesas aumentarem acima da expectativa dos que ainda não se aposentaram. O otimismo exagerado em relação ao futuro pode prejudicar os planos para a aposentadoria, já que faz as pessoas pouparem menos (ou nada), postergar ações e confiar excessivamente em determinadas suposições mágicas.

É preciso testar a lógica para não cair no viés. Ora, se não se toma precauções em relação à aposentadoria por que acreditar que se terá uma velhice tranquila? Por que acreditar que, no futuro, se terá mais oportunidade que no presente de planejar a aposentadoria, se o tempo é crucial nesse planejamento?

O viés do *status quo* ou da *inércia*: está relacionado à aversão humana à mudança, que faz com que o indivíduo tenda a não mudar o comportamento a não ser que o incentivo seja muito forte. Note-se que a tendência é que os indivíduos se mantenham no seu estado atual, mesmo que apareça uma situação que proporcione um ganho de bem-estar. Provavelmente por este motivo, o indivíduo é facilmente iludido pela publicidade de empresas que oferecem assinatura “grátis” de serviço de transmissão (*streaming*) de vídeos ou músicas. A inércia é vencida pela poderosa vantagem – assinatura grátis –, mas, depois, expirado o prazo de experiência, a maioria passa a consumir o produto onerosamente, ainda que este não fosse o plano inicial.

No que se referem ao planejamento previdenciário, essas características se manifestam na baixa adesão aos planos de previdência pública, a despeito dos estímulos fiscais que proporcionam altos retornos em relação aos valores contribuídos, simplesmente porque os trabalhadores têm de fazer o esforço para se inscrever. Os planejadores de previdência privada se valeram deste viés para criar o nudge da adesão automática já mencionada. Em vez de optar por se inscrever, as pessoas precisam fazer um esforço para cancelar a sua inscrição. Dessa forma, a inércia pode ser utilizada a favor da poupança previdenciária do próprio indivíduo.

2.2 Intervenções da economia comportamental a favor da previdência pública

Para promover o comportamento desejado, ou seja, ter o público alvo da política pública agindo conforme seus interesses autodeclarados, Meneguín e Ávila (2015) defendem que é necessário conhecer tal público, seu ambiente e seu processo de tomada de decisão. Se for sabido que o contexto no qual as pessoas tomam decisões acaba influenciando suas escolhas e que aqueles que organizam e apresentam as escolhas são os chamados “arquitetos de escolha” (THALER e SUNSTEIN, 2019), o papel do formulador de políticas públicas é fundamental. Será explorada aqui a hipótese de que o próprio contexto no qual as pessoas tomam decisões pode reforçar o viés cognitivo e estimular atitudes que se opõem ao caminho planejado.

Considerando o já referido forte subsídio público aos programas de previdência do MEI e do PSPS, que aponta a vantagem de adesão, especialmente, dos trabalhadores de menor renda, supõe-se que a principal intervenção nas políticas públicas de inclusão deva acontecer por meio da *simplificação* de linguagem e dos procedimentos de inscrição, manutenção dos recolhimentos mensais e compreensão dos direitos básicos do segurado.

Quanto mais complexas as informações a que as pessoas têm acesso, mais difícil se torna o processo de escolha e, conseqüentemente, agrava a tendência humana à procrastinação nas tomadas de decisões. Uma forma de intervenção nessas situações seria adotar ações, com vistas a simplificar, orientar e apoiar os trabalhadores em suas decisões sobre previdência e torná-las mais fáceis e racionais. A utilização de linguagem simples por meio de um *site* ou aplicativo de *design* amigável e compreensível, por exemplo, é um importante instrumento de simplificação.

Formulários extensos e burocracia na inscrição desestimulam a adesão das pessoas a um plano de previdência, público ou privado. É

importante ter como premissa básica que o indivíduo, na maioria das vezes, não possui conhecimento suficiente para entender os termos técnicos utilizados em formulários de adesão e no extrato dos participantes, daí porque tais instrumentos precisam possuir uma linguagem clara, precisa, direta e objetiva para que não se tornem reforçadores do viés da inércia.

Quem lida com os serviços do INSS há muitos anos percebe nitidamente o esforço e investimento que o poder público tem feito no desenvolvimento do atendimento digital dessa autarquia, o que, sem dúvida, representa um avanço notável na prestação dos serviços ao segurado. De toda sorte, ainda há muito que avançar no oferecimento de uma melhor experiência para os usuários do Regime Geral de Previdência Social.

Caso nunca tenha feito – considerável parte dos trabalhadores acaba sendo inscrita no INSS pelos empregadores e contratantes ao firmarem a primeira relação de trabalho-, sugere-se que o leitor tente se inscrever no INSS. Nos dias atuais, a primeira iniciativa do interessado é procurar no Google “como se inscrever no INSS”. Feito isso, ele será direcionado à página do *site* “GOV.BR” com orientação para que ele acesse o “Meu INSS”. Aí já começa o primeiro empecilho. A criação de senha para o referido *site* exige perguntas relativamente complexas sobre o histórico funcional do trabalhador que fazem com que até advogados mais experientes já tenham confessado dificuldade de compreensão, a reforçar a inércia natural do trabalhador.

Propõe-se outra experiência: depois de conseguir se cadastrar no “Meu INSS”, tente o leitor gerar uma Guia da Previdência Social (GPS). Isso quando se sabe que o documento para recolhimento da contribuição responde por esse nome. É pouco intuitivo o procedimento, para não dizer complexo, até mesmo para técnicos. O acesso por meio do site da Receita Federal é obscuro, pois não é fácil de achar e muito menos decifrar o que se denomina de “sistema de acréscimos legais” e exige a informação do número de NIT/PIS/PASEP, que poucas pessoas sabem do que se trata. No mínimo, tudo relacionado à previdência precisaria estar unificado no CPF do trabalhador, da forma mais simples, direta e objetiva possível para facilitar a sua interação com os serviços previdenciários.

Para se ter ideia da complexidade dos procedimentos, atualmente, identifica-se um crescente interesse da advocacia privada em vender serviços de consultoria administrativa aos segurados do INSS, para ajuda-los na gestão da sua relação jurídica com a autarquia. Afirma Sarai (2021, p.

84), “se há um mercado para o serviço de consultoria, isso é um sinal de que não se trata de algo que qualquer um conseguiria fazer facilmente”.

Ora, se as pessoas têm racionalidade, atenção e autocontrole limitados, é imperativo que os arquitetos de escolha simplifiquem os procedimentos e a linguagem, deem *saliência* ao que importa (prazos, procedimentos, benefícios ou prejuízos), introduzam opções-padrão (*default*), utilizem lembretes personalizados, ofereçam *feedbacks* sempre que possível e no momento crucial de decisão, enquadrem as informações com base em enfoques comportamentais que possam influenciar a tomada de decisão na direção que os próprios agentes considerariam do seu interesse.

É claro que o desenvolvimento de um “Meu INSS” mais intuitivo e que valorize insights da economia comportamental gerando engajamento do trabalhador demanda investimentos. Certamente, este investimento está em curso, o que se depreende pelos recentes avanços do *site*¹⁶ e também porque o poder público tem consciência de estudos, a exemplo do realizado por Bernatz e Thaler (2015), que identificam evidências de que para cada \$1 investido em políticas de economia comportamental são gerados \$100 nas contribuições para os planos de previdência privada, a um custo de implantação relativamente menor quando comparado às ferramentas tradicionais de incentivos fiscais e/ou contribuições equivalentes¹⁷.

Superados os óbices de inscrição e emissão de pagamento, a proposta mais premente de intervenção comportamental é facilitar o autocontrole pelo emprego de escolhas-padrão (*default*). No caso do trabalhador por conta própria, gestor exclusivo de seu planejamento previdenciário, estabelecer como escolha-padrão o pagamento da contribuição ao INSS via *débito automático* evita a inércia e a procrastinação¹⁸. Ademais, ao longo do tempo, a aversão à perda tende a ser mitigada, porquanto o contribuinte passa a compreender que sua renda habitual não é tudo que recebe pela contraprestação de serviços, mas sim o que sobra deste valor quando

16 Merece destaque recente a possibilidade de realizar a prova de vida por biometria facial usando apenas um aplicativo, o meu gov.br, e não mais dois aplicativos, incluindo o Meu INSS, como era antes.

17 O trabalho de Bernatz e Thaler é citado na abertura do “Guia comportamental a favor da previdência privada” (BRASIL, 2021a).

18 “O ser humano, como ser da natureza que é, está regido por suas leis, entre as quais a lei da mínima ação, também chamada de lei ou princípio do mínimo esforço. Embora isso não seja muito claro em muitos aspectos e se possa dizer até mesmo que, na verdade, se trataria de uma analogia e não da aplicação efetiva de referido princípio, já existem estudos fornecendo provas de que pelo menos o cérebro trabalharia de modo a gastar a mínima quantidade de energia possível, o que é feito justamente economizando esforço para parte significativa de suas atividades (SARAI, 2021, p. 82).

descontada a contribuição previdenciária. É o mesmo efeito sentido por quem tem este desconto na fonte.

Tendo em vista a sobrecarga de decisões a que os indivíduos estão sujeitos diariamente e a conseqüente escassez de tempo e cognição, o emprego de regras automáticas projeta um caminho de menor resistência. Para tanto, altamente recomendável haver uma forma simples e fácil de estabelecer essa escolha-padrão, possibilitando ao contribuinte individual ou facultativo que insira seus dados bancários para débito automático no momento da inscrição junto ao INSS - ou pelo menos a disponibilização da opção sempre que for necessário promover o pagamento da mensalidade previdenciária. Aqui, mais uma vez, a simplificação de procedimentos para ativar o débito automático é crucial, garantindo o compromisso prévio e anulando a possibilidade da providência não ser tomada mais tarde por força do viés do *status quo*. O fato de tomar uma decisão hoje, que será efetivada em algum momento futuro, mitigaria ainda o viés do presente e a aversão à perda.

A saliência, outra proposta de intervenção, é descrita como uma tendência a dar maior importância a determinadas informações durante a tomada de decisão pelo fato delas terem chamado mais atenção. Para Sunstein (2013), uma informação que é vívida e saliente tende a ter um impacto muito maior no comportamento das pessoas do que uma informação que é estatística e abstrata porque a atenção seria um “recurso escasso”. Assim, uma forma de utilizar esses conceitos a favor da poupança previdenciária seria deixar de forma saliente, no formulário de inscrição ou extrato, certas informações por meio de recursos visuais, como gráficos, símbolos, ilustrações e até animações, em caso de ambiente virtual.

A escassez de atenção também pode ser elevada por meio de alertas ou lembretes que sirvam como gatilhos para comportamentos que se deseja sejam mais frequentes, a exemplo do pagamento mensal da contribuição social. Como todos os procedimentos, os lembretes são mais bem-sucedidos quando são simples, claros, personalizados e adequados no tempo – disparado em momentos decisivos (The Behavioral Insights Team, 2012). Um lembrete efetivo seria, por exemplo, emails ou notificações personalizadas geradas pelo aplicativo do “Meu INSS” no celular do trabalhador, em data anterior e perto do dia de vencimento do recolhimento da contribuição, que é fixo (todo dia 15, para o autônomo, e dia 20 para o MEI), inclusive, com envio da guia de pagamento devidamente preenchida, conforme cadastramento prévio do segurado.

Nesse sentido, o aplicativo “Meu INSS”, por exemplo, detectando a ausência de pagamento¹⁹ de contribuições por determinado número de meses, enviaria notificações eletrônicas informando que não foram realizados pagamentos e os prejuízos da inadimplência, particularmente, quando próximo o risco de perda da qualidade de segurado. Além de contribuir com a saliência de procedimentos e prazos, os lembretes funcionam como uma forma de manter constante o relacionamento com o contribuinte, que se sente sem estímulos após a formalização da relação previdenciária. Os lembretes podem prestar informações simples, pontuais e claras, a fim de facilitar o cumprimento dos procedimentos necessários. Enviar o boleto pronto combateria a inércia.

A economia comportamental sugere a comunicação por meio de enquadramento (*framing*) de perda. Ou seja, comunicação simples, fácil e direta dando saliência aos prejuízos da inadimplência para que se acione a aversão natural à perda, pois as pessoas são mais sensíveis a perdas do que a ganhos. Nessa comunicação seria interessante testar uma abordagem com *heurística de afeto*, que tem por base os sentimentos bons ou ruins em relação a um estímulo. As avaliações fundamentadas em afetos são rápidas, automáticas. Elas levam em conta o pensamento experiencial que é ativado antes dos julgamentos reflexivos. Um exemplo de comunicação que valoriza a heurística do afeto seria aquela que, ao lembrar a data de vencimento das contribuições previdenciárias, alertasse o contribuinte que a perda de sua qualidade de segurado deixaria ele ou sua família sem renda e desamparados, nos casos de acidente, doença ou morte.

Outra abordagem da economia comportamental que parece alinhada a combater a aversão a perdas e o viés do presente é a *poupança baseada no consumo* que se baseia no aumento da poupança previdenciária dos participantes a partir de despesas com o consumo. Isso aconteceria por meio de programas de “cashback” com cartões de créditos e transações com grandes varejistas, em que se poderia reverter parte do consumo regular do trabalhador em contribuições previdenciárias. Essa medida se aproveitaria do viés do presente (consumo imediato) e anularia a aversão à perda porque não exigiria que o contribuinte tirasse dinheiro do bolso para guardar para o futuro.

19 Seria interessante também mudar a linguagem. Em vez de falar em “pagamento”, o sistema poderia falar que o contribuinte está “deixando de acumular pontos” ou “deixando de acumular riqueza”. É que a palavra pagamento é psicologicamente encarada como perda.

Espetacular, quem sabe, seria a criação de um cartão de crédito/débito especificamente previdenciário²⁰, no qual o programa de fidelidade fosse todo ou parcialmente revertido em contribuições sociais, de forma automática, a partir de compromisso prévio de seu imaginário titular. Essa modalidade de poupança permitiria ao trabalhador acumular mensalmente créditos de contribuições sociais vinculados ao seu CPF, seja para aumentar ou complementar os seus recolhimentos ordinários.

No Brasil, já se tem notícia de algumas poucas iniciativas baseadas no aumento dos aportes aos planos de previdência privada por meio do consumo. Pode-se citar como exemplos o Prev4u, o CashPrev e o Prevcash, que são plataformas que utilizam parcerias com vários segmentos de consumo, nos quais os participantes recebem um percentual do valor dos produtos a ser creditado em sua poupança previdenciária. Boas experiências internacionais que possibilitaram o aumento da poupança previdenciária baseada no consumo já existem no Chile, Colômbia, México, Peru e Espanha, por meio de parcerias firmadas por via de Fintechs. O México tem a experiência do Projeto Milhas para Aposentadoria e a Espanha possui o Pensumo (BRASIL, 2021b).

Rodrigues e Paiva (2020) ressaltam outra proposta de intervenção advinda da economia comportamental que consiste em maximizar o efeito da comunicação por meio de enquadramento (*framing*), comparações e aprovação social. Trata-se da ideia de que as decisões de um indivíduo são influenciadas pelas relações que ele mantém com os outros. Para Thaler e Sunstein (2009) um dos *nudges* mais efetivos existentes seria sugerir o comportamento por meio de influência social: se muitas pessoas pensam algo, seus pensamentos acabariam transmitindo informação do que seria melhor para alguém. O comportamento de outras pessoas seria considerado uma “prova social” de como alguém deve se comportar. Exemplos de normas sociais seriam ressaltar o que a maioria das pessoas faz ou pensa, “a maioria pretende votar” ou “a maioria paga seus impostos em dia” ou “nove em cada dez hóspedes deste hotel reutilizam suas toalhas”. Como as pessoas reagem às informações dependendo do modo como elas são apresentadas (*framed*), é mais provável que aceitem fazer uma cirurgia se lhes disserem que terão 9 em 10 chances de sobrevivência do que se ouvirem que terão 1 em 10 chances de morrer, apesar de os riscos nesses dois casos serem idênticos.

20 Thaler e Sunstein (2019) falam do nudge do cartão de débito beneficente, pelo qual os usuários poderiam fazer suas doações e facilitar o abatimento no imposto de renda.

Assim, no caso do trabalhador por conta própria, a comunicação deve ser apresentada (*framed*) no sentido de ressaltar as estatísticas que demonstrem que quanto antes as pessoas começam a contribuir para previdência mais cedo e com melhor renda se aposentam, ou que percentual expressivo dos residentes na região do contribuinte já pagaram a contribuição daquele mês, ou escalar o valor da contribuição do autor informando que se contribuir “X” reais a mais ele se colocaria entre a primeira metade dos maiores contribuintes do sistema. Ou seja, utilizar as normas sociais e enquadrar a informação conforme o comportamento que se quer produzir – o de uma adimplência cada vez mais qualificada.

A última proposta de intervenção é inspirada no Guia para Entidades de Previdência Privada e Seguradoras (BRASIL, 2021b), mas que pode ser facilmente aplicada aos procedimentos da previdência pública que ainda tem a necessidade de simplificação e clareza do seu diálogo com a sociedade e o segurado/contribuinte, a partir da elaboração do extrato de participação deste último.

Segundo a Autoridade Europeia de Seguros e Previdência Complementar (BRASIL, 2021b), o propósito de um extrato deve ser auxiliar os participantes a tomarem decisões conscientes sobre seu planejamento para a aposentadoria. Assim, na área restrita do ambiente virtual do “Meu INSS”, o contribuinte deve ter acesso a extrato que lhe entregue informações essenciais a encorajá-lo a realizar ações para melhorar a renda de sua futura aposentadoria. É recomendável para superar a inércia que os extratos abandonem uma abordagem meramente legalista e de *compliance* e passem a ter um viés comportamental e de conversa (“*chatbot*”²¹) com o participante.

Quando tais objetivos são examinados à luz dos aspectos comportamentais abordados neste trabalho, fica evidente a necessidade de uma cuidadosa revisão dos formatos e conteúdos das informações disponíveis no *site* ou aplicativo “Meu INSS”, haja vista que ele apresenta barreiras cognitivas que dificultam o planejamento das aposentadorias pelas pessoas, o que contribui para a ocorrência da inércia, do viés do presente e da aversão à perda. Neste sentido, se a plataforma de interação do órgão de previdência com o trabalhador apresentar visual pouco atrativo, excesso de informação, linguagem complexa e ausência de instrumentos ou intervenções que minimizem os vieses cognitivos, será pouco provável que ela cumpra os objetivos acima propostos.

21 Solução de atendimento por inteligência artificial que simula uma conversa com o cliente. Esta técnica foi utilizada nas contas digitais abertas pelo Governo Federal por ocasião do pagamento do auxílio-emergencial durante a pandemia.

3 CONCLUSÃO

Neste trabalho foi analisada a possibilidade de incremento das políticas públicas de inclusão previdenciária do trabalhador autônomo sob a perspectiva da economia comportamental, buscando compreender o público alvo da política pública e o contexto em que se insere e seu processo de tomada de decisão. O foco foi a compreensão das razões da alta evasão dos referidos trabalhadores, a despeito dos subsídios públicos a programas como o do Microempreendedor Individual (MEI) e do plano simplificado de previdência social (PSPS), e de como a inadimplência pode ser reduzida por meio de intervenções comportamentais.

Apresentou-se também um desenho das possíveis intervenções para redução da inadimplência e da evasão do contribuinte individual (autônomo) do sistema previdenciário, por meio de orientação segura e de informações simples e claras acerca dos procedimentos de inscrição e manutenção das contribuições mensais, que garantam a ele e seus dependentes a proteção necessária no caso de eventos como velhice, incapacidade, morte, além de buscar minimizar as barreiras ao cumprimento de tais procedimentos. Essas intervenções foram pensadas com base em estratégias de saliência (principalmente dos prejuízos da inadimplência – com enquadramento de perda, portanto), lembretes, simplificação, micro-incentivos, *feedbacks*, opção-padrão (*default*) para o pagamento por débito automático e comunicação utilizando *framing*, comparações e normas sociais. Tais proposições levaram em conta que grande parte das intervenções pode ser realizada por meio do próprio Portal “Meu INSS”, com a infraestrutura tecnológica já existente.

Finalmente, entende-se que o presente trabalho poderá contribuir para o desenvolvimento de novas pesquisas acadêmicas, em que as intervenções desenhadas e suas variações possam ser avaliadas por meio de testes controlados e randomizados, a fim de que o processo de aprendizagem por meio dos experimentos seja o mais rico possível e anteceda as intervenções práticas junto ao público alvo da política pública previdenciária.

REFERÊNCIAS

AFONSO, Luís Eduardo. Progressividade e aspectos distributivos na previdência social: Uma análise com o emprego dos microdados dos registros administrativos do RGPS. *Revista Brasileira de Economia, RBE*, Rio de Janeiro, v. 70, n. 1, p. 3 –30, jan./mar., 2016.

- ALLIANZ. *Relatório Global do Sistema Previdenciário*. São Paulo, 2020. Disponível em: <https://www.allianz.com.br/sobre-allianz/sala-de-imprensa/relatorio-global-2020.html>. Acesso em: 30 Jun. 2021.
- ANBIMA. *Raio X do investidor brasileiro*. 3. ed. Rio de Janeiro, 2020. Disponível em: https://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2020.htm. Acesso em: 30 Jun. 2021.
- ANSILIERO, Graziela; COSTANZI, R. Nagamine. *Cobertura e padrão de inserção previdenciária dos trabalhadores autônomos no Regime Geral de Previdência Social*. Rio de Janeiro: IPEA, 2017.
- ANSILIERO, Graziela; COSTANZI, R. Nagamine; FERNANDES, A. Zioli. *Análise descritiva das políticas públicas de inclusão previdenciária dos trabalhadores autônomos: o plano simplificado de previdência social e o microempreendedor individual*. Rio de Janeiro: IPEA, 2020.
- ARIELY, Dan. *Previsivelmente Irracional*. Rio de Janeiro: Sextante, 2020.
- BANCO MUNDIAL. *The Global Findex Database 2017*. Disponível em: <https://globalfindex.worldbank.org/>. Acesso em 03, Jun. 2021.
- BILICH, Feruccio B. Perfil da população brasileira ocupada, sem proteção previdenciária e com capacidade contributiva. *Informe de Previdência Social*, v. 30, n. 7. Brasília: Coordenação Geral de Estudos Previdenciários da SPREV/MF, 2018.
- BRASIL. Coordenação Geral de Estudos Previdenciários da SPREV/MF. *Informe de Previdência Social*, v. 30, n. 6, jun., 2018a.
- _____. Ministério da Fazenda. Subsecretaria do Regime de Previdência Complementar – SURPC. *O Instituto da Inscrição Automática no âmbito do Regime de Previdência Complementar: o caso do segmento das Entidades Fechadas de Previdência Complementar*. Brasília, DF, 2018b.
- _____. Ministério da Economia. Secretária Especial de Previdência e Trabalho. *Resultado do Regime Geral de Previdência Social*. Brasília, DF, Abril, 2021a.
- _____. Ministério da Economia. Secretária Especial de Previdência e Trabalho. *A economia comportamental a favor da previdência privada – guia para entidades de previdência privada e seguradoras*. Brasília, DF, 2021b.

BIANCHI, Ana Maria; ÁVILA, Flavia. (orgs.). *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. Tradução de Laura Teixeira Motta. 1. ed. São Paulo: Economia Comportamental, 2015.

CAETANO, M. A. *Subsídios cruzados na previdência social brasileira*. Brasília: IPEA, 2006.

FORUM ECONÔMICO MUNDIAL. *Investing in (and for) Our Future*. Genebra, 2019.

FUNPRESP. Adesão Automática na Funpresp: *uma ação decisiva em favor da previdência*. Brasília, 14 de janeiro de 2020. Disponível em: <https://www.funpresp.com.br/fique-por-dentro/noticias/2020/adesao-automatica-na-funpresp-uma-acao-decisiva-em-favor-da-previdencia/>. Acesso em: 02 Jun. 2021.

GIAMBIAGI, Fábio. *Capitalismo: modo de usar*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua*. PNADC, 2017. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/condicoes-de-vida-desigualdade-e-pobreza/17270-pnad-continua.html?=&t=o-que-e>. Acesso em: 30 Jun. 2021.

_____. Tábua de Mortalidade para o Brasil: *Breve análise da evolução da mortalidade no Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?view=detalhes&id=73097>. Acesso em: 30 Jun. 2021.

KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar duas formas de pensar*. São Paulo: Objetiva, 2012.

KARLAN, Dean. Comprometido com o poupar: usando economia comportamental para motivar as pessoas. In: ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria. (orgs.). *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. Tradução de Laura Teixeira Motta. São Paulo: Economia Comportamental, 2015, p. 105-109.

MENEGUIN, Fernando B; ÁVILA, Flávia. A Economia Comportamental aplicada a políticas públicas. In: ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria. (orgs.). *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. Tradução de Laura Teixeira Motta. São Paulo: Economia Comportamental, 2015, p. 210-220.

MISCHEL, Walter. *O teste do marshmallow: por que a força de vontade é a chave do sucesso*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2015.

MULLAINATHAN, Sendhil; SHAFIR, Eldar. *Escassez: uma nova forma de pensar a falta de recursos na vida das pessoas e nas organizações*. Rio de Janeiro: Best Bussiness, 2016.

NERY, P. F. *Errar é Humano: economia comportamental aplicada à aposentadoria*. Brasília: Núcleo de Estudos e Pesquisas/CONLEG/ Senado, fevereiro, 2016.

GIANNETTI, Eduardo. *O valor do amanhã*. São Paulo: Companhia das Letras, 2005.

RODRIGUES, Bruna Letícia; PAIVA, Luiz Henrique. O MEI sob a perspectiva da economia comportamental: adesão, inadimplência e possíveis intervenções comportamentais. *Revista Caderno Virtual*, v. 3, n. 48, 2020.

SAMSON, Alain. Glossário. In: ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria (orgs.). *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. Tradução de Laura Teixeira Motta. São Paulo: Economia Comportamental, 2015, p. 363- 373.

SARAI, Leandro. *Contratações públicas sustentáveis: crítica da norma pura e caminho da transformação*. Londrina, PR: Thoth, 2021, p. 82-83.

TAFNER, Paulo; GIAMBIAGI, Fábio. *Previdência no Brasil: debates, dilemas e escolhas*; IPEA, Rio de Janeiro, 2007.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. *Nudge: como tomar decisões melhores sobre saúde, dinheiro e felicidade*. 1. ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2019.