REVISTA | DIREITOS SOCIAIS E POLÍTICAS PÚBLICAS (UNIFAFIBE)

BEHAVIORAL LAW AND ECONOMICS APLICADA AO DIREITO PREVIDENCIÁRIO: COMO AS DECISÕES JURISPRUDENCIAIS AFETAM A TOMADA DE DECISÃO DOS INDIVÍDUOS

BEHAVIORAL LAW AND ECONOMICS APPLIED TO SOCIAL SECURITY LAW: HOW JURISPRUDENTIAL DECISIONS AFFECT THE DECISION-MAKING OF INDIVIDUALS

Recebido em:	14/09/2017
Aprovado em:	03/12/2017

Antonio Bazilio Floriano Neto[1]

Ariane Latoski[2]

RESUMO

A Análise Econômica do Direito (AED) ou Direito e Economia, é uma disciplina cuja finalidade é aplicar teorias e métodos econômicos ao arcabouço jurídico, de modo a otimizar a compreensão e o alcance do direito. Trata-se, portanto, de uma proposta interdiscplinar, que aponta a importância da comunicação de diferentes ciências. Uma de suas vertentes é denominada Behavior Law and Economics, cujas atenções são centradas na

[1] Doutorando e mestre em direito econômico pela PUCPR. Co-diretor jurídico do IBDP - Instituto Brasileiro de Direito Previdenciário. Possui graduação em direito e especialização em direito previdenciário pela PUC/PR. Professor universitário. Advogado. Endereço eletrônico: antonio@rochaefloriani.com.br

[2] Pós Doutora pelo PNPD/CAPES - Programa de Mestrado e Doutorado de Administração PMDA (2017); Graduanda em Direito pela Faculdade Curitibana – FAC; Endereço eletrônico: ariane.latoski1@gmail.com

REVISTA | DIREITOS SOCIAIS E POLÍTICAS PÚBLICAS (UNIFAFIBE)

tomada de decisões do indivíduo. Nesse contexto, emerge a importância da Psicologia. Nesse artigo, utilizando-se do método dedutivo, busca-se aplicar a economia comportamental, a partir do behaviorismo, para análise de decisões proferidas pelo Supremo Tribunal Federal em matéria previdenciária. Foram escolhidos os julgados referentes ao prévio requerimento administrativo e ao direito ao tempo especial. Ao final, o estudo demonstra não só a importância da interação entre as ciências, como também o impacto que determinado posicionamento jurisprudencial ocasiona na escolha dos indivíduos.

Palavras-chave: Análise Econômica do Direito; Racionalidade; Psicologia; Previdenciário; Direitos Fundamentais.

ABSTRACT

The Economic Analysis of Law (AED) or Law and Economics, is a discipline whose purpose is to apply economic theories and methods to the legal framework, in order to optimize the understanding and the scope of the law. It is, therefore, an inter-disciplinary proposal, which points out the importance of the communication of different sciences. One of its aspects is called Behavior Law and Economics, whose attention is centered in the decision making of the individual. In this context, the importance of Psychology emerges. In this article, using the deductive method, we seek to apply behavioral economics, based on behaviorism, for the analysis of decisions handed down by the Federal Supreme Court in social security matters. The judgments referring to the previous administrative application and the right to the special time were chosen. In the end, the study demonstrates not only the importance of the interaction between sciences, but also the impact that certain jurisprudential positioning has on the choice of individuals.

Keywords: Economic Analysis of Law; Rationality; Psychology; Social security; Fundamental rights.

1. INTRODUÇÃO

Dentre as vertentes da análise econômica do direito, está a denominada *behavioral law and economics*, ramo que volta suas atenções para o comportamento humano, buscando compreender a influência das instituições e dos fatos sociais na tomada de decisão dos indíviduos.

Para os fins do presente artigo, buscar-se-á examinar a economia comportamental sob a perspectiva da psicologica. Consequentemente, cresce a importância dessa ciência, que se vale de determinados conceitos, como o de reforçamento, segundo o qual as consequências recebidas no passado alteram o organismo da pessoa de forma a influenciá-la na tomada decisões, para buscar respostas aos problemas apresentados.

Dentre as razões para a escolha do tema, está a possibilidade, dessa visão interdisciplinar, aproximar o Direito da realidade social por meio de uma base epistemológica que transite pela economia, pelo direito e pela psciologia.

Com isso, o trabalho acredita ser possível verificar como uma norma está ligada as suas reais consequências sobre a sociedade, bem como aferir o seu impacto sobre o comportamento humano.

Para esse último objetivo, analisar-se-ão dois julgados do Supremo Tribunal Federal (STF) atintentes a matéria previdenciária. O motivo da escolha dessas decisões decorre dos efeitos que podem advir, bem como o impacto destas na tomada de decisoes dos indivíduos.

O percurso metodológico é, portanto, dedutivo, uma vez que parte das teorias gerais para chegar aos casos específicos. O método adotado é a revisão bibliográfica e jurisprudencial.

2. A ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO

A relação entre direito e economia é mais importante do que comumente se possa imaginar. A premissa decorre do fato de a ciência jurídica voltar-se a regulação do comportamento humano (GICO JUNIOR, 2010, p. 8). O direito, ao cabo e ao rabo, visa regular a vida em sociedade, valendo-se, para tanto, de normas (regras e princípios).

Já a economia, tem como escopo o estudo da tomada de decisões dos indivíduos em um mundo com recursos escassos (GICO JUNIOR, 2010, p. 8). Consequentemente, a interação entre as duas ciências pode promover não só o alcance do direito, mas também melhor compreender os efeitos de determinada escolha legislativa ou decisão judicial.

Esse é o campo de estudo da análise econômica do direito (AED) ou direito e economia. A utilização de postulados econômicos, como a escassez, o impacto dos incentivos na tomada de decisões, a escolha racional maximizadora, possibilitando maior compreensão do fenômeno jurídico.

Para melhor ilustrar a assertiva, indispensável tecer algumas considerações sobre esses postulados. A escassez é intrínseca aos recursos da sociedade: se estes não fossem escassos, "não haveria problema econômico, pois todos poderiam satisfazer suas necessidades, fossem elas quais fossem" (GICO JUNIOR, 2010, p. 22) .

Consequentemente, não haveria que se falar em imbróglios jurídicos, tampouco em conflitos. Nessa esteira, considerando verdadeiro o primeiro postulado, indispensável que sejam tomadas decisões, até porque "toda escolha pressupõe um custo, um *trade off*" (GICO JUNIOR, 2010, p. 22).

Essa ideia é visualizada nas decisões que tomamos no dia a dia: a opção de um curso universitário implica na renúncia de diversos outros, da mesma forma com que ocorre na escolha de companheiros ou de opções mais triviais, como o prato do almoço ou o canal de televisão.

REVISTA | DIREITOS SOCIAIS E POLÍTICAS PÚBLICAS (UNIFAFIBE)

Diante disso, os indivíduos irão ponderar os custos e benefícios que lhe são apresentados e adotarão a condutada que lhes trouxer mais bem-estar (GICO JUNIOR, 2010, p. 22). A esse mecanismo chega-se a escolha racional maximizadora. Em outros termos, acredita-se que os agentes pensam no futuro, são racionais e, quando tomarem decisões, irão considerar os custos e benefícios privados (TABAK, 2015, p. 322).

Por fim, a escolha pode não ser totalmente arbitrária. Em outros termos, o indivíduo pode ter sido induzido por meio de incentivos. E essa é a ideia intrínseca ao direito: caso as pessoas não respondessem a incentivos, "todos continuariam a se comportar da mesma forma e a criação de regras seria uma perda de tempo" (GICO JUNIOR, 2010, p. 22).

Tecidas essas considerações, pode-se afirmar que a análise econômica do direito busca responder determinadas perguntas, tais como: "quais são os efeitos das regras jurídicas sobre as decisões dos agentes? Segundo, esses efeitos são socialmente desejáveis?" (TABAK, 2015, p. 321).

Ocorre que a realidade não é tão simples como o descrito (TONETTO, 2006). Em outros termos, há certos aspectos que devem ser considerados nessa análise. Logo, se toda a ciência é, de certa forma, redutora, isso não implica que deve ser reducionista, ou seja, desconsiderar determinadas variáveis que afetam no exame.

Nesse contexto, advém o papel da psicologia e da *behavior law and economics*. Santolim (2015, p. 408) explica que essa vertente funda-se na constatação de que a racionalidade humana é influenciada por vieses e heurísticas.

Rompe-se com a ideia preconizada pela economica clássica, acerca da racionalidade limitada do indivíduo e da figura do *homo economicus*, para verificar como os indivíduos normais decidem. Em outros termos, é imprescindível estudar as variáveis psicológicas que interferem diretamente nas escolhas (SANTOLIM, 2015, p .410).

Não se trata de substituir a teoria da escolha racional, mas de aproundá-la ao incluir elementos com vistas a otimizar seu poder preditivo. Sustein (2009, p. 19) ensina que há

REVISTA DIREITOS SOCIAIS E POLÍTICAS PÚBLICAS (UNIFAFIBE)

duas formas de pensar, uma intuitiva e automática, chamada de sistema automático e, outra, reflexiva e racional, denominada sistema reflexivo.

O sistema automático é instintivo e não envolve muito raciocínio, enquanto o reflexivo é deliberado e exiga um estado de consciência maior (SUSTEIN, 2009, p. 19-20). Nota-se, assim, somente com base nessas considerações preliminares, a insuficiência da racionalidade ilimitada para descrever o comportamento humano.

Há situações, ainda, que os indivíduos sequer gastam muito tempo pensando ou analisando determinado problema, decidindo por "*rules of thumb*" (SUNSTEIN, 2009, p. 22).

Diante disso, a *bounded rationality* ganha espaço e, consequentemente, torna-se de grande importância o estudo da psicologia e do behaviorismo, tema examinado no próximo item.

3. A CONTRIBUIÇÃO DA PSICOLOGIA E O BEHAVIORISMO

O behaviorismo, termo cunhado por Watson para explicar o comportamento como um valor prático e de aplicação na vida real, tendo como meta reduzir o comportamento a estímulo (E) – resposta (R), que será explicado na sequência (BOCK et al, 2007, p. 49).

No behaviorismo, o comportamento é compreendido como interação entre indivíduo e ambiente, sendo a unidade básica de descrição e o ponto de partida para uma Ciência do Comportamento. O ser humano é tomado como produto e produtor dessa interação (BOCK et al, 2007, p. 45).

O comportamento como objeto de estudo da Psicologia postulado por Watson possibilita que se mensure, observe e crie experimentos passíveis de reprodução em diferentes condições e sujeitos. Os behavioristas, por meio de seus estudos e experimentos, se aproximaram de propostas explicativas, observando os critérios de objetividade. Watson

REVISTA | DIREITOS SOCIAIS E POLÍTICAS PÚBLICAS (UNIFAFIBE)

defendia uma perspectiva funcionalista para a Psicologia, ou seja, o comportamento deveria ser estudado como função de certas variáveis do meio. Certos estímulos levam o organismo a dar certas respostas e isso ocorre porque o organismo se ajusta aos seus ambientes. O comportamento não é visto de forma isolada, mas numa interação entre aquilo que o sujeito faz e o ambiente onde seu fazer está inserido (BOCK et al, 2007).

Um dos expoentes do behaviorsimo chamado Watson instituiu que deveriam ser utilizados métodos objetivos para o estudo do comportamento, dentre os quais: a observação com ou sem uso de instrumentos, os métodos de teste, o método do relato verbal e o método de reflexo condicionado. Este descrevia o condicionamento em termos de substituição de estímulos, logo, a resposta tornava-se condicionada quando associada ou conectada a um estímulo diferente daquele que a originou. A intenção era dos testes medirem as respostas do indivíduo a situação do estímulo a serem submetidos, propondo ligações estímulo-resposta (S-R) (NOGUEIRA E LEAL, 2015).

Segundo Fraisse (1969, p. 40) estudar o comportamento consiste em procurar a relação existente entre as estimulações que atuam sobre o organismo e as respostas deste organismo, descritas umas e outras teoricamente em termos físicos e fisiológicos.

O comportamento pode ser iniciado por uma ação externa, e para explicar essa afirmativa temos que diferenciar o comportamento reflexo do operante. O primeiro constitui-se de estímulos que seriam um tipo de mudança externa, que causaria estimulação orgânica, tendo como caracterísiticas: ser inconsciente; involuntário e pode ser previsto, como por exemplo: contração da pupila frente a um estímulo luminoso; piscar quando um objeto é passado na frente de nossos olhos.

O segundo tipo de comportamento é aquele no qual a pessoa irá operar sobre o meio produzindo modificações no ambinte físico e social. Esse comportamento como unidade de análise pode ser compreendido mediante a tríplice contigência, da seguinte forma: i) há um estímulo que sinaliza a possibilidade de reforçamento, ou seja, pode-se alterar a

REVISTA | DIREITOS SOCIAIS E POLÍTICAS PÚBLICAS (UNIFAFIBE)

probabilidade de emissão de uma resposta modificando o estímulo discriminativo; ii) há outro componente que seria a resposta,que é a ação em si mesma ; iii) por fim há um estímulo consequente à resposta que determina a futura frequência de emissão da mesma, logo o reforço cumpre a função de fortalecer uma determinada resposta e aumentar a eficiência da mesma (PINHEIRO, 2004).

A análise experimental demonstra que o comportamento é modelado e mantido por suas consequências do passado, ou seja, as pessoas fazem o que fazem por causa do que aconteceu. As contingências de reforçamento mudam a forma pela qual respondemos a estímulos. As pessoas quando seguem regras e obedecem as leis comportam–se por duas razões: seu comportamento foi diretamente reforçado pelas suas consequências e, respondem às descrições das contigências (SKINNER, 1995, p. 101).

A análise do comportamento é uma abordagem da Psicologia que tem por finalidade compreender o ser humano a partir da sua interação com seu ambiente e por meio de conceitos de condicionamento pavloviano, esquemas de reforçamento, condicionamento operante, discriminação de estímulos, para tentar prever sob quais circusntâncias o comportamento tem uma maior probabilidade de ocorrer. A idéia central é a seguinte: as consequências que determinado comportamento produziu no passado selecionaram esse modo de agir.

Logo, se mudar as consequências do comportamento hoje, ele será alterado futuramente. Ressalta–se que o ambiente representa não só o mundo físico e social, mas também a história de vida e a interação com si mesmo (MOREIRA & MEDEIROS, 2007, p.146).

Quanto aos esquemas de reforçamento, cada tipo produz efeitos sobre o comportamento, havendo duas espécies, o contínuo e o intermitente. No contínuo, toda resposta é seguida de um reforçador, por exemplo, um carro novo toda vez que gira a chave começa a andar; já no intermitente algumas respostas são reforçadas e outras não, sendo

necessária que a emissão de um número variável de respostas para que o reforçador fique disponível. O exemplo clássico é a procura por uma vaga para estacionar o carro, o que envolve muitas passadas pelos corredores do estacionamento.

Há 4 esquemas de reforços intermitentes:

- razão fixa – o número de respostas exigidas para a apresentação de cada reforçador é sempre o mesmo, por exemplo, empresas que pagam pela quantidade de peças produzidas;
- razão variável – o número de respostas entre cada reforçador se modifica, por exemplo, escovar os dentes;
- intervalo fixo – o requisito para que uma resposta seja reforçadora é o tempo decorrido desde o último reforçamento, por exemplo, eventos regulares, como os programas de televisão;
- o intervalo variável – os intervalos entre o último reforçador e a próxima disponibilidade não são os mesmos, por exemplo: Achar uma música na rádio que goste, ao mudar as estações.

De acordo com Baum (1999, p. 24) formular e seguir regras são atividades importantes na vida e cultura humana. As regras faladas ou escritas são estímulos discriminativos que governam nosso comportamento.

As contigências no ambiente social explicam o comportamento do indivíduo e a comunidade funciona como um ambiente reforçador, no qual, certos tipos de comportamentos são reforçados ou punidos (SKINNER, 1998).

Para sintetizar e esquematizar o que foi exposto iremos apresentar o percurso temporal do behaviorismo com seus respectivos estágios e pesquisadores de referência (NOGUEIRA E LEAL, 2015):

O behaviorismo proposto por Watson consituiu o primeiro estágio da escola comportamental. O segundo estágio é chamado neo-behaviorismo que compreendeu o período entre 1930 e 1960 englobando os trabalhos de Tolman, Hull e Skinner. Esses três autores tinham como tópico principal o estudo da aprendizagem, afirmavam que em sua maioria os comportamentos poderiam ser entendidos pelas leis do condicionamento.

A seguir será explicado o estudo dos três autores mencionados Tolman, Hull e Skinner (SCHULTZ & SCHULTZ, 2014; NOGUEIRA E LEAL, 2015).

Tolman desenvolveu uma forma própria de conduzir suas pesquisas referentes ao comportamento, denominando behaviorismo intencional, que era um sistema que combinava o estudo objetivo do comportamento com a ponderação da intenção ou a orientação no propósito do comportamento. Para Tolman o comportamento é sempre impregnado de intenção, com a finalidade de atingir um objetivo ou meta. Tolman relacionou 5 variáveis independentes como causas de comportamento: estímulo ambiental; impulsos fisiológicos; hereditariedade; treinamento prévio e idade.

O comportamento seria a função dessas cinco variáveis, e sendo assim entre as variáveis independentes e o comportamento de resposta resultante se presume a existência de um conjunto de fatores não observáveis, as variáveis intervenientes, que são as verdadeiras determinantes do comportamento. Essas referiam-se a tudo que ocorre dentro do organismo e que provoca uma resposta comportamental a determinada situação de estímulo.

Hull partia de uma metodologia objetiva, reducionista e mecanicista. Pautando-se em quatro métodos: observação simples, observação sistemática controlada, teste experimental das hipóteses e hipotético-dedutivo. Este consistia em estabelecer postulados a partir do qual são deduzidas as conclusões testáveis por meio de experimentação. Para Hull o impulso é um estímulo obtido por um estado de necessidade do organismo que impulsionará o comportamento.

Skinner pensou e planejou uma tecnologia do comportamento que pudesse ser aplicada a sociedade, segundo ele, a modificação do comportamento mediante reforço positivo tinha por objetivo reforçar o comportamento desejado e não reforçar o indesejado. O reforço positivo controlaria ou modificaria o comportamento individual ou coletivo.

Schultz & Schultz, 2014 propõem uma demarcação temporal dos estágios do behaviorismo da seguinte forma:

Primeiro estágio - o behaviorismo de Watson;

Segundo estágio – o neo-behaviorismo, que compreende o período de 1930 a mais ou menos 1960 com os trabalhos de Tolman, Hull e Skinner que admitem que a psicologia deve adotar o princípio do operacionismo, que consiste em propiciar uma linguagem mais objetiva a ciência.

Terceiro estágio – o neo-behaviorismo ou sociobehaviorismo data de aproximadamente 1960 a 1990. Esta etapa inclui o trabalho de Bandura, segundo o qual, o aprendizado pode ocorrer por observação dos comportamentos de outras pessoas e das consequências deles decorrentes e não apenas experimentando o reforço diretamente; e Rotter destaca-se pelo retorno do estudo dos processos cognitivos, mas o enfoque é na observação do comportamento manifesto.

Watson e Skinner eram behavioristas radicais. Hull, Tolman, Bandura e Rotter podem ser classificados como behavioristas metodológicos. O behaviorismo permanece vivo na psicologia contemporânea, mas é diferente do seu início, até porque há um movimento evolutivo e seu propósito persiste de desenvolver uma tecnologia que possa modificar o comportamento para melhor (SCHULTZ & SCHULTZ, 2014).

Não podemos deixar de salientar que o behaviorismo foi alvo de muitas críticas desde sua concepção até os dias de hoje. Isso porque o behaviorismo é uma orientação teórica baseada na premissa de que a psicologia científica deveria estudar apenas o comportamento observável. Watson acreditava que essa premissa daria mais veracidade,

sendo um método científico passível de verificação. Skinner não negava a existência de eventos mentais internos, mas insistia que eles não podiam ser estudados cientificamente, dada a complexidade. Outro ponto de ataque era que Skinner afirmava que somos todos governados pelo meio em que vivemos e não por nós mesmos. Logo o livre-arbítrio é uma ilusão. Essas afirmações trazem uma revolta dos humanistas, que tinham como foco enfatizar as qualidades únicas dos seres humanos, em especial sua liberdade e potencial de crescimento pessoal (WEITEN, 2016).

Na contrapartida há autores que defendem que a análise experimental de Skinner pode auxiliar a descrever nossos comportamentos, em qualquer situação, ajudando-nos a modificá-los. As aplicações desse sistema pode auxiliar nas situações do cotidiano, nas relações de trabalho e inclusive servir de aporte aos profissionais que lidam com grupos de pessoas, tais como advogados (Bock et al, 2011). Outra possibilidade que se permite a um analista do comportamento consiste na modificação do mesmo, por meio de técnica formalizada para promover a frequência de comportamentos desejáveis e diminuir a incidência de comportamentos indesejáveis. Para isso sugere-se um protocolo que seria: identificar metas e comportamentos visados; criar um sistema de registro de dados e registrar dados preliminares; escolher uma estratégia de mudança de comportamento; implementar o programa; manter registros minuciosos após a implantação do programa; por fim avaliar e alterar o programa corrente (FELDMAN, 2015).

Mediante a fundamentação teórica apresentada pode-se verificar que o Behaviorismo é uma teoria de psicologia que tem como premissa a interação do indivíduo com o ambiente, que por sua vez, irão desencadear consequências.

4. ANÁLISE DE DOIS JULGADOS DO SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL, EM MATÉRIA PREVIDENCIÁRIA E A TOMADA DE DECISÕES

Verificada que a tomada de decisões não constitui um processo tão simples e deliberado, sofrendo influência não só de inclinações do sujeito, mas também de experiências pretéritas e até mesmo de fator externos, alheios ao próprio indivíduo, o presente artigo passa a examinar a correlação entre os estudos da economia comportamental, da psicologia, com a matéria previdenciária. Passa-se a examinar, portanto, a influência de decisões na escolha do agente.

Ao julgar o Recurso Extraordinário 631.240, o Supremo Tribunal Federal assentou a tese acerca da indispensabilidade do prévio requerimento administrativo para se caracterizar o interesse de agir e, desta forma, buscar a concessão de prestações em juízo.

Agindo assim, a Suprema Corte nada mais fez do que condicionou a ação do segurado ao prévio pedido de benefício junto a autarquia previdenciária. Consequentemente, desse posicionamento, infere-se que a justiça busca promover um estímulo (requerimento administrativo) com vistas a obter um resultado (evitar com que o Judiciário analise casos desnecessários).

Dessa forma, uma das possíveis consequências, será a redução do número de processos, o que pode contribuir com a celeridade daqueles já em trâmite e, dessa forma, aumentar a eficiência do judiciário.

Contudo, nem todas decisões geram os estímulos esperados. Para melhor ilustrar essa assertiva, passemos a examinar outro julgado do Supremo Tribunal Federal. No exame do ARE 664335/SC, o STF formulou duas teses sobre a aposentadoria especial: (i) o direito a esse benefício pressupõe a efetiva exposição do trabalhador a agente nocivo a saúde, de sorte que a eficácia do EPI afasta o respaldo constitucional e (ii) a exposição do trabalhador a níveis de ruído superiores aos limites legais não descaracteriza o direito a aposentadoria especial, mesmo com a informação do empregador no sentido de que o EPI é eficaz.

A Instrução Normativa da Receita Federal do Brasil de nº 971/2013, em seu artigo 293, §2º, dispensa a empresa de recolher uma contribuição previdenciária adicional,

destinada ao financiamento da aposentadoria especial, quando comprovada a adoção de medidas de proteção coletiva ou individual, responsáveis por neutralizar ou reduzir o grau de exposição do trabalhador a níveis de tolerância de modo a afastar a concessão da aposentadoria especial.

Em uma análise superficial, o dispositivo não aparenta suscitar problemas, Contudo, ao prever o EPI, o ato normativo faz uso de uma conjunção alternativa: "ou". Logo, o empresário poderá escolher em investir nas medidas de proteção coletiva *ou* individual.

Equipamentos de proteção individual são todos dispositivos ou produtos destinados à proteção de riscos do trabalhador, conforme Norma Regulamentadora nº 6 do Ministério do Trabalho e Emprego[3]. Dentre os exemplos de EPI estão: capacetes, capuz, óculos, protetor facial, máscara de solda, protetor auditivo, respirador purificador de ar, vestimentas, luvas, calçado, calça, macacão, todos constantes no anexo I, da NR 6.

Já a definição do EPC está no glossário da NR 10, item 8: "dispositivo, sistema, ou meio, fixo ou móvel de abrangência coletiva, destinado a preservar a integridade física e a saúde dos trabalhadores, usuários e terceiros". Não há exemplos no ato, mas de cabos de segurança a sistemas de exaustão, há uma infinidade de medidas que podem se enquadrar tanto em âmbito do EPI, quanto do EPC. A diferença, contudo, está no preço: é muito mais vantajoso, financeiramente falando, o empresário investir na compra de luvas, óculos, máscaras, do que implementar o seu meio ambiente laborativo. É dizer, entre gastar alguns reais na compra de um protetor auditivo ou investir milhares de reais em isolamento acústico de sua empresa, certamente irá optar pela primeira opção, fruto da racionalidade econômica.

Trata-se de uma questão óbvia, inerente a noção de lucro. Cássio Cavalli (2013, p. 133) destaca que "a empresa organiza fatores de produção para obtenção de um produto

[3] BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Portaria GM n. 3.214, de 08 de junho de 1978**. 1978. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/data/files/8A7C816A47594D04014767F2933F5800/NR-06%20(atualizada)%202014.pdf>. Acesso em: 06 jan. 2015.

destinado à satisfação de necessidades alheias para trocá-lo por um valor superior ao que despendeu para produzi-lo, isto é, para obter lucro".

Neste sentido, utiliza-se o termo *economicidade de gestão* (CAVALLI, 2013, p. 135) isto é, a empresa busca o equilíbrio entre receitas e despesas visando obter lucro. Logo, entre comprar EPI e investir em EPC a empresa, por buscar o lucro, comprará o EPI, por ser financeiramente mais vantajoso. A questão está ligada, também, aos incentivos. Salama (2008, p. 22) expõe que "nos mercados, indivíduos procuram maximizar seus benefícios realizando escolhas que minimizem seus custos e maximizem seus benefícios".

O problema, contudo, são as consequências da adoção de EPI ou EPC: na primeira opção, um trabalhador específico é protegido. Na segunda, a empresa, como um todo, é aprimorada. Investir em EPC muda o curso de ação: não se trata de proteger individualmente de um obreiro, mas sim investir na promoção do meio ambiente laborativo. Aqui vale ressaltar a utilização do termo meio ambiente, o qual não se confunde com um mero local, mas sim de um "[...] o conjunto de condições, leis, influências e interações de ordem física, química e biológica, que permite, abriga e rege a vida em todas as suas formas"[4].

Logo, investimentos em EPC e em EPI não podem ser colocados em condição de igualdade. Feitas estas considerações, acredita-se que o objetivo do legislador constituinte, que é a proteção da saúde e da segurança do trabalhador, será alcançado com investimentos em EPC e não em EPI.

E mais, com a decisão proferida no ARE 664335, não terá a Previdência Social qualquer incentivo para fiscalizar a empresa, eis o segundo motivo. Pelo contrário, visualizando o INSS como um agente econômico, cujo objetivo é reduzir os custos

[4] Definição oriunda do art. 3º, inciso I, da Lei nº 6.938/1981, a qual dispõe sobre a Política Nacional do Meio Ambiente (PNAMA).

REVISTA | DIREITOS SOCIAIS E POLÍTICAS PÚBLICAS (UNIFAFIBE)

transacionais, tem-se que lhe será benéfica a eficácia do EPI, eis que não irá conceder aposentadoria especial.

Consequentemente é criado um cenário favorável ao "mau empregador", que não investe em segurança do trabalho, expõe seus empregados a riscos e preenche de forma incorreta o formulário. Tudo isto, com o menor custo possível, investindo tão somente em EPI.

Por conta do exposto, pode surgir um efeito reverso com o entendimento manifestado pelo STF. No caso em apreço, ao visar a proteção do trabalhador, a decisão induz o uso de EPI ao invés de EPC, além disso a responsabilidade pelo preenchimento do PPP é da empresa. Logo, ao afirmar que o EPI é eficaz, a empresa afasta o direito do segurado ao tempo especial. Consequentemente, não deverá pagar a contribuição adicional, prevista na Instrução Normativa da Receita Federal do Brasil de nº 971/2013, em seu artigo 293, §2º. Diante disso, abre-se o caminho para que o segurado não seja devidamente protegido, a contribuição não paga e, por fim, o indivíduo não obtenha a devida proteção no exercício de sua atividade laborativa.

Conforme demonstrado nesse item, a decisão de dois julgados, pela Suprema Corte brasileira, pode desencadear efeitos diferentes na escolha dos agentes econômicos, demonstrando a importância da interação entre as ciências econômica, jurídica e da psicologia.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A proposta do artigo consistiu em contribuir com os estudos interdisciplinares entre Direito e Psicologia, demonstrando a relação que se estabelece entre a norma, suas consequências e direcionamento do comportamento da sociedade.

Assim como a Economia, a Psicologia Comportamental pretende explicar o comportamento como um valor prático, de aplicação na vida real e de interação entre indivíduo e ambiente. Logo, torna-se imprescindível o estudo do comportamento humano, analisado nesse artigo a partir do behaviorismo.

A perspectiva do presente trabalho foi demonstrar a correlação entre os estudos da economia comportamental, da psicologia, com a matéria previdenciária, especificamente a influência de decisões na escolha do agente.

O mecanismo de estímulo, para o condicionamento e consequente resultado ocorreu com o Supremo Tribunal Federal ao exigir o prévio requerimento administrativo para se caracterizar o interesse de agir em matéria previdenciária. Agindo assim, evita-se que a via judicial seja acionada sem a real necessidade.

De outro giro, demonstrou-se que os efeitos da decisão da Suprema Corte no caso da aposentadoria especial podem não ser os esperados, o que aponta para a importância do diálogo entre a psicologia, a economia e o direito.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAUM, W. M. **Compreender o Behaviorsimo: Ciência, Comportamento e Cultura.** Porto Alegre: Editora Artes Médicas Sul Ltda, 1999.

BOCK, A. M. B.; FURTADO, O; TEIXEIRA, M. L. T. **Psicologias: uma introdução ao estudo de psicologia**. 14. Ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

BOCK, A. M. B.; FURTADO, O; TEIXEIRA, M. L. T. **Psicologia Fácil**. São Paulo: Saraiva, 2011.

CAVALLI, Cássio. **Empresa, direito e economia**. Rio de Janeiro: Forense, 2013.

FELDMAN, R.S. **Introdução a Psicologia**. 10 ed. Porto Alegre: AMGH, 2015.

FRAISSE, P. **A Psicologia Experimental**. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1969.

GICO JR, Ivo. Metodologia e epistemologia da análise econômica do direito. **Economic Analysis of Law Review**, v. 1, n. 1, p. 7-33, jan./jun. 2010.

MICHELETTO, N. Variação e seleção: as novas possibilidades de compreensão do comportamento humano. IN: BANACO, R. A. **Sobre o comportamento e cognição: aspectos teóricos, metodológicos e de formação em análise do comportamento e terapia cognitivista**. vol. 1. Santo André, SP: ESETec Editores Associados, 1997.

MOREIRA, M. B.; MEDEIROS, C. A. **Princípios Básicos De Análise Do Comportamento.** Porto Alegre: Artmed, 2007.

NOGUEIRA, M. O. G.; LEAL, D. **Teorias da Aprendizagem: um encontro entre os pensamentos filosófico, pedagógico e psicológico.** 2 ed. Curitiba: Intersaberes, 2015.

PINEHIRO, N. P. O Behaviorismo apresenta o comportamento simplesmente como um conjunto de respostas a estímulos, descrevendo a pessoa como um autômato, um robô, um fantoche ou uma máquina? In: COSTA, N. **Até Onde O Que Você Sabe O Behaviorismo É Verdadeiro? Respondendo As Principais Críticas Direcionadas Ao Behaviorismo De Skinner**. 1 ed. Santo André, SP: ESETec Editores Associados, 2004.

SALAMA, Bruno Meyerhof. O que é pesquisa em Direito e Economia? **Cadernos Direito GV**, v. 5, p. 4-58, 2008.

SANTOLIM, Cesar. *Behavioral Law and Economics* e a Teoria dos Contratos. **Revista Jurídica Luso-Brasileira**, v. 3, p. 407-430, 2015.

SKINNER, B. F. **Ciência e comportamento humano.** 10. Ed. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

SKINNER, B. F. **Questões recentes na análise comportamental.** 2. Ed. Campinas, SP: Papirus. 1995.

SUNSTEIN, Cass; THALER, Richard H. ***Nudge****: improving decisions about health, wealth, and happiness*. USA: Penguin Books, 2009.

TABAK, Benjamin Miranda. A Análise Econômica do Direito: Proposições Legislativas e Políticas Públicas. **Revista de Informação Legislativa**, v. 52, p. 321-345, 2015.

TONETTO, Leandro Miletto et al. O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza**. Estud. psicol. (Campinas)** [online]. 2006, vol.23, n.2 [cited 2017-12-05], pp. 181-189. Available from: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-166X2006000200008&lng=en&nrm=iso>. ISSN 1982-0275. http://dx.doi.org/10.1590/S0103-166X2006000200008.

WEITEN, W. **Introdução á psicologia: temas e variações.** 3 ed. São Paulo, SP: Cengage Learning, 2016.