Universidade do Estado do Rio de Janeiro
Centro de Ciências Sociais
Faculdade de direito

Diego Fernandes Ximenes

Análise do Contribuinte sob a Perspectiva da Economia Comportamental

Rio de Janeiro
2016

Diego Fernandes Ximenes

Análise do contribuinte sob a perspectiva da Economia Comportamental

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do titulo de Mestre, ao Programa de Pós Graduação em Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de Concentração: Cidadania, Estado e Globalização. Linha de pesquisa: Finanças Públicas, Tributação e Desenvolvimento.

Orientador: Prof. Dr. Gustavo da Gama Vital de Oliveira

Rio de Janeiro
2016

CATALOGAÇÃO NA FONTE
UERJ/REDE SIRIUS/BIBLIOTECA CCS/C

X6 Ximenes, Diego Fernandes.
Análise do contribuinte sob a perspectiva da economia comportamental / Diego Fernandes Ximenes. - 2016.
144 f.

Orientador: Prof. Dr. Gustavo da Gama Vital de Oliveira.
Dissertação (mestrado). Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Faculdade de Direito.

1. Direito tributário -Teses. 2. Direito e economia - Teses. 3.Justiça tributária – Teses. I. Oliveira, Gustavo da Gama Vital de. Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Faculdade de Direito. III. Título.

CDU 347.73

Autorizo, apenas para fins acadêmicos e científicos, a reprodução total ou parcial desta dissertação, desde que citada a fonte.

_____ _____

Assinatura Data

Diego Fernandes Ximenes

Análise do contribuinte sob a perspectiva da Economia Comportamental

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do titulo de Mestre, ao Programa de Pós Graduação em Direito, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de Concentração: Cidadania, Estado e Globalização. Linha de pesquisa: Finanças Públicas, Tributação e Desenvolvimento.

Aprovada em 29 de março de 2016

Banca Examinadora:

_____

Prof. Dr. Gustavo da Gama Vital de Oliveira (orientador)

Faculdade de Direito – UERJ

_____

Prof. Dr. Adilson Rodrigues Pires

Faculdade de Direito – UERJ

_____

Prof. Dr. Marco Antônio Ferreira Macedo

Faculdade de Direito – Universidade Federal Fluminense

Rio de Janeiro
2016

AGRADECIMENTO

Por mais independente que o redator seja uma obra nunca é escrita alheia às interferências externas. Assim, frustrações, anseios, tristezas e incertezas sempre estão presentes no tecer de um caminho. Da mesma forma, ajuda, companheirismo e superação sempre advêm ladeado de uma mão amiga. Portanto, estes agradecimentos são dedicados àqueles muitos que, mesmo de forma inconsciente, ajudaram intensamente para a conquista deste momento.

Dessarte, agradeço, primordialmente, a Deus por guiar meu caminhar. Pois, sem sua presença a consecução de nada disso seria possível. Agradeço também aos meus pais (Maria das Graças Fernandes Ximenes e José Ximenes de Lima) por serem meu norte e por terem me ensinado tudo o que eu sei sobre retidão moral, afeto, dignidade, amor, respeito e honestidade. Se não fosse pela dedicação e crença deles no meu ensino desde os fundamentos, com certeza a conclusão de mais esta etapa de uma longa escadaria não estaria materializada.

Em igual intensidade estão os agradecimentos direcionados para Cecília Maria de Oliveira Aquino Sequeira, minha esposa e grande amor. Pois, sem seu companheirismo, presença e conselhos, minha nova vida no Rio de Janeiro não estaria sendo percorrida através de mares tão sossegados.

Ao meu orientador, o professor Dr. Gustavo da Gama Vital de Oliveira, fica minha inefável gratidão e agradecimento por ter confiado e apostado em mim e em meu trabalho, acreditando que eu seria capaz de concluir aquilo que me dispus a escrever, e por ter manejado minha orientação com toda sua sabedoria e extrema paciência.

Ao professor Dr. Adilson Rodrigues Pires, que, com a calma e sabedoria que lhe são particulares, e com a sede e bom paladar para cafés, possibilitou germinar em mim a ideia central deste trabalho, sempre clamando para que eu tivesse cuidado para não fazer um trabalho de economia, mas sim um de direito sob um prisma econômico.

A todos os meus colegas, professores e corpo técnico da pós-graduação em Direito da UERJ e do CEPED por terem me apoiado e me recebido em sua cidade como se eu daqui também fosse, tentando, ao máximo, me integrar e não deixando, em momento algum, que eu me sentisse deslocado.

RESUMO

XIMENES, Diego Fernandes. **Análise do contribuinte sob a perspectiva da Economia Comportamental**. 2016. 144 f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

Este trabalho busca demonstrar os benefícios trazidos ao Direito Tributário pela aplicação da Teoria Econômica da Análise Comportamental que, em conjunto com a ética de Peter Sloterdijk, desenvolve uma nova concepção da legitimação do Direito sob uma perspectiva do contribuinte. Tratando-se de uma constante mundial, o poder de voz do contribuinte está hoje bastante diminuído. A razão pela qual se afirma isso é que o poder de decisão do contribuinte foi muito enfraquecido com o desenvolvimento da modernidade. Hoje, efetivamente, não cabe a ele nem decidir sobre suas obrigações nem sobre a destinação daquele montante arrecadado. Essa falta de poder de decisão acaba por desenvolver e perpetuar a sensação de perda no contribuinte, não permitindo que ele se coloque na posição de auxiliar da tributação ou que se sinta integrado às políticas de governo. Restando, em sua mente, figurar apenas como uma fonte de recursos.Vislumbrando esse problema, buscamos o auxílio da Teoria da Análise Econômica do Comportamento para tentar explicar o raciocínio econômico do contribuinte no momento do pagamento de tributos e, através da pesquisa bibliográfica, conseguimos identificar diversas falhas cognitivas que influenciam efetivamente na tomada de decisões.Com o objetivo de substanciar a doutrina comportamental econômica, utilizamos a teoria do filósofo alemão Peter Sloterdijk para demonstrar que se preocupar com sensações é, primeiramente, uma questão ética, uma vez que serve para identificar a Justiça. No caso tributário, portanto, não se deve se concentrar apenas num momento anterior à formação da norma, como se apenas esse período anterior concedesse legitimidade à norma, também devendo haver preocupações com o momento posterior, ou seja, a destinação do produto arrecadado.

Palavras-chave: Economia Comportamental. *Behavioral Economics*. Teoria do homem racional. *Homo oeconomicus.* Peter Sloterdijk. Ética tributária. Direito Tributário. Análise Econômica do Direito. Law & Economics.

ABSTRACT

XIMENES, Diego Fernandes. **Analysis of taxpayer under a Behavioral Economics approach**. 2016. 144 f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

The main goal of this work is demonstrate how the relationship between Government and taxpayer can be enhanced by the use of Behavioral Economics theory combined with Peter Sloterdijk's ethics work. Modernity changed the voice's power of taxpayer, turning this right into a collateral one executed by the legislative authority who is who really decide about the taxpayer's obligation. This fact turns stronger the taxpayer's loss sensation. Aware of the problem, we used Behavioral Economics to explain how taxpayers think and make choices in the field of tax compliance and used Peter Sloterdijk to explain the influence of sensations in ethics and fairness. This work was made with the idea that to have Justice in tax law, we need to concentrate not only in how the law is made, but also in how the public resources are being used. The fairness is in the taxpayer's power of choice.

Keywords: Behavioral Economics. Rational choice theory. Homo oeconomicus. Peter Sloterdijk. Ethics in taxation. Tax law. Law and Economics.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 8

1 **CONSCIÊNCIA E RACIONALIDADE ECONÔMICA** 10

1.1 **Somos racionais? O mito da racionalidade do Homem Econômico Neoclássico.** 11

1.1.1 Sobre a Análise Comportamental e sobre a Psicologia aplicada à Ciência Econômica 18

1.1.2 O grande grupo da Economia Comportamental (EC) e a Psicologia Econômica (PE) 25

2 **FALHAS COGNITIVAS RECORRENTES E A FALÊNCIA DA TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL NEOCLÁSSICA** 33

2.1 **Por que erramos, como fazemos isso de forma reiterada e por que importa?** 33

2.2 **O Programa Heurística & Vieses (H&B)** 34

2.2.1 Heurística da Representatividade 38

2.2.1.1 Viés de insensibilidade a resultados pretéritos 39

2.2.1.2 Viés de insensibilidade ao tamanho amostral 40

2.2.1.3 Concepções errôneas da possibilidade 40

2.2.1.4 Insensibilidade à previsibilidade 42

2.2.1.5 Ilusão de validade 42

2.2.1.6 Concepção errônea da regra de regressão à média 43

2.2.2 Heurística da Disponibilidade 43

2.2.2.1 Viés devido à recuperabilidade das ocorrências 44

2.2.2.2 Vieses devidos à efetividade de um ajuste de busca 45

2.2.2.3 Correlação ilusória 45

2.2.3 Heurística do ajustamento e ancoragem 46

2.2.3.1 Ajuste insuficiente 46

2.2.3.2 Vieses na avaliação de eventos conjuntivos e disjuntivos 47

2.3 **Outras falhas cognitivas recorrentes** 47

2.3.1 Aversão às perdas 47

2.3.2 Desconto Hiperbólico 48

2.3.3 Efeito Dotação 49

2.3.4 Efeito Enquadramento 52

3 **ÉTICA E CIDADANIA FISCAL NUM MUNDO HABITADO POR CONTRIBUINTES "IRRACIONAIS"** 53
3.1 **A relação entre o Fisco e os contribuintes de fato e de direito**.....57
3.1.1 Punições, adimplemento tributário e a questionável efetividade de uma relação tributária pautada principalmente no temor punitivo 59
3.1.2 Readequação do relacionamento tributário.....74
3.2 **Quando a escolha dos fins serve para justificar o todo: Peter Sloterdijk e sua concepção de relação tributária pautada pelo voluntarismo.** 82
3.2.1 A filosofia de Peter Sloterdijk.....82
3.2.1.1 Peter Sloterdijk e sua releitura da Cidadania Fiscal 84
3.2.1.2 Peter Sloterdijk e a defesa da ética da dádiva.....94
4 **POR UMA RELAÇÃO TRIBUTÁRIA MAIS REPUBLICANA E DEMOCRÁTICA**.....97
4.1 **Breves apontamentos sobre o entrelaçamento entre o Estado Fiscal, o dever de solidariedade tributária e o Dever fundamental de pagar impostos.** 97
4.1.1 Estado Fiscal: Justiça distributiva e solidariedade.....101
4.1.2 Sobre a fundamentalidade do dever de pagar impostos como apanágio de uma concepção de justiça fiscal 104
4.2 **Exemplos de práticas ao redor do mundo que incentivam o adimplemento tributário** 108
4.2.1 A dupla função dos recibos chineses: Nota Fiscal e Bilhete de loteria.....109
4.2.2 Desconto no pagamento por introduzir a modalidade débito automático.....110
4.2.3 Envio de cartas com lembrete da existência da dívida e suas consequências.....111
4.2.3.1 Cartas em Louisville, Kentucky, Estados Unidos da América.....112
4.2.3.2 Cartas na Guatemala 115
4.2.4 Utilizando consumidores como auditores fiscais 116
4.3 **A união da Economia Comportamental com a ética de Peter Sloterdijk em prol de uma mudança no paradigma da cidadania fiscal.**.....117

CONCLUSÃO 121
REFERÊNCIAS.....129

INTRODUÇÃO

Reza a história que Sêneca, jurisconsulto romano, asseverou em sua defesa que “não há necessidade de fazer o elogio do que é errado só porque não se consegue viver a altura do que é certo”[1]. Para o espírito deste trabalho, esta frase significa muito, pois o fulcro da preocupação aqui delineada é esclarecer que a forma hodierna com que o Direito Tributário se coloca perante o contribuinte está mais próxima do errado-aceitável do que do correto-almejado.

Afirma-se dessa maneira em razão de visualizarmos cada vez menos a participação do contribuinte na eleição de suas obrigações tributárias e na disposição dos recursos dele arrecadados, restando, portanto, afastado os princípios democrático e republicano, mantendo, em contrapartida, proximidade com a lógica pré-oitocentista.

Com o avanço tecnológico e fortalecimento das instituições, temos a chance de avançar com formas diferentes de pensamento e de comportamento, havendo a possibilidade de, cada vez mais, realizarmos experimentações democráticas e pensar o novo, não havendo, portanto, desculpas para continuarmos a manter o contribuinte numa posição de inferioridade, como se a superioridade da vontade da sociedade ainda se sobressaísse à vontade do indivíduo sem que houvesse ponderações alguma ou relativizações desse relacionamento.

Para melhor expor tais inquietudes, partimos de três círculos que funcionam como fundamentos para a conclusão disposta ao final, podendo ser o trabalho dividido em três partes.

O 1º grupo, formado pelos capítulos I e II, é o responsável por demonstrar que o homem racional, estereotipado pela figura neoclássica do *homo oeconomicus,* está em declínio.

Esse primeiro grupo explica o que é a teoria racional, como ela está sendo empregada pela doutrina econômica neoclássica, qual a razão de ter havido o crescimento da doutrina da economia comportamental - que rivaliza com o

[1] Importa frisar que, conforme explicado por Gianetti (2007), a frase cunhada por Sêneca, segundo o filósofo Villy Sorensen, decorreu de um momento em que ele fora arguido sobre as riquezas de suas posses, respondendo, em três partes, da seguinte forma: “1) ‘não há necessidade de fazer o elogio do que é errado só porque não se consegue viver à altura do que é certo’; 2) ‘o homem sábio não revela sua independência nada possuindo, mas não sendo possuído por nada; 3) ‘eu nunca disse que era sábio’” (GIANETTI, 2007, p. 224).

mainstream econômico – e como o crescimento da linha comportamental influencia no cenário atual da economia.

O primeiro grupo também expõe a situação da teoria fundadora da Teoria econômica da Análise Comportamental, discorrendo acerca de seus preceitos fundamentais, extraídos, principalmente, dos escritos de Amos Tversky e Daniel Kahneman, sendo este último ganhador do prêmio Nobel de Economia que, conforme explicado no livro *Rápido e Devagar*, do mesmo autor, teria sido dividido com Amos Tversky, caso a política dos organizadores da premiação não fosse a de negar prêmios *in memoriam*.

Superada a explicação sobre a Teoria Comportamental Econômica, adiciona-se ao trabalho uma análise ética sobre a atual forma de tratamento do contribuinte.

Este segundo grupo, formado pelo capítulo III, é posto em tributo à doutrina de Peter Sloterdijk, filósofo alemão e liberal que, embora muito crítico à figura do Estado real, afirma serem os impostos necessários e devidos, estando a crítica maior não nas competências ou espécies tributárias, mas sim na forma como não é ouvido o contribuinte sobre a destinação daquele imposto, condição que impede a efetiva materialização da *dádiva*, restando configurada uma extração de propriedade arbitrária.

Utilizamos o referido autor em razão de possuir uma abordagem diferenciada. As críticas libertárias tradicionais restam, normalmente, retidas na figura de quais tipos de propriedades são intributáveis. Peter Sloterdijk, porém, não trabalha nessa linha.

Para ele a relação tributária é uma necessidade, a partir do momento em que se tem um Estado que precisa de recursos para cumprir seus desígnios. Portanto, a questão fica toda restrita à forma adotada para dispor desses recursos. Embora o valor contribuído se torne de propriedade do Estado, o ente estatal não pode simplesmente entender como se sua aquisição fosse primária e não derivada da propriedade do contribuinte.

A ética, para o autor, está na manutenção do poder do contribuinte veicular sua vontade nas formas de disposição daquele valor dado em contribuição, indicando qual será a destinação do produto. Isso, para ele, é a materialização da *dádiva*; *do dom.* Sendo essa a vinculação autorizativa para conceder à tributação sua condição de ser Democrática e Republicana.

O último círculo é materializado pelo capítulo IV. Nele o objetivado é unir todas as teorias expostas anteriormente e descrever que, mesmo sendo um dever

fundamental o cumprimento das obrigações tributárias, o poder exercido pelo Fisco de cobrar não pode ser materializado de toda e qualquer forma possível.

Os princípios republicano e democrático exigem que tal cobrança se dê de forma a manter a dignidade do contribuinte e, com a evolução dos tempos, por que não dizer de forma a causar a menor sensação de perda possível para os contribuintes.

Assim, utilizando da teoria da análise econômico-comportamental do contribuinte, unida à tese de Peter Sloterdijk, buscamos demonstrar que o Direito tributário precisa repensar seus alicerces e reconhecer que o contribuinte pode (e deve) ser visto como um parceiro e não como um mero campo de extração de recursos. Este trabalho, portanto, é sobre a ética na tributação, sobre a necessária mudança de tratamento de comportamento por parte do Fisco para com os contribuintes e, por final, sobre a eterna busca de uma realidade utópica onde a relação tributária será cumprida com a menor sensação de pesar possível.

1. CONSCIÊNCIA E RACIONALIDADE ECONÔMICA

1.1. Somos racionais? O mito da racionalidade do Homem Econômico Neoclássico.

Com base nos escritos de Weintraub (1993), pode-se afirmar que a progressão histórica da economia costuma identificar como clássica a fase vivida até metade do século XIX, quando economistas como Adam Smith, David Ricardo, Thomas Robert Malthus, John Stuart Mill e Karl Marx calculavam a valoração de ativos com base nos seus custos de transporte e produção, sendo o *output* dividido entre os agentes envolvidos na referida empreitada.

Por volta de 1870 e 1880, economistas em diferentes partes do mundo passam a adicionar outros ingredientes à relação econômica, incluindo a noção de oferta e demanda. Essa modificação influencia diretamente na valoração dos produtos, pois começa a importar o quesito psicológico definidor do quanto o comprador e vendedor estão dispostos a pagar e receber por um determinado artigo. Essa foi a chamada Revolução Marginalista, baseada na ideia de que o valor econômico resulta da utilidade marginal[2] residente na relação.

Portanto, o ponto fulcral da viragem evidenciada na mudança paradigmática da economia, passando de sua Era Clássica para a Neoclássica, foi a inclusão de quesitos subjetivos definidores da oferta e da demanda, regidos pela lei da utilidade marginal. Assim, passou-se a considerar que as relações econômicas são regidas por aspectos exteriores do mero custo de produção, passando a figurar o Homem (agente) no centro analítico desta ciência, anteriormente ocupado pelo produto.

Tal visão detém uma força tão intensa que é vista como o *mainstream* econômico. Ou seja, as teorias que fogem de suas bordas são tidas como extraordinárias e exceção à regra.

Conforme citado, o ponto central da teoria econômica está, desde o firmamento da Era Neoclássica, no Homem que precisa ser racional para ser interessante para a economia. Nasce assim o *homo oeconomicus* como expressão da racionalidade própria de sua época.

---

[2] De acordo com a Lei da utilidade marginal, quando se aumenta a quantidade de consumo de certo bem, sua utilidade é diminuída, havendo, portanto, movimentação inversa da utilidade total, onde a utilidade de um bem cresce quanto mais houver o consumo do mesmo. Em termos de exemplo, segundo a lei da utilidade marginal, quando um consumidor consome dois exemplares de um mesmo bem, sua satisfação no primeiro consumo será muito maior do que no segundo.

Por ser fruto do século XVIII, a racionalidade genérica e universal concedida a essa nova qualificação de homem passa a ser a força precípua necessária para conceder ares de cientificidade para a estrutura econômica idealizada. Assim, nasce o Homem Industrial, que é moderno, calculista e meticuloso na tomada de suas decisões. Um Homem que, como nunca antes, estaria rodeado pelo conhecimento e pela possibilidade de tomar decisões fundamentadas unicamente em aspectos científicos e exatos[3].

Por, teoricamente, deter controle sobre todas as variáveis incidentes sobre uma decisão, o que permitiria a ele um pleno controle sobre qual das alternativas seria a mais adequada, o estereótipo idealizado realizaria escolhas levando em conta as informações existentes, probabilidades dos eventos e o custo e benefício daquela escolha para sua vida, realizando uma decisão que maximizaria a eficiência econômica da relação.

Assim, segundo a teoria neoclássica, conforme demonstrado por Rego (2013, p. 52-53), traduzido de Weintraub (1993), alguns pressupostos estariam materializados na figura do homem *oeconomicus*, conforme demonstrado a seguir:

> 1. Os indivíduos possuem preferências racionais ao escolher entre retornos que podem ser identificados e associados com valores;
> 2. Indivíduos maximizam utilidade e firmas maximizam lucros;
> 3. Os indivíduos agem de forma independente, com base em informações completa e relevante.

Diante do demonstrado, pode-se afirmar que o homem econômico neoclássico tem por básico três princípios: a racionalidade perfeita, o autointeresse perfeito e a informação perfeita.

Segundo Lobão (2012, p. 11), pode-se, em suma, resumir o *racional* da seguinte forma:

> O Homem Económico caracteriza-se por maximizar o seu bem-estar económico utilizando para isso toda a informação disponível. Obtém sempre o máximo de bem-estar possível em cada momento e não fica satisfeito com menos do que isso. Preocupa-se apenas com o seu próprio bem-estar, interpreta de forma correcta toda a informação e decide de forma isolada,

[3] "Três correntes filosóficas, ainda, teriam dado origem a *homo oeconomicus:* o hedonismo, o utilitarismo e o sensualismo. Extrai-se do hedonismo a busca instintiva pelo prazer, pelo bem-estar e pela evitação da dor; do utilitarismo obtém-se uma classificação desses prazeres de acordo com a sua utilidade; já do sensualismo vem o império dos sentidos, em que estes seriam a fonte primordial do conhecimento" (BARRACHO, 2011, *apud*, REGO, 2013, p. 52)

> sem ter em conta os valores sociais do grupo de que faz parte. As emoções e os efeitos sociais não são considerados no seu processo de decisão.

Nas palavras de Stiglitz (2003, p. 22):

> Por trás de boa parte da análise econômica está a hipótese básica da **escolha racional**, significando que as pessoas ponderam os custos e benefícios de cada possibilidade sempre que se deparam com uma escolha. Essa hipótese está baseada na expectativa de que pessoas e empresas agem de forma coerente, com uma noção razoavelmente bem definida do que gostam e dos objetivos que pretendem alcançar, e com alguma ideia de como é possível chegar a eles.
> No caso das pessoas, a hipótese da racionalidade significa que elas fazem suas escolhas e tomam decisões alicerçadas no *interesse próprio*. Naturalmente, diferentes pessoas terão objetivos e desejos diversos.

Diante da dificuldade em conceituar o termo, concordamos com Ulen (1999, p. 791-792, tradução nossa) quando afirma o seguinte:

> Não há uma definição de teoria da escolha racional largamente aceita, porém existem dois importantes sentidos em que tal termo é utilizado. O primeiro é um sentido informal: escolhas são ditas como racionais quando são deliberadas e consistentes. O tomador da decisão pensou sobre o que ele ou ela iria fazer e foi capaz de dar uma justificativa razoável sobre a escolha. E escolhas sobre o futuro ou focadas em coisas particulares, como comida ou escolhas sobre as classes escolhidas na faculdade, espera-se racionalidade que leve a escolhas consistentes (e relativamente estáveis). Isso é, espera-se que não haja mudanças inexplicáveis ou trocas abruptas dos objetos de suas escolhas e assim como as razões escolhidas para cumprir os objetivos das decisões tomadas serão razoavelmente bem desenhadas para a consecução de seus objetivos (Nozick, 1993)
> [...]
> O segundo sentido que os profissionais utilizam “escolha racional” é mais formal: consumidores detêm preferência transitiva e buscam maximizar a utilidade derivada dessas preferências, sujeitas a várias restrições. Preferências transitivas são aquelas que, se algum bem ou pacotes de bens denotado de A é preferida a outro bem ou pacote de bens denotado B e B é preferida a um terceiro bem ou pacote de bens denotado C, então deve ser o caso de A ser preferido a C. Por contraste, se a escolha fosse de A ser preferido a B, B ser preferido a C e C ser preferido a A, acharíamos o resultado estranho – de fato, irracional. Da mesma forma inquestionável é a assunção de que tomadores de decisões procuram maximizar a utilidade sujeita a várias restrições (como àquelas impostas por renda, tempo, recursos cognitivos e gosto). Maior parte dos economistas acham o sentido formal da escolha racional tão obvio que sequer duvidam dele e acabam intrigados com aqueles que o fazem (Para uma discussão de outras condições formais da escolha racional, *vide* Plous, 1993, pp. 80-82)[4]

[4] No original em língua estrangeira: “There is no widely accepted definition of rational choice theory, but there are two important senses in which the term is used. The first is an informal sense: choice is said to be rational when it is deliberative and consistent. The decision maker has thought about what he or she will do and can give a reasoned justification for the choice. And taking choices over time or focusing on their choices about particular things, such as food or class choices in college, one expects rationality to lead to consistent (and relatively stable) choices. That is, one expects that there will be no wild and

Como forma de comprovar a racionalidade e – de certa forma – a identidade de desejos, a teoria econômica tem por costume utilizar da chamada Teoria dos Jogos[5] e, através de suas muitas formas de interação[6], predizer a atitude do indivíduo perante uma situação de escassez[7].

Porém, nem mesmo o modelo de risco composto previsto pela teoria dos Jogos é capaz de tecer previsões, uma vez sua impossibilidade de tecer um padrão efetivamente previsível ao ponto de se estimar probabilidades a respeito das orientações ou jogadas possíveis.[8]

---

inexplicable swings in the objects of their choices and that the means chosen to effectuate the goals of the decision maker will be reasonably well-suited to the attainment of those goals (Nozick, 1993). [...] The second sense in which the profession uses 'rational choice' is more formal: consumers have transitive preferences and seek to maximize the utility that they derive from those preferences, subject to various constraints. Transitive preferences are those for which, if some good or bundle of goods denoted A is preferred to another good or bundle of goods denoted B and B is preferred to a third good or bundle of goods denoted C, then it must be the case that A is preferred to C. By contrast, if it were the case that A were preferred to B, B were preferred to C and C were preferred to A, we would find that distinctly odd - indeed, irrational. Similarly unobjectionable is the assumption that the decision maker seeks to maximize utility subject to various constraints (such as those imposed by income, time, cognitive resources and the like). Most economists find this more formal sense of rational choice to be so obvious that they never doubt it and are puzzled by those who do. (For a discussion of other formal conditions on rational choice, see Plous, 1993, pp. 80-82.)"

[5] "**Game theory** is a method of analyzing situations in which the outcomes of your choices depend on other's choices, and vice versa. In these strategic situations, there is mutual interdependence among the choices made by the decision makers: each decision maker needs to account for how the others are affected by the choices made and how the other decision makers are likely to respond since their responses may affect what is the best choice to make." (BROWNING; ZUPAN, 2012, p. 407, grifo do autor). "All game theory models have at least three elements in common: players, strategies, and payoffs. The **players** are the decision makers whose behavior we are trying to predict. […] The **strategies** are the possible choices of the players. Outputs produced and prices charged are strategies in this sense, but so too are advertising budgets, new product introductions, and product differentiation. […] The **payoffs** are the outcomes, or consequences, of strategies chosen. For firms, it is natural to express the outcomes as the profits or losses realized." (BROWNING; ZUPAN, 2012, p. 407, grifo do autor).

[6] Segundo Len Fisher (2008, p. 55-56) são sete jogos principais na teoria dos Jogos (*Game Theory)*: (i) Dilema do Prisioneiro; (ii) Tragédia dos Comuns; (iii) O problema do Caroneiro; (iv) *Brinkmanship* ou *Chicken*; (v) Dilema do Voluntário; (vi) A batalha dos sexos; (vii) Caça ao Cervo (*stag hunt*).

[7] Nesse sentido, cita-se: "A teoria dos jogos representa a transposição das análises que partem do conceito de racionalidade para o campo da interdependência social e estratégica. A caracterização das relações sociais em jogos busca modelar uma série de restrições que envolvem os agente racionais, ressaltando as características ordinais dos resultados *(payoffs*) que lhe são oferecidos. Os jogos demonstram as pressões conjecturais que os atores enfrentam quando situados em uma interação social, o que leva a soluções e equilíbrios diferentes, dependentes da estrutura dos *payoffs* envolvidos. Mais propriamente, os modelos de jogos permitem uma percepção precisa do fato de uma orientação individual ser dependente da consideração das ações racionais de outros jogadores. O jogador deve estar sempre consciente de que sua própria decisão terá efeito direto sobre as escolhas de todas as pessoas com as quais estabelece uma transação. O prêmio de cada participante depende das escolhas realizadas pelos outros, manifestando uma causalidade geral em que a antecipação e a previsibilidade se tornam valores centrais. [...] Dessa forma, a teoria dos jogos recupera a distinção entre os ambientes estratégicos e paramétricos, argumentando que o ator racional estratégico se vê, de forma espontânea, inserido em um espaço de troca competitiva que não permite uma atividade de otimização totalmente livre.. A teoria apresenta os agentes inseridos em uma rede, entendendo-o não como entes isolados, mas diretamente relacionados às jogadas feitas pelos outros." (CARVALHO, 2008, p. 47).

[8] Cf. Simon (1967, p. 271, apud, CARVALHO, 2008, p. 53).

Esses jogos, portanto, nem sempre confirmam a materialização da teoria racional. Muita das vezes, as partes demonstram posicionamentos verticalmente opostos aos ditames neoclássico ligados ao *homo oeconomicus*. Como exemplo, cita-se o Jogo do Ultimato (*ultimatum game*)[9] e o problema acarretado pelas pessoas não aceitarem o valor a ser dado unicamente em razão da sensação de injustiça[10-11] sentida (apenas para frisar, este experimento fora repetido ao redor do mundo, passando por países de alta renda – p. ex. EUA – e de baixa renda – *v.g*. Indonésia).[12]

Portanto, é inegável que a racionalidade instrumental é um conceito muito rico aos economistas que compõem o *mainstream*. Porém, seriam os agentes tão racionais quanto a doutrina neoclássica afirma? Amos Tversky e Daniel Kahneman demonstraram que valeria a pena rever certas certezas presentes no *mainstream* econômico[13], e toda essa revolução iniciou com a leitura de uma simples frase escrita pelo economista suíço Bruno Frey, que afirma que o agente da teoria econômica é racional e egoísta e seus gostos não mudam (KAHNEMAN, 2012, p. 287).

Conforme retrata Kahneman (2012, p. 287):

> Fiquei pasmo [com a frase de Bruno Frey]. Meus colegas economistas trabalhavam no prédio ao lado, mas eu nunca percebera a profunda diferença que havia entre nossos mundos intelectuais. Para um psicólogo, é evidente que as pessoas não são nem completamente racionais, nem completamente egoístas, e que seus gostos podem ser tudo, menos estáveis. Nossas duas

---

[9] O Jogo do ultimato (*Ultimatum Game)* é uma experiência formada por três pessoas: O cientista (que entrega o dinheiro), a pessoa A (que recebe o dinheiro do cientista) e a Pessoa B (que receberá o dinheiro - o "pagamento" - das mãos da pessoa A). O Cientista coloca uma quantia em dinheiro (p. ex. R$100,00) em cima da mesa na frente dos dois, devendo a Pessoa A dividir tal valor com a Pessoa B. Caso a pessoa B aceite o valor dividido, os dois saem com as respectivas somas. Caso a Pessoa B se negue a receber, os dois perdem.
Seguindo a lógica extraída da teoria racional (mais precisamente do equilíbrio de Nash), a Pessoa B deveria aceitar a quantia seja ela qual fosse, afinal ela entraria no jogo com *0* e sairia com *x+0*, havendo, dessa forma, um acréscimo patrimonial e uma maximização de sua utilidade.
Porém, o resultado do experimento foi na direção de que a Pessoa B tende a negar o recebimento quanto mais a quantia se distancia de 50% do valor, resultando em uma negação quase que constante quando abaixo de 30% do valor total (R$30,00 de R$100,00, segundo nosso exemplo) (cf. LIST, 2007).

[10] Discorrer brevemente sobre a noção de Justiça é indispensável. Além de intrinsecamente conectada a noções de ética e moral (RAWLS, 2000), a sensação de justiça também é biológica (DAMÁSIO, 2012) e ligada à fundamentação da ação (FREY, MATTHIAS, STUTZER, 2004; WALSH, 2012). De toda forma, este assunto será abordado posteriormente.

[11] Thaler (2015, p. 268) resume bem a atitude materializada diante da sensação de injustiça: "When people are given what they consider to be unfair offers, they can get angry enough to punish the other party, even at some cost to themselves. That is the basic lesson of the Ultimatum Game".

[12] Cf. Henrich et al. (2005).

[13] É importante ressaltar que a ideia da busca do homem pela eterna maximização da satisfação, através de uma racionalidade instrumental, já havia sido questionada nos trabalhos do economista, também laureado com o prêmio Nobel, Herbert Simon que, em 1955, apresentou ao mundo sua ideia do que viria a ser conhecido como *racionalidade limitada (bounded rationality)*. (SIMON, 1955).

> disciplinas pareciam estar estudando diferentes espécies, que o economista comportamental Richard Thaler depois batizou de Econs e Humanos.
> Ao contrário dos Econs, os Humanos que os psicólogos conhecem têm um Sistema 1 [pensamento automático, em contraposição ao Sistema 2, referente ao controle racional]. A visão de mundo deles é limitada pela informação que está disponível a um dado momento (WYSIATI) e, desse modo, não podem ser tão consistentes e lógicos quanto os Econs. São às vezes generosos, e com frequência estão dispostos a contribuir para o grupo ao qual estão ligados. E normalmente fazem pouca ideia sobre do que irão gostar no próximo ano ou até mesmo amanhã [...]

Pelo *mainstream* econômico, a vida e o pensamento seriam pautados, unicamente, por uma eterna matemática que serviria apenas para identificar qual situação seria a mais vantajosa para aquela pessoa que estaria realizando a escolha. É a materialização da maximização da utilidade através da verificação de trocas vantajosas (*trade-offs*)[14]. Como bem conclui a doutrina econômica:

> We shall […] assume that the aim of all participants in the economic system, consumers as well as entrepreneurs, is money, or equivalently a single monetary commodity. This is supposed to be unrestrictedly divisible and substitutable, freely, transferable and identical, even in the quantitative sense, with whatever "satisfaction" or "utility" is desired by each participant.[15] (NEUMANN; MORGENSTERN, *op. cit.*)

Carvalho (2008, p. 37), ao realizar uma crítica social, afirma que a teoria econômica *mainstream*, através da teoria da escolha racional, desfigura o indivíduo, afastando-o de uma simbologia essencial que o faz humano, ou seja, a busca da paz em sociedade e através da socialização. Conforme ensina:

> [...] eliminando o contexto socioestrutural que fundamenta as ações individuais, o paradigma teórico e metodológico da escolha racional elabora o que poderíamos denominar uma "desubstancialização da pessoa". O indivíduo aparece como uma instância similar a um bem econômico, isento de matéria simbólica e capacitado a se relacionar no mercado como um mecanismo operacional para a obtenção de interesses próprios ou de outros agentes. Ele aparece como uma entidade que é tomada por si mesma, despersonalizada e assocializada, desprovida de um ambiente cultural significativo. Desse modo, o indivíduo pode ser definido como uma dimensão preparada para a livre circulação e para qualquer possibilidade de transação. Cabe notar que uma concepção particular de liberdade resulta desse

[14] Cumpre frisar, entretanto, que essa *certeza*, diante da impossibilidade oriunda da realidade, fundamenta-se numa convenção. Nesse sentido: "One of the chief difficulties lies in properly describing the assumptions which have to me made about the motives of the individual. This problem has been stated traditionally by assuming that the consumer desires to obtain a maximum of utility or satisfaction and the entrepreneur a maximum of profits". (NEUMANN; MORGENSTERN, 1955, p. 08)

[15] Em tradução livre: "Iremos [...] assumir que o objetivo de todos do sistema econômico, consumidores assim como empreendedores, é dinheiro, ou o equivalente a uma única *commodity* econômica. Isso é supostamente para ser irrestritamente divisível e substituível, livremente, transferível e idêntico, mesmo num sentido quantitativo, com seja lá o que 'satisfação' ou 'utilidade' é desejável por cada participante".

> postulado, pois ser um indivíduo implica a afirmação de autonomia em relação a qualquer regra social ou costume local. Liberdade se confunde, portanto, com a pretensão ao direito de independência, de modo que o agente possa se autogovernar em relação aos interesses existentes na multiplicidade geral das trocas interpessoais.

Com base na figura extraída da teoria neoclássica, se uma pessoa deseja comprar dois itens e um deles aumenta de preço, a escolha mais adequada à racionalidade será escolher um item e manter sua quantidade de aquisição em detrimento do outro, que virá em menor volume. Na mesma linha de raciocínio, se uma pessoa se predispõe a ajudar uma obra de caridade doando parte de seu tempo livre ou então certo valor mensal, caso ocorra de aumentar o *custo* de sua hora vaga ou então seus gastos mensais, a escolha racional seria deixar de prestar a referida ajuda.[16] Entretanto, pode-se dizer que isso é o que realmente acontece? Somos *racionais* a tal ponto?

O simples raciocinar leva-nos a crer que a melhor resposta para o questionado é a opção negativa, pois, as pessoas não realizam uma quantificação mental tão sistemática e fria. Os seres humanos reais – não aqueles de papel ou meramente *oeconomicus* – não realizam com clareza as presunções da teoria racional, ou seja: (i) não trabalham unicamente em prol de seus interesses egocêntricos; (ii) nem sempre são conhecedores de suas preferências; (iii) não é toda vez que conseguem estar amplamente informados de suas opções de escolha; e, por final, (iv) manifestam

---

[16] Como explica a doutrina: "[...] If a consumer plans to buy a certain combination of soda and juice, and then discovers that the price of soda has risen, we would expect her to buy less soda and more juice. By the same token, if an agent is deciding how to allocate her income between consumption and charitable giving, and then the tax deduction on charity is reduced (making it more costly), we would expect her to donate less to charity and spend more on herself (or her family or friends). A similar picture can be painted in terms of time: as a worker's wage rises, she would likely spend more time at her paid work and less time donating her time to a local charity. Trade-offs are everywhere in economic models of choice, and analyzing these trade-offs, made necessary by scarcity of resources, is what I consider economics' most important contribution to the world. (It may even make up for Paul Krugman.).
Nonetheless, surely there are some things we do (or devote resources to) that would not be affected by changes in their cost, and choices regarding, these things would not involve trade-offs. To continue the examples of charity, we can imagine a person who promises to donate *$50* to a local animal shelter every month. Even if the opportunity costs of that monthly donation go up (due to higher bills one month), it is possible that she will not change her donation, because she made a promise. Another person dedicates three hours of her time a week to the same animal shelter, and may not reduce her time even as it grows more valuable in another way (for instance, due to a higher wage or a new romantic relationship). We could say, of course, that these kind persons just have *very* strong preferences for helping this animal shelter. But this imply that if the opportunity cost of their charity rose enough, they would reduce it. And this is reasonable to imagine in some cases, but it is not universally true; **for some people, a promise is a promise, simple as that. And the model of preference-satisfaction cannot explain keeping a promise just because it is a promise**, except by assuming an *ad hoc* preference for keeping promises (which can itself be traded off for other things, and so on)" [g.n] (WHITE, 2011, p. 3).

erros tão reiterado que se questiona se são *erros* ou *características* de sua forma de raciocinar.

Portanto, diante de todos esses pontos, auxiliado pela psicologia, uma linha econômica se distanciou do *mainstream* causando verdadeira revolução no âmago das certezas técnicas antes apresentadas. Sua forma de interpretar o mundo não apenas atingiu a teoria neoclássica com base em discurso, realizando, na realidade, a comprovação de sua teoria através de experimentos. Portanto, resumindo, o embate vivenciado foi fórmulas e equações econômicas (teoria neoclássica) contra experimentos comportamentais (Economia Psicológica). Isso é o que passamos a tratar no próximo item.

1.1.1. Sobre a Análise Comportamental e sobre a Psicologia aplicada à Ciência Econômica

O artigo seminal dos cientistas e psicólogos israelenses Amos Tversky e Daniel Kahneman, de 1974, intitulado de *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*[17], levantou pulsantes questionamentos sobre a paradigmática afirmação neoclássica da plena racionalidade do Homem na tomada de suas decisões.

Seu artigo inicial, publicado em 1974, é curto e incisivo, demonstrando, no decorrer de suas oito páginas, a existência de enviesamentos cognitivos, constatação que atingira as bases da sociedade econômica de tal forma que, em 2002, Daniel Kahneman, mesmo não sendo economista por formação, foi laureado com um Prêmio Nobel de Economia[18], prêmio que certamente teria dividido com Amos Tversky caso este não tivesse falecido em 1996[19].

De acordo com Tversky e Kahneman (1974), a mente humana não funciona de forma tão racional como a apresentada pela doutrina econômica neoclássica, uma vez que o cérebro humano se utiliza de atalhos cognitivos para superar sua impossibilidade de analisar a gama de variáveis apresentadas a todo o momento.

---

[17] TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgement under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, New Series, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, Sep. 17, 1974.

[18] Oficialmente denominado de Prêmio Sveriges Riksbank de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel.

[19] Conforme suas palavras: “Nossa colaboração sobre o julgamento e a tomada de decisões foi o motivo pelo qual recebi o Prêmio Nobel em 2002, que Amos [Tversky] teria dividido comigo caso não houvesse falecido, com a idade de 59 anos, em 1996” (KAHNEMAN, 2012, p. 16)

Tversky e Kahneman (2002) afirmam que nossa forma de raciocinar se dá através de dois tipos diferentes de sistema cognitivo e, utilizando-se de termos propostos inicialmente por Keith Stanovich e Richard West[20], intitulado de Sistema 1 e Sistema 2.

O primeiro compreenderia "[...] operações rápidas, automáticas, sem esforço, baseadas em associações, com aprendizagem lenta, difíceis de controlar ou modificar, semelhantes às características dos processos perceptivos e relacionadas à *intuição* no sentido que os autores conferem ao termo" (FERREIRA, 2008, p. 140).

Já o Sistema 2, é "[...] mais lento, seriado, dependente de esforços para levar a cabo o processo, controlado deliberadamente, mas também relativamente flexível e potencialmente autogovernado, associado a raciocínio, representações conceituais e noções de tempo [...]" (FERREIRA, 2008, p. 140).

Nas palavras de Kahneman (2012, p. 26, grifo do autor):

> O *Sistema 1* opera automática e rapidamente, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário.
> O *Sistema 2* aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, incluindo cálculos complexos. As operações do Sistema 2 são muitas vezes associadas com a experiência subjetiva de atividade, escolha e concentração.

Embora não se pretenda alongar muito a explicação, consideramos importante citar a denominação trazida pela doutrina:

> A abordagem envolve uma distinção entre dois tipos de raciocínio, um que é intuitivo e automático, e outro que é reflexivo e racional. Chamaremos o primeiro de **Sistema Automático** e o Segundo de **Sistema Reflexivo** […].
> O **Sistema Automático** é rápido e expressa nossos sentimentos instintivos, e normalmente não envolve o que usualmente associamos com a palavra *raciocínio*. Quando você se abaixa porque uma bola foi lançada inesperadamente, ou fica nervoso quando seu avião entra em uma zona de turbulência, ou sorri quando avista uma filhotinho, você está usando o Sistema Automático. [...]
> **O Sistema Reflexivo** é mais deliberado ee autoconsciente. Utilizamos esses Sistema quando somos arguidos sobre 'Quanto é 411 x 37?' [...]. Enquanto estamos escrevendo este livro estamos (na maior parte do tempo) usando nosso Sistema Reflexivo, mas algumas ideias aparecem em nossas mentes enquanto no banho ou dando uma caminhada e não pensando de forma alguma no livro, esses pensamentos estão provavelmente advindo de nosso Sistema Automático (THALER e SUNSTEIN, 2009, p. 21-22, tradução nossa) [g.n].[21]

[20] Cf. Kahneman (2012, p. 26)
[21] O texto em língua estrangeira é: "The approach involves a distinction between two kinds of thinking, one that is intuitive and automatic, and another that is reflective and rational. We will call the first the

Com o intuito de contornar as dificuldades de obtenção de certezas, a mente humana materializa atalhos cognitivos que também são chamados de *regras de bolso* ou *regras de ouro*[22] ou, de forma mais técnica, *princípios heurísticos*.

Tais atalhos cognitivos nos auxiliam a tomarmos decisões quase de forma automática, pois a experiência é que tais decisões demonstram-se suficientes para superar as adversidades hodiernas sem a necessidade de realizar um profundo pensar sobre a situação em análise[23].

Embora tais heurísticas sirvam na maioria dos casos do dia-a-dia, às vezes elas levam a erros severos, conforme explicado por Tversky e Kahneman (1974, p. 1124):

> Many decisions are based on beliefs concerning the likelihood of uncertain events such as the outcome of a election, the guilt of a defendant, or the future value of the dollar. These beliefs are usually expressed in statements such as "I think that …", "chances are…", "it is unlike that…", and so forth. […] What determines such beliefs? How do people assess the probability of an uncertain event or the value of an uncertain quantity? […] people rely on a limited number of heuristic principles which reduce the complex tasks of assessing probabilities and predicting values to simpler judgmental operations. In general, these heuristics are quite useful, but sometimes they lead to severe and systematic errors[24].

Cientes do fato de que as pessoas desviavam-se da racionalidade[25] com base em diversos vieses cognitivos, Tversky e Kahneman (1974) apresentaram ao mundo

---

Automatic System and the second the **Reflective System** […].**The Automatic System** is rapid and is or feels instinctive, and it does not involve what we usually associate with the word *thinking*. When you duck because a ball is thrown at you unexpectedly, or get nervous when your airplane hits turbulence, or smile when you see a cute puppy, you are using Automatic System. […] **The Reflective System** is more deliberate and self-conscious. We use the Reflective System when we are asked, 'How much is 411 times 37?' […]. When we are writing this book we are (mostly) using our Reflective Systems, but sometimes ideas pop into our heads when we are in the shower or taking a walk and not thinking at all about the book, and these probably are coming from our Automatic Systems"

[22] No original em inglês: *rules of thumb*. (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. 24)

[23] Pode-se citar como exemplo a regra de ouro chamada de representatividade, melhor conceituada mais adiante. Com base nessa regra as pessoas tendem a afirmar, sem qualquer outra fundamentação mais precisa, que um rapaz afrodescendente de 2 metros será melhor jogador de basquete que um rapaz branco de 1,60m. A referida afirmação pode até estar correta, porém, a chance de se estar errado pela utilização de estereótipos tem a mesma fundamentação de um chute.

[24] Em tradução livre: "Diversas decisões são baseadas na crença da probabilidade de certos eventos como o resultado de uma eleição, a culpa de um réu, ou o valor futuro do dólar. Tais crenças são usualmente expressadas in frases como 'Eu acho isso...', "as chances são...', 'é improvável que...' dentre outras. [...] O que determina tais crenças? Como as pessoas acessam a probabilidade de um evento incerto ou mensuram uma quantidade incerta? [...] [as] pessoas fiam-se em um limitado número de princípios heurísticos que reduzem a complexa tarefa de acessar probabilidades e previsões de valores a um simples julgamento. Em geral, essas heurísticas são bastante úteis, mas as vezes elas levam a severos e sistemáticos erros".

[25] "Behavioral economists have now accumulated several decades of findings indicating that the standard economic assumptions about individual behavior are not accurate, that people do not act

um trabalho reconhecendo a existência de três heurísticas básicas que, posteriormente, foram ampliadas e aprimoradas. São elas: ancoragem (*anchoring)*, disponibilidade (*availability*) e representatividade *(representativeness)* e seus correspondentes vieses cognitivos, trabalho esse que tinha por base aplicar um programa de pesquisa intitulado abordagem "Heurística e vieses" (*Heuristics and biases) (H&B)* para estudar o julgamento humano.

Ao se incutir preceitos psicológicos na seara econômica o conceito de *homo oeconomicus* sentiu necessidade de revisão uma vez que um de seus alicerces principais havia sido intensamente questionado. Segundo Walsh (2012, p. 456):

> A key assumption in decision making is that people are capable of assessing a range of complex choices, and by correctly evaluating all of the available information, select the option with the best outcome for them. In reality it is rare to find situations in which people are fully informed of all their choices and always select the best option […][26].

Hoje, não são poucos os autores que reconhecem o homem racional neoclássico como uma figura mais próxima da ficção[27] do que da realidade. Nesse sentido, num tom mais sarcástico, Thaler e Sunstein (2009, p. 07, grifo do autor) afirmam o seguinte:

> Whether or not they have ever studied economics, many people seem at least implicitly committed to the idea of *homo oeconomicus*, or economic man – the notion that each of us thinks and chooses unfailingly well, and thus fits within the textbook picture of human beings offered by economists.
> If you look at economics textbooks, you will learn that homo oeconomicus can think like Albert Einstein, store as much memory as IBM's Big Blue, and exercise the willpower of Mahatma Gandhi. Really. But the folks that we know are not like that. **Real people** have trouble with long division if they don´t have a calculator, sometimes forget their spouse's birthday, and have a hangover on New Year's Day. **They are not homo oeconomicus; they are homo sapiens.**[28]

---

rationally, that they are not perfectly self-interested, and that they hold inconsistent preferences" (CONGDON; KLING; MULLAINATHAN, 2009, p. 375**)**

[26] Em tradução livre: Uma premissa básica da tomada de decisão é que pessoas são capazes de avaliar uma série de escolhas complexas, e após avaliar corretamente todas essas informações disponíveis, selecionam a opção com o melhor resultado [*outcome*] para elas. Na realidade é raro encontrar situações em que pessoas estão completamente informadas de todas as escolhas e sempre selecionarão a melhor opção [...]".

[27] Para ilustrar essa afirmação, cita-se a passagem da obra de Amartya Sen: "O mundo decerto tem sua cota de Hamlets, Macbeths, Lears e Otelos. Os tipos friamente racionais podem povoar nossos livros didáticos, mas o mundo é mais rico" (SEN, 2012, p. 27). Na mesma linha, indica-se a leitura de Lobão (2012).

[28] Em tradução livre: "Tenha ou não estudado economia, muitas pessoas concordam implicitamente, pelo menos, com a ideia de *homo oeconomicus*, ou homem econômico – é a noção de que cada um de nós pensa e escolhe de forma infalivelmente bem, o que se encaixa na figura do ser humano pintada

Em tom mais sóbrio – porém não menos crítico – Ariely (2008, p. xiv) chega a afirmar que somos mais do que irracionais. Somos, em realidade, previsivelmente irracionais, pois, "[...] nossa irracionalidade ocorre da mesma maneira, repetidamente, seja quando agimos como consumidores, empresários ou estrategistas".

Ariely (2008) afirma que tal conclusão reflete um verdadeiro atrito entre a teoria econômica convencional e a comportamental. Assim:

> Na economia convencional, a hipótese de que somos todos racionais implica que, na vida cotidiana, calculamos o valor de todas as opções que encaramos e, então, seguimos o melhor curso de ação possível. E se cometermos um erro e fizermos algo irracional? Nisso a economia tradicional também tem a resposta: As "forças do mercado" se precipitarão sobre nós e, rapidamente, nos levarão de volta ao caminho da retidão e da racionalidade. Com base nessas hipóteses, de fato, gerações de economistas, desde Adam Smith, conseguiram elaborar conclusões abrangentes sobre tudo, da tributação, passando pelas políticas de saúde pública aos preços de bens e serviços [...], porém, somos muito menos racionais do que a teoria econômica clássica presume. Ademais, esses nosso comportamentos irracionais não são aleatórios nem destituídos de sentido. São sistemáticos e, já que os repetimos incessantemente, previsíveis. [...]

Embora a teoria inaugurada em 1974 tenha realizado um forte baque nas estruturas neoclássicas da Economia, os autores Amos Tversky e Daniel Kahneman nunca desejaram que sua obra servisse como uma forma de destruir a teoria neoclássica. Sua intenção, no fundo, fora apenas demonstrar a existência de outras variáveis a serem consideradas antes de se pautar pelos alicerces da teoria da escolha racional.

Sobre a intenção almejada, os autores explicam no prefácio de uma de suas obras seguinte:

> We did not challenge the philosophical analysis of choices in terms of beliefs and desires that underlines utility theory, nor did we question the normative models of rational choice offered by Von Neumann and Morgenstern and later by Savage. The goal we set for ourselves was to assemble the minimal set of modifications of expected utility theory that would provide a descriptive

---

pelos economistas. Se você reparar nos escritos de economia, você aprenderá que o homo oeconomicus pode pensar como um Albert Einstein, acumular tanta memória quanto o Big Blue da IBM, e exercita sua força de vontade como Mahatma Gandhi. Sério. Porém, as pessoas que conhecemos não se parecem com esses. **Pessoas reais** demonstram problema com divisão de números longos se não possuem uma calculadora, às vezes esquecem o aniversário da esposa, e tomam um porre no dia de Ano Novo. **Eles não são homo oeconomicus; eles são homo sapiens.**" (THALER; SUNSTEIN. 2009, p. 7, grifo do autor)

> account of everything we knew about a severely restricted class of decisions […][29] (TVERSKY; KAHNEMAN, 2003)

Podendo-se, assim, afirmar que a teoria cognitiva apresentada não busca negar a existência de um homem racional. Seu objetivo é afirmar que, embora existente, a racionalidade é limitada e cerceada por diversos critérios psicológicos que não podem ser ignorados[30], características essas que interessam a todos os ramos das Ciências Sociais, afinal o objeto de seu estudo perpassa pela figura do Ser Humano e suas relações sociais.

Como exemplo interessante cita-se o cumprimento de obrigações tributárias. Segundo os estudos realizados pela economia comportamental, o Homem é um animal com extrema aversão às perdas[31] (*loss averse*), logo, o adimplemento da tributação é – como regra – visto como uma perfeita demonstração de uma norma de rejeição social, afinal, ninguém gosta de pagar tributos.

Tendo em vista tal conceito, a administração pública deve facilitar ao máximo o adimplemento tributário através da disponibilização do mais variado número possível de métodos de pagamento para que tal aversão seja menos sentida.

Carvalho Jr. (2014, p. 76), afirma que o município de São Paulo possui alta taxa de adimplência (cerca de 90%) no que tange ao IPTU, enquanto outros municípios de mesma potência possuem uma taxa menor, como é o caso do Rio de Janeiro, que possui porcentagem de adimplência em cerca de 80%, mas com 65% de isenções.

Conforme é afirmado pelo mesmo autor[32], uma das principais razões é a facilidade do pagamento, em especial por causa da utilização de técnicas que

---

[29] Em tradução livre: "Não desafiamos a análise filosófica das escolhas nos termos das crenças e pretensões que alicerçam a teoria da utilidade, assim como não questionamos os modelos normativos da escolha racional ofertadas por Von Neumann e Morgenstern e posteriormente por Savage. O objetivo que determinamos a nós mesmos seria reunir um conjunto mínimo de modificações da teoria da utilidade, o que proveria uma descrição acerca de tudo o que sabemos a respeito de uma classe severamente restrita de eventos" (TVERSKY; KAHNEMAN. 2003, p. x)

[30] "[...] não se pretende romper com o paradigma neoclássico racional de forma abrupta e integral. A ideia é contestar aspectos do modelo da economia neoclássica e, a partir da flexibilização/crítica a respeito de alguns de seus pressupostos, apresentar uma proposta de homem econômico mais próxima da realidade e que, por consequência, acabe por se tornar mais próxima do que se intui com o homem médio, figura consagrada pela teoria jurídica [...]" (REGO, 2013, p. 62)

[31] Seguindo a linha do afirmado: "People hate losses (and their Automatic Systems can get pretty emotional about them). Roughly speaking, losing something makes you twice as miserable as gaining the same thing makes you happy. In more technical language, people are 'loss averse'" (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. 36)

[32] "[...] one reason for São Paulo's good collection rate may be its instruments that facilitate compliance. Indeed, all taxpayers can pay property taxes through all the banking networks, including programming debit orders of up to 10 installments from their bank accounts. Moreover, copies of the tax bill can be printed via the Internet, among other on-line services […]" (CARVALHO JR., 2014, p. 76)

diminuem a sensação de perda, como é o caso da utilização do instrumento bancário de débito automático.

A noção direta de aversão à perda, porém, não é a única causa importante de se levar em conta.

Conforme explicado pela doutrina, quesitos como altruísmo, a justeza da atuação (*fairness*) e o *procedural utility*[33] também são detalhes considerados importantes pelos agentes econômicos na hora de sopesar sua atuação[34].

Esses fatos evidenciam que a atuação dos agentes econômicos, seja para o cumprimento das obrigações tributárias ou para adotar políticas de compra e venda de artigos, não dependerá unicamente de uma atuação fria, calculista e indiferente à moral, conforme se costuma pensar da atuação do *homo oeconomicus* e da prática de sua teoria da atuação racional.

Na realidade, os agentes econômicos não são máquinas, robôs ou quaisquer outro tipo de figura que não demonstre ou seja influenciado por características psicológicas determinadas pela situação como um todo. O ser é humano em razão de, para ele, importar fazer o *certo* e não aquilo que está *unicamente* de acordo com a legislação. O ser não é um *homo oeconomicus*, mas sim um *homo sapiens.*

Entender o comportamento econômico dos agentes envolvidos nas relações sociais é indispensável para se desenvolver um leque maior das formas de indução do comportamento dos participantes. Torna-se muito importante sempre ter em vista que a referida interferência poderá incidir tanto de forma endógena (como, por exemplo, desenvolver a motivação ou o sistema de crenças pessoais) quanto exógena (p. ex., compensação pecuniária), podendo as duas atuar de forma complementar ou suplementar, a depender da situação em análise.

---

[33] Podendo ser traduzido como a *utilidade do procedimento*, é a ideia de que a forma como se chegou ao destino também importa para a verificação da justiça numa determinada decisão. Segundo a doutrina: “Procedural utility means that people not only value actual outcomes, i.e., the *what*, but also the conditions and processes that lead to these outcomes, i.e., the *how*” (FREY; MATTHIAS; STUTZER, 2004, p. 377, grifo do autor).

[34] “No tocante à motivação (incentivos) dos agentes econômicos, estudos demonstram mediante pesquisa experimental e pesquisa de campo, que os seres humanos podem ter seu comportamento pautado por motivações mais elevadas, tais como o altruísmo e o tratamento recíproco justo (*fairness*). O comportamento solidário (*pro-social behavior*), por sua vez, tem-se mostrado importante sob diversas condições. Além dessas críticas à descrição de um ser humano egoísta, proposta pela teoria neoclássica, uma outra contribuição relevante da Psicologia à Economia é a noção de *procedural utility*, que denota o fato de que os indivíduos não apenas valorizam os resultados, mas também a forma mediante a qual estes são alcançados. Muitas vezes, conforme demonstram experimentos empíricos, os indivíduos aceitam retornos inferiores para si mesmos ao perceberem que o processo foi conduzido de forma honesta. É como se a honestidade por si só representasse um valor intrínseco, sendo fonte de utilidade para os agentes.” (REGO, 2013, p. 62)

Nessa toada, o *homo oeconomicus*, como previsto pela teoria neoclássica, é um ser inexistente, sendo seus princípios uma simplificação grosseira da realidade e, de certa forma, pouco precisos em prever a atuação daqueles que virão a interagir nas relações econômicas, devendo-se atualizar a figura para melhor realizar suas previsões.

Dentro da própria teoria econômica a teoria da escolha racional, substrato da visão racional do homem, já fora questionada, como exemplo, cita-se Sen (2011, p. 221):

> [...] uma grande parte da economia moderna tem se deixado enganar, cada vez mais, pela simplicidade de ignorar todas as outras motivações distintas da busca do autointeresse, e a marca chamada "teoria da escolha racional" ainda levou essa falsamente alegada uniformidade do comportamento humano a princípio básico da racionalidade.

Por final, cumpre ressaltar que o presente trabalho não desenvolve a ideia de que somos irracionais. Na realidade:

> O facto de as pessoas – todos nós – decidirmos de forma diferente da prevista pelos modelos racionais significa que somos irracionais? Não. O que significa é que as condições estabelecidas pelos modelos racionais são defasadas em relação às condições encontradas no mundo real em que vivemos e são contraditórias com a natureza dos recursos cognitivos que temos ao nosso dispor para tomar decisões (LOBÃO, 2012, p. 11-12).

Portanto, o aqui almejado é demonstrar que a fórmula pensada pela teoria neoclássica não é suficiente para explicar e prever nossa racionalidade, uma vez que somos constantemente afetados por desvios e falhas cognitivas que afetam diretamente a forma como organizamos nosso raciocínio e realizamos nossas previsões e decisões.

Dessa forma, um novo panorama é essencial para compreendermos a estrutura do comportamento. Para tanto, necessário se faz a teoria econômica receber aportes da psicologia para alcançar uma real faixa de previsibilidade. A referida junção é tratada no decorrer das próximas páginas.

1.1.2. O grande grupo da Economia Comportamental (EC) e a Psicologia Econômica (PE)

Conforme tocado anteriormente, os artigos publicados pelos psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky, nas décadas de 1970 e 1980, apresentaram ao mundo uma forma de visão da realidade que revolucionou as bases da ciência econômica conhecida até então.

Com a viragem descrita, a racionalidade irrestrita do homem econômico pintado pela escola neoclássica fora revista a partir da inclusão de aspectos comportamentais à frieza e calculabilidade tradicionalmente atrelada pela teoria ortodoxa[35], sem, entretanto, realizar a negação do *mainstream* econômico por completo. Foi o nascimento da chamada Economia Comportamental, que até hoje ainda dá frutos teóricos diversos para a ciência econômica.

Economia Comportamental (*Behavioral Economics*) pode ser compreendida como um termo mais genérico e abrangente que engloba diversas outras formas de análise econômica, estando todas atreladas à preocupação com aspectos comportamentais existentes na relação Homem x Economia[36].

Tal diversidade de *inputs* que alimentam a doutrina acaba por dificultar (ou mesmo impedir) a unificação da doutrina sob uma única batuta, seja pela multiplicidade de referenciais, pelo próprio momento de seu desenvolvimento, assim como pela vastidão de sua literatura. Resultando no fato de sua mais pulsante qualidade acabar sendo – segundo perspectivas pautadas numa ideia mais tradicionalista de ciência – sua maior fraqueza[37].

Pode-se indicar Herbert A. Simon, laureado com o Prêmio Nobel em 1978, como pai fundador da Economia Comportamental, embora ele mesmo não tenha cunhado esse termo.

Com o desenvolvimento de sua teoria da Racionalidade Limitada[38], foi introduzida na economia a ideia de que pessoas reais têm dificuldade em maximizar

---

[35] O termo *ortodoxo* servirá para identificar a teoria econômica neoclássica. As outras teorias diferentes da ortodoxa serão chamadas de *heterodoxas*.

[36] Para maior compreensão da amplitude da influência de uma abordagem com base na Economia Comportamental, indica-se a leitura de uma diversidade de artigos. Com a temática legal, o *paper* escrito por Jolls, Sunstein e Thaler (1998) é o indicado. Com a temática econômica, porém exposto de forma menos acadêmica, recomenda-se Ariely (2009), já para uma abordagem mais técnica, sugere-se Camerer, Loewenstein e Rabin (2004). Críticas à abordagem podem ser encontradas em Posner (1997) e Mitchell (2002).

[37] "Because the literature has become so vast, and so much of it remains controversial, it is not yet possible to speak conclusively about a single, unified, and complete behavioral model of choice, Instead, such a model now exists only in bits and pieces, with varying degrees of controversy and empirical disagreement attached to each." (KELLY, 2012, p.09)

[38] *Bounded Rationality Theory,* no original.

seu benefício uma vez que não conseguem acesso a todas as variáveis possíveis e mesmo que conseguissem acessar, suas mentes não seriam capazes de processá-las apropriadamente[39]. Assim, os seres humanos são tolhidos pelos seus limites cognitivos.

De acordo com o Hebert Simon, uma pessoa real não está em uma busca constante pela sua opção *ótima*, estando, em diversos casos, o razoável sendo bom o bastante. Nesse sentido:

> […] people, in many different situations, seek something that is "good enough", something that is satisfactory. Humans, for example, when in shopping mode, aspire to something that they find acceptable, although that may not necessarily be optimal. They look through things in sequence and when they come across an item that meets their aspiration level they go for it. This real-world behaviour is what Simon called satisficing.[40]

Ao se pôr em dúvida a efetiva materialização de uma possível plenitude de informações, assim como a possibilidade dos retornos não serem mensuráveis em termos financeiros por parte dos envolvidos numa interação econômica, Herbert Simon (1955) e sua Teoria da Racionalidade Limitada, mesmo sem objetivar tal finalidade, acabam por abalar as estruturas do próprio *mainstream* econômico, abrindo espaço para a propagação de outras formas de pensar a racionalidade a partir de diferentes pressupostos.

Porém, cabe frisar que Simon (1955) não buscava modificar o *mainstream*. Na realidade, ele utilizou as mesmas bases neoclássicas para construir sua forma de pensar, não se podendo dizer que sua teoria serviu como um verdadeiro ato de ruptura. Entretanto, pode-se tomar como assertiva o fato de sua obra ter servido como base para movimentos posteriores.

No que tange à direta afetação, Bruno Sciberras de Carvalho (2008, p. 53-54) afirma:

---

[39] Nesse sentido: "[...] a capacidade da mente humana em formular e resolver problemas complexos é bastante pequena quando comparada com o tamanho dos problemas para os quais uma solução objetivamente racional é requerida no mundo real – ou mesmo para uma aproximação razoável de tal racionalidade objetiva" (SIMON, 1967, *apud*, CARVALHO, 2008, p. 54)

[40] Em tradução livre: "Pessoas, em diversas situações diferentes, procuram algo que seja 'bom o suficiente', algo que seja satisfatório. Humanos, por exemplo, quando realizam compras, aspiram por algo que seja aceitável, porém não necessariamente ótimo. Eles observam as coisas em sequência e quando encontram um item que atinja sua aspiração, o adquirem. Esse comportamento do mundo real é o que Simon chama de satisfação (THE ECONOMIST, 2009)".

> A racionalidade limitada torna mais complexa a ideia neoclássica de que os agentes possuem objetivos definidos e assumem um movimento racional na forma de alcançá-los. Assim, questiona a possibilidade de escolhas em que todas as alternativas, e suas respectivas utilidades, são analisadas claramente a partir de habilidades individuais que anexam *payoffs*, a todas as direções disponíveis. O problema central é que os resultados não são, muitas vezes, mensuráveis em termos de utilidade ou dinheiro, e a reflexão pessoal não pode considerar de forma completa os custos e benefícios de nova alternativas, assim como uma medida comum que compare todos os componentes delas. Além disso, problematizam-se os postulados sobre ações em ambientes de incertezas, principalmente a noção de que os indivíduos pensam sobre a "utilidade esperada" a respeito das alternativas que não portam resultados claros. Através de uma análise que leva em conta aspectos psicológicos, Simon sugere que há limites internos para a conduta instrumental, o que torna problemática uma teoria que admite somente restrições externas, como o orçamento e os preços do lado do consumidor, e a oferta definida de fatores de produção e demanda por parte do empresário. [...]

Por final, cumpre esclarecer que, segundo Tomer (2007, p. 463), a análise comportamental não está associada a nenhuma ideologia político-econômica ou totalmente ligada ou dissociada da escola de pensamento[41] que rege o *mainstream* econômico[42].

Por tal motivo, pode-se afirmar que a distinção existente que concede autonomia para Economia Comportamental é decorrente de suas práticas e perspectiva científicas[43]. Ainda segundo Tomer (2007), a indicação de individualização do *mainstream* é possível tendo por base os seguintes aspectos da teoria neoclássica: (i) estreiteza (*narrowness*); (ii) rigidez (*rigidity*); (iii) intolerância (*intolerance*); (iv) mecanicismo (*mechanicalness*); (v) isolacionismo (*separateness*); e, por final, (vi) individualismo (*individualism*).

O primeiro aspecto, chamado de *estreiteza*, mantem direta ligação com a ideia clássica de positivismo científico e é fortemente presente no *mainstream* econômico. Dessa forma, diz-se que algo mantem uma visão estreita quando esse objeto demonstra severas restrições científicas.

---

[41] "A school of economic thought refers to the thinking of a group of scholars who hold distinct, common beliefs about methodology, social philosophy (world view), a body of theory and research agenda, and a set of economic policy descriptions" (FOLDVARY, 1996, apud TOMER, 2007, p. 477)

[42] Cf. Tomer (2007, p. 477-478)

[43] Nesse sentido: "[...] is BE [Behavioral Economics] an economic school of thought? It is noteworthy that BE is not strongly associated with political economic ideology or particular substantive propositions as is the case with other economic schools of thought. What distinguishes BE is its scientific practices and its guiding notion of what good scientific practice ought to be." (TOMER, 2007, p. 463-464).

Segundo diversos autores citados por Tomer (2007)[44] a disciplina econômica ortodoxa pode ser considerada como assaz estreita (*narrowed*), pois a regra presente na disciplina econômica era a filiação ao positivismo científico, com seu uso intensivo de métodos quantitativos e do pensamento dedutivo, incluindo aí noções apriorísticas inquestionáveis como a racionalidade, autointeresse e autocontrole, ponto que é citado como o principal espaço de superação por parte da Economia Comportamental, conforme se pode observar no seguinte trecho: "While mainstream economists have refused to examine these propositions, behavioral economists who have done so find that "humans are dumber, nice, and weaker than *Homo Economicus"*[45]

A *rigidez* representa a inflexibilidade de aceitação de outras formas de influência. Afirma Tomer (2007) que a rigidez pode implicar numa ligação desmensurada da Ciência com uma forma de estreitamento, tolhendo sua qualidade de ser pragmática e de ser flexível na utilização de um método específico mais adequado. No caso da ortodoxia econômica, a rigidez estaria indicada na exigência constante da inclusão de modelos matemáticos[46].

O terceiro aspecto, chamado de intolerância, refere-se a um pensamento autocentrado e preconceituoso que nega abertura para outras formas de filosofia ou metodologias.

O mecanicismo, quarto aspecto, é a determinação de que o elemento objeto da pesquisa, o Homem, no caso da economia, seja uma estrutura mecânica – como uma máquina. Essa estrutura de raciocínio é bem identificada pela utilização de conceitos relacionados à mecânica (v.g. ponto de equilíbrio), como se houvesse um início e fim previamente determinados de forma absoluta. As interpretações de mundo que são pouco mecânicas tendem a ser mais orgânicas, holísticas, humanizadas *etc*.

---

[44] "A great many authors have commented on the highly *narrow* nature of ME. Gilad et al. (1984, p. 2) object to: (1) ME's positivism as the methodological foundation for economic research and (2) the exclusive use of deductive reasoning. McCloskey (1994, pp. 58–59) points out that since World War II, ME has acquired all the positivist trappings including numbers, models, and a tough mathematization associated with Science British style (see McCloskey (1983, p. 484) for 11 precepts of modern science that apply to economics). ME's positivism causes it to exclude many useful research methods and to suffer from "an artificially *narrowed* range of arguments" (italics mine, p. 509). Other authors have focused on the narrowness associated with ME's formal mathematical methods. Mainstream economists "have adopted the view that formal, or mathematical, proofs are entirely sufficient to establish the validity of a theory rather than being just necessary" (Eichner, 1983, pp. 229–230) […]" (TOMER, 2007, p. 467, grifo do autor)

[45] Em tradução livre: "Enquanto economistas do mainstream se negaram a examinar essas proposições, economistas comportamentais que o fizeram encontraram que 'humanos são mais burros, melhores e mais fracos que o *Homo Economicus*'" (TOMER, 2007, p. 468, grifo do autor)

[46] Cf. Tomer (2007, p. 468).

O isolacionismo, tido como quinto aspecto, é a resistência à interdisciplinaridade com outras áreas científicas, em especial àquelas não quantitativas e não econômicas. Nas palavras de Tomer (2007, p. 466): “Separateness refers to the degree to which an economic discipline is not closely linked or integrated with noneconomic disciplines, especially social science disciplines”[47].

O último aspecto enumerado por Tomer (2007) é o chamado de individualismo. Segundo o autor, individualistas são aquelas disciplinas que focam o indivíduo como constituinte final do mundo social. Assim, todos os eventos e comportamentos analisados serão, em última instância, compreendidos como derivações das características dos comportamentos dos indivíduos.

Uma disciplina com alta gama de individualismo “[...] is one where explanations invariably focus on individual decision-making behavior”[48]. Já uma com baixa intensidade de individualismo, “[...] gives much more consideration to individuals as part of collectivities as well as social and group motivations and behavior”.[49]

Os aspectos acima enumerados serviram para demonstrar que existe um distanciamento entre o *mainstream* econômico (ME) e a agenda que desenvolve a economia comportamental (EC). Portanto, é inegável que a Economia Comportamental seja uma forma diferente de pensar a economia e seus conceitos, havendo, portanto, independência metodológica e teórica.

Por final, cumpre salientar que dentro da Economia Comportamental existem diversas outras formas de abordagem da teoria econômica[50-51], cada uma com suas características e delimitações específicas. Este trabalho, entretanto, focará na linha intitulada de Psicologia Econômica (PE), que tem como principal expoente Daniel Kahneham e Amos Tversky, assim como outros renomados autores como Richard Thaler, George Lowenstein, Cobin Carmerer, Ernst Fehr, David Laibson e Matthew Rabin.

---

[47] Em tradução livre: “Isolacionismo se refere ao grau ao qual uma disciplina econômica não é estreitamente ligada ou integrada com disciplinas não-econômicas, especialmente disciplinas sociais”
[48] Tomer (2007, p. 466).
[49] *Ibidem.*
[50] Rego (2013, p. 80) elabora uma lista citando as seguintes linhas de pesquisa de EC: (a) Hebert Simon e Carnegie School; (b) George Katona e Michigan School; (c) Harvey Leibenstein e a teoria de x-efficiency; (d) George Akerloff e a Macroeconomia Comportamental; (e) Finanças Comportamentais; (f) Psicologia Econômica/Economia Psicológica; (g) Vernon Smith e economia experimental.
[51] Para melhor delimitação e conceituação de cada uma das linhas, sugerimos a leitura de Tomer (2007, p. 469 – 477).

O norte da Psicologia Econômica, segundo Camerer, Loewenstein e Rabin (2004) é a utilização do seguinte padrão: (i) identificar premissas normativas ou modelos utilizados pela economia neoclássica; (ii) apontar anomalias através da clara demonstração de suposições ou modelos e demonstração de explicações alternativas dos resultados ou das atitudes econômicas; (iii) uso das anomalias como forma de inspiração para criação de teorias alternativas que generalizam os modelos existentes; (iv) construção de modelos econômico utilizando suposições comportamentais, realizando seu teste, verificação e, assim, delimitação de novas implicações[52].

Embora a adoção de tal padrão científico acabe por desafiar os padrões neoclássicos de economia, a Psicologia Econômica, assim como a Economia Comportamental como um todo, não desejam negar ou realizar uma ruptura completa com os preceitos do *mainstream* econômico, mas sim assegurar que a realidade fosse reproduzida no mais alto grau de sua complexidade, sem que as conclusões partissem de presunções artificiais (*v.g.* a teoria do Homem racional).

Nas palavras de Rego (2013, p. 81):

> [...] a Psicologia Econômica não representa um rompimento radical com o *mainstream*, de modo que o propósito seria modificar uma ou duas premissas da teoria principal com o objetivo de obter maior realismo sob o pomnto de vista psicológico. Desse modo, a pesquisa em Psicologia Econômica tende a debruçar-se sobre aspectos relativamente tangíveis e quantificáveis em detrimento de aspectos intangíveis, qualitativos e holísticos. Portanto, a Psicologia Econômica funda-se na premissa de que os métodos da economia neoclássica são em boa parte válidos e que a maiora das premissas é acertada. Embora muito matemática, a pesquisa em PE é, em regra, menos quantitativa do que aquela realizada no âmbito do *mainstream*.
> É interessante observar outra característica dessa linha de pesquisa, o ecletismo empírico, que permite a aplicação de diversos métods que vão desde experimentos em campo e laboratório, dados coletados em pesquisa de campo, simulação em computador, pesquisa de campo (*surveys*) e até mesmo mapeamento cerebrais.

[52] Nesse sentido: “First, identify normative assumptions or models that are ubiquitously used by economists, such as Bayesian updating, expected utility and discounted utility. Second, identify anomalies—i.e., demonstrate clear violations of the assumption or model, and painstakingly rule out alternative explanations (such as subjects’ confusion or transactions costs). And third, use the anomalies as inspiration to create alternative theories that generalize existing models. A fourth step is to construct economic models of behavior using the behavioral assumptions from the third step, derive fresh implications, and test them.” (CAMERER; LOEWENSTEIN; RABIN, 2004, p. 6)

Em suma, a busca da Psicologia Econômica é pelo reconhecimento de que os agentes econômicos, embora verdadeiros *quasi*-fractais, são, numa visão macro, bem semelhantes em diversos aspectos cognitivos.

Dessa forma, a Psicologia Econômica nega pressupostos virtuais e assépticos de priorização de uma racionalidade absoluta e inexistente. Isso, entretanto, não quer dizer que se permita a abertura total sem delimitadores de abrangência. Os métodos e pressupostos da Economia Comportamental também necessitam superar testes que demonstrem seu teor científico, conforme preocupação demonstrada na obra *Advances in Behavioral Economics* (CAMERER; LOEWENSTEIN; RABIN, 2004, p. 6).

O objetivo central desta parte do trabalho é registrar o nascimento de uma ciência cognitiva que auxilia em muito a forma de se pensar o mundo, pois se trata da superação de certos métodos e paradigmas inseridos a fórceps que impedem o raciocínio sobre a realidade do ser humano. Citando um dos grandes expoentes desta ciência: "[...] o verdadeiro ponto da análise comportamental da economia é ressaltar comportamentos que se encontram em conflito com os padrões do modelo racional. A não ser que modifiquemos o modelo para dizer que pessoas prestam atenção aos custos irrecuperáveis, o modelo será pobre em realizar previsões"[53] (THALER, 2015, p. 261, tradução nossa).

No que toca, em especial, ao Direito, como uma ciência social por essência, compreender a mente é indispensável para pensar a cooperação decorrente da interação entre os agentes sociais.

A intenção desta parte do trabalho é, portanto, demonstrar a possibilidade de modificação do status de realização dos membros da sociedade, passando de eternos conflitantes para cooperadores. Parte dessa evolução perpassa pelo reconhecimento de nossa falibilidade como seres humanos que somos – e não *homo oeconomicus*.

Para finalizar, realiza-se a citação de pequena passagem da obra de Thaler e Sunstein (2009, p. 40):

> Nosso objetivo neste capítulo é oferecer um breve lumiar sobre a falibilidade humana. A imagem que emerge é uma pessoa ocupada tentando lidar com um mundo complexo onde não é possível refletir profundamente sobre todas as escolhas a serem feitas. Pessoas adotam regras de ouro [heurísticas] que, as vezes, os conduzem para frente. Por serem ocupados e terem atenção limitada, eles aceitam o formato das questões sem tentar determinar se as

[53] No original em língua estrangeira: "the real point of behavioral economics is to highlight behaviors that are in conflict with the standard rational model. Unless we change the model to say that people pay attention to sunk costs, the model will make poor predictions"

> respostas variariam se outra formulação fosse feita. O ponto nodal, de acordo com nossa visão, é que pessoas são, como dizemos, *nudge-able* [direcionadas]. Suas escolhas, até as mais importante para sua vida, são influenciadas de um modo que a doutrina econômica padrão não pode antecipar.[54]

2. FALHAS COGNITIVAS RECORRENTES E A FALÊNCIA DA TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL NEOCLÁSSICA

2.1. Por que erramos, como fazemos isso de forma reiterada e por que importa?

A máquina humana é, normalmente, descrita como perfeita e capaz de feitos incríveis. Em nossa tradição cristã-eurocêntrica, a razão pela qual tal ponto de partida é adotado está diretamente ligada à condição divina de nossa criação. Caso realizada uma abordagem mais secular, pode-se afirmar que tal arquétipo de personalidade é vinculado a uma razão mais científica, própria da Era das Luzes.

Conforme já discorrido no capítulo anterior, o *homo oeconomicus* é um vilão que interfere em diversas ciências como sendo a perfeita representação do ser humano.

Recebe a alcunha de vilão porque a realidade em muito contradiz o modelo proposto. Longe de termos toda essa capacidade (*rectius:* racionalidade), somos produtores de erros que, por serem tão reiterados, fazem a ciência questionar sobre se o seu aspecto de aleatoriedade é verdadeiro ou se eles não estariam verdadeiramente incorporados ao modelo triádico do aparelho psíquico.

Compreender isso importa por alguns motivos. O primeiro é o fato de que tais falhas reiteradas rescreverem a forma como se vê praticamente tudo. Rescreveria desde como induzir pessoas a doar órgãos até como escolher uma respectiva marca de certo produto na prateleira de um hipermercado, passando por como pagar impostos e por como votar. Em suma, o rol de interação possível é muito extenso, principalmente quando se pensa num Estado onde a regulação faz parte do cotidiano.

---

[54] No original em língua estrangeira: “Our goal in this chapter has been to offer a brief glimpse at human fallibility. The picture that emerges is one of busy people trying to cope in a complex world in which they cannot afford to think deeply about every choice they have to make. People adopt sensible rules of thumb that sometimes lead them astray. Because they are busy and have limited attention, they accept questions as posed rather than trying to determine whether their answer would vary under alternative formulations. The bottom line, from our point of view, is that people are, shall we say, nudge-able. Their choices, even in life’s most important decisions, are influenced in ways that would not be anticipated in a standard economic framework”.

Outro motivo é a indispensabilidade de conhecermos como se mostram a mente e o comportamento das pessoas, uma vez que tais aspectos são indissociáveis da noção de justiça. Assim, quando se fala no Direito ser um meio de alcançar a Justiça, estamos falando que esta apenas será alcançada e os conflitos dirimidos quando respeitarmos o indivíduo. Como para respeitar alguém se necessita ter conhecimento sobre ele, não se conhece sem entender seu comportamento.

Portanto, a análise comportamental aqui utilizada é, antes de tudo, um reconhecimento da Justiça. Pois, para pessoas reais, diversos aspectos comportamentais são importantes para a materialização da sensação de justiça. Para essas pessoas, conhecer o resultado ou ter um resultado favorável não é a única variável importante na equação que é a sua vida.

Esses *humanos* (e não *homo oeconomicus)* não conseguem realizar cálculos complexos de matemática de forma rápida, são enganados ou induzidos a manifestar certa decisão unicamente em razão de como a pergunta foi feita, fazem comparações que – economicamente – são indiferentes para o resultado, têm aversão às perdas *etc*. Enfim, são pessoas que constroem sua vida em cima de diversos erros e acertos.

Este capítulo busca exatamente identificar e descrever quais são os principais erros e como isso interfere em diversos campos da vida de uma pessoa, mantendo especial atenção à área do Direito e, principalmente, à tributação.

2.2. O Programa Heurística & Vieses (H&B)

Com base na teoria microeconômica a principal forma utilizada para analisar as preferências dos agentes econômicos é através da chamada teoria do consumidor, que é a formulação neoclássica básica para explicar o porquê das escolhas serem realizadas de certa forma e seguindo uma lógica.

Tida como uma visão predominante na microeconomia – tradicionalmente um axioma –, as preferências dos agentes capazes de influenciar a decisão dos mesmos se materializam da seguinte forma: (i) preferências *completas* (sempre é possível para o agente comparar suas opções); (ii) preferências *reflexivas* (todas as opções são igualmente boas); (iii) preferências *transitivas* (se a opção A é preferível a B, e B é preferível a C, logo A é preferível a C)[55].

[55] Colocando em termos de lógica-matemática: A>B, B>C, logo A>C.

Partindo desses pressupostos, o consumidor, ao se deparar com uma situação a ser resolvida com sua decisão, realiza um rápido procedimento mental analítico das probabilidades e qualidades, através de uma "[...] reflexão consciente, calculada e constante dos custos e benefício [...]"[56], combina todas as opções possíveis e chega a um resultado obtido de forma racional – tradicionalmente chamado de *outcome*.

Tal *outcome* unido às preferências enumeradas acima (completas, reflexivas e transitivas) materializa a escolha racional de sua decisão que, segundo a doutrina neoclássica, buscará maximizar a utilidade da sua escolha. Logo, "a escolha do agente é sempre aquela que oferece a combinação ótima entre probabilidade e utilidade" (REGO, 2013, p. 87).

Para os economistas, o *ponto ótimo* citado refere-se à graduação máxima de mensurabilidade da utilidade. Embora podendo variar de pessoa a pessoa, existem algumas máximas idealizadas para conceituar o que vem a ser um ponto ótimo. Segundo o critério do *ótimo de Pareto*, "[...] uma solução é maximizadora quando o incremento de posição de uma parte não produzirá um prejuízo para nenhum outro indivíduo envolvido".[57]

Outro critério é o modelo de Kaldor-Hicks, o qual determina [...] que uma utilidade é maximizadora se os ganhos dos vencedores (*winners*) são suficientes ou maiores para compensar as perdas dos excluídos (*losers*)"[58].

Critica-se socialmente o *ótimo de Pareto* na medida em que ele considera um ponto *ótimo* uma situação que pode verdadeiramente materializar um grave injustiça.

Como exemplo, imaginemos uma relação entre o grupo A e o B. Nessa situação, o *Grupo A* tem um acréscimo patrimonial enquanto o *grupo B* se mantem na mesma linha de pobreza. Embora o referido quadro possa descrever uma relação injusta, em termos econômicos estar-se-ia diante de um ótimo paretiano em que o *grupo A* teria um incremente na sua posição original sem que o *grupo B* descesse numa escala de riqueza.

Em comparação, afirma a doutrina[59] o seguinte: "Para *Pareto* uma mudança será eficiente se não trouxer perdas para nenhuma das partes, enquanto o modelo de

---

[56] CARVALHO (2008, p. 24)
[57] Caliendo (2009a, p. 74)
[58] *Ibidem.*
[59] *Ibidem,* grifos no original.

Kaldor-Hicks irá indicar qual a oferta que os ganhadores sejam compensados pela não-implementação da mudança".

Independentemente do modelo adotado, a ideia central da escola neoclássica é que o agente econômico identifica o ponto ótimo da utilidade de sua escolha através da comparação de alternativas que fortaleçam ou enfraqueçam os múltiplos objetivos que ele tem em vista (*multi-attribute utility*).

Quando os agentes não agem dessa forma, costuma-se afirmar tratar-se de um erro que seria aleatório, assistemático e não passível de modelagem ou correção, em suma, um ponto fora da curva, que deveria ser desprezado como anomalia e irracionalidade. [60]

Essa expectativa neoclássica incidente sobre o Ser Humano é demasiada exigente e desproporcional à realidade fática e forma de posicionamento demonstrado no cotidiano das pessoas. Tendo tudo isso em mente, Tversky e Kahneman (1974) montam o programa de pesquisa intitulado Heurísticas & Vieses[61] que busca demonstrar que o axioma da racionalidade é violado reiteradamente e de forma sistemática e previsível. Conforme bem explicado pela doutrina[62]:

> E é sob a luz dessas considerações que Kahneman e Tversky argumentam que a teoria da utilidade esperada não é um modelo descritivo adequado, pois negligencia a ocorrência de erros no processo de escolha. E, a partir dessas críticas, os autores oferecem um programa alternativo de análise da tomada de decisão sob incerteza, fundamentado nos erros cometidos nesse processo. Essa visão alternativa compõe o que os autores denominam teoria do prospecto[63] (*prospect theory*).

A impossibilidade que leva a um raciocínio não tão adequado à teoria da escolha racional, forte no *mainstream* econômico, é o constante uso por parte dos agentes econômicos de regras simplificadas, chamadas de *heurísticas*, para tomar

---

[60] Cf. Rego (2013, p. 87)
[61] *Heuristics & Biases*, no original em inglês
[62] Rego (2013, p. 87)
[63] Grosso modo, a *Teoria do Prospecto* foi apresentada, em 1979, por Amos Tversky e Daniel Kahneman. Segundo suas conclusões, as pessoas tendem a ter atitudes pouco racionais quando diante da necessidade de decisão e dificuldade em analisar probabilidades. Assim, dentre outros pontos, os autores concluíram o seguinte: (i) Pessoas atribuem um peso excessivo a resultados considerados certos em comparação com resultados que são apenas considerados como prováveis; (ii) as perdas tendem a serem sentidas de forma 2 vezes mais intensa do que os ganhos de mesma proporção; (iii) tende-se a escolher a opção com maior *probabilidade* quando as probabilidades são altas e a opção com maior *recompensa* quando as probabilidades são baixas.

suas decisões. Em razão desse facilitador de movimento analítico, erros recorrentes são materializados, que são os chamados *vieses*.

Desde a data de lançamento do artigo seminal[64] na revista *Science*, em 1974, a Economia Comportamental, e a própria pesquisa *Heurística & Vieses*, já fora bastante influenciada pelo tempo. Atualmente, Daniel Kahneman e outros autores ligados ao programa H&B, como Paul Slovic, Thomas Gilovich, Dale Grifin, Coling Camerer e Gerd Girenzer, já identificaram novos vieses e até mesmo novas heurísticas.

Outros cientistas teorizaram partindo das chamadas *heurísticas afetivas* e da chamada *heurística do pensamento mágico*[65], assim como parcela dos estudiosos enveredam suas teorias nas *falácias preditivas* (*the planning falacy*)[66] e outros focam na influência do excesso de *confiança* ou *otimismo*[67] na tomada de decisões.

Os autores Richard Thaler e Cass Sunstein, por exemplo, têm desenvolvido diversos estudos sobre a utilização da Economia Comportamental e da Psicologia Econômica no desenvolvimento de políticas públicas. Segundo sua prática do *nudge*[68], tendo em vista que a racionalidade é relativizada pelas diversas heurísticas e vieses apresentados por Amos Tversky e Daniel Kahneman, os arquitetos de escolhas podem atuar realizando o reequilíbrio dessa relação através do denominado paternalismo libertário[69], podendo atuar dessa forma desde o Governo até o dono da cantina escolar.

Para o Governo, inclusive, abordagens comportamentais são extremamente interessantes porque são menos sensíveis pela população em geral, o que, por

---

[64] (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1124-1131)

[65] Em antropologia, psicologia e ciência cognitiva o pensamento mágico (*magical thinking*) é a crença que descreve uma forma de raciocinar que busca relação entre determinados eventos. Como exemplo, cita-se a utilização das crenças populares, da superstição, de certas condições em psicologia clínica *etc*. Para sua melhor compreensão, sugere-se Paul Rozin e Carol Nemeroff (2002, p. 201-216).

[66] Recomenda-se leitura de Roger Buehler, Dale Griffin e Michael Ross (2002, p. 250-291).

[67] Para maior profundidade, *vide* David Armor e Shelley Taylor (2002, p. 334-347).

[68] "A nudge, as we will use the term, is any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives. To count as a mere nudge, the intervention must be easy and cheap to avoid. Nudges are not mandates. Putting the fruit at eye level counts as a nudge. Banning junk food does not." (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. 06)

[69] "Libertarian paternalism is a relatively weak, soft, and nonintrusive type of paternalism because choices are not blocked, fenced off, or significantly burdened. If people want to smoke cigarettes, to eat a lot of candy, to choose an unsuitable health care plan, or to fail to save for retirement, libertarian paternalists will not force them to do otherwise – or even make things hard for them. Still, the approach we recommend does count as paternalistic, because private and public choice architects are not merely trying to track or to implement people's anticipated choices. Rather, they are self-consciously attempting to move people in directions that will make their lives better. They nudge." (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. 06)

conseguinte, gera um maior nível de aceitação. Assim, a atuação governamental com base numa abordagem comportamental também é interessante para outros níveis de políticas públicas, como a tributária, por exemplo.

Portanto, conforme é possível extrair do já escrito, o cerne de toda a compreensão comportamental da economia está nos conceitos trazidos pelo programa *H&B*, desenvolvido inicialmente por Amos Tversky e Daniel Kahneman. Assim, os próximos subitens deste capítulo buscarão explicar e conceituar os pressupostos teóricos da linha de pesquisa, cuja estrutura é formada por heurísticas (representando grandes grupos de regras simples de decisão) e vieses (atitudes que são fontes de erros recorrentes).

2.2.1. Heurística da Representatividade

Boa parte dos questionamentos probabilísticos está conectada pela ligação entre um objeto com outro. Logo, é bastante comum que alguma das seguintes perguntas faça parte de um problema envolvendo probabilidade: Qual a probabilidade do objeto A pertencer à classe B? Qual a probabilidade do evento A ser originado pelo processo B?

Para responder tais perguntas, a regra é analisarmos se A é um forte representante do que hipoteticamente atribuímos ao grupo B. Se for, a probabilidade é alta de A ser do grupo de B. Isso é o que se costuma chamar de *heurística de representatividade*.

Conforme o exemplo citado pelos autores, Steve é um personagem fictício que possui como característica ser uma pessoa retraída, tímida, prestativa, bastante interessada em ordem, organização e detalhamento das coisas. Partindo desses dados, questiona-se: numa lista de possibilidade (por exemplo, agricultor, vendedor, piloto de avião, bibliotecário, ou médico), qual o arranjo que melhor representaria a probabilidade de Steve exercer uma das profissões citadas?

Ao se partir da heurística de representatividade, a probabilidade de Steve ser um bibliotecário seria avaliada a partir do quão enquadradas estão as qualidades pessoais apresentadas com aquilo que se costuma compreender como características de cada uma das profissões.

Embora essa heurística possa funcionar bastante no dia-a-dia, “essa abordagem ao julgamento de probabilidades leva a erros sérios, afinal similaridade, ou representatividade, não é influenciada por diversos fatores que deveriam afetar o julgamento de probabilidade”[70], portanto, a presente heurística leva à materialização de diversos vieses cognitivos, que serão tratados a seguir.

2.2.1.1. Viés de insensibilidade a resultados pretéritos

Um dos fatores que, embora devessem, não afetam a representatividade é a constância do acontecimento de resultados pretéritos. Pois, a taxa-base da incidência de certo acontecimento deveria servir como referência para a tomada de decisão ou análise de probabilidade específica.

Partindo do exemplo do Steve, a relação fazendeiros/população é muito maior do que a bibliotecário/população, logo, dever-se-ia levar em conta tal condição antes de se afirmar a profissão do personagem ou ao menos tal condição deveria fazer parte de qualquer estimativa razoável.

A crítica existe quando a análise racional deveria considerar essa questão probabilística antes de tomar sua decisão. Porém, quando se decide com base na heurística da representatividade, é muito comum se negligenciar tal regra e cair num pensamento enviesado.

Cumpre ressaltar que, segundo descrito por Tversky e Kahneman (1974), a influência de tal enviesamento fora comprovado através de experimentos[71] econômicos, conforme demonstrado nas páginas citadas, concluindo-se da seguinte forma:

> De toda forma, probabilidades pretéritas são efetivamente ignoradas quando há introdução de uma descrição, mesmo quando tal descrição não é informativa. [...] Evidentemente, pessoas respondem diferentemente quando recebem nenhuma evidencia de quando recebem evidencia imprestável. Quando nenhuma evidência específica é dada, probabilidades pretéritas são utilizadas de forma correta; quando evidencias imprestáveis são concedidas, probabilidades pretéritas são ignoradas.[72]

---

[70] No original em língua estrangeira: “this approach to the judgement of probability leads to serious errors, because similarity, or representativeness, is not influenced by several factors that should affect judgement of probability” (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1124)

[71] Cf. Tversky e Kahneman (1974, p. 1124-1125)

[72] No original em língua estrangeira: “However, prior probabilities were effectively ignored when a description was introduced, even when this description was totally uninformative. […] Evidently, people respond differently when given no evidence and when given worthless evidence. When no specific evidence is given, prior probabilities are properly utilized; when worthless evidence is give, prior probabilities are ignored.” (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1125)

2.2.1.2. Viés de insensibilidade ao tamanho amostral

Uma das regras da análise estatística é a importância do conhecimento sobre o tamanho da amostra utilizada para se chegar a um determinado resultado. Entretanto, seres humanos, em regra, não se atêm a essa condição na hora de analisar probabilidades intuitivamente, resultando em um erro lógico previsível.

Para exemplificar, imaginemos que a média de altura numa população seja de 1,80 metros para jovens do sexo masculino. Caso se questionasse sobre a superação dessa média num grupo amostral, a tendência seria de que a pessoa entrevistada, utilizando a heurística da representatividade, respondesse que a probabilidade de variação iria ser a mesma independentemente do grupo amostral ter 1.000, 100 ou 10 pessoas[73].

Esse raciocínio é incorreto porque a tendência é de que os grupos menores tenham uma probabilidade maior de alteração (fuga da média), pois quanto maior a quantidade amostral, mais os resultados tenderão a retornar à constatação mediana. Este fenômeno é conhecido como regressão à média[74]. Assim, um erro contumaz é representado pela impossibilidade dos indivíduos mensurarem essa regra básica de probabilidade.

2.2.1.3. Concepções errôneas da possibilidade

[73] Cf. Tversky e Kahneman (1974, p. 1125)

[74] Nas palavras do especialista: "[...] em qualquer série de eventos aleatórios, há uma grande probabilidade de que um acontecimento extraordinário seja seguido, em virtude puramente do acaso, por um acontecimento mais corriqueiro" (MLODINOW, 2011, p. 17), ou seja, seguindo a lei de Galton, quanto maior a amostragem, mais exemplos extraordinários acontecerão, porém muito mais acontecimentos ordinários serão notados, o que fará com que a média retorne ao ponto inicial. Essa é a mesma razão pela qual filhos de pais altos tendem a ser mais baixos que seus pais e vice-versa. A variação segue uma regra demonstrada pela Curva de Gauss, que se materializa no formato de sino indicando a média o desvio padrão e o retorno à média.
Outro exemplo que podemos utilizar para melhor esclarecer o viés e heurística em questão é o seguinte. Digamos que motoristas percorram um número x de km's por ano. Se numa semana mais atribulada um motorista percorreu mais quilômetros do que o normal, tudo bem, pois a tendência é que o número total tenda a ser igual. Agora se aumentarmos a amostragem para – digamos – a população de um Estado, os motoristas que rodam acima da média acabarão aglutinados pelos números extraídos da população média. Isso é o que a Lei de Galton prevê e a Curva de Gauss quantifica.

Outro erro recorrente de avaliação está presente quando uma pessoa interpreta que a aleatoriedade de certa situação é igualmente representada tanto em sequências curtas quanto em sequências longas. Tal lógica enviesada está representada na conclusão de um estudo retratado pelos autores Tversky e Kahneman (1974, p. 1126).

Segundo o entendimento dos participantes, uma moeda, ao ser lançada para o ar, será mais provável de obter, em relação à Caras (K) ou Coroas (C), uma sequência K-C-K-C-C-K, do que K-K-K-C-C-C ou K-K-K-K-C-K, pois a segunda não parece ser *tão* aleatória, assim como a terceira sequência não parece ter sido produzida por uma moeda não viciada.[75]

Essa conclusão é tida como enviesada porque "Desse modo as pessoas esperam que as características essenciais do processo estejam representadas não apenas globalmente na sequência inteira, mas também localmente em cada uma de suas partes".[76]

Outra situação que bem identifica a representatividade local é na falácia do jogador. De acordo com a referida, após se verificar uma longa sequência de vermelhos numa roleta (ou em outro instrumento que se exprima pela aleatoriedade), tende-se a crer – erroneamente – que o movimento posterior parará no preto, tendo em vista a representatividade existente numa sequência com o preto do que com o vermelho adicional. Seria algo como se o preto já estivesse "*gasto"* e como se a alternância fosse a única possibilidade.[77]

Por final, é importante ressaltar que este enviesamento não afeta apenas aquelas pessoas que não possuem muito contato com regras de estatística. Em verdade, como fazem questão de frisar, até experientes pesquisadores no ramo da psicologia sucumbem ao erro ao defender e aplicar a chamada *lei dos pequenos números*, segundo a qual até diminutas amostras são consideradas altamente representativas das populações onde são extraídas. Como resultado, "[...] os pesquisadores depositam muita fé nos resultados de amostras pequenas e superestimam grosseiramente a replicabilidade de tais resultados [...] esse viés leva

---

[75] Cf. Amos Tversky e Daniel Kahneman (1974, p. 1125).

[76] No original em língua estrangeira: "Thus, people expect that the essential characteristics of the process will be represented, not only globally in the entire sequence, but also locally in each of its parts" (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1125).

[77] Como bem explicado pelos autores: "Chance is commonly viewed as a self-correcting process in which a deviation in one direction induces a deviation in the opposite direction to restore the equilibrium. In fact, deviations are not 'corrected' as a chance process unfolds, they are merely diluted" (TVERSKY; KAHNEMAN, *ibid*).

à seleção de amostras de tamanho inadequado e a uma superinterpretação dos dados obtidos”[78].

2.2.1.4. Insensibilidade à previsibilidade

Quando diante da necessidade de se proceder com previsões sobre a situação de uma determinada posição no futuro (v.g. resultado de uma partida de futebol, valores de ações, desenvolvimento de uma sociedade empresária, valor de uma *commodity*), essas são, normalmente, realizadas através da heurística da representatividade, ou seja, observa-se certa característica do presente (ou do passado) e se tenta aplicar num momento futuro, indiferente ao fato da relatada característica ter ou não alguma vinculação com o objetivo almejado[79].

Julgar dessa forma é errado porque viola as regras da teoria estatística. Quando a possibilidade real de se realizar previsões for zero em razão do desconhecimento de qualquer dado que efetivamente sirva para identificar a situação futura, o mesmo peso deverá ser outorgado para todas as possibilidades[80].

2.2.1.5. Ilusão de validade

A ilusão de validade pode ser traduzida no ato de confiar em estereótipos ou em padrões para se alcançar uma determinada conclusão, mesmo que os detalhes existentes sobre a situação específica sejam escassos. Em termos mais adequados ao vocabulário econômico, é a confiança injustificada proporcionada pela adequação

---

[78] No original em língua estrangeira: “[...] the researches put too much Faith in the results of small samples and grossly overestimated the replicability of such results […] this bias leads to the selections of samples of inadequate size and to overinterpretation of findings”. (TVERSKY; KAHNEMAN, *ibidem,* p. 1125-1126).

[79] Num exemplo futebolístico, seria igual a se pautar nos resultados passados (quantas vitórias ou derrotas teve a equipe nas últimas cinco partidas) para se tentar prever os resultados futuros. O problema é que, muita das vezes, verificar o passado não serve efetivamente para se definir como está a situação presente ou sequer a futura do grupo. O próximo jogo, por exemplo, poderá ser realizado sem o craque do time ou então o goleiro pode estar na curva decrescente do retorno à média de sua atuação.

[80] “For example, if the descriptions of companies provide no information relevant to profit, then the same value (such as average profit) should be predicted for all companies. If predictability is perfect, of course, the values predicted will match the actual values and the range of predictions will equal the range of outcomes. In general, the higher the predictability, the wider the range of predicted values” (TVERSKY; KAHNEMAN, *ibidem,* p. 1126).

do *outcome* alimentado pelos inputs informativos[81]. Tal enviesamento é tão recorrente e intenso que a doutrina costuma apontar como parte de sua característica o danoso[82] fenômeno da *confiança excessiva (overconfidence).*

Porém, cumpre ressaltar que, embora seja citada por Tversky e Kahneman (1974), a confiança excessiva não decorre apenas da ilusão de validade, sendo, em realidade, emanada em diversas situações envolvendo enviesamentos e erros cognitivos.

2.2.1.6. Concepção errônea da regra de regressão à média

Demonstrada pela Lei de Galton, há mais de 100 anos, a regressão à média é um instrumento estatístico muito importante, pois identifica que, embora picos positivos e negativos existam em qualquer amostragem, o indispensável é se atentar ao retorno de um ponto fixo que identifica a média.

Caso uma pessoa desconheça essa regra, ou então manifeste uma concepção errônea de seus ditames, suas atitudes se darão de forma enviesada, o que levará à materialização de erros constantes cujo prosseguimento não auxiliará na resolução dos problemas.

2.2.2. Heurística da Disponibilidade

Quando Tversky e Kahneman falam em *disponibilidade*, eles se referem à acesso mental de recordação, ou seja, referem-se ao erro constante apresentado pelas pessoas que compreendem como mais fácil algo acontecer quando elas se recordam de um caso específico. É o caso, por exemplo, de estimar a probabilidade

---

[81] Cf. Tversky e Kahneman (1974, p. 1126): “The unwarranted confidence which is produced by a good fit between the predicted outcome and the input information may be called the illusion of validity”.

[82] “Although overconfidence is not universal, it is prevalent, often massive, and difficult to eliminate (Fischhoff, 1982). This phenomenon is significant not only because it demonstrates the discrepancy between intuitive judgments and the laws of chance, but primarily because confidence controls action (Heath & Tversky, 1991). It has been argued (see, e.g., Taylor & Brown, 1988) that overconfidence - like optimism - is adoptive because it makes people feel good and moves them to do things that they would not have done otherwise. These benefits, however, may be purchased at a high price. Overconfidence in the diagnosis of a patient, the outcome of a trial, or the projected interest rate could lead to inappropriate medical treatment, bad legal advice, and regrettable financial investments. It can be argued that people's willingness to engage in military, legal, and other costly battles would be reduced if they had a more realistic assessment of their chances of success. We doubt that the benefits of overconfidence outweigh its costs” (GRIFFIN; TVERSKY, 2002, p. 248-249)

de pessoas de meia idade sofrerem mal súbito com base em suas experiências familiares, achando ser mais provável alguém sofrer disso unicamente por ser, para si, um dado mental de mais fácil acesso; outro exemplo é quando a pessoa, por estar procurando uma marca específica de carro na rua, começa a perceber que as ruas estão repletas da marca buscada, achando, por conseguinte, que a incidência desses carros é maior do que a de outras, quando, na realidade, o que está acontecendo é apenas o ressalte de um detalhe; ou achar que os casos de ataques de tubarão são muito frequente unicamente porque viu um *blockbuster* com tal temática recentemente.

A presença na vida cotidiana torna esta heurística bastante importante (SLOVIC; FISCHHOFF; LICHTENSTEIN, 2001), uma vez que no dia-a-dia, principalmente quando diante da necessidade de percepção de riscos, o homem utiliza desse atalho mental para tentar tomar decisões diante de incertezas.

De acordo com os estudos de Tversky e Kahneman (1974; 1979; 1981; 2003), a heurística da disponibilidade é particionável em diversos vieses, fato que passamos a demonstrar.

2.2.2.1. Viés devido à recuperabilidade das ocorrências

Figura-se na situação em que a proximidade a certos fatos acabam por influenciar por completo certa situação futura.

Conforme é indicado por Kahneman (2012), é exemplo desse viés a situação em que é demonstrado para dois grupos listas com nomes de mulheres e homens. Nas listas com mais nomes de pessoas conhecidas do sexo masculino, a afirmação foi de que a lista continha – como um todo – mais nomes masculinos. Enquanto que, naquela com uma maior quantidade de nomes de pessoas famosas do sexo feminino, o inverso ocorreu, ou seja, os entrevistados concluíram que a lista continha mais nomes femininos.

O experimento demonstra que a proximidade do receptor com certos dados acabam por direcionar a tomada de decisões, influenciando suas escolhas de forma palpável.

2.2.2.2. Vieses devidos à efetividade de um ajuste de busca

Outra forma de regra de bolso utilizada constantemente para resolver certos problemas é a adoção de sua memória para alcançar exemplos parecidos sob a lógica de que se eu me recordar de exemplos parecidos com a situação em questão, significa dizer que é mais provável dessa situação ser recorrente.

Kahneman (2012) utiliza para ilustrar esse viés o seguinte exemplo: imagine que uma palavra é escolhida aleatoriamente num texto em inglês. Haverá uma maior probabilidade de essa palavra começar com *r* ou que *r* seja a terceira letra?

Segundo o referido autor, a resposta mais comum será que o *r* seja a primeira letra, o que, estatisticamente, é errado, uma vez que, na língua inglesa, o *r* é muito mais comum como terceira letra do que como primeira. Porém, a resposta fora escolhida dessa forma em razão do viés em questão, ou seja, a pessoa afirma ser *r* a primeira letra porque é muito mais fácil para ela lembrar-se de palavras que iniciem com *r* do que com o *r* na terceira letra.

2.2.2.3. Correlação ilusória

A correlação ilusória acontece quando uma situação é tida como correlata a outra sem que haja real ligação de ocorrência entre as duas.

Em um experimento descrito por Kahneman (2012), os entrevistados viram a foto de pessoas que foram diagnosticadas com distúrbios mentais. Após esse conhecimento, fora mostrado para esses entrevistados fotos de desenhos realizados por essas pessoas. Posteriormente, os participantes foram chamados a estimar a porcentagem de vezes que certa característica (ex: olhos peculiares) estavam presentes em desenhos feitos por pessoas com certo distúrbio. O resultado foi que “os participantes superestimaram notavelmente a frequência de coocorrência de associações naturais, como suspeição e olhos particulares” (KAHNEMAN, 2012, p. 453).

Essa correlação ilusória pode se manifestar facilmente em outros setores. Rego (2013) cita como exemplo a ligação entre crises econômicas e o necessário descumprimento de obrigações contratuais por parte do Estado.

Afirma a autora que, com base em seus julgamentos intuitivos, os investidores acabam por se posicionar de forma a pensar que a existência de crise financeira levará ao não adimplemento por parte do ente Estatal, sem que, entretanto, tal posicionamento seja pautado em dados mais factíveis do que a própria intuição e situações pretéritas ocorridas em outras conjunturas históricas.

2.2.3. Heurística do ajustamento e ancoragem

São corriqueiras as situações onde as estimativas variam de acordo com valores iniciais apresentados para as pessoas. Tal característica acaba por enviesar as decisões, fazendo com que diferentes pontos de partida levem a diferentes estimativas, todas enviesadas na direção dos valores iniciais.

Um exemplo clássico dessa situação é aquele utilizado pelo marketing das lojas de departamentos. Os produtos – uma tevê, por exemplo – fica ladeada por outra de preço muito mais alto. Essa situação faz com que o consumidor veja o preço da tevê mais barata como uma bagatela ou, ao menos, como muito mais vantajoso. Porém, quando o departamento de marketing faz isso ele não pretende que você compre a tevê muito cara, mas sim a mais barata que, muita das vezes, não está num preço realmente mais barato (em comparação com outras tevês no mercado), ele apenas *parece* mais baixo em razão de uma ancoragem que o consumidor, inconscientemente fez[83].

2.2.3.1. Ajuste insuficiente

É a ideia introduzida e comprovada por estudos comportamentais de que a indicação de valores aleatórios totalmente desacoplados do produto em si afeta o produto final.

Em exemplo citado por Kahneman (2012), estudantes participantes de um experimento deviam indicar qual a porcentagem de países africanos nas Nações Unidas. Para tanto, foram divididos em dois grupos e cada grupo recebeu a indicação de um número (25 e 45, respectivamente). A partir desses dados, os participantes

[83] Para mais exemplos práticos do dia-a-dia e até resultado de experimentos científicos realizados por economistas, sugerimos a leitura do capítulo intitulado de *A falácia da oferta e da procura*, presente no livro *Previsivelmente Irracional*, de Dan Ariely (2008).

deveriam estimar a porcentagem correndo os valores para cima ou para baixo. O resultado obtido foi de que aqueles que receberam o número 45 acabaram por estimar uma porcentagem média de 65. Já os que receberam o número 25, estimaram a média de 10%.

A conclusão extraída do experimento foi de que um número, mesmo sendo aleatório e estando totalmente desconectado da questão em análise, acaba por enviesar o resultado das escolhas.

2.2.3.2. Vieses na avaliação de eventos conjuntivos e disjuntivos

Este viés é ligado à sensação apresentada pela maioria das pessoas de que eventos disjuntivos (separados) são mais difíceis de ocorrerem do que eventos conjuntivos, independentemente da probabilidade incidente sobre cada um. Em suma, superestimam-se os eventos conjuntivos e se subestimam os disjuntivos.

A forma de escolher adotada pelas pessoas é errada, pois:

> [...] de acordo com as leis da probabilidade, para a ocorrência de um evento que é composto de uma série de outros eventos, a probabilidade de cada um desses componentes deve ser multiplicada entre si, o que resulta numa probabilidade menor. Imagine-se o seguinte evento: três dados lançados concomitantemente apresentam o número 3. Para que isso ocorra, da um dos eventos individuais (que encerra a probabilidade de 1/6) deve se materializar. A chance de um evento que envolva três dados marcando o número 3 seria de 1/6 x 1/6 x 1/6: 1/216, que é muito menor do que a chance de que um dado marque o número três (1/6). Teoricamente, a diferença é clara, mas, na prática, é negligenciada pelas pessoas. (REGO, 2013, p. 108)

2.3. Outras falhas cognitivas recorrentes

2.3.1. Aversão às perdas

Segundo o *mainstream* econômico, as pessoas têm *aversão aos riscos*. Essa visão mais tradicional tende a compreender que as pessoas evitarão o risco até o momento em que a recompensa for suficientemente superior para suprimir o medo de arriscar. Para eles, as recompensas compensarão os riscos.

A teoria comportamental pensa de forma mais abrangente, entretanto. Para eles os seres humanos têm verdadeira *aversão às perdas*, não se tratando, portanto,

de uma singela preocupação com o ato de arriscar. Os seres humanos sentem a perda diferentemente. Sentem-na de forma mais dolorosa que um ganho de mesma monta, numa proporção de 2:1 (KAHNEMAN, TVERSKY, 1979, 1984; ARIELY, 2008; LOBÃO, 2013; THALER, 2015).

Num exemplo simples, a chance de se tirar cara ou coroa num lance da moeda é de 50%, porém, a maioria das pessoas não aceitaria apostar R$ 100,00 (cem reais) num lance a não ser que o ganho em jogo fosse o dobro.

Tendo em vista os estudos demonstrados, o conhecimento desse viés é extremamente importante para áreas como marketing, economia, direito e finanças, pois além de termos aversão às perdas, ainda nos importamos como as situações são postas para nós.

A *aversão à perda* é bastante presente no processo decisório, estando intrinsecamente conectada à ideia de vida que as pessoas adotam em seus dia-a-dia. Dessa forma, tal aversão é fenômeno indispensável para se compreender a psicologia econômica dos humanos, sendo importante ressaltar que sua existência já fora, inclusive, demonstrada pela neuroeconomia que, através de exames cerebrais (CHRISTOPOULOS *et al.,* 2009) comprovou que certa área do cérebro chamada de Giro frontal inferior direito, é ativada quando diante da necessidade de produzir decisões sob risco que envolvam possíveis perdas.

2.3.2. Desconto Hiperbólico

Denominado por Thaler (2015) de *viés do presente*, descreve a dificuldade do ser humano em conseguir projetar sua vida no futuro e, consequentemente, de fazer escolhas planejando-as para um determinado ponto futuro temporal. Tal característica comportamental é indicada por diversos estudiosos do comportamento humano[84] como a causadora da manutenção de nossos vícios e de atividades ou modo de vida perigoso.

Segundo a doutrina, o desconto hiperbólico é a razão pela qual se privilegia fumar (por diversas vezes) um *último* cigarro, mesmo tendo a consciência do efeito do vício e risco de enfisema pulmonar; comer mais uma fatia de torta, mesmo estando

[84] Como exemplo desses estudiosos, pode-se citar Richard Thaler (2015), Dan Ariely (2008) e Peter Ubel (2014).

de dieta; descansar mais um pouco antes de estudar para aquela prova importante; tomar mais uma dose mesmo prevendo a ressaca amanhã; dentre diversos outros exemplos. Sendo, portanto, inegável o nível de interferência que este viés comportamental tende a ter na vida cotidiana de qualquer pessoa.

A consciência da presença do *desconto hiperbólico* na vida cotidiana é importante porque acaba por fazer contraponto à característica central do homem racional, que é a capacidade de escolher *racionalmente* os melhores caminhos tendo em vista os conhecimentos disponíveis.

Cumpre frisar que aqui o homem em questão detém pleno conhecimento das circunstâncias que o circundam. Ele sabe que o cigarro aumenta a probabilidade de desenvolvimento de diversos tipos de câncer, sabe que a probabilidade de empregabilidade de pessoas com nível superior é muito mais alta do que daquelas que não o tem *etc*. Portanto, não há que se falar que a inércia (manutenção do *status quo*[85]) é decorrente de uma *assimetria de informações*, mas sim acaba por decorrer de uma escolha extraída de um complexo mecanismo de raciocínio que opta pela não atividade ou por uma atitude que age contrariamente aos seus interesses.

2.3.3. Efeito Dotação

Apresentado primeiramente por Richard Thaler, em 1980, *Endowment Effect* é traduzida para o português como *efeito dotação* ou *efeito posse.* De acordo com sua conceituação, trata-se da tendência de valorar mais um produto que sai de seu patrimônio do que vice-versa. Dessa forma, desfazer-se de um item é, psicologicamente, mais custoso do que adquirir o mesmo produto, o que acaba por interferir diretamente no preço sugerido.

Essa forma de pensar em nada combina com o raciocínio econômico, pois, uma pessoa regida pela teoria da escolha racional consideraria questões exteriores ao seu psicológico para fundamentar sua venda como, por exemplo, o custo de oportunidade ligado ao valor pago para se adquirir algo, o nível de interesse e necessidade do outro para adquirir o mesmo bem e o valor que pessoas semelhantes ao possível adquirente

[85] Tecnicamente chamado de *viés do status quo*, é uma falha cognitiva representada pela impossibilidade de deliberar sobre escolhas diante da variedade de opções, mantendo-se inerte. No caso, não se trata de escolher manter-se inerte, mas sim o contrário, ou seja, mantem-se a inércia como consequência da vontade de não escolher (THALER; SUNSTEIN, 2009).

estariam dispostas a pagar pelo mesmo produto. Todas essas variáveis servem como exemplo para o alcance do seu *real* valor (FERREIRA, 2008; LOBÃO, 2012; THALER, 2015). Porém, a realidade é bastante diferente da forma idealizada pelo modelo exposto pela teoria econômica neoclássica.

Thaler (2015) inicia o capítulo que trata sobre este efeito citando exemplo apresentado por Thomas Schelling na sua obra *The life you save may be your own*. Segundo o comentário feito por este segundo autor, a atitude depositada diante de duas situações distintas seriam totalmente diferentes a partir do fato de você individualizar/conhecer a vítima do que se a mesma fosse uma pessoa não identificada.

No quadro exposto, ele questiona quem receberia mais doações por estar num estado de necessidade: Lisa, garotinha de seis anos, cabelos loiros que está precisando angariar recursos para conseguir um transplante para que consiga passar o próximo natal em casa com seus pais e sua avó que está em idade muito avançada, ou para o hospital municipal que precisa da mesma quantidade para auxiliar dezenas de pessoas que, entretanto, não têm uma face para ser pintada?

Não precisa imaginar muito para concordar que a pequena Lisa acabaria por receber uma quantidade certamente maior de doações, embora tal escolha seja completamente adversa a um modelo de escolha racional (afinal o *homo oeconomicus* nunca escolheria salvar uma única vida em contrapartida de várias)[86].

Em experiência realizada por Kahneman, Knetsch e Thaler (1990), canecas com o logotipo de universidades foram dadas a estudantes participantes da experimentação, devendo os mesmos identificar valores que dispenderiam para adquirir as referidas canecas e quanto aceitariam receber para abrir mão delas, devendo também os participantes utilizar seu dinheiro para adquirir uma caneca.

Com base no raciocínio neoclássico padrão, a atitude racional a se adotar na situação descrita seria a de conceder valores idênticos tanto para a aquisição quanto para a venda, uma vez que tal quantidade monetária identificaria um valor *justo* ou,

[86] Em outra publicação, Paul Slovic (2010) descreve experimento semelhante. Com três grupos, sendo o grupo A destinado à ajuda da menina africana de 7 anos, de nome Rokia e devidamente identificada com foto, o grupo B formado por número de milhares de africanos, e um terceiro, grupo C, formado pela mesma menina Rokia mas com a adição da estatística – ou seja, com ela fazendo parte do grupo –, o resultado obtido foi que o grupo (A) angariou mais verba (mais do que o dobro do grupo B), o grupo (C) ganhou menos do que o (A) e o grupo (B) foi o que menos recebeu fundos.

no mínimo, um ponto ótimo onde uma sensação de propriedade, ligada à emoção, em nada influenciaria na decisão dos participantes[87].

Entretanto, em comparação ao esperado, o resultado foi sensivelmente diferente: “o preço de venda médio foi aproximadamente o dobro do preço de compra médio, e o número estimado de negócios foi inferior à metade do número previsto pela teoria padrão” (KAHNEMAN, 2012, p. 314), ficando, em realidade, estabelecido uma cotação de venda de caneca de cerca de duas vezes o montante estabelecido para compra.

Em outro exemplo também descrito por Richard Thaler em, artigo produzido na década de 1980, um economista e professor da Universidade de Chicago, adepto da teoria neoclássica, revela que estava *apegado* a certas garrafas de vinho que ele comprou há certo tempo por 10 dólares, mas que agora estavam valendo 100 dólares e ele não queria se desfazer delas, embora não pagasse mais de 38 dólares pelas mesmas garrafas.

Sua atitude é excelente representante do efeito dotação, uma vez que o mero ato de possuir o bem acaba por influenciar no seu valor, o que acaba por sendo uma atitude que foge à racionalidade nos moldes convencionais[88].

Cumpre destacar que o chamado efeito dotação, segundo Kahneman (2012), não é universal. Conforme esse autor recorda, “Se alguém lhe pede para trocar uma nota de cinco dólares por cinco de um, você entrega as cinco sem nenhuma sensação de perda” (KAHNEMAN, 2012, p. 313)[89], demonstrando ainda que em certas relações econômicas normais (*v.g.* uma loja e seus produtos) a busca pelo lucro transforma aqueles ativos em um “[...] incômodo substituto para o dinheiro [...]”[90] que o comerciante busca conseguir assim que os vender para um consumidor.

---

[87] Por exemplo, se um dos estudantes entende que R$5,00 é o valor *correto* para comprar a caneca, ele deveria vendê-la por qualquer valor a partir de R$5,00.

[88] Nesse sentido, sugerimos a leitura de Ariely (2008, p.103-112)

[89] Ainda sobre o tema: “[...] Tampouco há grande aversão à perda quando você sai para comprar sapatos. O comerciante que abre mão dos sapatos em troca de dinheiro certamente não sente estar perdendo coisa alguma. Na verdade, os sapatos que ele lhe entrega sempre foram, desse ponto de vista, um incômodo substituto para o dinheiro que ele esperava conseguir com algum consumidor. Além do mais, você provavelmente não vivenciou o pagamento ao comerciante como uma perda, pois estava efetivamente mantendo o dinheiro como um substituto para os sapatos que pretendia comprar. Esses casos de comércio rotineiro não são essencialmente diferentes da troca de uma nota de cinco dólares por cinco notas de um. Não há aversão à perda de nenhum lado em uma troca comercial rotineira”. (KAHNEMAN,2012, p. 312)

[90] *Op. cit.*

Certas trocas, porém, atuam de forma diferente. Como regra, uma pessoa estipula mentalmente que parcela de seu patrimônio é *para troca* e outra *para uso*. Dessa forma, o *efeito dotação* apenas se materializa quando invertermos a ordem estipulada em nossa mente. Por isso que sofremos com a sensação de perda[91] ao dispor de canecas de universidades, tíquetes para shows e garrafas de vinho, mas não para o dinheiro gasto em algo que desejamos comprar.

Essa sensação não é guiada apenas por costumes. Na realidade, é visceral; ligada a humores e sensações físico-biológicas. Segundo Kahneman (2012, p. 315):

> A evidência da imagem cerebral confirma a diferença. Vender bens que a pessoa usaria normalmente ativa regiões do cérebro que estão associadas ao nojo e à dor. Comprar também ativa essas áreas, mas somente quando os preços são percebidos como elevados demais — quando você sente que um vendedor está pegando dinheiro que excede o valor de troca. Imagens do cérebro indicam também que comprar a preços especialmente baixos é um acontecimento prazeroso.

Todos os dados aqui expostos deixam evidente que a racionalidade não tende a ocorrer da forma tradicional, fazendo parte dela certas condições psicológicas não previstas pela teoria tradicional.

2.3.4. Efeito Enquadramento

O primeiro artigo a tratar diretamente sobre este efeito foi um apresentada na revista *Science* por Amos Tversky e Daniel Kahneman, em 1981, intitulado *The Framing Decisions and the Psychology of Choice*.

Ligado a qualquer tipo de heurística, este viés cognitivo sintetiza a ideia de que as pessoas tomam decisões levando em conta a forma como o problema é apresentado, independentemente de haver verdadeira distinção entre as situações. As *molduras* são, portanto, a forma de representação de um problema (KAHNEMAN, TVERSKY, 1984).

Como exemplo, pode-se citar a diferença entre o mesmo fato ser apresentado de duas formas diferentes: “a cirurgia X tem taxa de sobrevivência de 90%”; ou então “a cirurgia X tem taxa de mortalidade de 10%”.

---

[91] A proporção de 2:1, conforme já citado, é muito similar ao coeficiente de aversão à perda demonstrada pela teoria do prospecto (KAHNEMAN, 2012, p. 315).

Em ambas as hipóteses a taxa de sobrevivência é de 90% e de mortalidade 10% (totalizando em 100%), mas a forma como o resultado foi apresentado modificou completamente a aceitação por parte do público, sendo claramente uma materialização da chamada aversão às perdas.

Esse efeito, porém, não se materializa apenas em pessoas incautas ou com conhecimento ordinário. McNeil et al. (1982) realizaram um experimento na Escola Médica de Harvard. Um grupo de médicos recebeu a mesma informação, porém com um enquadramento diferenciado.

Tratando sobre os benefícios de duas formas distintas de tratamento de câncer, o material entregue demonstrava que a taxa de sobrevivência no primeiro mês (curto prazo) do tratamento através de cirurgia rondava os 90%. Porém, a forma como fora apresentado esse dado diferia da seguinte forma: (a) A taxa de sobrevivência de um mês é de 90%; (b) Há 10% de mortalidade no primeiro mês.

O objetivo do teste era identificar se os médicos eram afetados igualmente a pessoas ordinárias ou se a experiência com o trabalho de porcentagem e expectativa de vida ou morte os faria desviar do enquadramento. O resultado experimentado foi que 84% dos médicos que tiveram acesso ao primeiro texto optaram pela cirurgia em detrimento da radiação. Já os que receberam a informação por meio da segunda forma, apenas 50% viram como melhor opção a via cirúrgica.

O interessante desse experimento foi a constatação de que a classe médica acabou sendo igualmente afetada pelo poder do enquadramento, o que confirma que tal efeito acaba por ser uma consequência mais ligada à nossa forma de raciocinar do que decorrente de fatores externos, como nível de instrução ou especialização na área destino (KAHNEMAN, 2012).

3. ÉTICA E CIDADANIA FISCAL NUM MUNDO HABITADO POR CONTRIBUINTES “IRRACIONAIS”

Do ponto de vista do Direito, viver num mundo repleto de indivíduos que fossem guiados unicamente pelas vontades frias pautadas na maximização de sua utilidade, seria idêntico a viver numa sociedade de extremos. Ou se estaria diante de uma sociedade onde a compreensão e respeito às regras aconteceria na sua mais absoluta completude, ou então, viver-se-ia num completo caos onde não haveria o

cumprimento de nenhum acordo que dependesse unicamente de aspectos sociais não econômicos (ao menos *não diretamente econômico*[92]), pois sempre seriam sopesadas as diversas variáveis para identificação do *custo* de cumprir ou não certa obrigação, pois, segundo a visão tradicionalista do filósofo e economista político Francis Edgeworth "[...] o primeiro princípio da Economia é que todo agente apenas atua em prol de seu autointeresse"[93] (1881 apud SEN, 1977, p. 317, tradução nossa).

Na prática, a confiança – *per si* – restaria extinta, passando tudo a ser uma variação equacional entre fazer ou não fazer algo, pois, pela lógica, "Altruísmo e empreendimento não lucrativos não podem ser compreendidos dentro da moldura econômica padrão"[94], isso segundo afirma Rose-Ackerman (1996, p. 701, tradução nossa).

Uma boa exemplificação dessa forma milimetricamente matemática[95] de atuação é a formulação econométrica[96] que busca demonstrar o quão interessante seria perpetrar um ato de criminoso, de Becker (1968).

Porém, não é necessário muito para se visualizar que nossa vida cotidiana não é nem um pouco repleta de seres estreitamente racionais. Em realidade, o contrário é o mais facilmente defensável. Temos a tendência a decidir com os vícios e paixões do momento, assim como não costumamos realizar escolhas com base em reflexões

---

[92] Fazemos referência à *diretamente econômico,* pois existe quem afirme (*v.g:* POSNER, 2010) que toda e qualquer atividade social (principalmente a jurídica) terá como fundamento a relação econômica. Segundo essa linha, amizades, manutenção de acordos, família, moral, benfeitorias, altruísmo *etc*, tudo sempre estaria ligado ao egotismo e à maximização da utilidade. Em suma, qualquer atividade sempre estaria sendo realizada com o intuito de permitir um meio melhor de trocas de relações econômicas: *there's no such thing as a free lunch!* Toda a vida se resume à valoração e identificação de custos de oportunidade.

[93] O texto em língua estrangeira é: "the first principle of Economics is that every agent is actuated only by self-interest"

[94] O texto em língua estrangeira é: "Altruism and nonprofit entrepreneurship cannot be understood within the standard economic framework".

[95] Sobre a utilização da matemática como forma de endurecer a economia (*rectius:* confirmar sua condição de *hard science*), indica-se a leitura da parte introdutória da clássica obra sobre Teoria dos Jogos, de John Von Neumann e Oskar Morgenstern, intitulada *Theory of Games and Economic Behavior.* Originalmente publicada em 1944, ao tratar sobre o peso da matemática na Economia, seu texto realiza analogia ao uso da matemática na Física, afirmando que, para ambas, as imprecisões são igualmente pautadas na externalidade, e não na ciência matemática em si, ou seja, o cálculo é perfeitamente aplicável, as complicações existem na transmutação da realidade para números. Afirmam o seguinte: "1.2.4. The reason why mathematics has not been more successful on economics must, consequently, be found elsewhere. The lack of real success is largely due to a combination of unfavorable circumstances, some of which can be removed gradually." (VON NEUMANN; MORGENSTERN, 1955, p. 04).

[96] *Vide* ALLINGHAM e SANDMO (1972) e BECKER (1968), dentre outros, assim como este capítulo que realiza um breve apanhado sobre o assunto.

profundas sobre as diversas opções que o mundo oferece. Somos *homo sapiens* e não *homo oeconomicus.*

A certeza demonstrada no último parágrafo, entretanto, não aparenta ser compartilhada por grande parte daquelas pessoas que, historicamente, são chamadas de formadores de políticas públicas. A razão pela qual se afirma isso é que as certezas da teoria *neoclássica* sempre foram uma constante no meio onde habitam os economistas, assim como é uma certeza bastante consolidada no grande grupo das Ciências Sociais (CARVALHO, 2008; ZAFIROVSKI, 2003). Logo, as políticas públicas intentadas sempre estiveram com um apoio muito forte na ideia do homem racional e na teoria da escolha racional neoclássica e, para quando essa regra de comportamento falhava, o Direito deveria existir para reequilibrar os *inputs* auxiliando os cidadãos a adotarem certas atuações (*outputs*).

Como ilustração, pensemos num exemplo básico: uma faixa de pedestre. Esse tipo de sinalização, conforme é cediço, serve como indicador da forma mais segura - ou, ao menos, da forma mais indicada, de se atravessar uma rua. De acordo com a atuação idealizada pelos elaboradores de políticas públicas, as pessoas, ao saberem dessa característica, irão atuar buscando uma maximização de sua utilidade, logo, realizarão sua travessia de forma segura por aquele pedaço de asfalto.

Mas, a experiência reiterada nos demonstra que nem todos adotam esse meio mais seguro para sua vida. Alguns atravessam fora da faixa, outros atravessam na faixa, mas fora do momento permitido *etc.*

Diante dessas variáveis, um economista neoclássico afirmaria que a decisão das pessoas leva em consideração o que, para elas, significa aqueles minutos a mais. Quanto *custa* cada segundo economizado pela travessia fora do momento correto em relação ao perigo demonstrado pela ação (afinal nem sempre é verdadeiramente perigoso atravessar fora da faixa) etc*.* Já um economista comportamental diria que essa conta matemática (clara e perfeita) sequer poderia ser realizada.

Pessoas *normais* não teriam como ser regidas pela lógica matemática almejada pela economia neoclássica, ao contrário, seu raciocínio é repleto de falhas que – de tão corriqueiras – são tidas como o normal e não como um erro; uma excepcionalidade.

Diante dessas *falhas*, o que faz um bom elaborador de políticas públicas? Utiliza-se do direito para regular a atividade daquelas pessoas, de forma a tornar mais *custoso* atravessar fora do local proibido (imposição de penalidade ou determinação

de ilegalidade com reprovação social) do que cumprir com os ditames especificados pelo seu poder.

O sistema tributário é um exemplo disso. Ele foi elaborado com a compreensão de que as pessoas são racionais ao ponto de compreenderem que o retorno haverá assim que todos contribuírem e que, caso não cumpram, a penalização imputada tornará o adimplemento uma opção mais desejada.

Portanto, se cada um contribuir com o seu, a vida de todos será melhorada. E, para assegurar isso, ele impõe multas e penalidades pelo descumprimento, atuando de forma a beneficiar todos triplamente: (i) acumula mais recursos diante de descumprimentos reiterados; (ii) com mais recursos pode gastar os valores de forma a melhor beneficiar todos; (iii) ao impor políticas que atuam diretamente no *custo* do descumprimento, acaba por auxiliar o contribuinte a agir em conformidade com uma ação legalmente *correta*.

Porém, a racionalidade pautada nos preceitos daquelas premissas neoclássicas já elencadas tem sua eficácia questionada uma vez sua impossibilidade de absorver completamente todas as nuances presentes nas relações humanas. Nesse sentido, Zafirovski (2003) é categórico em afirmar que utilizar a teoria neoclássica da maximização da utilidade é atitude empiricamente inválida e eivada de erro, uma vez que a lógica *mainstream* realiza um intenso reducionismo ao dissolver todos os tipos de interação social ao resumir todas as possibilidades em um único tipo de atuação comportamental[97].

Mas, por que estamos falando em identidade comportamental num trabalho que pretende atuar sob o signo da tributação? Para nós, a resposta é simples: o objetivado aqui é demonstrar que as relações jurídicas e, principalmente, as obrigacionais, (estando o direito tributário incluso em ambas) têm como ponto de partida pressupostos intrinsecamente ligados à teoria econômica da escolha racional e do individualismo metodológico. Porém, como tais premissas são questionadas por vasta doutrina, ao menos desde a década de 1960, uma revisão de diversos aspectos incrustrados no senso comum é essencial para a revalidação da efetividade das políticas públicas como um todo.

---

[97] “I try to show that rational choice analysis and/or the economic approach, premised on a definition of rationality as utility maximization, logically flawed and empirically invalid. First and foremost, it commits the fallacy of sociological reductionism by dissolving all types of social action, including rational conduct, into a single type of instrumental behavior exemplified in utility maximizing” (ZAFIROVSKI, 2003, p. 03).

3.1. A relação entre o Fisco e os contribuintes de fato e de direito.

O sistema jurídico tem como base uma relação de orientação de condutas. Sua função primordial é apresentar a correta opção de postura e prever a aplicação de punições quando diante do seu descumprimento.

Historicamente, a postura punitiva se dá como consequência da desobediência. Citando Hobbes (2008, p. 143), a punição é essencial uma vez que "[...] os pactos sem a espada não passam de palavras, sem força para dar segurança a ninguém". Portanto, a afirmativa de que a punição é um lado essencial de uma moeda que representa a relação obrigacional não teria como ser visto como demasiada.

Embora, tradicionalmente, apresente-se uma separação entre os poderes emanados de Estados Liberais e daqueles tidos como mais intrusivos ou mais sociais, ficando de um lado \os Estados mais absenteístas, com a política da intervenção mínima e atuação meramente negativa, e, do outro, aqueles com uma intervenção mais intensa que, além de regular, incentiva subsidiando a produção de determinada atitude[98].

O Brasil, entretanto, é um caso que não se acomoda perfeitamente na citada moldura. Desde sua formação como país independente, sempre esteve ligado com políticas que primavam pelo incentivo por meio de subsídios, assim como por uma regulação forte que, como consequência, evitava a materialização da liberdade mercadológica.

Portanto, a divisão demonstrada acima é adequada, quiçá, apenas às repúblicas europeias pós-oitocentistas, sendo a relação brasileira é um pouco mais complexa de se explicar.[99]

---

[98] Nesse sentido, cita-se: "[com a derrocada do liberalismo] o direito passa a se valer não apenas de sanções negativas, mas também de sanções positivas ou premiais, como expedientes incentivadores das condutas desejadas" (BOBBIO apud CARVALHO, 2013, p. 131)

[99] Com base na obra da historiadora Emília Viotti da Costa, intitulada *Da Monarquia à República: Momentos decisivos*, pagina 143, cita-se a seguinte passagem que bem explica a situação brasileira: "O governo [brasileiro] controlava e se metia em tudo. Um sistema dessa forma organizado era inibidor do risco e da livre-iniciativa. Até 1881, ou seja, oito anos antes da República, nenhuma sociedade anônima poderia funcionar sem autorização do Conselho de Estado, principal órgão de assessoria do imperador, composto pelos homens mais ricos e influentes do país. [...] O governo central regulamentava e também amparava as empresas locais, e estrangeiras, autorizando ou proibindo seu funcionamento, proporcionando subsídios, garantido juros favorecidos, definindo prioridades e assegurando isenções fiscais. Um dos resultados óbvios da excessiva presença do Estado na vida nacional foi a proliferação do empreguismo público. Um levantamento do historiados José Murilo de Carvalho mostra que, em 1877, o Brasil tinha 5,4 funcionários públicos para cada mil habitantes. O índice era mais de duas vezes superior ao dos Estados Unidos nessa mesma época, de apenas 2,4

De toda forma, em menor ou maior grau, é regra por parte dos Estados atuarem de uma forma muito similar quando objetivam incentivar ou desencorajar ações a serem tomadas pelas pessoas sob sua influência[100]. Assim, constantemente, espera-se que as pessoas atuem de forma *racional*. Para tanto, as políticas públicas costumam atuar com foco na desestabilização da relação almejada, tornando mais *barata* certa ação em detrimento de outra.

As formas de se realizar tal desestabilização são divisíveis em dois grupos formados por atitudes *(i) intencionais* (formada pela (a) concessão de benefícios, (b) punição, e (c) encarecimento da atitude) e pelas *(ii) não-intencionais* (formada por externalidades).

Enquadrada no primeiro grupo, a *concessão de benefícios* é representada pela facilitação de certa ação, seja pelo aporte de subsídios monetários ou pela retirada de empecilhos que dificultem o acesso, estando todas as opções se dando por meio da atividade estatal.

Por trabalharem da mesma forma, ou seja, numa linha de reforço aversivo, o ato de *punição* e o de *encarecimento* devem ser tratados juntos, pois, ambos procuram, mesmo que indiretamente, aumentar o *custo* de se realizar determinada ação. Mesmo havendo tal semelhança, cumpre frisar que a identidade não é total, uma vez que, no caso da punição, busca-se atuar na consequência de se tomar uma ação, enquanto que no caso do encarecimento de certa atitude, o objetivado acaba sendo incentivar a escolha de um produto ou ação diferente daquele encarecido.

Embora tenhamos feito a separação da forma retro descrita, não é irrazoável afirmar que a relação imposta pelo Estado, quando no papel de realizador de políticas públicas, tenha por base raciocínio intensamente próxima ao *behaviorismo* descrito pelo psicólogo americano Burrhus Frederic Skinner.

Conforme a referida corrente, todo ser humano seria diretamente reagente a respostas e a estímulos. Assim, aumentar ou extinguir a frequência de um

---

funcionários por mil habitantes. O emprego público representava 70% das despesas do governo em 1889" (GOMES, 2013, p. 100-101).

[100] Como exceção, citam-se as experiências realizadas ao redor do mundo com grupos ligados aos governos que, utilizando da economia comportamental e do que se convencionou chamar de *nudge*, buscam fórmulas novas e mais efetivas de fazer as políticas públicas funcionarem. São exemplos desses grupos o Inglês *Behavioral Insight Team* (http://www.behaviouralinsights.co.uk), o norte americano *Social and Behavioral Science Team* (https://sbst.gov), o francês *NudgeFrance* (http://www.nudgefrance.org). Para uma visão mais geral, recomenda-se leitura de reportagem publicada no periódico *The Economist* (http://www.economist.com/node/21551032) ou então a reportagem da *Harvard Business Review* (https://hbr.org/2015/05/from-economic-man-to-behavioral-economics).

comportamento é diretamente determinado pela prática de um reforço (negativo ou positivo) ou uma punição.

Com base nas premissas supraindicadas, o Direito Tributário nacional se desenvolveu vislumbrando um público racionalmente reativo, sendo inegável a vinculação entre a citada racionalidade, o *mainstream* econômico e a indução por meio da estipulação de punições e recompensas.

Nessa relação o adimplemento de obrigações pode ser incentivado através de, primordialmente, dois tipos de medidas (GANGL; HOFMANN; KIRCHLER, 2015): as chamadas *medidas de poder,* representadas pela implementação de auditorias ou pela imposição de multas, e através das *medidas de Confiança*, exemplificadas pela imposição de procedimentos compreendidos como justos.

Buscando direcionar a atuação do contribuinte e daqueles envolvidos no rito da tributação, a política fiscal busca, através da agregação de valores, determinar quais atitudes estão em maior conformidade com uma política soberana, sendo indicados quais produtos são merecedores de incentivos e quais não serão, assim como qual atividade financeira será mais vantajosa, qual será menos, e, por final, quais atos serão merecedores de punição.

Dessa forma, unindo os conceitos centrais do behaviorismo a um sistema jurídico que tem como premissa básica ditar normas de conduta, acaba-se por resultar numa relação jurídica pautada pela ideia básica de cumprimento de obrigações por meio de punições e recompensas. Ao se adicionar o homem racional nessa equação, a certeza é a de que qualquer pessoa atuaria ou deixaria de atuar em razão dos resultados advindos de suas ações.

Por sempre buscar maximizar sua utilidade, atuação regida pela lógica da maximização do prazer em detrimento da dor*,* o indivíduo seria bem previsível, bastando ao Estado impor políticas públicas modificadoras dos custos das relações. Mas, incorre-se no seguinte problema: o sujeito objeto dessa relação não é tão racional quanto o apregoado pela teoria *mainstream.* Fato que tem como resultado estar a premissa eivada por erros cognitivos importantes de serem conhecidos, conforme observa-se nos seguintes tópicos.

3.1.1. Punições, adimplemento tributário e a questionável efetividade de uma relação tributária pautada principalmente no temor punitivo

Uma noção presente no senso comum que, inclusive, permeia as políticas fiscais é a de que o adimplemento tributário se dá em decorrência de um cálculo que envolve punições e a vontade de não cumprir uma obrigação tributária. Adimple-se obrigações por causa do medo da punição. Essa visão é forte mesmo em ciências que, tradicionalmente, são apresentadas como *hard Science*, como é o caso da Economia.

Na Economia a racionalidade do ser humano é ponto central e justifica a tomada de decisão para, de forma fria e calculista, efetuar o adimplemento tributário que se dará, quando não em decorrência do medo da punição, em razão de não conseguir capturar (seja pela falta de sensibilidade ou por superestimar) a probabilidade real de ser pego em auditorias[101].

A visão da punição é tão forte que o economista estadunidense Gary Stanley Becker foi laureado, em 1992, com um prêmio Nobel em decorrência da sua Teoria Econômica do Crime (BECKER, 1974).

Embora a ideia de um cálculo racional seja anterior a Gary S. Becker, podendo ser vislumbrado, já em 1764, na obra de Cesare Beccaria[102] e nos escritos de Jeremy Bentham, o autor é pioneiro na aventura de utilizar a economia para explicar situações antes restritas à sociologia, como discriminação racial, crime e a relação entre organização familiar e drogas[103].

Becker (1968) desenvolveu em sua obra *Crime and Punishment: an Economic approach*[104] fórmula matemática para identificar quando a balança estaria mais voltada para a prática delitiva ou à inatividade delituosa. Com esse conhecimento, os orientadores de políticas públicas deveriam direcionar seus meios com a função última de desequilibrar a equação em prol de tornar mais *caro* o crime[105].

---

[101] James Alm, Gary H. McClelland, William D. Schulze (1992b, p. 36).

[102] Embora o texto tenha sido publicado inicialmente em 1764, utilizamos a versão brasileira de 2001. Nela consta o seguinte: "Para que o castigo produza o efeito que dele se deve esperar, basta que o mal que causa ultrapasse o bem que o culpado retirou do crime. Devem contar-se ainda como parte do castigo os terrores que precedem a execução e a perda das vantagens que o crime devia produzir. Toda severidade que ultrapasse os limites se torna supérflua e, por conseguinte, tirânica" (BECCARIA, 2001, p. 30).

[103] Cf. Levitt e Dubner (2005)

[104] Becker (1974).

[105] Em suas palavras: "Consequently, **illegal activities 'would not pay' (at the margin) in the sense that the real income received would be less than what could be received in less risky legal activities. The conclusion that 'crime would not pay' is an optimality condition and not an implication about the efficiency of the police or courts**; […] **The main contribution of this essay**, as I see it, is to demonstrate that optimal policies to combat illegal behavior are part of an optimal allocation of resources. Since economics has been developed to handle resource allocation, an

O trabalho de Gary Stanley Becker foi revolucionário porque tornou quantificável uma sensação muito antiga e bastante presente no senso comum: a ideia de que o crime pode ou não compensar, a depender de fatores como punição, possibilidade de punição *etc*.

Influenciados[106] por Becker (1974), Allingham e Sandmo (1972) aplicam sua teoria na atividade de inadimplemento tributário, mais especificamente aos defeitos de declaração de renda e fraude.

Segundo Allingham e Sandmo (1972), o pagamento de tributos decorre de uma conta mental realizada tendo por base diversos fatores, como possibilidade de ser pego (risco de detecção), intensidade da punição, custo de oportunidade (em regra representado pelo interesse de investir valores em outros fins que não o de adimplemento de tributos), sanções sociais *etc*. Todos utilizados com o intuito de identificar o quão valiosa será sua ação para ele próprio.

Assim, a partir de modelos econométricos, Allingham e Sandmo (1972), entendem ser possível vislumbrar matematicamente quando a decisão evasiva seria mais vantajosa, pois a sonegação é percebida como uma ação específica dentro de um portfólio de opções do contribuinte[107].

Reconhecendo as variáveis, os autores concluem como mecanismos passíveis de desestimular a atividade de fraude à tributação a implementação de políticas com o intuito de sobretaxação (incidindo especialmente sobre alíquotas marginais),

---

'economic' framework becomes applicable to, and helps enrich, the analysis of illegal behavior. At the Same time, certain unique aspects of the latter enrich economic analysis: some punishments, such as imprisonments, are necessarily nonmonetary and are a cost to society as well as to offenders; the degree of uncertainty is a decision variable that enters both the revenue and cost functions; etc. Lest the reader be repelled by the apparent novelty of an 'economic' framework for illegal behavior, let him recall that two important contributors to criminology during the eighteenth and nineteenth centuries, Beccaria and Bentham, explicitly applied an economic calculus. Unfortunately, such an approach has lost favor during the last hundred years, and my efforts can be viewed as a resurrection, modernization, and thereby I hope improvement, of these much earlier pioneering studies" [g.n] (BECKER, 1974, p. 44-45).

[106] Afirmam com as seguintes palavras: "[…] our approach is related to the studies of economics of criminal activity, as e.g. in the papers by Becker (1968) and by Tulkens and Jacquemin (1971)" (ALLINGHAM; SANDMO, 1972, p. 323).

[107] Explicando as premissas matemáticas de Allingham e Sandmo (1972), Siqueira e Ramos (2005) ditam o seguinte: "[...] o contribuinte deve decidir qual a parcela de sua renda *y* (postulada como exógena) quer investir nesta atividade de risco [sonegação]. Se não quiser correr nenhum risco, declara completamente sua renda; caso contrário, declara somente uma fração dela e aceita correr o risco de ser flagrado e multado. O problema consiste em escolher o retorno tributário ótimo, quando a renda declarada é tributada a uma alíquota fixa *t* e a evasão é multada em uma taxa θ, proporcional ao imposto evadido. A probabilidade de uma auditoria, isto é, a probabilidade de que o nível de renda verdadeiro seja descoberto, é fixa, exógena e dada por *p*. O contribuinte decide a parcela a sonegar a fim de maximizar a utilidade esperada de sua renda líquida" (SIQUEIRA; RAMOS, 2005, p. 560).

recrudescimento das penalidades pelo descumprimento e aumento com as despesas de investigação com o intuito de aumentar a probabilidade de ter a ação evasiva detectada[108].

Conforme explica Kirchler et al. (2010, p. 16), a doutrina tratada acima demonstra que o adimplemento dependerá de quatro pontos: (i) o valor atual da renda; (ii) o montante do tributo; (iii) probabilidade de ser auditado; (iv) a multa.

Segundo a teoria apresentada por Allingham e Sandmo (1972), o *valor atual da renda* importará, pois, quanto mais rico o cidadão for, mais propenso a fraudar ele estará, uma vez que o dano ao patrimônio do sonegador será mais sentido quanto menor for seu patrimônio[109].

Em suma, o ato de sonegar estaria diretamente vinculado com a aversão aos riscos por parte do contribuinte, sendo os autores literais ao afirmar "[...] Podemos concluir, então, que quando a renda atual varia, a fração declarada aumenta, mantem-se constante ou decresce de acordo com a aversão relativa ao risco que é uma função gradativa, constante ou decrescente da renda"[110] (ALLINGHAM; SANDMO, 1972, p. 329, tradução nossa).

Embora essa seja uma máxima bem aceita, inclusive no inconsciente popular, a análise de diversos experimentos, realizados tanto em campo quanto em laboratório, demonstrou que a renda do contribuinte é indiferente no que tange ao adimplemento tributário. Após longa revisão bibliográfica de artigos com conclusões acerca de experimentos realizados, Kirchler et al. (2010, p. 17, tradução nossa)[111] concluem da seguinte forma:

> Conclusões definitivas não podem ser desenhadas a partir dos estudos empíricos reportados.
> Evidência quanto ao efeito renda é inconsistente [...] Embora uma ligeira maioria de estudos reportem uma relação negativa entre renda e adimplemento, o oposto e zero relação também foram encontrados.

---

[108] Nesse sentido: "The policy tools available to the government for the purpose of counteracting the tendency to evasion are the tax rates themselves, the penalty rates and the expenditure on investigation, which determines the probability of being detected" (ALLINGHAM; SANDMO, 1972, p. 338).

[109] Though wealthier citizens are more likely to evade their taxes, since the level of absolute risk aversion decreases with income." (KIRCHLER et al, 2010, p. 06)

[110] O texto em língua estrangeira é: "We can then conclude that when actual income varies, the fraction declared increases, stays constant or decreases according as relative risk aversion is an increasing, constant or decreasing function of income".

[111] O texto em língua estrangeira é: "Definite conclusions cannot be drawn from the empirical studies reported. Evidence for income effects is inconsistent […]. Though a slight majority of studies report a negative relation of income and compliance, opposite and zero effects have also been found".

Alm *et al*. (1992a, p. 112, tradução nossa) também são categóricos em afirmar na seguinte linha: “O resultado empírico indica que o adimplemento tributário aumenta com a renda e constância das auditorias e decai em razão das alíquotas”[112], concluindo, portanto, que o adimplemento tributário é também maior quando se recebe algum benefício decorrente de coisas públicas diretamente relacionadas com o seu adimplemento tributário, fazendo também parte da conclusão que alterações na graduação da multa demonstram baixo efeito no adimplemento tributário[113].

Outro aspecto levantado se refere ao *(ii) montante do tributo*. Segundo tal ponto, quanto maior a alíquota ou a carga da tributação em análise, menor seria o adimplemento tributário.

Essa ideia evidencia duas premissas que acabam por se colocar em contraposição, estando, de um lado, a compreensão de que uma alta incidência tributária significa redução da renda efetiva, o que, do ponto de vista econômico, acaba por materializar uma consequência negativa. Porém, por outro lado, como reduzir a renda efetiva significa aumentar a aversão ao risco, acabar-se-ia por estimular o adimplemento tributário, o que, do ponto de vista da sociedade como um todo, é um ponto positivo. Portanto, é claramente uma decisão composta por duas extremidades igualmente interessantes.

Ao ser realizada revisão bibliográfica sobre a relação entre o custo tributário e o adimplemento da obrigação tributária, Kirchler *et al.* (2010) são explícitos em afirmar que a maioria dos estudos reportam que o adimplemento tributário é mais baixo quando diante de altas taxas - efeito similar ao demonstrado pela Curva de Laffer[114] – havendo, inclusive, a demonstração de que a sensação de *fairness* na relação tributária é mais importante para o cumprimento das obrigações do que o nível efetivo da imposição dos tributos (MOSER et al., 1995)[115], assim como, no que tange à compreensão da progressividade, a concordância por parte dos contribuintes dependerá da forma como o montante a ser pago é demonstrado, sendo, portanto,

---

[112] O texto em língua estrangeira é: “The empirical results **indicate that tax compliance increase in income** and audit rates and decreases in tax rates”.

[113] Nesse sentido: “[tax] Compliance is also greater when the individuals perceive some benefits from a public good funded by their tax payments, while changes in fines rates appear to have little effect on tax compliance behavior” (ALM et al, 1992a, p. 112).

[114] Representada por uma curva em sino, a referida figura representa a ideia de que quanto maior o valor cobrado pelos impostos menor será a arrecadação. De acordo com a figura ilustrativa, a evolução em sino possui um ponto ótimo que serve como delimitador. Após ser ultrapassado, acaba-se por vislumbrar a decaída arrecadatória.

[115] Apud Kirchler *et al.* (2010, p. 19)

um típico problema de *enquadramento*, ou seja, da forma como a questão é posta para os contribuintes importa.[116]

O terceiro ponto traz para a fórmula a variável que materializa a (iii) *probabilidade de ser auditado* pelos órgãos governamentais.

Por se tratar do ponto mais sensível para o contribuinte, Alligham e Sandmo (1972, p. 330) consideram esse o ponto mais central da sua teoria. Chegam ao ato de afirmar que "[...] o aumento da probabilidade de detecção **sempre** levará a uma taxa maior de declarações de renda"[117]. [g.n]

Embora a revisão bibliográfica feita por Kirchler *et al.* (2010) tenha confirmado que a probabilidade de ser auditado produz o efeito positivo de aumentar o adimplemento tributário, os autores evidenciam que os resultados que confirmaram foram, alguma das vezes, fracos e, em certas ocasiões, incorreram em efeito oposto.

Como exemplo de situação onde a comunicação de auditoria acabou por causar um efeito reverso, cita-se o experimento onde 1.724 norte-americanos receberam carta informando que suas próximas declarações de renda passariam por auditoria. Desse grupo, em comparação com o ano anterior, aqueles contribuintes com renda média e os de baixa renda acabaram por aumentar o montante declarado, enquanto que os de alta renda acabaram por declarar menos.

---

[116] De acordo com a doutrina: "To summarize, most empirical studies on the impact of tax rates support the assumption that high tax burdens have negative impact on compliance. However, the strong connection of income and tax rate makes final conclusions difficult (Andreoni *et al.* 1998; Slemrod, 1985). In experimental studies it is hard to separate the effects of tax rates and income, if both variables are varied at the same time. In the field studies it is possible to make similar critique to that in the discussion on income effects – i.e., opportunities for tax evasion or avoidance and source of income are likely to interact with tax rate. Regarding the source of income, Boylan and Sprinkle (2001) report that participants in their experiment reacted to a tax rate increase with lower compliance if they were endowed with income by the experimenters, but reacted with higher compliance to a tax rate increase if they had to earn their income by performing in a one-hour multiplication exercise. Findings by **Moser *et al.* (1995) seem to suggest that perceived fairness of the tax rate is more important than its absolute level**. **Judging the fairness of taxation requires comprehensive knowledge and correct interpretation of the tax law; however, complex tax rate structures, such as progressive taxation, are not perfectly understood by taxpayers. Roberts *et al.* (1994) showed that taxpayers' preferences for progressive, flat and regressive taxation depend on the form in which the respective tax rates are presented** – for example, whether tax rates are described as abstract concept or in concrete terms by giving hypothetical examples. **McCaffery and Baron (2004) asked their participants to indicate what they consider a fair tax for different levels of income. Preference for progressive taxation was stronger when the amount of taxes had to be indicated in percentages of income than when it had to be indicated in absolute amounts.** Such framing effects suggest that tax policies are hard to understand and can easily be misinterpreted" [g.n] (KIRCHLER *et al.,* 2010, p. 19)

[117] O texto em língua estrangeira é "[...] an increase in the probability of detection will always lead to a larger income being declared".

Os autores do experimento[118] assumiram que a variação demonstrada pelos contribuintes de alta renda se dera porque os mesmos, após a notificação, foram levados a procurar aconselhamento legal sobre suas situações fiscais, o que acabou gerando uma diminuição das obrigações tributárias.

Outra situação interessante que fora capturada por experimentos é o que Guala e Mittone (2005) convencionaram chamar de *bomb crater effect*. De acordo com seus dados, após sofrerem auditoria os contribuintes se sentiriam imunizados de sofrerem outra em curto período, ocasionando um forte decréscimo na veracidade de suas declarações, tendo uma considerável redução de 24%, passando a honestidade da declaração de 57% para 33% e se mantendo assim por um longo período. Tal efeito fora devidamente confirmado por outros estudos[119].

Em suma, a possibilidade de sofrer uma vistoria governamental é empiricamente comprovada como uma condicionante positiva para o adimplemento tributário, porém, é importante frisar que a forma e momento[120] no qual a mesma se materializa interfere diretamente no que tange à sua efetividade.

Portanto, não é demasiado afirmar pela inexistência de uma fórmula necessariamente mais eficaz do que outra, estando sua eficácia exatamente na randomização do formato adotado cada vez que a auditoria se impõe (KIRCHLER *et al.,* 2010, p. 22). Ademais, diante das 4 (quatro) hipóteses tratadas, é a mais custosa para o erário, uma vez que envolve a movimentação física da máquina estatal.

---

[118] Experimento descrito no artigo intitulado de *Taxpayer response to an increased probability of audit: evidence from a controlled experiment in Minnesota*, escrito por Joel Slemrod, Marsha Blumenthal e Charles Christian, em 2001 (Cf. KIRCHLER *et al.,* 2010, p. 20)

[119] "Guala and Mittone (2005) studied tax behavior in laboratory experiments by simulating tax filings over a '60-period taxpaying life span', and found a strong decrease in taxpayers' compliance immediately after an audit. This finding, which they called the 'bomb crater effect', has proved quite robust in various experimental studies (e. g., Kastlunger, Kirchler, Mittone, and Pitters, 2009). Kirchler, Maciejovsky, and Schwarzenberger (2005) had study participants in a laboratory earn money over several rounds, which was then to be taxed. When the audit likelihood was 30 percent, on average 57 percent of the income was honestly reported; however, immediately following a tax audit, honesty sank down to 33 percent, and remained low for two rounds at 42 percent. It took up to four rounds after an audit for compliance to again reach the level of 55 percent. It seems that after audits taxpayers consider themselves safe from another one, so that they think tactically and tend towards risky behavior. Only with repeated rounds do they begin to suspect that audit likelihood is again increasing and return to a more cautious behavior. It may also be the case that those taxpayers who were punished due to incorrect tax declarations may strive to regain the lost money in future filing periods. (ALM *et al.,* 2012b, p. 144-145)

[120] Para exemplificar o quesito momento, Francesco Guala e Luigi Mittone apresentam trabalho intitulado *Experiments in economics: External validity and the robustness of phenomena*, publicado em 2005, que aconselha no sentido das auditorias terem como alvo principal contribuintes jovens e inexperientes, pois tal atitude fará com que eles "aprendam" a ser mais adimplentes se suas primeiras declarações forem checadas pelas autoridades (KIRCHLER *et al.,* 2010, p. 22).

Andreoni, Erard e Feinstein (1998) não poupam críticas ao fato da teoria apresentada por Allingham e Sandmo (1972) ter como principal fraqueza exatamente o fato de pautar-se tão intensamente nas auditorias como forma central de induzir o cumprimento de obrigações tributárias.

Entendem assim porque a fórmula econométrica parte do pressuposto de que as auditorias serão constantes, fato que não se materializa na vida real, uma vez que, normalmente, as auditorias são direcionadas a certas faixas de contribuintes, assim como utiliza diversos outros pressupostos causadores de pontos cegos[121]. Outro ponto criticado por eles é o fato da teoria não incorporar à sua equação quesitos morais.

Por último, a quarta variável empregada está vinculada à multa aplicada pelo descumprimento de uma obrigação e sua gradação. Primeiramente, é importante ressaltar que, de acordo com Kirchler *et al.* (2010), multas e a probabilidade das declarações serem auditadas são pontos que, embora diferentes, estão intrinsecamente ligados. Por esta razão, a variável (iv) *multa* e a (iii) *probabilidade de auditoria* acabam por funcionar como mutuamente substitutas, desde que nenhuma das duas chegue à intensidade zero.

A lógica adotada por essa equação é a de que altas multas tornam a fraude tributária uma atividade mais perigosa para os contribuintes burladores, condição que acabaria por evitar o ímpeto do descumprimento tributário. É o que se costuma chamar de *deterrence effect,* ou, como traduziremos: *efeito dissuasório*.

Conforme já alertado no decorrer deste trabalho, o referido raciocínio parte de um pressuposto neoclássico de racionalidade, que é duro e exclui diversas outras condicionantes com o único intuito de permitir a materialização da lógica da fórmula econométrica.

Esse fato acaba por privilegiar a forma em detrimento do conteúdo que descreve os seres humanos, gerando situações onde a idealização é matematicamente perfeita, mas que acaba por não se adequar ao transportá-las para a realidade. O caso das multas ilustra bem essa falha.

Após realização de intenso levantamento bibliográfico, Kirchler *et al.* (2010) afirmam que os experimentos realizados apontam tanto em direção de uma relação positiva, quanto opositora, quanto neutra, sobressaindo, entretanto, a neutralidade.

---

[121] Cf. Andreoni *et al.* (1998, p. 824-825)

A relação positiva entre a imposição e a variação das multas e suas taxas e o aumento do adimplemento é percebida em alguns experimentos, sendo, porém, essa relação considerada fraca[122]. Outros especialistas frisam que a efetividade das multas está conectada à incidência de auditorias (ALM *et al.,* 1995).

Outros experimentos afirmam no sentido de não haver relação direta entre as multas e um efeito dissuasório[123], citando como exemplo a análise da taxa de declarações de renda nos Estados Unidos que não fora impactada mesmo com o aumento gradual da multa de 5% para 30%, aplicado no período de 1980 -1995. Inclusive, nessa análise específica fora percebida uma situação interessante onde os contribuintes de alta renda foram mais influenciados pelo aumento da taxa do que aqueles de baixa renda, que se mantiveram num mesmo patamar declaratório (KIRCHLER, *et al.,* 2010).

Por final, ficou evidenciado que, a depender da expressão da multa e do conhecimento da severidade das mesmas por parte dos contribuintes, pode-se vislumbrar um crescimento negativo, ou seja, **quanto maior a multa acaba-se pode vivenciar um decréscimo das declarações.**

Num interessante experimento[124] relatado pelos autores[125], houve o aumento das deduções e manutenção da taxa de declarações após certos contribuintes receberem cartas que enfatizavam a severidade das sanções impostas pelo descumprimento das obrigações tributárias. Esse resultado foi contrário ao esperado, já que os contribuintes acabam por aumentar o risco de erros ao apresentarem mais deduções.

Porém, segundo a interpretação realizada por Kirchler *et al.* (2010), ficou aparente que os contribuintes afetados pelo experimento anterior desejaram diminuir ao máximo a base de cálculo das multas (ou seja, o valor de suas declarações). Fizeram isso para minorar os danos, no caso de incorrerem em qualquer erro.

Ademais, o aumento da sensação de opressão e assédio por parte do Estado para forçar o pagamento de tributos é visto como um ponto negativo na relação tributária, aumentando a resistência ao pagamento dos tributos e denegrindo a

---

122 "*Supporting evidence* for the effect of fines is reported by Alm *et al.* (1992a), though its impact on compliance was found to be virtually zero" (KIRCHLER *et al.,* 2010, p. 22)
123 "Tax evasion was not related to the perceived severity of fines" (KIRCHLER *et al.*, 2010, p. 23).
124 Originalmente realizado nos Estados Unidos por Schwartz and Orleans (1967).
125 *Op. cit.*

imagem do Fisco e sua relação com o contribuinte (KIRCHLER *et al.,* 2010; FJELDSTAD, SEMBOJA, 2001).

A conclusão emitida por Kirchler et al. (2010), quanto às multas, é no sentido de que elas não geram o efeito dissuasório na magnitude idealizada pela teoria tradicional[126], sendo "os efeitos observados mais fracos do que o esperado, e alguns estudos ainda sugerem que um aumento de penalidades pode gerar efeitos indesejados e resultar num maior número de fugas das obrigações"[127] (KIRCHLER *et al.,* 2010, p. 22).

Por final, é considerado por esses autores como impossível que a teoria econômica consiga dar cabo perfeitamente da ação das pessoas diante de políticas tributárias, afirmando que:

> O problema do adimplemento tributário parece ser muito complexo para ser explicado por uma abordagem puramente econômica. Incluir abordagens alternativas pode auxiliar a entender o comportamento irracional dos contribuintes, podendo expandir as ferramentas para uma eficiente política tributária (KIRCHLER *et al.,* 2010, p. 28, tradução nossa)[128].

Alm *et al.* (1992b), por exemplo, afirmam que um dos pontos precípuos a funcionar no sentido de afastar o inadimplemento é a ligação que o contribuinte faz entre o montante pago e a retribuição em serviços, mesmo quando diante de uma baixa possibilidade de ser pego e punido em razão do descumprimento da obrigação[129]. Concluindo, posteriormente, que o modelo posto pelo *mainstream* econômico não é capaz de identificar todas as nuances comportamentais daqueles responsáveis pelas obrigações tributárias, o que faz clamar pela necessidade de uma nova teoria capaz de tocar todos esses pontos.[130]

---

[126] Representada por Allingham e Sandmo (1972) e Becker (1968).
[127] No original em inglês: "The observed effects were weaker than expected, and some studies even suggest that an increase of penalties can have undesirable effects and result in more tax avoidance"
[128] No original em língua estrangeira: "The problem of tax compliance seems much too complex to be explained by a pure economic approach. Including alternative approaches could help in understanding the irrational behavior of taxpayers, and could expand the toolbox for an efficient tax policy".
[129] Nesse sentido: "Finally, the results suggest that compliance occurs because some individuals value the public goods that their tax payments finance. An increase in the amount that individuals receive from a given tax payment increases their compliance rate, and individuals pay something in taxes to receive government services even when there is no chance of detection and punishment" (ALM, 1992b, p.36)
[130] "In short, individuals exhibit a remarkable diversity in behavior. They sometimes appear to overweight low probabilities, they sometimes appear to be risk-seeking, they are on occasion cooperative, and at other times, they are free-riders. Whether any theory of compliance can be developed to explain such behavior is unknown at present. However, it is apparent that some new theory is needed, one can then deal with those factors that are either ignored or are dealt with unsatisfactorily by expected utility theory" (ALM, 1992b, p.36)

Quanto ao último parágrafo, Andreoni, Erard e Feinstein (1998, p. 855) concluem de forma semelhante. Segundo seu posicionamento:

> [...] existe uma miríade desses fatores que devem ser incorporados ao modelo básico [referindo-se ao modelo de Allingham e Sandmo (1972)]; por exemplo, existem muitos fatores psicológicos possíveis que se adequariam ao comportamento de adimplência, incluindo culpa, vergonha, arrependimento, inveja, raiva e sendo de dever. Além disso, especialmente com relação ao respeito à moral e à influência social, existe uma variedade de caminhos para formalizar esses conceitos; por exemplo, moralidade pode ser modelada como uma preferência para honestidade, como uma regra Kantiana ou de constrição, ou bem-estar utilitário.[131]

Fundamentar políticas tributárias com os pés tão firmes em premissas como a do homem racional e na indução de atitudes com fulcro na relação punição/recompensa, sem levar em consideração, ao menos, critérios comportamentais, é o mesmo que utilizar um aporte teórico incompleto para explicar e prever as matizes dos comportamentos de cada indivíduo envolvido na relação, sendo esse o motivo de haver uma vasta literatura que traz diversos outros aportes mais adequados[132].

Embora não exclusivo das multas, o fracasso parcial de sua possibilidade de materializar um efeito dissuasório é um reflexo do fato das punições nem sempre funcionarem da forma almejada.

---

[131] No original em língua estrangeira: "[…] there are a myriad of such factors that might be incorporated into the basic model; for example, there are many possible psychological factors that may shape compliance behavior, including guilt, shame, regret, envy, anger, and sense of duty. In addition, especially with respect to moral and social influences, there are a variety of ways to formalize these concepts; for example, morality may be modeled as a preference for honesty, as a Kantian rule or constraint, or as utilitarian welfare".

[132] "Uma grande quantidade de trabalhos teóricos tem tentado introduzir formalmente outros fatores que parecem ser relevantes para a decisão individual de sonegar. Uma extensão imediata é permitir que o indivíduo escolha a renda a declarar juntamente com outras variáveis adicionais, tais como a oferta de trabalho (Pencavel, 1979), a escolha ocupacional (Pestieau e Possen, 1991) e esquemas paralelos de elisão fiscal (Alm, 1988a). Penas alternativas e alíquotas não lineares também têm sido consideradas (Pencavel,1979; Kesselman, 1989). O impacto da complexidade e incerteza sobre parâmetros fiscais relevantes já foi analisado (Alm, 1988b; Scotchmer e Slem-rod, 1989). Um número crescente de indivíduos costuma pagar profissionais para a elaboração de suas declarações de rendimentos e o efeito desse comportamento sobre a sonegação tem sido examinado (Klepper e Nagin,1989b; Scotchmer, 1989). Alguns indivíduos recebem algum serviço do governo por seus impostos pagos e tem sido mostrado que os serviços prestados pelo governo afetam as decisões de sonegação (Cowell e Gordon, 1988);ou seja, os indivíduos pagam tributos porque eles valoram o que eles recebem em troca, e eles pagam mais à medida que o governo é mais efetivo em prover o que eles desejam. Outro aspecto importante que tem sido considerado é que os indivíduos podem responder positivamente a incentivos dados a quem é auditado e se mostrar honesto (Falkinger e Walther, 1991)" (SIQUEIRA; RAMOS, 2005, p. 562).

Em experimento realizado e descrito em artigo de autoria de Gneezy e Rustichini (2000), a intimidação gerada por punições, a depender de quais critérios componham sua formação, podem atuar de forma oposta, ou seja, em razão de um chamado *contrato incompleto*[133], é possível que incentivem a transposição dos limites apresentados[134].

De acordo com conceito básico na psicologia, "quando consequências negativas são impostas a um comportamento, elas irão produzir uma redução dessa atitude. Quando tais consequências negativas forem removidas, o comportamento que fora descontinuado tenderá a reaparecer". Sendo tido como certo que:

> As mudanças induzidas pela punição podem ou não serem modificações duráveis, dependendo de diversos fatores, como a severidade da punição imposta ou se está associado com um incentivo ou apenas com o atual comportamento. Uma punição é mais efetiva em reduzir específico comportamento quando é certa seguinte ao comportamento. Finalmente, adaptação tende a se desenvolver à própria punição; Ademais, se a severidade e outros parâmetros de punição são mantidos intocáveis, sua efetividade tende a decrescer com o tempo[135].

No que tange à seara legal, os sistemas jurídicos utilizam, tradicionalmente, uma relação punitiva como forma de evitar o cometimento futuro de ilegalidade, pautando-se pelo raciocínio basilar de que uma alta punição serve como inibidor da atuação criminosa[136]. Podendo-se afirmar, portanto, que o modelo adotado prediz que

---

[133] Para os autores citados, *contrato incompleto* é quando a relação a ser estabelecida entre as partes não têm suas regras plenamente descritas, ficando essas subentendidas. O problema de não estarem explícitas é que o que uma parte espera pode não ser o mesmo que a outra está disposta ou saiba ter a necessidade de materializar.

[134] Outro autor que expõe muito bem o assunto através de uma compilação de experimentos é Ariely (2008), em especial na parte de seu livro intitulada como o custo das normas Sociais.

[135] No original em língua estrangeira: "The changes induced by the punishment may or may not be enduring changes, depending on several factors, such as the severity of the punishment or whether it is associated with a stimulus or only with the actual behavior. A punishment is most effective in reducing a behavior when it is certain and immediately follows that behavior. Finally, adaptation tends to develop to the punishment itself; thus, if the severity and other parameters of the punishment are left unchanged, its effectiveness tends to decrease over time" (GNEEZY; RUSTICHINI, 2000, p. 02).

[136] Relembro aqui as obras de ALLINGHAM e SANDMO (1972) e, em especial, BECKER (1968). A ideia como um todo pode ser reduzida à seguinte lógica: "The equilibrium level of crime is set by the intersection of supply and demand curves, and the effects of punishment are determined in the general equilibrium. A change in one of the parameters, such as the level of punishment, changes the decision problem of the single agent (and this fact would tend to reduce her preferred level of crime). This change, however, also changes the problem of the other agents, and their reactions, and therefore affects again the problem of the single decision maker. The overall result might not be the reduction that one may have anticipated by considering the problem of the agent in isolation. For example, this reduction might be smaller because some agents have withdrawn from criminal activity, thus increasing the returns of crime" (GNEEZY; RUSTICHINI, 2000, p. 2-3).

a imposição de punições cumprirá com o papel de dissuadir a atuação futura de um indivíduo.

Porém, o trabalho de Gneezy e Rustichini (2000) demonstrou que a introdução de multas pode acabar servindo como mera estipulação de custo extra para determinada atividade, afastando-se o caráter social das normas ao realizar sua monetarização. Quando isso acontece, "[...] a norma social desaparece por muito tempo. Em outras palavras, não é fácil restabelecer as relações sociais" (ARIELY, 2008, p. 63).

No artigo em comento, os autores (GNEEZY; RUSTICHINI, 2000) relatam o caso de uma creche em Israel que, diante de um elevado índice de atraso por parte dos pais para pegar seus filhos, impingiu multa para quem se atrasasse. O esperado com essa atitude era de ver a diminuição dos atrasos, uma vez que as pessoas têm aversão às perdas. Porém, o que se vislumbrou foi o oposto, ou seja, um aumento no número dos casos de atraso.

A explicação dada pela doutrina[137] foi no sentido de que a multa passou a ser vista como um *custo*, tendo, portanto, sido afastada a reprovação atrelada à sua condição de norma social, passando a figurar como uma norma econômica.

Essa situação acabou por desfazer duas premissas de ordem psicológica. A primeira foi a de que a punição (consequência negativa) geraria necessariamente a diminuição da atividade sob a qual incidiria. Além disso, outra premissa colocada em prova foi a de que, com retirada da punição, teríamos como consequência o retorno ao status anterior.

Com relação a este segundo ponto, foi evidenciado que mesmo após a retirada da multa, as pessoas continuaram a se atrasar. Ou seja, embora a mudança de uma norma social para uma econômica seja rápida, o inverso não acontece com a mesma celeridade (ARIELY, 2008).

Relatar esse caso tem como função subsidiar nosso pensamento de que existem inúmeras questões atinentes ao psicológico que afetam sobremaneira a forma de se tomar decisões por parte dos agentes econômicos na hora de escolher os rumos a serem tomados em sua vida.

---

[137] Podendo-se citar Gneezy e Rustichini (2000), Ariely (2008), Levitt e Dubner (2005).

Portanto, entende-se que a opção mais completa seja um sistema pautado não apenas em disposições legais punitivas, mas também em normas sociais[138] que gerem consequências morais e éticas pela realização de uma atividade contrária à legislação[139]. Reconhece-se, porém, que tal atitude é muito complexa e não está completamente afastada de uma idealização (*rectius:* conscientização) desenvolvida pelo próprio Estado.

Como regra, as políticas tributárias não buscam desenvolver a consciência moral do cidadão através do desenvolvimento de normas sociais. Quando muito, vemos ações educativas[140] que ainda se baseiam em divulgar que as ações de descumprimento devem ser evitadas para não haver a imposição de multas.

Para ter-se ideia do alegado, de acordo com o documento base do Programa Nacional de Educação Fiscal – PNEF[141], a primeira ação educativa na área da educação fiscal da União foi em 1969 com a *Operação Bandeirante*, na qual os agentes do governo saíam as ruas com a missão de orientar a população a *não pagar multas* (BRASIL, 2015).

De um ponto de vista comportamental, o governo saía à rua para explicar para a população que a obrigação tributária deveria ser cumprida por razões econômicas e não morais.

---

138 "The concept of social norm is at the core of sociological theory. The literature on the theme is large and growing. We are using here the formulation given in J. Coleman, Foundations of Social Theory (1990), in particular, chs. 10 and 11. In Coleman's view, 'a norm concerning a specific action exists when the socially defined right to control the action is held not by the actor but by the others.' The authority of the others 'is not voluntarily vested in them, either unilaterally or as a part of an exchange, but is created by the social consensus' (*id.* at 293). Finally, a social norm is enforced by an external sanctioning system or, if the norm is internalized, by an internal sanctioning system (*id.*). One should also mention E. Ullmann-Margalit, The Emergence of Norms (1977). For an application to law, see C. R. Sunstein, Social Norm and Social Roles (Coase Lecture Series, Univ. Chicago Law Sch. 1995); and Social Norms, Social Meaning, and the Economic Analysis of Law, 27 J. Legal Stud. (1998); see, in particular, Laurence Lessig, The New Chicago School, 27 J. Legal Stud. 661 (1998)" (GNEEZY; RUSTICHINI, 2000, p. 13).
No que toca à Alm (2012, p. 14): "Although difficult to define precisely, a social norm can be distinguished by the feature that it is process-oriented, unlike the outcome-orientation of individual rationality. A social norm therefore represents a pattern of behavior that is judged in a similar way by others and that therefore is sustained in part by social approval or disapproval. Consequently, if others behave according to some socially accepted mode of behavior, then the individual will behave appropriately; if others do not so behave, then the individual will respond in kind".

139 Apenas para reflexão, mas a disposição legal que estipula serem as responsabilidades penais extintas com o pagamento do tributo não acaba por se demonstrar como um *preço* da atividade? Claro que nem todos irão sonegar ou atuar contrariamente à lei, mas quando isso ocorre a questão da extinção penal pode acabar funcionando contrariamente àquela função inicialmente pensada.

140 Como é o caso do Programa nacional de Educação Fiscal – PNEF.

141 Brasil (2015).

Essa política não mudou muito no decorrer dos anos. Em panfleto emitido pela Secretaria de Fazenda do Estado do Rio de Janeiro com a presença de 10 razões para o contribuinte requisitar a emissão de nota fiscal, apenas o de número 10 se refere ao "exercício de cidadania responsável e solidária" (RIO DE JANEIRO, [s.d]), sendo que em nenhum momento é demonstrado que o ato de requisitar a nota é algo vinculado a uma obrigação moral, estando as justificativas sempre atreladas a quesitos que levam ao desenvolvimento da sensação de perda por parte do contribuinte[142].

A forma como está posta a relação tributária hoje é um ótimo exemplo da inexistência desse vínculo entre normas morais e econômicas, sendo perceptível que o referido se pauta muito ainda no modelo de crime econômico[143] (modelo portfólio), desenvolvido no âmbito tributário por Allingham e Sandmo (1972), onde um indivíduo racional atua sopesando, de um lado, a possibilidade de ser pego e punido, contra o dever de adimplemento tributário[144], sem que esse indivíduo faça, em momento algum, uma reflexão mais filosófica ou moral sobre o dever de cumprir a obrigação.

Em suma, a tese central é a de que o pagamento de tributos se dá, unicamente, em razão do medo de punição[145], assunção essa que, em confrontação com a realidade, não se sustenta, pois existe uma gama de fatores que suportam a adesão por parte dos contribuintes. O que o Fisco de todos os Entes federativos brasileiros

---

[142] Para exemplificar: "1 É direito do cidadão; 2 É dever do fornecedor da mercadoria ou prestador de serviço; 3 Parte do valor que o cidadão pagou pela mercadoria/serviço corresponde a impostos que devem ser repassados aos cofres públicos pelos fornecedores da mercadoria/serviço; 4 O Estado repassa, ao município onde o documento fiscal de venda (nota fiscal ou cupom fiscal) foi emitido, 25% do imposto recolhido [...]; 5 Estes impostos recolhidos deverão retornar à sociedade na forma de políticas públicas (saúde, educação, transporte, segurança, etc); 6 É direito do cidadão acompanhar e fiscalizar a aplicação dos recursos públicos, podendo fazer isso pelo Portal da Transparência da SEFAZ; 7 O Cupom Fiscal é documento fiscal de venda e confere a posse da mercadoria, além de garantir os direitos do cidadão perante os órgãos de proteção do consumidor; 8 Reduz a sonegação fiscal e favorece a legalidade; 9 é ferramenta de controle social no combate à sonegação; 10 é exercício de cidadania responsável e solidária" (RIO DE JANEIRO, [s.d])

[143] Becker (1974).

[144] Conforme explica a doutrina: "Here a rational individual is viewed as maximizing the expected utility of the tax evasion gamble, weighing the benefits of successful cheating against the risky prospect of detection and punishment, and the individual pays taxes because he or she is afraid of getting caught and penalized if he or she does not report all income" (ALM, 2012, p. 08).

[145] Cumpre frisar que a referida relação seria capaz de gerar uma situação esdruxula, onde se afastaria a ação por aversão à perda, porém, uma vez que já se estivesse vivenciando a perda, o contribuinte seria muito mais ousado no intuito de reaver o perdido. Em fortalecimento ao afirmado: "It is also assumed to be steeper for losses than for gains because a loss in income is disliked much more than an equal gain, and it is concave for gains (risk aversion) but convex for losses (risk seeking), so that an individual may exhibit risk-averse behavior when confronted with risky but positive gambles, while the same individual may become risk-lovers when faced with gambles that involve possible losses" (ALM, 2012, p. 13)

precisa fazer é promover uma readequação que impeça o desenvolvimento de apenas uma dessas razões.

3.1.2. Readequação do relacionamento tributário

Com base em tudo dito anteriormente, é possível afirmar que o modelo portfólio não consegue capturar todas as variáveis existentes na relação tributária. Afirma-se isso porque os dados[146] demonstram que a regra é o pagamento[147], e não o inadimplemento.

Seguindo tal raciocínio, o economista e cientista social Giannetti (2007) explica que:

> Nenhum ordenamento moral conseguiria manter-se baseado *apenas* na imposição, por parte da autoridade estatal, de leis coercitivas sobre um conjunto de indivíduos isolados e recalcitrantes. O medo não basta. **Tem razão o filósofo norueguês Jon Elster quando argumenta que, se os indivíduos sempre se comportassem de maneira oportunista e criminosa quando pudessem fazê-lo impunemente, então a ordem social jamais se teria firmado e a civilização, tal como a conhecemos, não existiria**. Por mais que seja a força coercitiva da autoridade constituída, nenhuma lei ou poder soberano consegue sustentar-se se não existe a indiferença ou uma aceitação difusa e um sentimento popular que os legitimem. O fracasso da Lei Seca nos Estados Unidos e a deposição do xá do Irã em 1979 são exemplos claros disso.[148]

Arrow (1974), economista laureado com o prêmio Nobel de economia, afirma que:

> [...] A existência de sanções não é condição suficiente para obediência à autoridade [...] a falha na política de proibição às bebidas alcoólicas é um famoso exemplo, repetido quanto às drogas, jogo, e prostituição. Em alguns

---

[146] Segundo o Sinprofaz (Sindicato Nacional dos Procuradores da Fazenda Nacional), para o ano de 2014, para cada R$ 4,00 arrecadados, R$ 1,00 fora sonegado (GONTIJO, 2015). Entretanto, tendo em vista que o nível de recuperação dos valores sonegados é sempre baixo, principalmente se levarmos em conta a taxa de recuperação pelo meio judicial, o contribuinte sempre estaria numa situação mais propensa à sonegação do que ao pagamento. Isso, inclusive, é uma regra constante no mundo (ALM, 2012).

[147] "A purely economic analysis of the evasion gamble suggests that most rational individuals should either underreport income not subject to source withholding or overclaim deductions not subject to independent verification because it is extremely unlikely that such cheating will be caught and penalized. However, even in the least compliant countries evasion seldom rises to levels predicted by a purely economic analysis, and in fact there are often substantial numbers of individuals who apparently pay all (or most) of their taxes all (or most) of the time, regardless of the financial incentives they face from the enforcement regime" (ALM, 2012, p. 9)

[148] Giannetti (2007, p. 93, grifo do autor)

> casos, como é o da pornografia, as autoridades reconhecem sua impotência [...] os mecanismos de controle, as sanções que usualmente são pensadas como autoridade imposta, não podem ser a única ou sequer a maior base para reforçar o aceite da autoridade. **Empregados seguem instruções, e cidadãos obedecem a lei numa amplitude muito maior do que aquele passível de ser explicada com base nos mecanismos de controle.** [g.n] [149]

Uma vez posto tal entendimento, não é demasiado buscar pela existência de algo além do mero medo ou da noção fria do cálculo matemático (teoria da escolha racional). Afinal, se o governo dependesse apenas do medo para garantir o adimplemento tributário, veríamos mais o descumprimento das obrigações do que o inverso[150], ponto fulcral para a necessidade de uma expansão da teoria que melhor identifique quais fatores induzem o cumprimento.

É presente nos estudos de Lopes (2008) e de Soares (2004) a ideia de que existem cinco grandes grupos identificados como motivos do cumprimento das obrigações tributárias. São eles: fatores econômicos; sociológicos; psicológicos; morais e religiosos; e técnicos.

Como o cerne dos *fatores econômicos* são aqueles que incidem diretamente sobre a atividade de escolha racional apresentada pela doutrina econômica[151], variáveis já intensamente tratadas nesta obra, cumpre apenas frisar que conjunções como tempo de guerra e crise econômica incidem diretamente sobre a decisão de adimplemento tributário.

Os *fatores sociológicos* nos conectam à formação social e à mentalidade de bando na qual normalmente nos protegemos. Afirma-se dessa forma porque os contribuintes, costumeiramente, desconhecem as regras tributárias, não dispondo de

---

[149] No original em língua estrangeira: "[…] the existence of sanctions is not a sufficient condition for obedience to authority […] the failure of the prohibition of alcoholic beverages is a famous example, repeated currently in drugs, gambling, and prostitution. In some cases, as in that of pornography, the authorities recognize their impotence […] the control mechanisms, the sanctions we usually think of as enforcing authority, cannot be the sole or even the major basis for acceptance of authority. **Employees follow instructions, and citizens obey the law to a much greater extent than can be explained on the basis of control mechanisms"** [g.n]. (ARROW, 1974, p. 71-72)

[150] Alm *et al.* (2012, p. 139-140) afirmam: "More generally, then, this perspective of tax compliance as an individual decision under risk gives the sensible result that compliance depends upon enforcement. Indeed, it is straightforward to show that an individual pays taxes only because of the fear detection and punishment. However, it is clear to many observers that compliance cannot be explained entirely by such purely financial considerations, especially those generated by the level of enforcement. If such factors were the only considerations, individuals (especially those whose incomes are not subject to thirdparty sources of information) should report virtually no income. This type of behavior is seldom if ever seen. This limitation has led researchers to expand the basic model to incorporate other relevant factors, often based on psychology".

[151] *Vide* Becker (1974) e Allingham e Sandmo (1972).

tempo nem de interesse para estudar mais do assunto e acompanhar suas modificações, o que nos leva a atuar de forma mimética.

Para ilustrar o poder das chamadas normas sociais, o experimento realizado por Nolan *et al.* (2008) enviou textos sobre a proteção do meio ambiente para 810 residências da Califórnia. Por se tratar de um experimento, eram 5 versões dos panfletos, onde o texto central diferia e cada um continha um dos seguintes títulos: (1) Economia de Energia; (2) Proteja o meio ambiente economizando energia; (3) Faça sua parte na economia de energia para as futuras gerações; (4) Economize dinheiro economizando energia; (5) Faça como seus vizinhos: Economize energia.

A pesquisa deu-se de duas formas. Após recolhido os dados sobre o consumo de energia das casas, os pesquisadores entraram em contato com os moradores selecionados que informaram que os cartazes mais influentes seriam os de número (2) e (3), enquanto o de número (5) não influenciaria em nada. Depois de recolhidas as declarações, foram comparadas com o resultado dos gastos de energia para verificar se o que os entrevistados haviam proferido estava condizente com a realidade.

Com o encontro de dados, foi constatado que as declarações estavam em sentido oposto ao materializado. Segundo o resultado, o texto que melhor induzira o comportamento daquelas residências foi o de número (5) “Faça como seus vizinhos: Economize energia”.

Portanto, não é difícil imaginar o poder de fatores sociológicos no cumprimento de obrigações.

Assim, preocupar-se com a atitude de imitação é um ponto merecedor de atenção, pois, “[...] uma ideia errada da tributação e do sistema fiscal pode ser, no mínimo, tão forte e influente como os factos objectivos do comportamento” (LOPES, 2008, p. 81).

Partindo do clássico axioma de maximização do prazer e minimização da dor/sacrifício, os *fatores psicológicos* são importantes quando diante da obrigação tributária, afinal, pagar tributos é normalmente visto para o contribuinte como um momento de dor/perda.

Sobre esse tema, Ferreira (2008, p. 200-201) afirma o seguinte:

> Ademais, prazer e desprazer, ou dor, representam, sem dúvida, uma polaridade básica para o ser humano (e outras formas de vida), pois podem indicar caminhos rápidos e simples para a sobrevivência imediata. Vamos

> encontrar essa polaridade nos três campos que examinamos: na Economia, tanto no *mainstream* quanto naquela que faz interface com a Psicologia, e na Psicanálise. A Neurociência é outra área que toma essa polaridade básica para empreender seus estudos e a interface Psicologia-Economia vem recorrendo a ela com frequência crescente.
> Na economia, duas escolas de pensamento centraram-se, desde o século XVIII, mas em especial no século XIX, na questão do prazer e desprazer, ou dor *utilitarismo e marginalismo*.

Como somos seres desejosos[152], a frequência com que o inadimplemento está ligado a sentimentos de integração à nação ou antagonismo não é exceção, sendo, portanto, muito comum que os humores levem a tomada de certas decisões, o que pode acabar por impedir que o cumprimento dê-se de forma voluntária, de acordo com Soares (2004) e Lopes (2008).

Outro ponto ligado ao psicológico é aquele que destaca certas características do Estado e o traz para a relação tributária. Como exemplo, cita-se a sensação de justiça na disposição da carga tributária ou na relação de cobrança por parte do Estado, que ainda é norteada por uma relação policialesca de policial e bandido. É a importância da *fairness* durante o processo de imposição tributária.

Os *fatores religiosos e morais*, também são importantes, uma vez que a religião, formada por seus objetos canônicos e doutrina, está situada numa posição hierárquica muito alta na vida de inúmeras pessoas.

No que tange à relação tributária, o dever de pagar imposto é uma obrigação mencionada na Bíblia em diversas passagens que, entretanto, são colocados mais em tom de política de deveres por obrigação do que de dever por justiça. Valendo mencionar a passagem bíblica na qual Jesus, ao ser questionado sobre a necessidade de entregar tributos ao governo de Roma, determina o dever de dar a César o que é de César, e a Deus o que é de Deus.

Segundo *Carta aos Romanos,* há um dever fundamental de adimplir com suas obrigações tributárias[153]. Por tais motivos, é perfeitamente possível afirmar que os

---

[152] "Homens e mulheres nascem como seres desejosos. Quando crianças, ainda não dominam seus sentimentos. São mandados pelos adultos. Desde cedo, no entanto, começa a aflorar os afetos que estão contidos em seu interior. É que as pessoas passam a conhecer o mundo, em primeiro lugar, por seus sentidos. O conhecimento empírico é o primeiro. Sempre no âmbito material. Não se pensa em alma, como pertencente a outro mundo, etéreo, ignorado e não conhecido" (OLIVEIRA, 2012, p. 115).

[153] Segundo a carta de São Paulo: "'Submeta-se cada qual às autoridades constituídas. Pois não há autoridade que não tenha sido constituída por Deus e as que existem foram estabelecidas por Ele. (...) É por isso também que vós pagais os impostos porque se trata de funcionários de Deus que nisso mesmo servem. Pagai, pois, a todos o que lhe é devido: a quem se deve o imposto, o imposto; a quem se deve a contribuição, a contribuição, a quem se deve a reverência, a reverência; a quem se deve a honra, a honra.'" (LOPES, 2004, p. 85)

católicos incluem a fraude fiscal e a evasão no rol de procedimentos moralmente ilícitos, em posição semelhante à especulação e corrupção.[154]

De acordo com a doutrina judaica, o pagamento do dízimo é um dever previsto na Torá[155] que, embora inicialmente voltado para a Igreja, passara a compor a lista de deveres para com a Cidade e concidadãos (ABRAHAM; PEREIRA, 2015).

Conforme explica Leo Jung (1987 apud MC GEE, 2004, tradução nossa), o judaísmo interpreta a obrigação tributária da seguinte forma:

> Qualquer que engane nos tributos sobre a renda transgride a lei proibindo roubo, seja o rei (governo) Judeu ou não; Pois a lei do país é a Lei. Alguns estudiosos defendem que essa lei implica não mais do que a obrigação de pagar tributos e de ajudar o país contra inimigos, mas a maior parte das opiniões indicam pela compulsoriedade de todas as leis legalmente constituídas pelo governo.[156]

Segundo Abraham e Pereira (2015), contribuições eclesiásticas não se mostram tão afastadas da realidade brasileira, tendo feito parte de um passado recente do Brasil[157]. Hoje, porém, embora oficialmente extintas, não é demais afirmar pela sua subsistência através da imunidade prevista no artigo 150, VI, "b", da CRFB/88. Combinando esse fato à doutrina da *tax expenditures*[158], é passível de defesa o prisma que vislumbra a referida imunidade como uma forma indireta de subsídio proporcionado pelos contribuintes em prol das Igrejas.

Em outros países, sua presença é mais direta, como é o caso do *kirchensteuer* (imposto da igreja), na Alemanha, o *kirchenbeitrag* (contribuição eclesiástica), na Áustria, o *kirkeskat* (imposto da igreja), na Dinamarca, havendo também espécime na Finlândia e na Itália. Muito embora este último não tenha um imposto direto, é permitido pelo governo que os contribuintes destinem 0,8% do imposto de renda pago para uma organização religiosa a sua escolha. (ABRAHAM; PEREIRA, 2015).

---

[154] Nesse sentido, *vide* Robert Mc Gee (Ed.) e sua obra *Ethics of Tax Evasion* (1998 apud LOPES, 2004).

[155] Nesse sentido, Deuteronômico/Devarim 14:22 e Genêsis/Bereshit 14:20 e 28:22.

[156] No original em língua estrangeira: "Anyone who cheats on income taxes transgresses the law prohibiting robbery, whether the king (government) be Jewish or non-Jewish; for the law of the country is the Law. Some scholar held that this law implied no more than the obligation to pay taxes and to help the country against enemies, but the majority opinion holds that conformity to all laws imposed by legally constituted government is compulsory".

[157] Para histórico em terra brasileira, indica-se a leitura de Abraham e Pereira (2015, p. 31-33)

[158] Sobre tal temática, *vide* o original de Surrey (1973) ou então comentários explicativos tecidos por Torres (2005b), Bonfim (2015) e Correia Neto (2014).

É possível se concluir que os ensinamentos bíblicos estão sempre vinculados à ideia de cumprir com seus deveres, lembrando-se sempre do mandamento de *não roubarás*, que pode ser interpretado de forma mais abrangente e embarcar a concepção de que não deixarás de devolver àquilo que é de outrem e nem a pegará para si.

Outro ponto válido de ressalte é o de que os enunciados religiosos demonstrados sempre mantem uma relação de subserviência com o poder Estatal posto. Portanto, a relação pregada é mais de servidão do que de senhor. Deve-se cumprir a obrigação legal sem questionamento, independentemente de se a mesma é justa ou não.

Por final, cumpre recordar que a relação entre sociedade e religião é tão intensa que se torna difícil realizar a devida separação e delimitação. Conforme é demonstrado por Marcus Abraham e Vitor P. Pereira (2015), a religião está plenamente presente no mais variado número de regras do sistema jurídico brasileiro, passando por áreas como direito tributário, civil, trabalhista, penal *etc*, havendo, inclusive, a constitucionalização de inúmeras dessas disposições.[159]

Influenciado[160] pelos trabalhos de Elliot Aronson, psicólogo norteamericano, e Jon Elster, filósofo norueguês, o economista e cientista social brasileiro Eduardo Giannetti (2007) resume os citados fatores em apenas três: (i) submissão; (ii) identificação; e (iii) internalização.

---

[159] Como exemplo, cita-se o caso do artigo 7º, XV, da Carta Magna brasileira de 1988, que prediz a obrigatoriedade de descanso semanal que será, preferencialmente aos domingos. Tratando desse tema: "Na Torá, a prática de um dia de descanso tem como objetivo não apenas permitir a recuperação do desgaste causado pelo trabalho, mas também propiciar ao indivíduo uma oportunidade de oração e reflexão. A guarda do *Shabat* no sábado se dá por analogia com o 7º dia em que Deus descansou de toda a sua criação [...]. Mas como se chegou ao domingo no Ocidente e no Brasil? O domingo nada mais é que o *Shabat* dentro da visão cristã, pois os primeiros cristãos eram de origem judaica e, pois, guardavam tanto o sábado da tradição judaica (sétimo dia), como o domingo (primeiro dia da semana), em memória da ressureição de Jesus Cristo, que se deu no primeiro dia. Portanto, observavam ambos os dias como momentos de oração e de reflexão. Rapidamente, a população de cristãos vindos do paganismo se tornava maior do que a de cristãos de origem judaica, de modo que o sábado foi caindo em desuso (pois os pagãos não estavam acostumados a guardar o sábado). Embora se tenha consolidado no cristianismo o dia de domingo, do latim *dominicus*, significando *dia do Senhor*, o *princípio de descanso semanal da legislação trabalhista de todo o mundo ocidental encontra a raiz direta na prática judaica do Shabat"* (ABRAHAM; PEREIRA, 2015, p. 25-26).

[160] Os alicerces são melhores explicados na seguinte passagem: "33. Os conceitos de submissão, identificação e internalização utilizados têm como fonte o trabalho de Aronson, *The social animal,* e a discussão feita por Elster em *Cement of society*, esp. pp. 131-2; o exemplo original de Aronson para ilustrar o papel dos diferentes motivos da adesão a normas foi a obediência às leis sobre velocidade máxima de veículos em rodovias. Ver também os comentários de Arrow sobre a aceitação da autoridade de normas impessoais e ordens pessoais [...]" (GIANNETTI, 2007, p. 218)

A (i) *submissão* se resume no raciocínio da escolha racional e da adoção do modelo portfólio supradescrito, ou seja, a adesão à norma se dá em razão da imposição de uma força exógena; um poder coercitivo; e de uma conta mental sobre se vale a pena cumprir com as obrigações tributárias.

Cumpre ressaltar que o emissor da força tratada não necessariamente é apenas o Estado, podendo ser também a religião, família, escola, empresa *etc*. De idêntica forma, a punição impingida não precisa ocorrer nesta vida, podendo ter um caráter metafísico.

Porém, conforme defendido por Giannetti (2007), a submissão não é suficiente para expressar a relação que leva ao cumprimento por parte dos contribuintes, sendo indispensável preocupar-se com fatores endógenos e essenciais às ações sociais. Afinal, como bem frisado por Elster (1989 apud GIANNETTI, 2007, p. 95): "se a punição fosse meramente o preço do crime, ninguém sentiria vergonha ao ser apanhado".

A *(ii) identificação* é uma relação que está mais conectada à identidade social do que com algo interno da pessoa. Trata-se da "[...] adesão a normas motivadas pelo exemplo pelo desejo de conquistar ou manter a boa opinião dos demais"[161]. É, portanto, à compreensão, respeito e cumprimento das normas sociais.

Por outra via, a *(iii) Internalização* é quando a decisão de realizar certa ação advém de um posicionamento endógeno da pessoa, externalizada após um debate moral e uma reflexão ética.

Faz-se ou paga-se algo em virtude de se acreditar ser o certo a fazer e não por se estar diante do risco de ser punido pelo descumprimento. Basicamente, é atuar de acordo com a razão prática kantiana, privilegiando a autocoação[162] ao invés de escolher caminhos tendo em vista a coerção externa imposta por forças alheias à sua pessoa, o que concede legitimidade a essa outra autoridade e afasta de si.

Em um sistema democrático e republicano nenhum dos três fatores conseguirá materializar a Justiça caso trabalhe isoladamente. O dever de contribuir em prol da

[161] Eduardo Giannetti (2007, p. 95)

[162] "A coação interna ou autocoação é aquela que é exercida pela razão prática, na figura de uma vontade (*Wille*) legisladora, sobre a outra face do querer humano responsável pela capacidade de escolha (*Willkür*), a partir da força coatora que o conceito de dever moral encerra" (RAMOS, 2007, p. 204)

sociedade é fundamental[163] e indissociável da própria noção de solidariedade trazida pelo artigo 3º, I, da Carta Constitucional de 1988, como objetivo fundamental da República Federativa do Brasil. Logo, necessário se faz assegurar a universalidade de contribuição, sempre pautada pela capacidade contributiva – igualmente presente no artigo 145, §1º, do texto constitucional de 1988.

Todo e qualquer governo deve buscar a efetividade plena de suas políticas fiscais através de uma equalização entre os alicerces demonstrados, uma vez que um é voltado para condições mais "*racionais"* e os outros estão ligados a sentimentos, ética, moral e coesão social.

Essa interação será essencial para desenvolver nos contribuintes a prática de cumprir suas obrigações tributárias sem ter como razão única o medo da punição. Isso, além de mais benéfico para a relação republicana estabelecida entre o Fisco e o contribuinte, é extremamente salutar para as finanças estatais. Afinal, tendo em vista que a evolução natural nos leva ao engrandecimento da tributação por meio do processo de declaração, ignorar a possibilidade do auxílio cooperativo do contribuinte é o mesmo que onerar cada vez mais a máquina estatal, privilegiando uma relação policialesca[164] que incentiva o descumprimento por diversos fatores, como sociológicos e psicológicos.

Com vistas nessa interação necessária, Alm (2012) sumariza suas conclusões sobre fatores que desenvolvem o adimplemento da seguinte forma:

1º) Possibilidade de verificação das declarações por parte do Governo causa efeito dissuasório maior do que a imposição de multas altas[165];

2º) As pessoas tendem a formar uma percepção errônea da incidência de fiscalização tributária, normalmente superestimando a probabilidade de suas contas serem auditadas, mesmo quando esta é baixa;

---

[163] Recordando que o dever de pagar impostos é tanto um dever legal fundamental quanto ético (NABAIS, 2005, 2008, 2012), portanto, na atual escala civilizatória, a força tem de ser um objeto presente para colocar na rota correta aqueles que desejam deliberadamente descumprir as normas.

[164] "Deste modo, nenhum sistema fiscal pode funcionar, de forma eficiente, sem a cooperação da maioria dos contribuintes. Uma administração fiscal bem sucedida requer a cooperação e boa vontade dos contribuintes no cumprimento do mínimo legal exigido. Pelo que se torna fundamental que os mesmos contribuintes cumpram, sem a necessidade de imposições oficiais com sanções administrativas e legais" (LOPES, 2008, p. 66-67)

[165] "fines also affect compliance, but the deterrent effect of fines is quite small, and audits have a significantly greater deterrent effect" (ALM, 2012a, p. 21)

3º) Prêmios, sejam individuais ou grupais, desenvolvem o adimplemento mais positivamente do que a imposição de penalidade[166];

4º) Alíquotas influenciam o adimplemento tributário em níveis que extrapolam a mera análise de incentivos;

5º) A escolha da destinação do imposto influencia por demais o adimplemento;

6º) O processo de pagamento influencia no adimplemento;

7º) A existência de programas de anistia afeta o adimplemento;

8º) Quanto a dualidade sistema *simples* ou *complexo*, o autor, embora certo de que um sistema mais simples é melhor desejado, não conseguiu medir o impacto de um sistema mais complexo. De toda forma, ele afirma haver evidências que sugerem que uma melhor administração dos serviços tributários pode aumentar o adimplemento[167].

Diante de todas essas questões expostas, necessário se faz realizar uma readequação do relacionamento tributário a partir de uma releitura de suas premissas, objetivando-se a estimulação do cooperativismo. Para tanto, partimos da reflexão trazida pelos ensinamentos de Peter Sloterdijk, conforme visto em seguida.

3.2. Quando a escolha dos fins serve para justificar o todo: Peter Sloterdijk e sua concepção de relação tributária pautada pelo voluntarismo.

3.2.1. A filosofia de Peter Sloterdijk

Peter Sloterdijk, filósofo alemão nascido na cidade de Karlsruhe, em 1947, é considerado um dos maiores renovadores da filosofia atual. Manifestando críticas

[166] "[…] aside from enforcement factors, positive rewards improve compliance, whether individual (e.g., lotteries, social insurance benefits) or aggregate (e.g., public goods). Indeed, the 'carrot' of rewards is often more effective in encouraging compliance than the "stick" of (equal expected value) enforcement" (ALM, 2012a, p. 21).

[167] Nesse sentido: "[…] simplicity versus complexity affects compliance (e.g., an increase in complexity increases the probability that an individual will use a "tax practitioner"), but the impact of a complicated tax system on the level of compliance is unresolved. Even so, there is some suggestive evidence that better administrative services can improve compliance". (ALM, 2012a, p. 22)

acidas à postura do Estado e à posição dos cidadãos na relação hodierna, o autor é saudado e criticados por muitos, sinal de que seus escritos apresentam influência na sociedade filosófica atual.

Sua *opus magnum* é a trilogia Esferas (*Sphären*), com 2.759 páginas. A referida obra é formada por três livros *("Bolhas", "Globos" e "Espumas"*) que, embora independentes e passíveis de leitura individualizada, formam um grande todo conectado.

Conforme indicado por Jesus (2014, p. 136), cada um dos volumes possui uma temática específica. O primeiro volume, intitulado *Bolhas*, transparece que a "[...] solidariedade, presente nos primeiros casais, nas famílias e nas vilas, desenvolvidas a partir da experiência da caverna e de sua força de aproximação, foi força decisiva no desenvolvimento dessa espécie vencedora na terra", dando possibilidade à união necessária para o indivíduo superar as adversidades do mundo natural.

A importância da solidariedade é ponto forte na obra de Peter Sloterdijk. Conforme assevera Jesus (2014, p. 139):

> "*Das Paare*" (o casal), ou a teoria da solidariedade, torna-se fundamental na compreensão da humanidade. A utilização da caverna como habitat provisório levou os ancestrais do homem a desenvolver sua capacidade comunicativa, instigados pelos desafios do meio ambiente hostil e perigoso. A princípio provisória, a solidariedade acabou por se tornar um dos traços distintivos desse sujeito que é portador de subjetividade ao longo da história. A força do grupo prevaleceu sobre a força do indivíduo, ou seja, a capacidade de efetuar pactos e realizar consensos permitiram aos antepassados do homem se fortalecer como grupo e consequentemente a possibilidade real de conquista do meio ambiente.

No segundo volume, intitulado Globos, Peter Sloterdjik desenvolve raciocínio ligado à esfericidade como demonstração da perfeição na natureza, sendo sua introdução nas ciências e tecnologia algo intrínseco ao seu desenvolvimento. De acordo com o apresentado: "Sol, lua e terra; planetas e satélites; galáxias e estrelas; em todos eles, o círculo representa a perfeição, porque disfarça o infinito e engloba o eterno. Mais ainda, em seu centro está a segurança e a intimidade" (JESUS, 2014, p. 139). Chega a afirmar que "O progresso só apareceu e avançou, quando a ideia de esfericidade tornou-se do domínio público" (JESUS, *op. cit.*).

Já o terceiro volume, denominado de *Espumas*, é voltado à preocupação com a individualidade, ocorrendo, portanto, a superação da solidariedade e da circularidade tratadas pelos volumes anteriores. Nessa obra, "as esferas se

justapõem, tocando-se uma nas outras, mas não compartilham reciprocidade, para formar a casalidade/solidariedade [sic]" (JESUS, 2014, p. 139).

No que tange a essa conexão, o hoje é mestre em distanciar, mesmo com a proximidade gerada pela conectividade tecnológica. Explicando Peter Sloterdijk, Jesus (2014) afirma o seguinte: "na sociedade moderna, os indivíduos encontram-se sozinhos, munidos de tecnologias que os fazem crer que se comunicam, quando, na verdade, enunciam palavras sem forças de intersubjetividade" (JESUS, 2014, p. 139).

Embora tanto sua *magnum opus* quanto os seus diversos outros trabalhos sejam importantes para a filosofia do autor, esta dissertação focará sua mira em um ensaio específico de Peter Sloterdijk, mais diretamente relacionado com o Direito Tributário, objeto maior de nosso estudo. Portanto, frise-se, o presente escrito não busca discorrer acerca da totalidade das obras do referido autor. Em fato, realizar-se-á um apanhado de informações específicas para delimitar os limites de sua teoria filosófica relativa à tributação.

A referida obra em questão é *Die nehmende Hand und die gebend Seite* (nome que pode ser compreendido como *"The taking hand and the giving side"*[168], segundo tradução realizada pelo próprio Peter Sloterdijk em uma entrevista[169]). Para tanto, utilizou-se a versão francesa da obra, intitulada *Repenser L'impôt: pour une éthique du don democratique*, valendo, entretanto, informar que já há uma versão espanhola com o título de *Fiscalidad voluntaria y responsabilidad ciudadana: Aportaciones a un debate filosófico sobre una nueva fundamentación democrática de los impuestos*, que, porém, não tivemos acesso.

3.2.1.1. Peter Sloterdijk e sua releitura da Cidadania Fiscal

[168] Em tradução livre: *a mão que tira e o ato de doar.*

[169] Importa frisar que a tradução do nome foi feita do alemão para o inglês pelo próprio Peter Sloterdijk, fato que pode ser verificado pela leitura da seguinte passagem da entrevista: "[…] in *Die nehmende Hand und die gebende Seite* (The taking hand and the giving side), a book that was published in French under the slightly more appropriate title of *Repenser l'impôt* (Rethinking taxation)" (SLOTERDIJK, 2013, p. 09, grifo do autor).

De natureza libertária, o autor possui forte descrédito com relação ao Estado[170]. Em realidade, sua crítica é tão ácida e intensa ao ponto dele adjetivar de cleptomaníaco o Estado, afirmado que vivemos numa verdadeira cleptocracia[171].

Essa aversão possui como principal fundamento a sanha fiscal dos Estados modernos que além de tributar a tudo e a todos[172], não desenvolve em sua relação para com o cidadão uma via ambivalente. Para o autor, a relação tributária corrente é uma via de mão-única, exercida por um Estado que toma[173].

Sobre tal *intromissão* Estatal, Peter Sloterdijk (2012, p. 16-17, tradução nossa) afirma o seguinte:

> O Estado fiscal é uma instância que intervêm como parte interessada em basicamente todos os afazeres dos cidadãos. É o ator perfeito para assumir o papel do terceiro invisível em qualquer relação econômica bilateral [...] não se realiza, praticamente, nenhuma jornada de trabalho remunerado sem que o fisco venha reivindicar seu direito de extrair parte dos frutos através de um tributo. O consumo, ele também, é enquadrado em seus mínimos detalhes. Não se fuma um cigarro sem que o ministro das Finanças leia na fumaça cinza as vantagens que se desenham, não se bebe uma garrafa de vinho sem que o fisco fique embriagado. “Um homem motorizado” – assim dizemos: o consumidor em movimento a bordo de seu veículo – não faz mais de um Quilômetro sem que o Estado faça valer energicamente seus direito. Não podemos comer uma sopa no exterior ou passar uma noite em um hotel sem que o fisco pouse sua mão sobre o adicional. Uma vez o fisco francês, tendo por base o número de janelas nos muros das casas, taxou a vista, ele contou as chaminés de um prédio para deduzir, de seu número, o montante de imposição tributária efetiva sobre a necessidade humana de obter calor.[174]

---

[170] Exemplo de seu descrédito pode ser visto na seguinte passagem: “The efficiency of money is dramatically lowered as soon as the state gets its hands on it, because then money doesn’t work in terms of investment anymore.” (SLOTERDIJK, 2013, p. 12)

[171] Sloterdijk (2010).

[172] Nesse sentido: “Au premier regard, rien ne paraît plus normal, dans la relation entre les États et leur société, que la « participation » de la « main publique » à cette « vie » de la société qui passe par la production et la consommation en levant toutes sortes d’impôts et en prélevant toutes sortes de contributions obligatoires" (SLOTERDIJK, 2012, p. 16).

[173] No original em língua estrangeira: “[pour] L’État qui prend” (SLOTERDIJK, 2012, p. 16).

[174] No original em língua estrangeira: "L’État fiscal est une instance qui intervient comme partie prenante dans presque toutes les affaires de ses citoyens. Il est l’acteur idéal pour tenir le rôle du tiers invisible dans n’importe quel échange bilatéral [...] on n’accomplit pratiquement nulle part une journée de travail rémunéré sans que le fisc vienne revendiquer son droit d’en ponctionner le fruit en réclamant une taxe. La consommation, ele aussi, est encadrée dans ses moindres détails. On ne fume pas une cigarette sans que le ministre des Finances lise dans la fumée grise les avantages qu’il en tire, on ne boit pas un verre de vin sans que le fisc en soit lui aussi éméché. « L’homme en déplacement » - on dit aussi : le consommateur en mobilité à bord de son véhicule – ne fait plus un kilomètre sans que l’État fasse valoir énergiquement ses droits. On ne peut pas manger un potage à l’extérieur ou passer une nuit dans un hôtel sans que le fisc pose sa main sur l’addition. Autrefois, le fisc français prenait le nombre de fenêtres aux murs des maisons comme prétexte pour taxer la vue, il comptait les cheminées d’un bâtiment pour déduire, de leur nombre, le montant du prévèlement effectué sur le besoin humain d’avoir chaud”.

Importa frisar que, como outros libertários, Peter Sloterdijk (2012) critica a relação tributária corrente, que, segundo seu entendimento, é pautada na visão socialista da contraexpropriação ou, melhor dizendo, na *exploração dos exploradores*[175].

Porém, o mesmo reconhece que os impostos não são o problema – uma vez que são essenciais para o Estado, seja ele autoritário ou liberal[176] –, estando a crítica voltada mais para a forma como eles são cobrados[177], forma esta que não respeita a manutenção de um certo grau de liberdade, por ele considerado como essencial, reconhecendo, inclusive, a legitimidade da progressividade tributária, considerando-a como **uma das mais significante conquistas morais dos tempos modernos[178]**.

Para ilustrar, o autor elenca 4 (quatro) modos de apropriação e de justificação da imposição tributária, variando tais vértices a partir do tempo e situação espacial em que se fizeram presentes. São os seguintes: (i) Pilhagem; (ii) Impostos; (iii) Contraexpropriação; e, por final, (iv) filantropia moderna.

A *Pilhagem* é indicada como a *primeira* das formas historicamente utilizadas para colmatar o vazio dos cofres públicos. Valendo, recordar que o termo tributo, de acordo com Caliendo (2009b) está etimologicamente ligado aos primórdios da civilização "[...] e significa a repartição ou divisão de bens entre tribos *(tribuere*) e indicava primeiramente os valores devidos pela tribo derrotada como tributo à vencedora"[179]. Ainda é entendimento do autor que a referida imposição "[...] não possuía um significado ético ou moral, mas tão somente a imposição do vencedor sobre o perdedor em uma guerra"[180].

---

[175] "L'image de la « contre-expropriation » se fonde sur la devise bien connue de « l'expropriation des expropriateurs »" (SLOTERDIJK, 2012, p. 33)

[176] Para ilustrar: "Comprenons-nous bien : il ne fait aucun doute que l'État, qu'il soit autoritaire ou libéral, *a besoin* d'un trésor suffisament rempli pour venir à bout de ses missions" (SLOTERDIJK, 2012, p. 18-19)

[177] De forma mais categórica, afirma o autor o seguinte sobre a relação prestacional do Estado "On l'appelle à agir sur tant de fronts différénts: comme commandant d'une force de combat, comme garant de la sécurité de ceux qu'il protège à l'intérieur, comme organisateur d'infrastructures, préfet suprême du système scolaire, protecteur du système juridique, gardien de l'orthographe et autorité supervisant d'innombrables autres fonctions d'organisation – notamment pour assurer son engagement en faveur des défavorisés et des faibles -, **en sorte qu'aucun citoyen ne peut refuser de comprendre qu'il doit ouvrir ses poches au profit du grand frère si fortement sollicité**" [g.n] (SLOTERDIJK, 2012, p. 19)

[178] "En soi, l'imposition progressive constitue l'une des conquêtes morales les plus significatives des Tempes modernes" (SLOTERDIJK, 2012, p. 29)

[179] Paulo Caliendo (2009b, p. 81)

[180] *Op. cit.*

De toda forma, embora mais presente num passado longínquo, em especial durante a formação dos primeiros impérios da Antiguidade, a pilhagem tem sido utilizada tanto por Impérios pré-modernos, como o Romano, quanto por impérios mais recentes, como o Napoleônico – que, conforme explica Sloterdijk (2013), tinha sua popularidade exaltada exatamente em razão de suas incursões militares serem financiadas pelos vencidos[181] –, e até por governos autoritários contemporâneos, como é o caso do Estado nazista.

Em todos os casos descritos a pilhagem deriva de uma relação de poder, figurada por aquele que impõe a demanda e por aquele que a cumpre. Tradicionalmente, portanto, as pilhagens ocorrem contra uma figura presente no exterior, havendo, portanto, dois círculos, um preenchido pelos cidadãos nacionais e outro por estrangeiros.

No caso de Hitler e do Nacional-Socialismo, a situação fora um pouco diferente. Conforme relatado, o judeu, tido como *estrangeiro* era, em realidade, um nacional com características alheias àquelas exigidas pelo partido, fazendo-o ficar fora do *Estado do Povo.*[182]

Assim, embora presente num mesmo círculo, o estranho era determinado pela existência de características que colocava alguém de fora do ideal de povo. Pautado nessa ideia, o governo se lançou na direção da espoliação das fortunas dos judeus, utilizando-se, para isso, da técnica tributária da pilhagem fiscal[183].

No que tange à presença da pilhagem não apenas no passado, explica o autor da seguinte forma:

> O padrão arcaico de "espera pelo butim" é, manifestamente, ativo hoje quanto o fora nas sociedades arcaicas. Aqui, em geral, a legitimação se faz por referência à superioridade cultura ou racial da parte que toma. Não se necessita fazer um longo desenvolvimento sobre o fato de que as formas de enriquecimento desse tipo são inadmissíveis por parte das comunidades democráticas (SLOTERDIJK, 2012, p. 28-29, tradução nossa)[184].

---

[181] Nesse sentido: “La popularité dont jouissait Napoléon auprès des Français tenait notamment au fati qu’il finança essentiellement ses campagnes avec les contributions des vaincus" (SLOTERDIJK, 2012, p. 28)

[182] Cf. Sloterdijk (2012, p. 28)

[183] “Une prise de socialisme, une prise de racisme, et le fisc du pillage se mettait lui aussi en mouvement, irrésistible et à la hauteur de Temps modernes" (SLOTERDIJK, 2012, p. 28)

[184] No original em língua estrangeira: “Le schéma archaïque de l’« attente du butin » est manifestement tout aussi actif dans les communes de combat modernes que dans les sociétés de guerriers archaïques. Ici, en règle générale, la légitimation se fait par référence à la supériorité culturelle ou raciale de la partie que prend. Il n’est pas nécessaire de faire de longs développments sur le fait que des formes d’enrichissement de ce type sont inadmissibles de la part de communautés démocratiques".

O autor finaliza essa parte afirmando que a discussão sobre a pilhagem (mesmo que seja a *pilhagem legal*[185]*,* de São Tomás de Aquino) resta viva ainda hoje no momento em que se busca identificar os limites máximos da tributação.[186] Não sendo excessivo, portanto, afirmar que o autor confere identidade conceitual à pilhagem e ao confisco, considerando-as, de certa forma, sinônimas. Em suma, a questão de quando se estaria vivenciando uma migração da pilhagem do exterior para os meios administrativos ainda não resta sepultada.

O *segundo* modo indicado como forma de aquisição e de justificação das entradas financeiras do Estado são os *impostos* que, de forma crítica, logo são apontados pelo autor como um resquício das tradições autoritárias e absolutistas.[187]

Partindo do pressuposto de que, hoje, o imposto possui os mesmos alicerces de seu parente pré-moderno, o autor indica que a ideia de imposto é algo não democrático, uma vez que, desde o seu ponto original, a referida exação não fora voltada contra todos, mas sim realizada em detrimento apenas da burguesia e do povo (3º estado), com o pleno afastamento de sua incidência sobre os outros dois estamentos (nobreza e clero).

Por essas características, no que tange ao à tributação e sua forma de cobrança, ainda não saímos sequer da idade das trevas[188]. Conforme suas palavras: "Mesmo que este julgamento possa parecer severo, ainda não saímos da Idade Média fiscal"[189].

Ademais, a legitimidade dos tributos[190] no *Ancien Régime* Fiscal estava claramente conectada a um "***paternalisme éclairé"***[191], afirmando, o autor – sarcasticamente – o seguinte:

---

[185] Cf. Sloterdijk (2012, p. 22)

[186] Conforme pode-se atestar na seguinte passagem: "Une chose est sûre en tout cas : le paradoxe du « pillage légal » formulén par Thomas d'Aquin continue à vivre dans le débat sur la fixation de la limite maximale des prélèvements fiscaux" (*Op. Cit.,* p. 30). Peter Sloterdijk (2012, p. 30 ; 53) cita estudo realizado por Paul Kirchhof cuja conclusão é no sentido de que a tributação poderia manter uma alíquota uniforme e moderada de 25% para suprir suficientemente os cofres públicos do Estado, desde que houvesse a eliminação de todos os privilégios, subvenções e exceções, pautando a reforma tributária nos princípios da redução, simplificação, transparência e abolição dos privilégios. Segundo o autor, uma reforma pautada nesses princípios "[...] expriment toutefois une dose élevée de compréhension à l'égar des donneurs" (SLOTERDIJK, 2012, p. 53)

[187] "[...] de la tradition autoritaire et absolutiste [...] (*Ibidem*, p. 31).

[188] Michel Bouvier afirma que a complexidade e opacidade do sistema fiscal hodierno nos faz viver uma espécie de "[...] *nouveau Moyen Âge Fiscal"* (BOUVIER, 2014, p. 29).

[189] No original em língua estrangeira: "Même si ce jugement peut paraître sévère, nous ne sommes pas sortis du Moyen Âge fiscal" (SLOTERDIJK, 2012, p. 33)

[190] Referindo-se especificamente às taxas e aos impostos (*Ibidem*, p. 31)

[191] (*Ibidem*, p. 31)

> [...] o Pai-Estado, protetor e alimentador, não teve vergonha de fraturar aos cidadãos os benefícios da ordem garantida pela autoridade. Se todos os cidadãos são seus filhos e devem gratidão e obediência ao pai fornecedor, inútil de dispensar qualquer palavra extra sobre a justificação ou contrapartida (SLOTERDIJK, 2012, p. 31-32, tradução nossa)[192].

Hoje, segundo entendimento de Sloterdijk (2012), o Fisco ainda mantem uma direta ligação (ao menos quanto ao pensamento e à prática) com aquelas tradições absolutistas. Tal conexão coloca em questionamento sua posição democrática e até sua adequação com os ditames da realidade democrática atual. Afinal, recordando Hegel, somos Senhores ou Escravos?

De acordo com nosso entendimento, a principal razão que leva o autor a afirmar isso é o fato de inexistir uma paridade de armas entre fisco e contribuinte. Em realidade, quando o Fisco se coloca na frente do contribuinte ele não em pé de igualdade, pois se encontra, de forma contumaz, em uma posição mais elevada ou agindo de forma unilateral. Essas são constatações que inquietam o autor, sendo o mesmo explicito em afirmar que o Fisco precisa se adaptar aos tempos atuais, devendo-se produzir uma metamorfose democrática[193].

Para tal metamorfose se revelar, necessário estaria modificar a própria noção de contribuinte. Segundo o autor, a mudança deveria se dar num plano anterior, no momento da identificação do dever. Para tanto, far-se-ia necessário migrar de *devedor* para *doador*, ação que mudaria de forma generalizada a concepção e tratamento tributário.

Conforme dita Peter Sloterdijk (2012, p. 32, tradução nossa):

> Reconhecemos o fato de que **a parte doadora também seria reconhecida, por direito, portadora de uma dádiva e não unicamente de um dever**. Consequentemente, a parte doadora deverá ser envolvida de uma maneira adequada ao processo fiscal, da coleta e do gasto – bem além dos costumes hoje em vigor na “política orçamentária”[194].

---

[192] No original em língua estrangeira: “[...] le Père-État protecteur et nourricier n’avait plus de timidité à avoir lorsqu’il s’agissait de facturer aux citoyens les bienfaits de l’ordre garanti par l’autorité. Si tous les citoyens sont des fils qui doivent gratitude et obéissance au père prévoyant, inutile de gaspiller le moindre mot suplémentaire sur la justification ou la contrapartie".

[193] Nesse sentido: "Se jamais une métamorphose démocratique devait se produire un jour, le fisc devrait adapter, dans la théorie comme dans la pratique, ses captations dans le patrimoine des citoyens aux circonstances nouvelles" (*Ibidem*, p. 32)

[194] Em tradução livre: "On le reconnaîtrat au fait que **la partie donnante serait aussi reconnue, de droit, porteuse d’un don et pas seulement d’un devoir.** Par conséquent, la partie donnante devrait être impliquée d’une manière adéquate au processus fiscal, de la colecte à la dépense – bien au-delà des coutumes aujourd-hui en vigueur dans la « politique budgétaire »". [g.n]

Por final, o autor afirmar que as cenas que estão sendo materializadas perante seus olhos levam a crer que passaremos do absolutismo tributário à Era pós-democrática sem termos sequer passado pela fase democrática[195].

O *terceiro* procedimento utilizado para justificar a coleta dos impostos apoia-se no que Sloterdijk (2012) chama de *Contra-expropriação*. Essa visão tem se apresentado muito presente, ao ponto de se afirmar que ela "[...] tem desempenhado um papel determinante em boa parte das concepções socialistas e de extrema esquerda no que tange ao papel do fisco nas sociedades capitalistas" (*ibidem*, p. 33, tradução nossa)[196].

Todo o raciocínio supramencionado parte do pressuposto de ser a propriedade vista como um roubo – partindo, é claro, de premissas estabelecidas por Proudhon e aplaudidas por um jovem Marx.

Assim, ainda seguindo a retromencionada lógica, a tributação seria a forma identificada pelo Estado para realizar um *contrarroubo*. Desse modo, através do Fisco e de sua imposição tributária, políticas de ordem social *(imperativo da redistribuição*) serviriam para remediar esse mal inicial.[197]

Sloterdijk (2012), em conclusão, afirma que a base argumentativa e moral desse modelo é quebradiça, afirmando também ser o dogma base uma estrutura desbotada e pouco realista. Dessarte, falar em roubo perpetrado pelos ricos sobre os pobres ou em exploração dos empregados por parte dos empregadores é afirmar em prol de um mito que não mais se coaduna com a realidade, sendo todos argumentos advindos dos defensores de uma ***boutique d'antiquités*** de esquerda, o que o faz concluir como aético os impostos se justificarem no recolhimento de parcela do sucesso econômico da sociedade.

Nas palavras do autor:

---

[195] Conforme se pode perceber na seguinte passagem: "Beaucoup d'éléments plaident em faveur de l'idée que le système fiscal va sous nos yeux, franchir directement le pas de l'absolutisme à l'ère postdémocratique, sans avoir connu entre-temps de phase démocratique".

[196] No original em língua estrangeira: "[...] a joué um rôle déterminant dans une bonne partie des conceptions des socialistes et extrémistes de gauche sur le rôle du fisc dans la société capitaliste." (*Ibidem*, p. 33)

[197] "Si [...] la propriété était réellement le vol, seul, un contre-vol correctement dosé pouvait permettre de remédier au mal. L'organe politique du contre-vol est par nature le fisc, dès qu'il tombe entre les mains d'une politique sociale d'État au geste assuré (à supposer que l'on ne vote pas directement, avec les bolchevistes, en faveur d'une expropriation globale). La légitimation des captations énergiques pratiquées sur les revenus et le patrimoine des citoyens se fait ici par le biais de l'impératif de redistribution." (*ibidem*, p. 33-34)

> A base argumentativa e moral desse modelo é frágil, uma vez que ela parte de uma hipótese, mais sugestiva do que realista, de que a exploração por parte dos empregadores. Se nós rejeitarmos, nos tempos presentes, o dogma murcho da expropriação dos trabalhadores pela parte que oferece o trabalho, estaremos removendo a base para justificação atual dos impostos de estilo socialista. Sob as circunstâncias atuais, o mito do roubo perpetrado pelos ricos sobre os pobres, e do contrarroubo de um Estado socialmente engajado em favor dos desfavorecidos, não resiste ao escrutínio [...] (SLOTERDIJK, 2012, p. 34-35, tradução nossa).[198]

A *quarta* maneira justificadora do poder do Estado coletar dinheiro é pela entrada de fundos a partir da atividade de *doação* e *criação de fundações* com base na tradição filantrópica que, conforme faz questão de ressaltar, descola-se de uma convicção ancorada em princípios cristãos, humanistas, princípio da solidariedade e moral popular, uma vez que:

> [...] convém aos possuidores ceder aos não-possuidores e às organizações que os auxiliam – voltando-se ao caixa do Estado – uma parte apropriada, não insignificante, dos excedentes, e ou em nome do sentimento de solidariedade que possuam para com aqueles que não forma bem servidos pela fortuna, ou em razão da consciência pesada que muitas vezes cega como uma sombra moral sobre as vidas das pessoas mais privilegiadas (*op. cit.,* p. 35-36, tradução nossa)[199]

Realiza o autor tal defesa em razão dele compreender que as dádivas[200] devem funcionar como um prêmio de paz em razão de uma sociedade configurada pela sua inequidade primordial, devendo as dádivas em prol da comunidade serem uma

---

[198] No original em língua estrangeira: “La base argumentative et morale de ce modèle est depuis toujours friable, dès lors qu’elle part de l’hypothèse, plus suggestive que réaliste, de l’exploitation des actifs par leurs employeurs. Si l’on repousse, pour le temps présent, le dogme fané de l’expropriation des travailleurs par la partie qui offre le travail, on ôte sa base à la justification courante des impôts de style socialiste. Sous nos latitudes et dans les circonstances actuelles, le mythe du vol perpétré par les riches sur les pauvres, et du contre-vol de l’État socialement engagé en faveur des défavorisés, ne résiste pas à l’examen [...]".

[199] Em tradução livre: “[...] il sied aux possédants de ceder aux non-possédants et aux organisations qui leur viennet en aide – en remotant jusqu’à la caisse de l’État – une part appropriée, c’est-à-dire non insignifiante, de leurs excédents, et ce ou bien au nom du sentiment de solidarité qui pousse ceux qui ont réussi à compartir devant le destin de ceux qui n’ont pas été aussi bien servis par la fortune, ou bien en raison de la mauvaise conscience qui s’abat souvent telle une ombre morale sur la vie des privilégies." (SLOTERDIJK, 2012, p. 35-36)

[200] Cumpre salientar que o termo em francês utilizado por Peter Sloterdijk é *don*, que, ao ser traduzido para o português, pode sê-lo feito como *dom, dádiva, doação*, *presente* (sendo o último o utilizado para traduzir para o inglês), todos simbolizando o ato de se dar algo sem esperar um retorno direto. Outro ponto importante – melhor descrito nas próximas páginas – é que a premissa do *dom*, de Peter Sloterdijk, bebeu intensamente na fonte de Marcel Mauss, sociólogo e antropólogo francês, com um importante trabalho, publicado em 1925, intitulado de *Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. Portanto, uma vez que as traduções de Marcel Mauss para o português utilizam, de forma mais corriqueira, a expressão dádiva ou dom, preferimos manter esses significados.

obrigação por parte de todos[201], não sendo demais, portanto, afirmar que o intuito de Peter Sloterdijk é defender que o essencial é uma mudança de sensação, passando-se de uma obrigação para uma satisfação[202] que parte do doador.

Cumpre ressaltar que o autor faz questão de frisar que a dádiva à qual ele se refere não detém semelhança alguma com o ato de doação atrelada à dedução fiscal, presente e intensamente utilizada em várias partes do mundo, como, por exemplo, Estados Unidos da América, uma vez que o montante deduzido é tratado como um *capricho privado*, posição que estaria em contraposição à ideia de tributação pautada na dádiva, sendo esta última muito mais conectada à uma obrigação republicana e democrática.[203]

Após apresentar os quatro itens, o autor afirma que o sistema atual utilizado pelo Estado para angariar fundos se encontra representado por um amálgama entre o segundo e o terceiro modo de justificação do imposto, ou seja, um misto entre o autoritarismo de um absolutismo tardio e da materialização de devaneios da extrema esquerda.

Além da forma mencionada que o autor adjetiva a forma de se tributar, Sloterdijk (2012) acha também por essencial descrever o sistema atual como sendo pautado num Estado pré-democrático com o selo do autoritarismo e do respeito à autoridade, afirmando, inclusive que:

> As autoridades fiscais nunca escutaram a frase em que todo o poder emana do povo. A verdade oculta no sistema financeiro dominante é: todo o poder emana do fisco. Por isso que é ele que decide soberanamente sobre a execução forçada – referindo-se ao caso da dívida fiscal perante o Estado – o Fisco é a verdade soberana da sociedade moderna. Das noções como 'soberania ao povo' ou ' poder dos cidadãos' não entram nessa esfera, até o momento. Mesma com a ideia de um controle exercido *a posteriori* pelos cidadãos sobre o fisco encontra-se, atualmente, sobre bases frágeis[204]

---

[201] Nas palavras do autor: "Les dons peuvent encore être conçus comme une prime de paix pour une societé menacée par des conflits naissants de inégalité. Enfin, les dons sont aussi accompli en tant que contributions régulières à des missions communautaires reconnues de tous" (*ibidem*, p. 36)

[202] "La satisfaction que procure au donateur l'assouvissement de son désir compatissant est généralement considérée comme le prix naturel de la générosité." (Op. cit.)

[203] Conforme passível de se perceber na seguinte passagem: "Cet effet ne dois pas être confondu avec la « déduction » déjà admise aujourd'hui pour les dons dans la déclaration de revenus : un nouveau type, généralise, de segment réservé au don dans l'impôt obligatoire, exprimerait l'idée que les dons ne sont pas un caprice privé d'individus hautment motivés" (SLOTERDIJK, 2012, p. 48)

[204] No original em língua estrangeira : "Les autorités fiscales n'ont jamais entendu la frase selon laquelle tout le pouvoir émane du peuple. La vérité occulte du système financier dominant est plutôt: tout le pouvoir émane du fisc. Dès lors qu'est souverain celui qui décide de l'exécution forcée – c'est-à-dire du cas critique de la dette fiscale envers l'État -, le fisc est le véritable souverain de la société moderne. Des notions comme « souveraineté du peuple » ou « pouvoir des citoyens » ne sont pas entrées dans

Por tais condições, ele afirma como necessária refundar os alicerces da relação entre a sociedade que doa e o fisco que recebe. Em suas palavras: "[...] tal esforço visa refundar as transações fiscais entre a sociedade que doa e o fisco que toma, uma refundação que inspirará a aliança democrática entre os cidadãos"[205].

Cumpre frisar que o próprio autor reconhece que, nos sistemas fiscais das sociedades atuais, não se é possível vislumbrar uma mínima existência sequer da relação de doação demonstrada, o que impede a efetivação das dádivas asseguradoras da liberdade e apenas confirma o constrangimento causado pelas dívidas obrigacionais derivadas de uma relação unirelacional contrária à adequada condição civil dos tempos atuais.[206]

O autor afirma dessa forma por acreditar que a Democracia não é apenas uma relação política ou um nome sem um significado anterior ou sem sentido, mas sim é uma forma de orientar as relações mais basilares entre concidadãos e entre cidadãos e Estado.[207]

Inclusive, o autor afirma que o ato de doar acabaria por se tornar cada vez mais presente na sociedade na proporção em que ela aumentasse sua relação democrática, afirmando que, com o passar do tempo, a economia da dádiva seria reforçada, ato que acabaria por afastar a cleptocracia de um Estado que vive um absolutismo tardio.

Em suas palavras:

> Numa sociedade onde o espírito de doação estivesse presente, o gesto do doador tornar-se-ia, pouco a pouco, suficientemente natural a ponto de produzir boa parte das necessidades de um sistema financeiro público contemporâneo e assegurar a consolidação do mesmo.
> A doação em benefício do bem comum poderia, com o tempo, transformar-se em um hábito psicopolítico consolidado que iria penetrar as populações democráticas como uma segunda natureza e causaria uma reviravolta global no clima da coletividade, ao longo das linhas empáticas materializadas pela solidariedade. Os hábitos de uma cultura de doadores, que abriria uma nova

cette sphère jusqu'ici. Même l'idée d'un contrôle exercé *a posteriori* par le citoyen sur le fisc repose enconre aujourd'hui sur des bases fragiles." (*Ibidem,* p. 39-41, grifo do autor, tradução nossa).

[205] No original em língua estrangeira: "[...] c'est l'effort visant à refonder les transactions fiscales entre la société qui donne et le fisc qui prend, une refondation qui serait inspirée de l'alliance démocratique entre citoyens" (*Ibidem,* p. 38, tradução nossa).

[206] "[...] L'unique forme d'allocation à l'État qui convienne à une société civile se prenant au sérieux" (*Ibidem*, p. 44)

[207] "La démocratie n'est pas le nom d'un ordre politique existant, mais une orientation, qui indique à une société dynamisée sur le plan technique et éhtique l'objectif de sa constante métamorphose endogène" (*Ibidem,* p. 46).

> crença na idade adulta, poderia, pouco a pouco, liberar as energias necessárias para exceder os restos indignos da cleptocracia de um Estado de absolutismo tardio, assim como de seus prolongamentos na lógica da contraexpropriação, profundamente enraizada na esquerda clássica. (SLOTERDIJK, 2012, p. 47)[208]

O principal fundamento que leva o autor a acreditar no desenvolvimento e engrandecimento das doações com o passar dos anos está pautado em características firmadas pela junção da psicologia e da política, condição que ele chama de psicopolíticas (*psychopolitiques*).[209]

Segundo seu raciocínio, com a possibilidade de escolha da alocação de qualquer porcentagem do seu "***dever fiscal***"[210], a modificação da forma como se vê a tributação atuaria em camadas neurais que trariam mutação ao posicionamento do particular perante a imposição tributária, possibilitando redescobrir à beleza de relações pautadas numa economia da dádiva.[211]

3.2.1.2. Peter Sloterdijk e a defesa da ética da dádiva

Antes de tratarmos sobre a ética da dádiva de Peter Sloterdijk, é imperioso abrirmos um singelo flanco para explicar que a tese proferida pelo autor possui relação direta com o principal trabalho do sociólogo e antropólogo francês Marcel Mauss.

---

[208] No original em língua estrangeira : "Dans une société du don animée par l'esprit, le gest du donateur deviendrait peu à peu suffisamment naturel pour produire une bonne partie de ce dont a besoin un système financier public contemporain afin d'assurer sa consolidation. Le don au bénéfice du bien commun pourrait ainsi, avec le temps, se transformer en un habitus psychopolitique consolidé qui pénétrerait les populations démocratiques comme une deuxième nature et provoquerait un retournement global de l'humeur de la collectivité, allant dans le sens de l'empathie et de la solidarité matérialisée. L'habitus d'une culture de donateurs, qui ouvrirait une nouvelle croissance vers l'âge adulte, pourrait peu à peu libérer les énegies nécessaires pour dépasser les reliquats indignes de la cleptocratie de l'État de l'absolutism tardif, ainsi que de leur prolongement dans la logique de contre-expropriations profondément enracinée dans la gauche classique "

[209] Cf. Sloterdijk (2012, p. 49).

[210] Entre aspas, uma vez que, com a implementação das relações pautadas na dádiva, a totalidade da relação estaria modificada.

[211] Mais uma vez, cumpre frisar que o autor demonstra-se muito saudosista daquela realidade demonstrada por Marcel Mauss (1925). Nas palavras do próprio Sloterdijk (2012, p. 49-50): "Les effets psychopolitiques d'une telle transformation en apparence purement sémantique du concept d'impôts seraien inestimable. D'innombrables citoyens redécouvriraient la beauté du don – dans l'allocation directement dédiée aux missions éducatives, mais aussi dans de nombreux domaines qui leur paraîtront le mériter en toute évidence, comee la protection de l'environnement, la rechercher médicale, le dévelopment urbain, la protection des animaux et quantité d'autres engagements. Après une longue ère de passivité forcée, les véritables financiers de la communauté, donneurs enfim reconnus comme donateurs, redécouvriraient ce que signifie assumer de manière vivante la responsabilité de projets dans lesquels on « s'investirait » personnellement, par l'intelligence et par ses dons personnels."

Embora Marcel Mauss não seja citado expressamente em nenhuma parte da obra *Repenser l'impôt*, o próprio Peter Sloterdijk já se manifestou afirmando ter sido Marcel Mauss uma fonte de inspiração[212]. Nesse sentido, Bauman (2015) afirma o seguinte:

> E como Peter Sloterdijk, referindo-se ao clássico estudo do dom, de Marcel Mauss, insiste em uma de suas entrevistas incluídas no livro de Brower e Tuinen, a "doação" não é apenas um rompante de generosidade: é também experimentado como um dever por parte do doador – uma obrigação, entretanto, livre do rancor e ressentimento, sendo seu cumprimento quase nunca visto como um ato de autoprivação ou autossacrifício. No caso de uma doação de natureza verdadeira, a oposição comum entre o egoísmo e o altruísmo é cancelada. Essa oposição é dissolvida, devemos dizer, num estado/condição/mentalidade/ambiente de companheirismo e solidariedade. "Doar" significa *fazer o bem*, mas também *sentir-se* bem; a dupla satisfação funde-se em uma e não é mais distinguível uma da outra [...]. A primeira não aconteceria sem a segunda, e se a segunda vier a tona, é graças à primeira ter acontecido (BAUMAN et al., 2015, n.p, grifo do autor, tradução nossa).[213]

Portanto, como ponto de partida, pode-se afirmar que tanto Marcel Mauss quanto Peter Sloterdijk compreendem que o ponto principal da relação pautada pela dádiva está no fato de não restar afastada a obrigação em razão da existência de um voluntariado.

Ao contextualizar tal afirmação com a tributação, Peter Sloterdijk (2015, p. 10-11, tradução nossa) afirma da seguinte forma:

---

[212] Durante uma entrevista, ao ser questionado sobre como Peter Sloterdijk descreveria sua relação com Marcel Mauss e sua tradição, ele responde: "I must admit that I'd love to be an affirmative Maussian. In fact, if there were something like a proper Mauss school of thought, I would count myself in [...]archaic societies. His discourse on the gift has been considered as a description of so-called primitive societies, without recognition of the message that the modern world could not function without a second economy, i.e., gift circulation. It is with good reason that the modern world has been described as an age in which exchange – more precisely, money mediated exchange – has replaced its other, older version, gift exchange. According to this interpretation, the introduction of money has led to the disappearance of the gift. The truth is, though, that only one half of the relations of exchange could be integrated into the world of money; the other half still depends on an alternative mode of circulation, one that takes place partly as forced circulation. The so-called tax or duty, the impôt, which people have been forced to pay since the beginning of the modern state, is in fact the continuation of the gift by other means. And this is a very interesting and never properly understood issue that requires the help of Mauss if one wants to work through the jungle of ambivalences that comes with it" (SLOTERDIJK, 2013, p. 10).

[213] No original em língua estrangeira: "And as Peter Sloterdijk, referring to Marcel Mauss's classic study of the gift, insists in one of the interviews included in Brouwer and Tuinen's book, the 'giving' is not just a spontaneous outburst of generosity: it is also experienced by the giver as an obligation – though an obligation free from grudge and resentment, its fulfilment hardly ever experienced or thought of as an act of self-deprivation or self-sacrifice. In the case of a gift true to its nature, the common opposition between egoism and altruism is cancelled. That opposition is dissolved, we may say, in the state/condition/mentality/ambiance of companionship and solidarity. 'To give' means to *do* good, but also *feeling* good; the two satisfaction merge into one and are no longer distinguishable from each other […]. The first wouldn't happen without the second, and if the second comes to be, it is thanks to the first happening".

> Mauss é o primeiro e único pensador no período a entender que na doação, o princípio do voluntarismo não cancela o princípio da necessidade ou obrigação. Em outras palavras, a doação, como Cristo, tem uma dupla natureza, v.g. ela inclui tanto um elemento de voluntariedade e um elemento de coerção. Por tal razão argumentei algum tempo atrás que, como cidadãos de uma estrutura política moderna, não escaparemos de nossa concepção errônea sobre a tributação a menos que consideremos tributos como doações ao invés de um débito para com o estado. [...] minha tese é a seguinte: se continuarmos a tomar a noção de débito como ponto de partida, não entenderemos a essência da tributação e continuaremos anos luz da grande visão desenvolvida por Marcel Mauss em seu livro sobre a doação. [214]

A relação da dádiva busca se colocar como uma contraposição à ideologia moderna de inexistência de obrigações, modelo este que liberta-nos das relações sociais não desejadas. Para os modernos, a liberdade está intrinsecamente conectada à ausência de qualquer dívida que os prendam.[215]

Tal relação acaba por ser essencial para descrever a adoração pelo *Deus Mercado* por parte dos modernos, vivida, principalmente, quando diante das *grandes transformações*, expressão cunhada por Polanyi (2012) cujo significado traduz a "[...] irrupção definitiva do estabelecimento social da economia de mercado capitalista [...]" (HONNETH, 2015, p. 328).

Portanto, defender a dádiva é um retorno ético à interpessoalidade nas relações e, ao mesmo tempo, é uma busca pela diminuição dos atritos decorrentes de uma via unicamente regida pelo individualismo metodológico.

Segundo nossa interpretação de Peter Sloterdijk, a ética na tributação está diretamente vinculada a uma espécie de solidariedade gerada pela dádiva, sendo

---

[214] No original em língua estrangeira: "Mauss is the first and only thinker to date who understood that in the gift, the principle of voluntariness does not cancel out the principle of necessity or obligation. In other words, the gift, like Christ, has a double nature, i.e., it includes both an element of voluntariness and an element of coercion. This is why I argued some time ago that, as citizens of modern political structures, we won't escape our misconception of taxation unless we regard taxes as gift instead of a citizen's debt to the state. […] my thesis is this: if we continue to take the notion of debt as our point of departure, we won't understand the essence of taxation and will also stay light years away from the great intuition Marcel Mauss developed in his book on the gift."

[215] "De que maneira será possível esta liberdade e em que estará baseada? Esta liberdade apoia-se na *liquidação imediata e permanente da dívida*. O modelo mercantil visa a ausência de dívida no âmago das relações sociais. Neste modelo, cada troca é completa *(clear)*. Graças à lei da equivalência, cada relação é pontual; sem futuro, ela não nos insere, portanto, em um sistema de obrigações. Este tipo de relação que nos parece ser evidente é, de fato, algo de inaudito; nem mais, nem menos, do que a invenção de um vínculo social inédito, como é demonstrado por Karl Polanyi [1957]. Eis a melhor definição sociológica do mercado: um vinculo social que visa escapar às obrigações normais inerentes aos vínculos sociais. Essa é a essência da liberdade moderna. 'Neste jogo infinito da circulação de equivalências, ser um indivíduo equivale a nada dever a ninguém' [Berthoud, 1994:53]" (GOLDBOUT, 2002, p. 66-67, grifos do autor)

também exigência da ética a possibilidade de escolha da finalidade dada ao que fora entregue. Assim, não se trata apenas de entregar, mas de definir os destinos da própria noção de comunidade.

No caso tributário, o autor defende que a ética inexiste na situação atual, onde há uma relação expropriatória entre o Estado e os cidadãos, figurando este último numa espécie de neoservidão.

Dessa forma, uma revolução é indispensável para que haja a transposição do atual estado de servidão para um que prime pelo voluntariado, principalmente na relação tributária.

Tal revolução se dará por meio de duas modificações principais: retirada da ideia de *dever*; e, principalmente, escolha da destinação por parte dos contribuintes, cabendo ao governo um papel mais subsidiário.

Embora as premissas apresentadas pelo autor sejam extremamente ousadas ao ponto de modificar por completo a ideia que hoje temos de relação entre Estado e povo (em especial no que tange à relação tributária), não há possibilidade de negar que o Fisco – ainda hoje – se fundamenta bastante em premissas pouco democráticas (isso para afastarmos o termo forte utilizado pelo autor, que era *absolutismo tardio*), pois, hodiernamente, a relação Fisco e contribuinte ainda é uma relação de *versus* e não de cooperativismo. Sendo tal ponto melhor desenvolvido no próximo capítulo deste trabalho.

4. POR UMA RELAÇÃO TRIBUTÁRIA MAIS REPUBLICANA E DEMOCRÁTICA

4.1. Breves apontamentos sobre o entrelaçamento entre o Estado Fiscal, o dever de solidariedade tributária e o Dever fundamental de pagar impostos.

Finalizamos o capítulo anterior demonstrando a necessidade de uma reinterpretação do significado de cidadania fiscal e sua relação com a forma de se tratar o contribuinte, uma vez que os meios hoje adotados ainda colocam o momento civilizatório em questão.

Outro ponto que buscamos demonstrar foi o de que a sociedade não pode existir desvinculada de uma força solidária e fraterna que recorda ao Homem a necessidade de manutenção da sobrevivência a partir de uma relação de mutualidade

que possibilita a própria ideia de humanidade[216], vinculação essa que se materializa na política, na sociedade e nas leis de um povo.

Nosso sistema jurídico reconhece o supracitado e erige ao status de constitucional a solidariedade, colocando-a, por meio do artigo 3º, I, da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988, no campo dos objetivos fundamentais da República.

Uma vez que a solidariedade foi alçada ao nível constitucional, sua observância, aplicação e respeito devem ser interpretados de modo ampliativo e com o objetivo de alcançar não apenas a arrecadação e sua obrigação de adimplir, mas também o próprio poder do cidadão de exercer o manejo dos recursos por ele garantido. Essa modificação acaba por evoluir a própria noção de Cidadania Fiscal.

Afirma-se dessa forma, pois, o conceito de Cidadania fora modificado com a introdução da ideia de dignidade da pessoa humana, oriunda de Immanuel Kant. Com a evolução de tal conceito, a relação entre fisco e contribuinte acabou sendo alterado para a necessidade de um trato fiscal muito mais cidadão.

Com uma maior presença do iluminismo kantiano, o segundo imperativo categórico se fez muito mais pujante, exigindo que os contribuintes não mais fossem vistos como meras formas de arrecadação tributária, mas sim como verdadeiros artífices da legitimidade da relação tributária. É justa aquela relação que respeita o contribuinte como fim, sendo criticável aquela que se desenvolve no sentido de trata-lo como meio.

Em termos tributários, a ideia de solidariedade é ligada ao próprio âmago do sistema de tributação, atingindo a forma como é materializada a ligação entre os concidadãos e a disposição dos deveres tributários a partir de suas capacidades contributivas. Todos esses conceitos fazem parte daquilo intitulado como Estado Fiscal, cujo conceito tradicional é ser um tipo de "[...] estado cujas necessidades financeiras são essencialmente cobertas por impostos [...]"[217].

Embora se saiba que a concepção de sua ideia não seja recente, existe um embate histórico no que tange à era de sua formação, podendo-se realizar, conforme

---

[216] "Ora, a relação individual do homem com a substância ética que é o resultado ou verdade da natureza do homem é o ser humano, necessária para que se realize a liberdade na forma de vida política, em que os sujeitos se inter-relacionam no nível superior da razão demandando; portanto, a fraternidade, de modo que o sujeito da ação de ser humano na sua relação com o mundo e de si consigo mesmo por intermédio do outro, igualmente sujeito, articula um nós racional, que é a própria ideia de humanidade" (ANDRADE, 2010, p. 191)

[217] José Casalta Nabais (2012, p.192).

demonstrado em seguida, a divisão do Estado Fiscal tradicional em duas correntes: uma que vincula o Estado Fiscal à figura do Estado Moderno e outra que exige um estado mínimo e neutro.

Joseph Alois Schumpeter, economista austro-americano e cientista político, defende em sua obra *Die Krise des Steuerstaats*[218], de 1918, e corroborado em sua *Aufsätze zur Soziologie*[219], de 1953, que o Estado Fiscal está ligado à própria ideia de Estado Moderno, pois, no momento em que há a separação entre a figura do monarca e do Estado faz-se também a diferenciação entre as rendas provenientes da exploração do patrimônio do regente e da coisa pública.

Já Rudolf Goldscheid, Weber e Hebert Sultan, conforme explicado por Nabais (2012), seguiram uma linha mestra que vincula o Estado Fiscal às características de Estado mínimo e neutro, assegurando que apenas terá a marca de *fiscal* aquele estado que não atuar na economia.

Cumpre relembrar que o Estado Moderno fora uma construção conceitual que teve como seus dois principais estruturadores Nicolau Maquiavel e Jean Bodin. O primeiro fora o responsável por desenvolver o raciocínio da Soberania Estatal, princípio intrinsecamente ligado ao Estado Moderno, enquanto o segundo, partindo de uma base fundada na soberania e na secularização[220] do poder governamental, alicerça os princípios do Estado Moderno, tendo como principal referência dessa atuação sua obra *Les sixes livres de La République*.

Em resumo, o Estado Moderno tem como principal fundamento a noção de seu poder extrair-se de si mesmo, ou seja, não se baseia nem em Deus nem em uma ordem natural para fundar a República, mas unicamente na lei decorrente do poder de Soberania.[221]

---

[218] Apud *op. cit.,* p. 191.
[219] Apud *ibidem*.
[220] Conforme pode-se atestar na seguinte passagem: “[...] c’est donc une politique qui sera celle dês temps nouveaux, une politique que n’est fondée ni en dieu ni en nature, parce qu’elle este seulement humaine” (MAIRET, 1997, p. 19)
[221] Nesse sentido: "[...] La politique c’est le pouvoir et le pouvoir c’est la souveraineté. Dèslors, il ne s’agit plus d’en appeler à une norme naturelle ou divine pour fonder la république ; Machiavel explique que le pouvoir se conquiert dans le seul but d’instituer l’État par la loi ; quant à Bodin il élabore la structure conceptuelle de l’État (ou « république ») à partir de l’idée de la souveraineté de la puissance profane surt toute autre puissance. Ainsi naissent les États modernes ; ceux-ci procèdent de l’action fondatrice d’un « prince nouveau » allié au « peuple » contre l’ambition des « grands » féodaux et ils se constituent comme entités souveraines historiques. L’État est ce qui donne corps à l’être commun d’un peuple, un être dont ‘lâme, comme dit Hobbes, est justement la souveraineté." (MAIRET, 1997, p. 20)

Embora o conceito de Estado Fiscal tenha forte ligação com o Estado Moderno, não é possível assegurar que Estados pautados por impostos não tenham existido em momento anterior ao nascimento do Estado Moderno, assim como é impossível afirmar que o conceito de Estado moderno tenha sido plenamente materializado nos primórdios da modernidade (séculos XVII e XVIII).

O Império Romano, por exemplo, é um perfeito exemplar de um Estado fiscal[222] que não fizera parte daquele grupo identificado como Estado Moderno, o que, de certa forma, afasta a linha demarcatória tecida pelo conceito. De forma similar, afirma-se que os Estados existentes nos primeiros anos da modernidade não materializaram Estados modernos nos moldes do preceituado pela teoria.[223] Nesse sentido, Vogel (1988, p. 34) discorre da seguinte forma:

> Claramente, os Estados dos séculos dezessete e dezoito não correspondiam ao Estado moderno em todos os aspectos. Primeiramente, soberania Estatal não era um poder geral, absoluto. A regra do monarca "absoluto", conforme postulado por Hobbes, pode ter sido, de fato, ilimitada. Legalmente, entretanto, essa regra era restrita ao exercício de um limitado número de direitos soberanos, os quais, se desafiados em litígio, tinham de ser estabelecidos afirmativamente. Para certas decisões, além disso, o consentimento dos estados era requerido. A validação contínua dessas limitações pode ter remanescido incertas por mais de um século [...]. Como ponto segundo, o governo dos Estados nos séculos dezessete e dezoito continuam uma questão de regra pessoal. Poder Estatal e a soberania pessoal, propriedade Estatal e a propriedade privada do monarca, império e dominialidade, ainda não estavam plenamente distintos. **O Estado ainda não era visto como uma entidade abstrata, distinta da pessoa do governante, como se tornou posteriormente à formação do Estado constitucional e como é concebido hoje. [g.n]**[224]

---

[222] Nabais (2008, p. 70)

[223] Conforme doutrina: "As the generic feature of the domain state is to derive revenue from sources other than regular taxation, it may exist in the age of industrial economy when the state rests upon revenues from state-owned enterprises. In light of this broadly definition, the domain state remained persistent in Prussia, where it derived the majority of its revenue originally from state properties and later from state-owned enterprises, in particular, railways. In the twentieth century, former socialist countries are essentially domain states as the state derives the majority of its income from directly managing state-owned enterprises; and the petrol-states are also typical domain states" (HE, 2007, p. 11-12).

[224] No original em língua estrangeira: "Of course, the State of the seventeenth and eighteenth centuries did not yet correspond to the modern State in every respect. First, State sovereignty was not a general, absolute power. The rule of the "absolute" monarch may have been unlimited in fact, as it was postulated by Hobbes. Legally, however, it was restricted to the exercise of a limited number of sovereign rights, which, if challenged in litigation, had to be established affirmatively. For certain decisions, moreover, the consent of the estates was required. The continued validity of such limitations may have remained uncertain for more than a century […]. Second, government in the State of the seventeenth and eighteenth century remained a matter of personal rule. State power and the personal sovereign, State property and the private property of the monarch, empire and dominion, were not yet distinguished. **The State was not yet viewed as an abstract entity, distinct from the person of the ruler, as it became later following the formation of the constitutional State and as it is still conceived today"** [g.n] (VOGEL,1988, p. 34).

Portanto, finaliza-se essa discussão com a certeza de que tecer uma linha demarcatória na história nunca será completamente acurada, porém, por razões conceituais e estruturais, a mesma teve de ser feita.

Uma vez superada tal discussão, é possível afirmar como sendo uníssono na doutrina que a principal característica dos Estados Modernos está no fato das despesas estatais serem, essencialmente, cobertas a partir da arrecadação de impostos. Embora essa afirmação possa parecer um tanto singela, é essencial atermo-nos a aspectos específicos decorrentes dela.

4.1.1. Estado Fiscal: Justiça distributiva e solidariedade.

Ao se vincular a arrecadação por meio de impostos, afirma-se que o Estado não é fundado no princípio da retribuição direta, própria da tributação bilateral ou duma por meio de taxas.

Partindo desse ponto, é possível tecer duas afirmativas: (i) o Estado Fiscal materializa uma Justiça distributiva; e (ii) há no Estado Fiscal uma plataforma mínima de solidariedade social.

No que tange à justiça distributiva, as espécies tributárias podem ser identificadas e agrupadas tomando por base diversos critérios. Pode-se, por exemplo, diferenciar os tributos em unilaterais e bilaterais, a depender das características ligadas ao seu retorno obrigatório ao contribuinte, assim como diferenciá-las a partir de características próprias da exação, materializando*, v.g.,* a divisão tricotômica em impostos, taxas e contribuições.

Uma vez que o Estado Fiscal é pautado em impostos, a inexistência de bilateralidade insculpe na relação a ideia de que os valores aportados pelos contribuintes serão usufruídos pela totalidade dos cidadãos (sejam eles contribuintes ou não).

Dessa forma, os valores aportados por aqueles que detêm uma maior capacidade contributiva serão também usufruídos por aqueles que nem sequer encontram-se na mesma faixa de tributação, sendo essa a razão pela qual inúmeros

doutrinadores afirmam que os impostos são a representação simbólica da solidariedade de um grupo social.[225]

A citada redistribuição seria completamente diferente se estivéssemos diante, por exemplo, de um estado financiado por taxas ou tributos bilaterais que exprimissem uma obrigação de retribuição direta oriunda de uma Justiça comutativa, pautada pela ideia de equivalência entre o pago e a prestação específica por parte do Ente público. Nas palavras de Nabais (2005, p. 128-129):

> [...] [a fundamentação do Estado Fiscal nos impostos] tem por consequência ser o conjunto dos contribuintes a suportar a totalidade dos serviços públicos de que beneficiam todos os cidadãos ou residentes sejam contribuintes ou não. Daí que a existência de um Estado fiscal tenha subjacente uma ideia de justiça distributiva traduzida na redistribuição dos rendimentos dos contribuintes para os que não sejam contribuintes.

Em tom de pesar, Bouvier (2014) reconhece que a tendência da sociedade é seguir numa direção que transmuta a relação tributária *de* um dever social *para* uma troca quase mercadológica, ou seja, onde o tributo é devido em decorrência de um serviço prestado, passando, dessa forma, da lógica do imposto-solidariedade para um imposto-troca ou um imposto-prêmio.[226]

Diante dessa lógica *mercadológica* a fundamentação que justifica a exação para esses *contribuintes-clientes*[227] acaba por existir apenas quando a prestação de um serviço está de acordo com o seu padrão de qualidade, não importando que, mesmo não seguindo tal padrão – que é relativo –, a prestação cumpra com seus objetivos. O fundamento, portanto, acaba por estar na retribuição, e não em alicerce éticos, morais, sociais ou sequer redistributivos.

---

[225] Por diversos, cita-se Michael Bouvier (2014 ; 2002) que afirma no seguinte sentido : “A cet egard, il est indispensable de rappeler que l’impot, des ses origines, s’est nourri d’une representation le considerant comme symbole et moyen de la solidarite du groupe social. C’est de cette seconde representation qu’il a pu tirer par la suite les elements les plus forts de sa legitimite. C’est grace a elle qu’il a pu se presenter comme expression et condition necessaire de la solidarite et du lien social, comme le moyen privilegie de la cohesion, de l’integration de la communaute, puis de la nation et de l’Etat. C’est aussi sur ce meme fondement qu’il a pu etre concu comme la contribution de tous au financement des services publics, comme l’instrument de la realisation du bien-etre et de l’interet general, et cela sur un espace bien circonscrit". (BOUVIER, 2014, p. 32)

[226] Conforme afirma: “[...] l’impôt change peu à peu de nature; il se pénètre de l’esprit ambiant, apparaissant de plus en plus aux contribuables comme le prix d’un service rendu par l’institution qui en bénéficie et de moins en moins comme l’expression d’un lien de solidarité, voire même d’un devoir social. De son côté, l’administration fiscale qui s’efforce d’évoluer vers une administration de services en vient parfois à se considérer comme une entreprise en épousant une culture de la perfomance. Quant au contribuable, il tend à se considérer à l’identifique d’un client d’une enterprise et non plus comme l’usager d’un bien collectif." (BOUVIER, 2014, p. 32)

[227] Expressão utilizada por Michel Bouvier (2014).

Bouvier (2014) finaliza no sentido de observar como o maior desafio dos tempos atuais o ato de assegurar que o "[...] imposto seja compreendido como uma expressão concreta de um mínimo de solidariedade entre os indivíduos"[228]. Porém, para alcançar tal objetivo o Estado terá de compreender como a mente do contribuinte funciona e utilizar dessas nuances para desenvolver uma relação harmoniosa, pois a revolta sempre nasce de uma pequena fagulha – que, muita das vezes, está ligada às questões tributárias.

Embora os impostos materializem a solidariedade, cumpre frisar que, conforme já demonstrado, nem todas as formas de sua imposição serão aptas a emanar a Justiça Distributiva ou redistributiva. Pois, conforme é cediço, pode a exação tributária dar-se na forma progressiva, proporcional ou regressiva.

Críticas à parte sobre a efetiva justiça em cada uma dessas formas[229], os impostos de natureza regressiva, por exemplo, tem questionada sua habilidade de materializar a Justiça redistributiva, pautada pelo princípio ético da solidariedade e na capacidade contributiva. Afirma-se isso uma vez que a essência da regressividade é tributar mais intensamente os menos favorecidos em detrimento daqueles com maior pujança econômica, o que, por conseguinte, acaba por ignorar a capacidade contributiva individual, passando ao largo dos princípios da solidariedade e daqueles ditames extraídos da teoria marginal do capital e da própria capacidade econômica, por exemplo.

Embora já tocado no subtópico anterior, cumpre frisar que o Estado Fiscal, em virtude da sua tributação por meio de impostos, também emana uma plataforma de solidariedade sopesada em um grau mínimo e outro amplo.

A solidariedade, em menor grau, é materializada quando se verifica que os impostos pagos não possuem definição específica, condição que caracteriza a

---

[228] "[...] *l'impôt entendu comme l'expression concrète d'un minimum de solidarité entre les individus"* (BOUVIER, 2014, p. 34, grifos do autor)

[229] Para alcançar críticas sobre o assunto, recomenda-se a leitura de Hayek (1983) e, como contraposto, Nagel e Murphy (2005), Piketty (2014a; 2014b) e Landais, Piketty e Saez (2011). Exemplo de crítica sobre a progressividade: "Se é, como vimos, ilusório acreditar que as elevadas taxas impostas aos ricos propiciem uma indispensável contribuição à receita total, a ideia de que o imposto progressivo serviu sobretudo para auxiliar as classes mais pobres é desmedida por aquilo que ocorreu nas sociedades democráticas durante a maior parte do período que se iniciou com a introdução desse sistema. Estudos independentes realizados nos Estados Unidos, na Grã-Bretanha, na França e na Prússia concordam que, em geral, as menos atingidas foram as classes de rendas medianas que forneceram os maiores contingentes eleitorais, ao passo que não apenas as de renda mais alta, como também as de renda inferior arcaram com uma parcela muito maior da carga fiscal global" (HAYEK, 1983, p. 380-381).

estipulação das políticas estatais a partir das escolhas estipuladas pelo jogo democrático.

Em seu grau amplo, a solidariedade norteia a própria política fiscal ao exigir que a forma de arrecadação seja guiada pelo princípio da capacidade contributiva. Essa exigência, além de servir como critério de igualdade tributária, induz à necessidade do cumprimento de políticas que valorizam meios de tributação verdadeiramente equânimes[230], como o é a progressividade[231], por exemplo.

Superada a demonstração da ligação entre o Estado Fiscal e a Solidariedade Social, parte-se para o desenvolvimento da ideia que vincula todos esses pontos ao dever fundamental de pagar impostos.

4.1.2. Sobre a fundamentalidade do dever de pagar impostos como apanágio de uma concepção de justiça fiscal

Falar em um dever fundamental de pagar impostos é extrapolar os limites colocados pelo texto da norma ou pela estrutura sintática da mesma. É refletir sobre qual a essencialidade que se busca numa relação tributária decorrente de um Sistema Jurídico fundamentado, principalmente, na reciprocidade de cuidados entre os concidadãos.

Caliendo (2009b, p. 129), ao tratar sobre a doutrina de José Casalta Nabais, é preciso em afirmar que num sistema regido pelo pensamento sistemático "não basta apenas estudar o fenômeno de incidência, nem tampouco afirmar que o fato gerador é a situação necessária à sua ocorrência, pelo contrário, a norma não se constitui em uma estrutura sintática vazia a ser preenchida de qualquer forma".

---

[230] A equidade na tributação não é alcançada nem por uma tributação *per capita* (ex: *poll tax)*, nem por uma tributação proporcional – ao menos não quando diante de uma imensa distância socioeconômica. Conforme explica a doutrina: "[...] [para] Rawls, os conceitos essenciais de 'valor equitativo das liberdade políticas' e de 'igualdade equitativa de oportunidade' dependem em geral da tributação progressiva sobre heranças e doações, em alguns casos, da tributação progressiva sobre a renda. [...] De maneira implícita, o autor deixa entrever a correspondência entre a progressividades dos impostos sobre a herança e a renda e o princípio da capacidade econômica fundamentada na solidariedade (e não no sacrifício igual dos indivíduos)." (GODOI, 2005 p. 157)

[231] "Com efeito, o sistema fiscal, isto é, os impostos no seu conjunto, ainda serve a solidariedade social na medida em que é integrado por imposto ou impostos com taxa ou alíquota progressiva. Pois, quando isso se verifica, o que, por via de regra, ocorre com o imposto geral sobre o rendimento pessoal, um imposto de resto com significativo peso nas receitas fiscais [...], então temos um importantíssimo fator suplementar de redistribuição dos rendimentos, ou seja, uma redistribuição reforçada de rendimentos" (NABAIS, 2005, p. 131)

O objetivo das palavras do autor supracitado é identificar que, com a revisão do ideal de descolamento do direito de outros fatores não jurídicos, a sistemática apresentada hodiernamente é fundamentada em questões que vão muito além da norma posta e do sentido léxico das formas ali apresentadas, havendo, portanto, a necessidade de se colmatar os textos também com disposições constitucionais.

Nabais (2012, p. 36), ao trabalhar sua concepção de deveres fundamentais, esclarece que são eles uma categoria ou figura jurídica própria, não sendo nem um aspecto dos direitos fundamentais, nem um aspecto dos poderes estaduais, "[...] mas sim uma categoria constitucional própria colocada ao lado da dos direitos fundamentais". É, portanto, uma categoria jurídica e não uma categoria ético-estadual, embora sua ideia seja facilmente associada a uma ética republicana.

De acordo com o trabalho de Nabais (2012), além dos deveres fundamentais servirem ao propósito de moderador para uma sociedade demonstradora de uma constante vontade de caráter demasiadamente liberal, os deveres fundamentais atuam como a contraparte dos direitos fundamentais.[232]

Cremos haver a possibilidade de resumir a fundamentalidade da existência de um dever de pagar impostos nas obrigações (deveres) materializadas por um Estado Social Democrático de Direito.

Afirma-se nessa linha, pois, longe da abstenção[233], as fases constitucionais existentes fazem com que o Estado tenha de atuar muito para conseguir galgar os objetivos almejados pela sociedade. Necessário se faz, para tanto, haver uma contrapartida do cidadão que possibilitará ao Estado assegurar o desenvolvimento do valor função da pessoa humana. (NABAIS, 2012)

---

[232] "Ligação essa [entre direitos e deveres fundamentais] assente, seja na ideia de que a posição ou o estatuto constitucional do indivíduo é determinado, em abstracto e na globalidade, tanto pelos direitos (pela figura dos direitos) como pelos deveres (pela figura dos deveres) fundamentais, seja na consideração de que no estado democrático os direitos e os deveres se apresentam em larga medida como categorias inseparáveis, inseparáveis em termos da célebre fórmula de que 'não há direitos sem deveres nem deveres sem direitos' com o sentido, quanto ao primeiro vector, de que não há garantia jurídica e real dos direitos fundamentais sem o cumprimento de um mínimo de deveres do homem e do cidadão e, quanto ao segundo vector, de impedir um regime estritamente unilateral dos deveres, ou seja, um regime sem reflexo nos direitos, designadamente no direito paradigma dos cidadãos [...]" (NABAIS, 2012, p. 59).

[233] Embora seja importante ressaltar que a implantação de qualquer direito pressuponha uma atuação por parte do Estado – mesmo que mínima –, seja ele de primeira ou de qualquer outra geração. Essa afirmação se fundamenta no fato do Estado ter de assegurar que as liberdades não interventivas se concretizem, não bastando que ele, o Estado, não intervenha, mas devendo assegurar que outros não impeçam o cidadão de usufruir das suas liberdades.

A teoria apresentada por Nabais (2012) é importante para o Brasil em razão da Constituição da República Federativa do Brasil, de 1988, poder ser apontada como fortalecedora do desenvolvimento de um verdadeiro estado social.[234]

Essa inovação da Carta Magna de 1988 acaba por remoldar o sistema jurídico brasileiro, condição que, segundo alguns doutrinadores[235], fez com que o Estado se cobrisse das vestes de Estado Social e Democrático de Direito, passando o sistema jurídico a ser norteado pela materialização de *valores* essenciais[236] para a composição da Justiça, não bastando somente a manutenção das verdades absolutas antes existentes, que não consideravam a dualidade do poder de voz do Estado e do Cidadão, mas também reconhecendo a crise[237] instalada na concepção de um Estado

---

[234] Nesse sentido: "[...] o Estado Democrático de Direito, instituído em 1998 no Brasil, constitui-se em um aprofundamento do Estado Social que agregou, em seu seio, o *plus* democrático, dando, em tese, o poder ao povo de participar das decisões, de modo indireto, via representantes escolhidos por votação. Nesse tipo de Estado, há uma evolução na busca da igualdade, na medida em que não se pretende apenas uma isonomia formal, relativa aos direitos civis e políticos do clássico Estado Liberal Burguês, mas sim a concretização da igualdade substancial, aquela que almeja, no limite de suas possibilidades, o mesmo direito à saúde, à educação e às rendas, estes, direitos-meio para consecução da efetiva liberdade – direito-fim." (BUFFON; MATOS, 2015, p. 137-138).

[235] Seguindo essa linha, cita-se Ribeiro (2010), Buffon e Matos (2015). Nas palavras da doutrina: "Com o advento do Estado Social e Democrático de Direito, há, na fase de legitimação do ordenamento jurídico, uma ponderação entre a *Liberdade* do Estado Liberal e a *Solidariedade* do Estado Social. Nesse contexto, a Capacidade Contributiva une os elementos da Justiça comutativa com os da Justiça distributiva, viabilizando o surgimento da *Solidariedade de Grupo* ou *Custo-Benefício coletivo*, em relação às contribuições parafiscais, que deixam de ser informadas pela Solidariedade Social em sentido genérico, que fica restrita aos impostos e aos empréstimos compulsórios que utilizem o fato gerador desses. A Solidariedade de Grupo é revelada a partir da destinação do tributo a uma atividade estatal que guarda referência não com a pessoa do contribuinte, mas com o grupo econômico ou social que ele participa." (RIBEIRO, 2010, p. 150-151, grifos do autor)

[236] Seguindo essa linha: "**Liberdade, segurança, justiça e solidariedade** são os valores ou ideias básicas do Direito. [...] O direito tributário, sendo parte do direito financeiro, é meramente instrumental ou processual. Não tem objetivo em si próprio, eis que dispor sobre tributos não constitui finalidade autônoma. O direito tributário vai buscar fora de si o seu objetivo, eis que visa a permitir a implementação de políticas públicas e a atualização dos programas e do planejamento governamental. **O direito tributário, embora instrumental, não é insensível aos valores nem cego para com os princípios jurídicos**. Apesar de não serem fundantes de valores, o orçamento e a tributação **se movem no ambiente axiológico, eis que profundamente marcados pelos valores éticos e jurídicos que impregnam as próprias políticas públicas**. A lei financeira serve de instrumento para a afirmação da liberdade, para a consecução da justiça e para a garantia e segurança dos direitos fundamentais." [g.n] (TORRES, 2005a, p. 39-40).

Em sentido semelhante, é afirmado que os valores são "[...] ideias abstratas, dotadas de grande placidez e amplitude, mas que guardam, porém, um baixo grau de concretude. Embora não contidos necessariamente nos textos legais, **os valores informam todo o ordenamento jurídico. São eles, entre outros, a Justiça, a Segurança, a Liberdade, a Solidariedade e a Igualdade**." [g.n] (RIBEIRO, 2010, p. 17). Com um rol semelhante de valores: "[...] essa fórmula do Estado Social e Democrático de Direito tem um indubitável caráter de compromisso constitucional baseado em alguns **valores básicos**, sendo precisamente esses valores (liberdade, igualdade, justiça e participação democrática na formação da ordem social e econômica) [...]" [g.n] (BUFFON; MATOS, 2015, p. 138).

[237] Vale citar a seguinte passagem: "Peter Drucker declarou que as pessoas precisam, devem (e em breve terão de) abandonar as esperanças de salvação 'vindas de cima' – do Estado ou da sociedade –, e o número de ouvidos ansiosos por absorver essa mensagem cresceu em ritmo acelerado [...]" (BAUMAN; BORDONI, 2016, p. 18).

com poderes magnânimos e capaz (mesmo que só em tese) de solver todas as dificuldades presentes na vida de cada um, seja qual for o tamanho desse problema.

Parcela de tal necessidade de escutar as vozes vindas dos cidadãos também é decorrente da mudança ocorrida quando o Estado passa de um papel paternalista para algo mais ligado à figura de um organizador ou, certas vezes, de mero mediador.

Não é que o Estado tenha se ausentado da sociedade, ao contrário, ele se mantém presente com metas nas mãos que apenas serão cumpridas caso os colaboradores-cidadãos cooperem neste sentido.

O Estado trabalha com o objetivo de conseguir criar percursos passíveis de serem ultrapassados da melhor maneira possível, embora não possa ser assegurado nunca a unidade de cursos ou a inexistência de problemáticas, ainda mais quando vivemos numa verdadeira Sociedade de Risco[238] norteada pelas certezas líquidas e instabilidades próprias de seu tempo.

O objetivo central, aqui, é demonstrar que o Estado não é mais o barco, mas sim um capitão que só conseguirá navegar por aguas tormentosas se os marujos (cidadãos) conseguirem cumprir suas tarefas da forma mais adequada possível. Assim, o Estado não mais é uma entidade capaz de resolver os problemas sozinhos (apenas cobrando impostos e intervindo na economia), ele necessita da participação efetiva de cada um de nós.

Seguindo essa forma de raciocinar a organização estatal, a evolução hoje necessária é aquela que eleva o *Estado Providência* à posição de *Estado Incitador*, ou seja, um Estado que renuncie à coerção para incitar e persuadir as atitudes de seus cidadãos através de outros modos menos interventivos.[239]

Com a figura de um Estado incitador, o papel das normas jurídicas, de igual forma, também acaba por ser afetado, influenciando diretamente a materialização da hipótese de incidência.

---

[238] Termo muito presente nos escritos do sociólogo Ulrich Beck, descreve que a atual realidade não mais é regida pela lógica da sociedade industrial tradicional, designando "(...) uma fase no desenvolvimento da sociedade moderna, em que os riscos sociais, políticos, econômicos e individuais tendem cada vez mais a escapar das instituições para o controle e a proteção da sociedade industrial" (GIDDENS; LASH; BECK, 2012, p. 17). É de *risco* porque a presença de consequências ambivalentes é forte, logo a incerteza faz com que o risco seja sabido, porém não há qualquer apontamento que assegure o resultado. A certeza é líquida por ser meramente probabilística. Para o Direito Tributário, em especial, as incertezas forçam um pensamento pós-racional (*post-zweckrational*) que afugenta a lógica binária de ação, impossibilitando, cada vez mais, legislações plenamente aplicáveis sem o auxílio de normas infralegais.

[239] Nesse sentido, cita-se Charles-Albert Morand (1996; 1999).

A lógica presente em nosso sistema jurídico ainda se encontra intrinsecamente vinculada à dualidade *hipótese de incidência/sanção* (HI → S). Porém, com a mudança supradescrita, faz-se essencial a modificação da relação normativa para *relação de finalidade/meio de alcançar* tal *finalidade* (RF → F).

Tal alteração tem como cerne o foco no desenvolvimento de um direito premial que, atuando *ex ante facto*, busca, de forma mais efetiva, impedir o acontecimento do descumprimento e não espera acontecer o fato para realizar um ato punitivo que funcionará como educador apenas para situações futuras.

Em suma, a forma de se pensar as normas jurídicas não deve se pautar na pseudocerteza de que a punição impedirá ou levará ao cumprimento de certa finalidade buscada pela Sociedade através do Direito, pois, conforme já intensamente demonstrado nos capítulos anteriores, o medo da sanção não é suficiente para assegurar que certos limites não sejam ultrapassados, o que nos exige olhar para as características psicológicas do ser humano para se aproximar de sua compreensão.[240]

Para fundamentar tal afirmação, passa-se à demonstração de casos práticos que resultaram no incremento do adimplemento tributário sem a necessidade de promover intervenções em alto grau.

4.2. Exemplos de práticas ao redor do mundo que incentivam o adimplemento tributário

Esta seção do trabalho busca demonstrar que existe uma variedade de razões pelas quais os contribuintes adimplem com suas obrigações – inclusive com as tributárias. Essas, conforme já demonstrado, vão desde conceitos morais, extraídas,

[240] Charles-Albert Morand (1996) é enfático em decretar o fim das regras fixas, descrevendo que os direitos fundamentais de primeira geração são os representantes do último refúgio das regras fixas materializadas em conjunto com um princípio universal vinculado à fórmula primeira do imperativo categórico kantiano. Ainda segundo o autor, a regra hodierna da liberdade regulamentar decorre da velocidade desejada nos tempos atuais de uma sociedade em constante mutação, fazendo questão de frisar se tratar de uma visão neo-moderna (refuta o autor a expressão pós-positivista, uma vez que não há qualquer ruptura completa com a modernidade). Sobre os direitos fundamentais de primeira geração, afirma o seguinte: "Ce n'est que tout a fait exceptionnellement que les droits fondamentaux sont structurés sous la forme de règles fixes. Il s'agit des cas rares où ils interdisent de manière absolue un comportement étatique. On peut citer, à titre d'exemple, l'interdiction de la censure préalable, l'interdiction de la torture. Le plus souvent, les droits fondamentaux débouchent sur des pesées d'intérêts très complexes, parce qu'elles impliquent la prise en compte d'une multitude de principes" (MORAND, 1996, p.198)

muitas das vezes, de concepções religiosas, até razões seculares como a percepção econômica em prol do mais viável monetariamente.

No que tange aos aspectos econômicos, o adimplemento das obrigações seria, principalmente, guiado por comportamentos econômicos não ligados à teoria racional – pelo menos não ao modelo neoclássico mais tradicionalista, conforme já devidamente tratado.

Em artigo publicado por Hashimzade et al. (2012), resta evidente que fatores de ordem psicológica, referentes à noção de prestigio, *fairness*, normas sociais e noção de coletividade são indispensáveis para se alcançar um bom retorno tributário, concluindo, inclusive, que modelos econométricos que incluem efeitos sociais podem chegar à resultados empíricos melhores do que outros modelos mais tradicionais.

Partindo dessa certeza, são diversos os exemplos que utilizam técnicas que, embora não tradicionais, podem ser ligadas ao raciocínio econômico e à sua forma de alterar a balança que leva às escolhas e influenciar na tomada de decisões, conforme infrademonstrado.

4.2.1. A dupla função dos recibos chineses: Nota Fiscal e Bilhete de loteria

A forma adotada pelo governo da China para incentivar o hábito dos adquirentes de produtos cobrarem as notas fiscais nos estabelecimentos comerciais foi o de, quando requisitado, acrescentar às mesmas um número aleatório que mantém direta ligação com a loteria nacional. Portanto, ao se receber uma nota fiscal, recebe-se simultaneamente, caso haja o interesse, números que concorrerão pela loteria.

Iniciado em 04 de março de 1989 em algumas localidades chinesas, o programa foi considerado uma vitória por parte do governo central. Como consequência, em menos de 10 anos, em 1998, o governo central da China procedeu com a ampliação do programa em decorrência de seu alto desempenho (WAN, 2010).

Após a análise referentes a 6 anos de dados extraídos de uma base de 39 distritos espraiados entre duas das maiores cidades da China, Pequim e Tianjin, Wan (2010) constatou que o imposto sobre consumo era maior nessas áreas (17,1%), constatando também que o crescimento das taxas reais sobre esse tributo era de

21,5% naquelas áreas onde as notas fiscais eram emitidas de forma a possibilitar a emissão do bilhete de loteria.

A ideia simples atua estimulando o viés cognitivo intitulado de *desconto hiperbólico*, uma vez que concede um pequeno ganho imediato para aquele que pede a nota, o que faz atuar em contradição com a lógica racional neoclássica tradicional.

Além disso, a escolha pela loteria não é desarrazoada. Conforme tratado em capítulo anterior, as pessoas tendem a ignorar a chamada *lei dos pequenos números*, superestimando probabilidades pequenas unicamente em razão de um fato específico que mantem sua atenção como, por exemplo, um prêmio muito alto[241]. É o que Kahneman e Tversky (1974) chamam de *Concepções errôneas das possibilidades*.

Cumpre salientar que é prática bastante comum a doação das notas fiscais a grupos que ajudem pessoas em condições de risco ou às próprias pessoas carentes. Esse costume tem como razão o fato da nota fiscal também fazer o papel de bilhete de loteria com o prêmio disponível ao portador.[242]

4.2.2. Desconto no pagamento por introduzir a modalidade débito automático

Em alguns condados da Inglaterra[243] a forma de pagamento adotada é providencial para a concessão de desconto incidente sobre o valor do tributo.

Tal experiência é importante de ser relatada em razão de combater dois vieses cognitivos: status quo, desconto hiperbólico e a aversão às perdas.

Conforme já demonstrado em outro momento, os tomadores de decisões tendem a manterem-se inertes diante de uma diversidade de opções ou simplesmente diante da complexidade de certas opções. Isso é o que se costuma chamar por viés do status quo.

Ao introduzir um determinado desconto para aqueles pagamentos feito através de débito automático, o governo acaba por afastar um dos efeitos deletérios do viés

---

[241] Em suma, utilizando como exemplo a Mega Sena da virada, focamos os 240 milhões de reais em prêmio e ignoramos que a chance de vitória é de 1 em 50 milhões, segundo o cálculo apresentado pela Caixa e publicado na seguinte reportagem: http://exame.abril.com.br/seu-dinheiro/noticias/veja-qual-a-probabilidade-de-voce-ganhar-na-mega-sena.

[242] Para conhecer melhor a questão, sugerimos a leitura dos seguintes sítios: http://freakonomics.com/2013/06/19/using-lottery-payouts-to-fight-tax-evasion/ e http://www.chinapost.com.tw/commentary/eye-on-taiwan/2012/07/10/347098/Filipino-student.htm

[243] Para lista, *vide:* http://www.directdebit.co.uk/directdebitpromotions/londonlocalauthority/pages/londonlocalauthority.aspx.

do status quo, que é o pagamento atrasado ou não pagamento de um imposto unicamente porque o contribuinte esqueceu a data de pagamento.

Outro ponto atacado pelo desconto é a aversão às perdas. Conforme já demonstrado por diversos autores[244], uma pessoa normal tende a sofrer duas vezes mais pela perda do que pelo ganho de certos valores. Logo, ao introduzir um desconto o Governo busca alterar a forma de ver a dívida. Ao invés do valor x sem desconto ser o preço no *default*, o governo busca inverter a lógica, ou seja, passando para *default* o valor X menos o desconto e, por conseguinte, para valor mais caro aquele sem o desconto.[245]

Agregado aos dois pontos anteriores também temos o viés intitulado de desconto hiperbólico que será afetado no momento em que o desconto servirá como um indutor de escolha que busca afetar o momento, desequilibrando a relação de inércia, por exemplo.

Cumpre frisar ser inegável que a luta contra o viés do status quo é uma das maiores. Afirma-se isso porque as formas devem ser as mais variadas para possibilitar ao contribuinte escolher o modo mais agradável ou menos dispendioso de dar cumprimento à sua obrigação tributária.

4.2.3. Envio de cartas com lembrete da existência da dívida e suas consequências

Enviar cartas cobrando o cumprimento da obrigação tributária é algo bastante corriqueiro na dinâmica de cobrança de dívidas. Não havendo, portanto, nenhuma inovação passível de ser exaltada. Será?

Vinculado ao Governo Britânico, o instituto inglês *Behavioural Insights Team* (BIT) possui inúmeros exemplos em que a forma tradicional de cobrança fora diferenciada por meio do conteúdo apresentado pela carta, sendo esse escolhido partindo de premissas behavioristas-econômicas.

De acordo com os dados apresentados pelo instituto citado, o aumento da arrecadação se dera de forma sensível, havendo direta ligação entre o texto contido na carta e o retorno por parte dos devedores. Seguem alguns exemplos.

---

[244] Pode-se exemplificar através dos nomes de Kahneman, Tversky e Thaler, dentre diversos outros.
[245] Apenas para exemplificar: se o valor do imposto antes do desconto era de R$ 100,00 (cem reais), ao se incluir um desconto de fácil acesso de, digamos, 10 reais, o preço *default* passa a ser R$ 90,00 (noventa reais) e o montante de R$100,00 (cem reais) passa a ser, aos olhos do homem normal, o valor *default* acrescido de R$ 10,00 (dez reais).

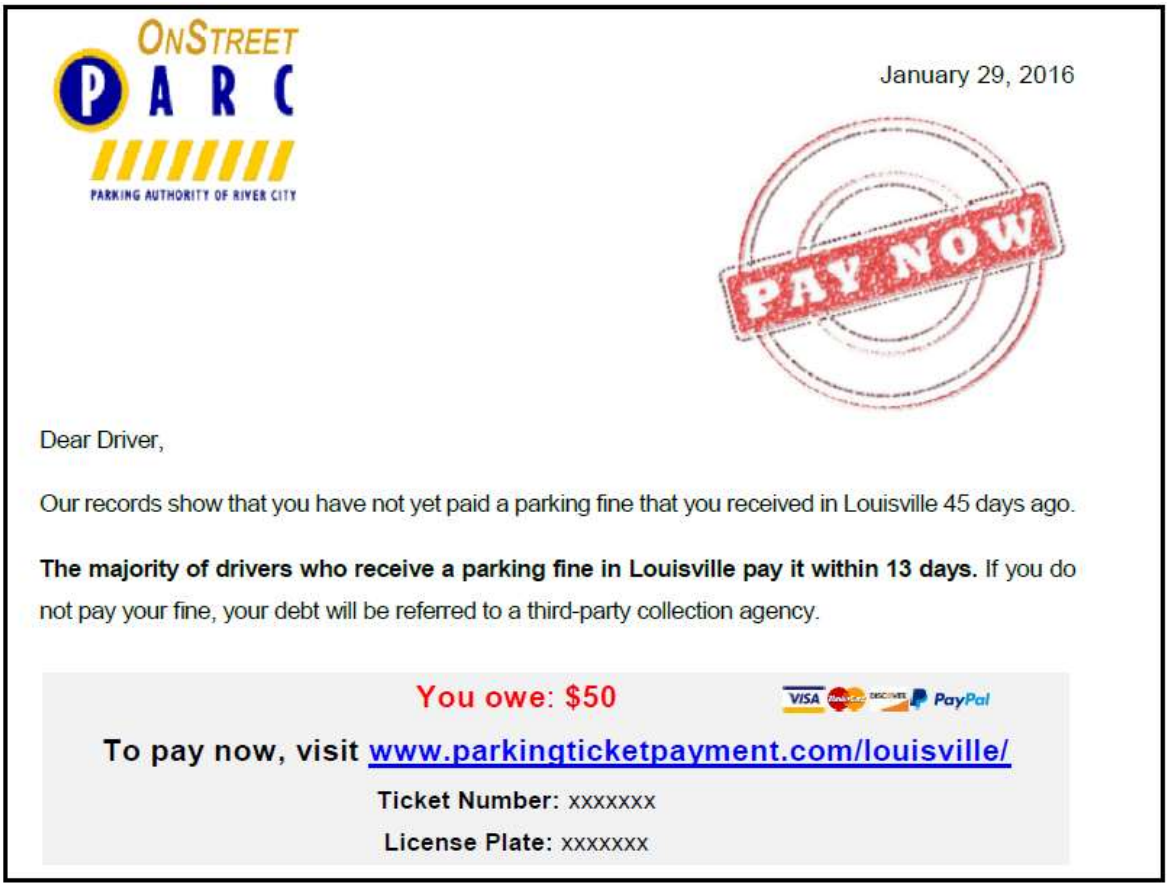
4.2.3.1. Cartas em Louisville, Kentucky, Estados Unidos da América

O *Behavioural Insights Team* (BIT), em conjunto com a iniciativa *What Works Cities*, lançada pela instituição *Bloomberg Philantropies*, buscou desenhar políticas públicas para auxiliar a cidade de Louisville, Estado do Kentucky, a recuperar a extensa dívida, de cerca de US$ 1,1 milhão, em 2015, decorrente das multas de trânsito e de estacionamento produzidas pelas pessoas que trafegaram na circunscrição do *Parking Authority of River City* (PARC).

Tendo em vista o costume de enviar cartas aos devedores, a cidade de Louisville envia duas cartas, a primeira após 7 dias e a segunda após 14 dias. Porém, o a autoridade responsável pela cobrança desejava adicionar uma terceira carta, a ser enviada com 45 dias para aqueles devedores que não quitassem seus débitos no período anterior.

Com o intuito de mensurar a efetividade desta nova carta para sentir se valeria a pena o custo de seu envio, o *Behavioural Insights Team* (BIT) selecionou um grupo com 1.831 (um mil oitocentos e trinta e um) indivíduos que passariam a receber tal terceira carta com o seguinte texto:

Figura 1 – 3ª Carta enviada aos devedores de multas relativas ao trânsito e ao estacionamento proibido



Fonte: The Behavioural Insights Team (2016)

A terceira carta, acima destacada, possuía algumas singularidades importantes de serem mencionadas.

Primeiramente, a carta iniciava com um *Pay Now* localizado em posição destacada e em vermelho, cuja intenção era de salientar a mensagem central da carta, objetivo já alcançado em outras experiências realizadas pelo *The Behavioural Insights Team* (BIT)[246].

Um segundo ponto interessante é que o texto deixava claro ao relembrar as consequências punitivas no caso do inadimplemento se mante, frisando que o débito seria enviado para os setores responsáveis pela cobrança.

[246] Conforme descrito no documento publicado pelo The Behavioural Insights Team (2014, p. 24), o BIT, trabalhando com o departamento de trânsito de *New South Wales*, ao enviar cartas com o que eles chamam de *ordem de execução*, conseguiu visualizar o aumento do retorno na taxa de pagamento em 3,1%, em comparação aos números oriundos do grupo que não recebera carta com a atenção comportamental, resultando no retorno de cerca de 1.02 milhões de dólares australianos, assim como 8.800 menos suspensões do trânsito de veículos.

Por último, o texto utilizado na carta também apela para questões ligadas às normas sociais ao informar que outros indivíduos costumam pagar as multas dentro de um prazo de 13 dias, o que, por conseguinte, demonstra sua situação de desigualdade perante o costume apresentado dentro da sociedade a qual ele faz parte.

Outro ponto interessante que me chamou a atenção, embora não tenha ligação com o trabalho do *The Behavioural Insights Team* (BIT), pois, deve se tratar de uma informação padrão nas cartas de cobrança[247], é a facilitação do pagamento ao permitir que, primeiramente, a dívida seja paga com os mais variados cartões de crédito e uso de *paypal*[248] (algo dificilmente imaginado num sistema tributário como o nosso que, por ser regido por uma lei de 1966, ainda fala em pagamento através de cheque, vale postal, estampilha, papel selado ou processo mecânico, conforme disposto no artigo 162, I e II, do CTN), assim como também chamou atenção o fácil acesso ao boleto de pagamento, devendo apenas acessar um site feito para essa finalidade (não se tratando, portanto, de uma aba dentro de um site da fazenda recheado pela mais variada gama de informações, por exemplo).

O resultado do envio dessas cartas ao grupo selecionado pode ser considerado impressionante. De acordo com os dados trazidos pelos autores[249], o grupo que recebeu a terceira carta com o texto utilizando lógica comportamental, acabou por visualizar um aumento de 10,5 pontos percentuais, passando, portanto, de 8,1% - referentes ao pagamento normal sem a terceira carta – para 18,6%.

Em termos monetários, a terceira carta mais do que duplicou as entradas referentes a esta faixa de tempo de inadimplência. De acordo ainda com o texto analisado, cada carta gerou um retorno bruto de US$ 5,47. Ou seja, levando em conta que o custo de impressão e postagem tem uma média de US$ 0,94, o *lucro* de cada carta foi de US$ 4,53. É impossível se afirmar que não se está diante de um exemplo do princípio da eficiência administrativa, caso os dados estejam bem apresentados, é claro.

---

[247] The Behavioural Insights Team (2016).
[248] *Paypal* é um sistema de troca monetária entre contas que dispensa o uso de boletos bancários e cheques para efetuar o pagamento de valores.
[249] The Behavioural Insights Team (2016).

Por final, foi calculado que, com base nos dados, o retorno para a Cidade de Louisville seria de US$ 125.000,00 caso adicionasse a terceira carta cobrando a dívida.

4.2.3.2. Cartas na Guatemala

Atuando fora do Reino Unido, o *Behavioural Insights Team* (BIT), em conjunto com o Banco Mundial e sob autorização do governo da Guatemala, produziu o seguinte experimento em 2014: selecionou 18.000,00 cidadãos guatemaltecos, dividiu-os em 6 grupos de 3.000,00 indivíduos e enviou 5 tipos de cartas para cada um desses grupos, ficando um sem receber qualquer carta.

As cartas[250] variavam no teor do texto na seguinte ordem: (I) Carta com texto padrão que trazia artigos de lei que remetiam à obrigação tributária, porém sem facilitar o acesso a um boleto ou ordem de pagamento (ausência de um link que facilitasse o acesso), apenas se referindo para entrar em contato com o órgão responsável; (II) Mantinha o texto sobre a obrigação de pagamento, porém facilitava o acesso ao boleto através de um link, informava a possibilidade de parcelamento e relembrava que o contribuinte sofreria as penalidades legais caso não pagasse; (III) mesmo texto da carta *II*, porém, adicionava a informação de que 64,5% dos guatemaltecos declararam seu imposto a tempo, frisando que o contribuinte que não o fizera dessa forma fazia parte de uma minoria; (IV) Mesmo texto da carta *III*, mas com a adição de um texto que demonstrava que o Fisco tinha conhecimento de falhas passadas e intimidava afirmando que a possibilidade de sofrer auditoria caso não declarasse era algo real; (V) uma carta com um tom mais suave apelando para o patriotismo com expressões como *seja um bom cidadão e entregue sua declaração anual de renda*... ajude seu país.

No que tange ao pagamento, os resultados da pesquisa foram os seguintes: Carta (I): +4,3%; Carta (II): +4,4%; Carta (III): +5,6%; Carta (IV): +5,4%; Carta (V): +5,0%; Sem carta: +3.9%.

---

[250] Caso haja interesse em visualizar o texto de cada uma dessas cartas, sugerimos a leitura do artigo localizado no sítio http://www.scidev.net/global/policy/feature/behavioural-science-development-policy-innovation.html, podendo também ler mais sobre o tema no seguinte: http://www.behaviouralinsights.co.uk/international/results-from-bit-tax-trial-in-guatemala/.

No que tange à declaração, os resultados da pesquisa foram os seguintes: Carta (I): +15,3%; Carta (II): +16,0%; Carta (III): +16,5%; Carta (IV): +17,2%; Carta (V): +15,5%; Sem carta: +11.7%.

A política pública representada por essas cartas foi considerada positiva, pois cumpriu perfeitamente o princípio filosófico mais essencial do Behavioural Insights Team (BIT), que é gerar sensíveis mudanças com a menor intervenção possível.

4.2.4. Utilizando consumidores como auditores fiscais

Em um *paper* produzido durante seu Ph.D. em Harvard, Naritomi (2013) publicou para o público uma extensa pesquisa sobre os efeitos da nota paulista para o Estado de São Paulo, identificando se o consumidor figurando num papel de *quasi*-auditor funcionou de forma positiva aos cofres públicos do Estado.

Criada pela lei estadual nº. 12.685, 28 de agosto de 2007, os dados analisados pela autora foram referentes ao período de 2007 a 2011, analisando as informações de cerca de 50 milhões de consumidores[251] que participaram da política de retorno parcial promovida pelo Estado de São Paulo.

De acordo com a dinâmica adotada à época, cada consumidor que teve seu CPF vinculado à nota fiscal *paulista* teve o retorno direto de 30% referente ao ICMS pago e a cada R$ 100,00 (cem reais) gastos, o consumidor passava a participar de um sorteio com o prêmio máximo de R$ 1.000.000,00 (um milhão de reais).

Além do ganho monetário direto, os consumidores tem acesso facilitado com o fisco para apontar erros nas notas fiscais, seja em razão de preço a menor ou valores pagos porém faltando. Esse contato maior impulsionou o papel de auditor colocado nas mãos do consumidor.

Segundo o apanhado de dados, a autora conseguiu demonstrar que o programa resultou num aumento de 22% de *compliance*, resultando em cerca de 4 bilhões de reais de ganhos bruto, sendo 800 milhões líquidos e 3,2 bilhões destinados aos prêmios. Sendo importante ressaltar que tal aumento não induziu ao fechamento

[251] Segundo o descrito pela autora, embora a base de dados total tenha sido de 50 milhões, alguns foram excluídos por não terem mais de uma nota fiscal expedida com seu CPF, sendo tal fato feito dessa forma para excluir turistas ou não moradores do Estado. Seguindo esses critérios, foram 40 milhões de notas expedidas com CPF registrado, sendo de 13 milhões o número de registros no sistema online da fazenda (NARITOMI, 2013).

de empresas ou perda no número de empregos formais. Em suma, não causou influência negativa na economia.

Assim, unindo a informação dos ganhos na arrecadação ao fato do programa ter impulsionado a utilização do contribuinte como uma arma para a fiscalização (colocando-os em posição de quase agentes fiscais), Joana Naritomi (2013) conclui tratar-se de um programa autossustentável, afirmando, ainda, que ficou demonstrado que a efetividade de ganhos induz em suas participações futuras. Dessa forma, até pequenos prêmios geram um significante aumento no número do pedido de notas fiscais por parte dos consumidores, além do que a sensação de possibilidade de ganho faz com que haja ampliação do alcance frente aos ramos dos emissores das notas fiscais e nas localidades de expedição.

A autora, por fim, afirma também que o resultado obtido com sua pesquisa é consistente com a resposta do consumidor diante de vieses comportamentais já apresentados pela doutrina, podendo-se citar como exemplo os escritos de Kahneman e Tversky (1974; 1979; 1981; 2003).

4.3. A união da Economia Comportamental com a ética de Peter Sloterdijk em prol de uma mudança no paradigma da cidadania fiscal.

Estabelecer uma relação entre Peter Sloterdijk e uma análise comportamental com base na Econômica do contribuinte pode ser visto, a priori, como uma tarefa impossível.

Afirma-se nesse sentido em razão do texto analisado não construir uma ponte passível de ser vistas a olho nu. Porém, quando se aplica um filtro diferenciado que possibilita vislumbrar além do efetivamente dito, alcançando-se as questões anteriores às palavras, é inegável o cunho comportamental e psicológico posto pelo trabalho de Sloterdijk (2012).

Seus alicerces, ao menos no que tange à obra em questão, mantêm direta ligação com a injustiça sentida pelo contribuinte quando ele não detém poderes suficientes para escolher o caminho que os valores demandados em contribuição irão seguir. Portanto, a ética sloterdijkiana procura diminuir a sensação de perda ao atrelar o pagamento das exações tributárias à escolha da destinação.

Ao analisar essas afirmações sob um prisma temperado com a economia comportamental, conclui-se que a solução proposta por Peter Sloterdijk (2012) busca atuar em aspectos psicológicos, como efeito dotação, efeito enquadramento, desconto hiperbólico e, no geral, na aversão às perdas.

Os efeitos da teoria do autor é que escolher a destinação do imposto mudaria o status do adimplemento da obrigação principal tributária como um todo. Como está hoje, o pagamento é sentido de forma negativa, pois não se vislumbra um retorno imediato, sendo que esse, quando ocorre, se dá de forma diferida no tempo.

No momento em que é realizada a mudança na condição de inexistência de destinação pré-estabelecida para um caminho onde as pessoas consigam determinar onde aquele tributo será aplicado, isso significa afastar componentes que levam à aversão às perdas, uma vez que se fica diante de um ganho imediato, chamado pela economia de *desconto hiperbólico* (que não necessariamente será do tamanho e intensidade que poderia ser caso os valores fossem empregados de forma organizada e objetivando políticas macroeconômicas).

O efeito Dotação dita que abrir mão de algo que é seu é mais doloroso do que adquirir a coisa pelo mesmo custo. Aplicando-se à relação tributária, significa dizer que, para o contribuinte, pagar tributo não é visto como o *preço da civilização*, conforme talhado pelo Juiz da Suprema Corte americana Oliver Wendell Holmes Jr, ao contrário.

Conforme pode ser extraído do senso comum dos cidadãos, os valores dispendidos com a tributação significam, na realidade, abrir mão de parcela de seu patrimônio, simbolizando, portanto, um gasto.

Assim, segundo nossa compreensão feita com base na doutrina da economia comportamental, com a adoção da lógica apresentada por Sloterdijk (2012), a forma de se visualizar o tributo seria modificada, atingindo exatamente o então chamado efeito dotação.

Quanto ao *efeito enquadramento*, a mudança na moldura apresentada por Sloterdijk (2012) influenciaria na psicologia de aceitação do dever de pagar impostos, uma vez que, mesmo se mantendo o dom como uma obrigação inafastável, ele seria posto de forma menos incisiva sobre a liberdade do contribuinte.

Embora a transposição literal para o direito brasileiro da teoria de Sloterdijk (2012) sem qualquer aclimatação seja algo de difícil visualização, sua concepção ética não pode ser ignorada, pois, pensar a relação tributária é extremamente necessária

para o Brasil hodierno. Havendo, portanto, plena possibilidade de se temperar a aplicação desta doutrina, buscando alcançar uma ética tributária maior e, assim, sairmos da Idade Média Fiscal, conforme citado por Sloterdijk (2012) e Bouvier (2014; 2002).

Tanto no campo da ética quanto da Justiça, suas concepções são importantes porque atrelam a atuação do fisco ao desenvolvimento de sensações, ambas materializadas em concordância com uma visão de direcionamento centrífugo. Reconhecendo, portanto, que o injusto é – antes de tudo – um clamor que se sente vindo das entranhas.

Trazendo essa afirmativa ao raciocínio aplicado à Justiça no Direito, podemos aferir que reconhecer sua presença em local diferente da lei é, embora nem tão novo, quebrar com paradigmas ligados a um positivismo exegético ou pandecista. Esta visão positivista, mais tradicionalista, é perfeitamente atrelável aos ditames neoclássicos da econômica que, conforme já demonstrado no decorrer deste trabalho, é bastante semelhante ao raciocínio tradicional do Direito.

Mesmo já havendo sido escrito anteriormente no decorrer deste trabalho, é importante ressaltar que, mesmo hoje, a forma como se escuta o Direito é muito próximo da razão tradicionalmente adotada para se auscultar a teoria econômica neoclássica.

Certamente em razão da época em que foram desenvolvidas e, principalmente, por causa da eterna luta travada pelo Direito e pela Economia para se colocar no panteão das ciências *duras*, ambas procuram neutralizar o procedimento com vistas a quantificar o resultado final. Tendo como resultado uma baixa importância dos caminhos efetivamente percorridos[252].

No caso da abordagem econômica neoclássica, por exemplo, presume-se que o *fairness* materializado em uma relação é irrelevante para a adoção de certo posicionamento por parte do homem *oeconomicus* previsto pelo *mainstream*.

Seguindo semelhante preceito, acaba-se por ver muito enraizado nas normas incidentes sobre a relação tributária o entendimento de que a justeza de certo

[252] O Direito é muito forte neste ponto, não trabalhando muito bem a resolução de conflitos. Afinal, o resultado alcançado pode ter sido exatamente aquilo previsto na norma jurídica, porém o caminho não permitiu, por exemplo, que a parte que teve seu direito vilipendiado pudesse expressar sua inconformidade para a outra parte. Em suma, é muito normal vivenciarmos o recebimento da indenização sem que haja a real oitiva das partes.

posicionamento está na norma hierarquicamente superior que a fundamenta, pouco interessando o caminho adotado pela se chegar àquele fim.

No caso dos círculos econômicos, tal ideário tem sido questionado desde, pelo menos, a década de 1980, quando Kahneman, Knetsch e Thaler (1986) redigiram o artigo *Fairness and the assumptions of Economics*.

Segundo esse texto, os agentes econômicos, representados pelos consumidores, atuam de modo a se importar com a forma como a aquisição de certo produto lhes é ofertada. Importam-se de sobremaneira que chegam a se prejudicar unicamente como maneira de punir aqueles comerciantes tidos como oportunistas ou gananciosos[253].

Embora de *ramos* científicos diferentes, as conclusões alcançadas pelo trabalho de Kahneman, Knetsch e Thaler (1986) podem auxiliar muito o direito tributário.

Conforme já explicitado, os contribuintes não entendem a relação primária do direito tributário como uma aquisição benéfica, mas sim como um custo que apenas onera sua situação sem que seja sentido um retorno palpável. Logo, ao transferirmos as conclusões econômicas para a relação tributária, veremos como resultado uma abrangência nas respostas ao questionamento sobre como fazer para incentivar o adimplemento tributário sem ser por meio do aumento de fiscalização.

Uma vez que passa a ser importante identificar os caminhos que levaram aos fins, devemos remodelar boa parte de nossa relação tributária, em especial no trato entre fisco e contribuinte. Modificando de uma relação de bandidos e mocinhos, para uma relação de cooperação. Essa é a mudança necessária para vermo-nos, novamente, diante de um contrato social que, agora, será identificado não mais pela aceitação na hora de autorizar a exação (autotributação), mas sim pelo fortalecimento da moralidade tributária, que, consequentemente, resultará no aumento do adimplemento tributário, conforme teorizado pelos economistas Feld e Frey (2007).

[253] Como exemplo, Kahneman, Knetsch e Thaler (1986) citam o caso do jogo do ultimato, já devidamente explicado no decorrer deste trabalho, e concluem que uma relação realista deveria levar em conta o fato dos envolvidos na transação se importarem da seguinte forma: “(1) They care about being treated fairly and treating others fairly. (2) They are willing to resist unfair firms even at a positive cost. (3) They have systematic implicit rules that specify which actions of firms are considered unfair” (KAHNEMAN; KNETSCH; THALER, 1986, p. S299)

Por fim, cumpre apenas ressaltar que a teoria de Peter Sloterdijk (2012) não busca, a exemplo do defendido pela Escola Austríaca[254], por exemplo, tornar a tributação em um dever voluntário[255], conforme é frequentemente frisado em seu trabalho. O buscado é assegurar uma relação tributária mais republicana na qual continua a haver o dever fundamental de pagar imposto, porém esse não poderá ser feito de qualquer forma, sob pena de nunca conseguirmos sair da Idade Média Fiscal. Trata-se, portanto, da busca pelo reavivamento da noção de democracia e republicanismo fiscal.

CONCLUSÃO

[254] Como difusores desse modo de ver, indicam-se os escritos de Murray Rothbard e Schumpeter. Sugere-se também, para uma análise moderna desta doutrina, a leitura de Luis Razo (2014).

[255] Para tanto, cita-se a seguinte passagem: "On l'appelle à agir sur tant de fronts différénts: comme commandant d'une force de combat, comme garant de la sécurité de ceux qu'il protège à l'intérieur, comme organisateur d'infrastructures, préfet suprême du système scolaire, protecteur du système juridique, gardien de l'orthographe et autorité supervisant d'innombrables autres fonctions d'organisation – notamment pour assurer son engagement en faveur des défavorisés et des faibles -, **en sorte qu'aucun citoyen ne peut refuser de comprendre qu'il doit ouvrir ses poches au profit du grand frère si fortement sollicité**" [g.n] (SLOTERDIJK, 2012, p. 19)

Este trabalho foi pensado com o intuito de abranger três círculos essenciais para fundamentar nossa conclusão.

Partindo da teoria econômica, demonstramos que a maior fraqueza de uma teoria social é se pautar em atributos e delimitações por demais sólidas como fundamentação, pois, lembrando a célebre frase de Marx e adaptando-a ao contexto, tudo que é sólido se desmancha no ar[256].

Vale frisar que, embora a economia seja normalmente identificada como uma ciência dividida entre teoria social e matemática, nós, assim como Pareto (2014)[257], entendemos que sua essência é social, uma vez que busca compreender como o homem atua na hora de realizar suas escolhas.

Tendo em vista em vista tal característica social, entendemos que estabelecer limites muito imutáveis ou premissas lógicas muito apertadas, acaba por sobrecarregar seus próprios alicerces, resultando em pequenas ranhuras que certamente evoluirão para um estado de completa ruptura.

Tendo havido tal sobrecarga nos alicerces da teoria tradicional neoclássica, o *mainstream* econômico acabou por ter suas fundações fraturadas a partir do momento em que os aportes doutrinários iniciais (em especial a utilização do *homo oeconomicus* para representar a teoria do homem racional) foram postos em questionamento.

Embora entendamos a preocupação expostas nas críticas que indicam como pretensiosa a ideia de desqualificar a teoria racional, informamos que nosso intuito passa longe disso e, por conseguinte, isso quer dizer que somos mais ligados à linha econômica de Daniel Kahneman e Amos Tversky do que a de Dan Ariely, por exemplo.

Nosso intuito central é demonstrar que a forma de ver a Economia através das lentes do *homo oeconomicus* é tocada por falhas muito bem expostas por economistas, como, dentre outros, os ganhadores do prêmio Nobel Daniel Kahneman, Amos Tversky, Amartya Sen, e pelo economista Dan Ariely, assim como por cientistas de outras áreas, como, por exemplo, o médico Antonio Damásio, neurocientista especialista na ciência cognitiva, e o médico Peter Ubel, Diretor do Centro de Ciências Comportamentais e Decisão em Medicina, na Universidade de Michigan, sendo que

---

[256] A frase original é a seguinte: “Tudo o que era sólido se evapora no ar [...]” (MARX, 2003, p. 29).

[257] Para corroborar tal pensamento, cabe citar a frase do economista italiano Pareto (2014) que afirmou o seguinte: “The foundation of political economy and, in general, of every social science, is evidently psychology. A day may come when we shall be able to deduce the laws of social Science from principles of psychology”.

os dois últimos desenvolvem em seus escritos a ideia de serem as decisões econômicas diretamente influenciadas por sensações físicas e, muita das vezes, estimuladoras de determinadas localidades do cérebro.

Embora o lado que pleiteia a revisão das balizas da teoria racional seja representado por autores de renome, é impossível negar a manutenção do domínio da teoria neoclássica, conhecida por fazer parte do *mainstream* econômico. Porém, em igual medida, é inegável que cada vez mais as políticas públicas, antes intensamente norteadas pela teoria neoclássica, estão sendo influenciadas pela economia comportamental.

Para exemplificar a importância galgada pelos representantes dessa linha comportamental, podemos citar as constantes alianças entre governos e os grupos que aplicam a análise comportamental, decorrendo dessa união diversas políticas públicas que influenciam a forma da escolha das populações.

Autointitulando-se *arquitetos de escolhas*, essas instituições atuam, em regra, com a premissa de que grandes mudanças podem ser realizadas com pequenas influências. Seguindo essa linha, os *arquitetos* enviam cartas relembrando da proximidade da data de uma consulta médica no hospital público (evitando remarcações desnecessárias e melhor aplicando recursos), comunicam da importância de se pagar os impostos em dia, modificam as gôndolas em escolas públicas dificultando, em pequeno grau, o acesso a lanches mais calóricos em detrimento dos mais saudáveis, modificam *banners* de propagandas sobre o risco do fumo a partir do público alvo *etc*. Em suma, o *nudge* realizado é sempre arquitetado tendo em vista o princípio da eficiência (pequenas alterações dando grandes resultados) e o princípio da economicidade (atitudes pouco custosas que resultam em positividade econômica no retorno).

Diante da potencialidade dessa linha teórica, vislumbramos a possibilidade da mesma ser utilizada para reinterpretar as políticas públicas incidentes sobre a tributação no Estado brasileiro. Ao estudarmos sobre o tema, visualizamos que tal inquietude era bastante presente no exterior, porém não muito utilizada em território nacional, sendo este o motivo pelo qual utilizamos um grande número de textos e autores estrangeiros.

A ligação, portanto, entre análise econômico-comportamental e Direito foi vislumbrada quando percebemos que a preocupação dessa linha estava muito conectada com o desenvolvimento de uma obrigação tributária que incidisse sobre o

contribuinte da forma menos interventiva possível, reconhecendo, também, que o modelo proposto tradicionalmente (ou seja, de que o cumprimento de algo se daria como consequência de medo/receio de punição e de auditorias fiscais) não estava sendo suficiente para explicar a razão das pessoas pagarem tributos.

Embora muito bem fundamentada nos princípios econômicos, o pragmatismo dos autores de língua anglo-saxã acabou por influenciar no fato de não termos sentido fundamentos outros que não econômicos. Visualizamos muito a fundamentação da validade da aplicação unicamente pela sua efetividade sem que aspectos éticos fossem tratados, por exemplo. Diante dessa inquietude, encontramos auxílio na filosofia alemã para trabalhar aspectos éticos, dando origem ao segundo círculo.

Conforme brevemente citado no início desta conclusão, o segundo dos três círculos fora destinado a tratar sobre a ética tributária partindo de um autor bastante *sui generis* que conseguiu fazer críticas ao atual modo de interação tributário de uma forma inovadora.

Com sua crítica ferrenha à retrógada forma de tributação adotada ainda hoje, que mantém mais ligações com o passado pré-oitocentista ou com a primeira fase da modernidade, o Estado Fiscal utiliza de sua força para tributar os cidadãos, sem que haja uma efetiva participação daqueles colocados em situação mais fraca.

Para equalizar essa relação, Peter Sloterdijk, partindo da teoria de Marcel Mauss, sugere o desenvolvimento do raciocínio da dádiva à relação tributária, que será implementada pela escolha, por parte do contribuinte, da destinação daquele valor doado. Essa modificação não apenas resulta na alteração de questões meramente procedimentais, mas sim inverte totalmente a carga valorativa extraída da relação.

Conforme explicado em capítulo passado, essa inversão modifica a posição *de* pagador *para* doador, sendo importante frisar que o autor não defende a inexistência de obrigatoriedade na arrecadação tributária, reconhecendo-a, inclusive, como indispensável para a manutenção do Estado e para o cumprimento dos diversos desígnios escolhidos pela sociedade.

Finalizados os primeiro e segundo círculos, partimos para o último com o intuito de solucionar possíveis pontas soltas e apresentar uma teoria mais uniforme sobre como a relação comportamental-econômica explica a teoria de Peter Sloterdijk e, ainda, como essa interação pode influenciar no Direito tributário brasileiro.

O objetivo central do último capítulo foi de demonstrar, primeiramente, que a obrigação tributária no atual cenário político-social não pode se dar de forma a ficar desatrelada dos desígnios da sociedade imaginada pela Carta Constitucional do País, cabendo ao direito tributário estipular políticas redistributivas, uma vez que são objetivos fundamentais de nossa República Federativa, de acordo com o artigo 3º, I, de nossa Carta Magna de 1998, a construção de uma sociedade livre, justa e solidária, assim como, segundo o artigo 3º, III, da mesma obra, a erradicação da pobreza, da marginalização e a redução das desigualdades sociais e regionais, e, como nossa República se identifica como um Estado Fiscal, servem os tributos (mas em especial os impostos) para tais fins.

Assim, unida ao princípio da solidariedade e a outros deveres constitucionais de desenvolvimento da Nação, o Direito tributário deve ser guiado principalmente por uma linha redistributiva que privilegia o desenvolvimento nacional sem olvidar os alicerces de nossa sociedade, restando, portanto, demonstrada a existência de um dever fundamental de adimplemento tributário que, além de ser fundamental, é moral, não havendo qualquer forma apriorística de negação nem de blindagem patrimonial, inexistindo, portanto, um direito fundamental ao não pagamento, conforme pregado por linhas guiadas pelo libertarianismo econômico.

Cumpre ressaltar que, por não haver muitas dúvidas sobre a existência de um dever fundamental de pagar impostos, não se dedicou muitas linhas sobre o assunto, preferindo focar na análise do modo como se dá a cobrança de tal dever, sendo aí o local onde se utiliza os escritos de Peter Sloterdijk e a Teoria econômica da Análise Comportamental.

De acordo com nossa concepção, fundamentada em diversos autores, a principal razão pela qual o cidadão se sente contrário ao dever de contribuir para os cofres públicos está na sensação gerada pela forma como se dá a exigência tributária.

Autores mais fiscalistas poderão afirmar que por causa da obrigação tributária advir da lei, a crítica posta no parágrafo anterior não se aplica no todo. Porém, para esses, afirma-se que a palavra tem poder, sendo inegável que toda forma textual utilizada pelo direito para regulamentar os fatos naturais (gerando a norma) não é neutra ou existente sem uma razão de força ou de poder[258].

[258] Sobre esse tema, sugere-se a leitura do livro *O poder Simbólico*, de Pierre Bourdieu (1989), e da obra *Força da Lei*, de Derrida (2007). Este último apresenta a seguinte passagem: "A palavra '*enforceability'* chama-nos pois à letra. Ela nos lembra, literalmente, que não há direito que não implique

Portanto, quando o contribuinte que não cumprira com seu dever tributário recebe a alcunha de *infrator*, não há dúvida que a escolha da expressão não se dera de forma aleatória, não havendo, de igual forma, possibilidade de afirmar que tal expressão seja neutra e não traz nela um pré-conceito justificável.

Por que o termo adotado é auto de infração e não um auto de descumprimento, por exemplo? Por que a expressão utilizada não é algo menos afrontador, uma vez que infrações, no senso comum, estão mais presentes no linguajar penal do que no administrativo, carregando, portanto, um conteúdo negativo? Por que ao perceber uma situação mais vantajosa para o contribuinte o fisco não o comunica dessa possibilidade? Por que ao perceber tratar-se de um pagamento indevido o Fisco – em certas ocasiões – ainda defende a ideia de não caber restituição em razão de um *pseudo* reconhecimento da dívida por parte do contribuinte?

Embora essas perguntas possam parecer desnecessárias, são apenas alguns exemplos do reflexo do tratamento dispensado na relação tributária, poderíamos, entretanto, continuar à exaustão.

Em estudo realizado por Feld e Frey (2007), os autores relatam interessante situação de tratamento dispensado pelo Fisco aos contribuintes. Segundo pesquisa realizada junto a agentes fiscais de cantões suíços atuando sobre a renda, 58% dos fiscais compreendem que os erros realizados pelas pessoas são em favor dos contribuintes, 31% entendem que os erros não são nem em benefício do contribuinte nem em benefício do Fisco, 12% acreditam que as falhas figuram desvantagem para o contribuinte e o mais importante: 96% das autoridades corrigem as declarações que estão muito altas, reduzindo a base de cálculo do imposto quando os contribuintes cometem erros que acabam por prejudicar a eles próprios.

Como consequência aos erros, a mesma pesquisa demonstra que a forma de se averiguar o ocorrido difere dependendo do Cantão: 54% realizam ligação para o contribuinte arguindo sobre como o erro ocorreu e se há alguma explicação a ser feita; 100% enviam cartas para informar sobre o problema; 85% pedem ao contribuinte para

---

nele mesmo, *a priori, na estrutura analítica de seu conceito*, a possibilidade de ser *'enforced'*, aplicado pela força. Kant o lembra desde a *Introdução à doutrina do direito* (no § E, que concerne ao 'direito estrito', *das stricte Recht*). Existem, certamente, leis não aplicadas, mas não há lei sem aplicabilidade, e não há aplicabilidade ou '*enforceability'* da lei sem força, quer essa força seja direta ou não, física ou simbólica, exterior ou interior, brutal ou sutilmente discursiva – ou hermenêutica -, coercitiva ou reguladora etc." (DERRIDA, 2007, p. 08-09, grifo do autor).

visitar o setor fiscal; e Apenas 50% dos cantões analisados mencionam a possibilidade de punição pelo descumprimento.

O que se buscou demonstrar com este último exemplo, e diversos outros já trabalhados no decorrer do texto, é que a forma de tratamento pode ser diferente da colocada hoje. Essa mudança, além de significar respeito, significa desenvolvimento e fortalecimento dos princípios republicano e democrático. Experimentações são possíveis, porém, dependem da força de vontade de inovar, da coragem para ousar e da estabilidade para poderem errar, condições muito difíceis em certas realidades institucionais[259].

Por final, cumpre-se apenas dizer que Peter Sloterdijk, perante a relação alemã, e Michel Bouvier, tendo em vista as peculiaridades francesas, estão corretos ao entender que ainda vivemos numa Idade Média Fiscal ou numa *nova* Idade Média Fiscal. Embora, talvez, um pouco exagerados (sendo mais acertado afirmar que estamos em busca de uma modernidade tardia), porém não sem razão, tal adjetivo não decorre apenas do fato da maioria das competências tributárias estarem presente na legislação fiscal desde o final do século XVIII. Decorrem, em realidade, das dificuldades apresentadas pela efetiva inexistência de uma autotributação[260] e pela relativa inexistência de autoconsentimento[261], assim como pela impossibilidade de vermos evoluções no tratamento tributário e experiências democráticas que levem ao desenvolvimento do bem-estar tributário.

Este trabalho, no seu cerne, busca funcionar como uma ode ao experimentalismo democrático na relação tributário, afinal, se o Fisco sonha em ver diminuído sua posição de antagonista na relação tributária, será através do desenvolvimento democrático e republicano. A relação tributária precisa ser repensada não porque significará arrecadar mais, mas sim porque significará mais

---

[259] "A 'service and client' approach by the tax administration is more likely to encourage trust than a 'cop and robbers' approach based on sanctions (Kirchler, 2007; Torgler, 2011). The more respectfully taxpayers are treated by the tax administration, the less likely they are to evade and this contributes to the desire to 'do the right thing' (NEF, 2005). Revenue's customer charter and the presumption that taxpayers are honest reflect this type of approach" (WALSH, 2012, p. 456)

[260] Sobre esse ponto, sugerimos a leitura de Nabais (2012) e Campos (2006), este último, principalmente, para compreender a necessidade de formação de um novo Contrato Social.

[261] Quando trata sobre a falência do autoconsentimento uma vez que, hoje, as normas fiscais são produzidas por diversos autores (em especial pelo próprio fisco), Michel Bouvier afirma o seguinte: "Ele [o Parlamento] não é totalmente soberano em matéria fiscal – diferentes atores, na realidade, participam da tomada de decisão nesse domínio. O processo de decisão fiscal é um processo multirracional, complexo, ele é o produto das interações de numerosos atores, que agem, cada um, segundo sua própria racionalidade" (BOUVIER *apud* ABRADT, 2004, p. 06).

respeito para aqueles que merecem e mais justiça na punição daqueles que atuaram em descompasso com a lei.

Não podemos esquecer que o Direito Tributário, antes de materializar regras de como se procede a arrecadação, é a forma de subsidiar os cofres públicos para que o Estado consiga produzir seus desígnios. Portanto, se o meio de recolher é antidemocrático, a legitimidade de sua aplicação acabará sendo afetada por tal pecha. Nestes moldes, o brocardo latino *pecunia non olet* não passa a ter a necessidade de ser afastado uma vez que os recursos acabaram ficando malcheirosos pela forma como foram arrecadados, não bastando, portanto, ser democrático e republicano apenas na sua aplicação.

REFERÊNCIAS

ABRAHAM, Marcus; PEREIRA, Vitor Pimentel. A influência da Torá nas instituições jurídicas brasileiras. **Revista do Instituto Histórico e Geográfico Brasileiro**. Rio de janeiro, a. 176, n. esp. 466, jan./mar. 2015, p. 15-39.

Associação Brasileira de Direito tributário - ABRADT. **Revista Internacional de Direito Tributário.** Belo Horizonte: Del Rey, v. 1, n. 2, jul./dez., 2004. Disponível em: <https://books.google.com.br/books?id=0EzjF2l8nUwC&pg=PA5&lpg=PA5&dq=michel+bouvier+imposto&source=bl&ots=4b19G9mEiX&sig=ZKGXAvMAqZulqGuV-WzUfyZAWmE&hl=pt-BR&sa=X&ved=0ahUKEwi067qLvdnKAhWFqR4KHY5RAK4Q6AEIITAC#v=onepage&q=michel%20bouvier%20imposto&f=true>. Acesso em 15 jan. 2016.

ALLINGHAM, Michael; SANDMO, Agnar. Income Tax Evasion: a Theoretical Analysis. **Journal of Public Economics**, v.1, 1972, p. 323-338. Disponível em: <http://www3.nccu.edu.tw/~klueng/tax%20paper/1.pdf>. Acesso em 02 nov. 2015.

ALM, James; JACKSON, Betty R.; MCKEE, Michael. Estimating the determinants of Taxpayer compliance with experimental data. **National Tax Journal**, v. 45, n.1, mar. 1992a, p. 107-114. Disponível em <http://www.ntanet.org/NTJ/45/1/ntj-v45n01p107-14-estimating-determinants-taxpayer-compliance.pdf>**.** Acesso em 14 dez. 2015.

ALM, James; McCLELLAND, Gary H.; SCHULZE, William D. Why do people pay taxes? **Journal of Public Economics**. v. 48, 1992b, p. 21-38. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/4919510_Why_Do_People_Pay_Taxes>. Acesso em 29 dez. 2015.

ALM, James; SANCHEZ, Isabel; DE JUAN, Ana. Economic and noneconomic factors in tax compliance, **Kyklos**, v. 48, 1995, p. 21-38

ALM, James; KIRCHLER, Erich; MUEHLBACHER, Stephan. Combining Psychology and Economics in the Analysis of Compliance: From Enforcement to Cooperation. **Economic Analysis & Policy,** v. 42, n. 02, set. 2012b, p. 133-151. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0313592612500160>. Acesso em 15 nov. 2015.

ALM, James. Measuring, Explaining, and Controlling Tax Evasion: Lesson from Theory, Experiments, and Field Studies. **International Tax and Public Finance**, v. 19, n. 1, fev. 2012, p. 54-77. Disponível em: <http://www.researchgate.net/publication/226402754_Measuring_Explaining_and_Controlling_Tax_Evasion_Lesson_from_Theory_Experiments_and_Field_Studies>. Acesso em 16 nov. 2015.

ANDRADE, Maria Inês Chaves de. **A Fraternidade como Direito Fundamental entre o Ser e o Dever Ser na dialética dos opostos de Hegel**. Coimbra: Almedina, 2010.

ANDREONI, James; ERARD; Brian; FEINSTEIN, Jonathan. Tax Compliance. **Journal of Economic literature,** v. 36, n.02, jun. 1998, p. 818-860. Disponível em:

<http://darp.lse.ac.uk/papersdb/Andreoni_etal_(JEL98).pdf>. Acesso em 14 dez. 2015.

ARIELY, Dan. **Previsivelmente Irracional**: as forças ocultas que formam as nossas decisões. Tradução de Jussara Simões. 12ª tir., Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

ARMOR, David A.; TAYLOR, Shelley E. When Predictions Fail: The Dilemma of Unrealistic Optimism. In: GILLOVICH, Thomas; GRIFFIN, Dale; KAHNEMAN, Daniel (Ed.). **Heuristics and Biases**: The psychology of intuitive judgment. 2002, p. 334-347.

ARROW, Kenneth. **The limits of Organization**. New York: W. W. Norton & Company, 1974.

BAUMAN, Zygmunt ; BAUMAN, Irena ; KOCIATKIEWICZ, Jerzy; KOSTERA, Monika. **Management in a Liquid Modern World.** [e-book], United Kingdom: Polity Press, 2015, n.p. Disponível em: < https://books.google.com.br/books?id=J7DYCgAAQBAJ&pg=PT5&lpg=PT5&dq=Management+in+a+Liquid+Modern+World&source=bl&ots=IUMys904ZM&sig=4khpignUXy1vYQxokii1dOktoGs&hl=pt-BR&sa=X&ved=0ahUKEwiLn573qMzJAhVEgZAKHQcfAl8Q6AEINTAD#v=onepage&q=brouwer&f=false>. Acesso em 04 set. 2015.

BAUMAN, Zygmunt; BORDONI, Carlos. **Estado de Crise.** Tradução de Renato Aguiar, Rio de Janeiro: Zahar, 2016.

BARRACHO, Carlos. **Lições de Psicologia Econômica.** Lisboa: Instituto Piaget, 2001.

BECCARIA, Cesare. **Dos Delitos e das Penas**. [e-book], [S.l.; s.n.], 2001. Disponível em <http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/cv000018.pdf>. Acesso em 08 dez. 2015.

BECK, Ulrich. **A Sociedade de risco:** Ruma a uma outra modernidade. Tradução de Sebastião Nascimento. 2. ed., 1ª reimp., São Paulo: Editora 34, 2011.

BECKER, Gary Stanley. Crime and Punishment: An Economic Approach. In: BECKER, Gary Stanley; LANDES, William M. (Ed.). **Essays in the Economics of Crime and Punishment.** Columbia: Columbia University Press, 1974, p. 1-54. Disponível em <http://www.nber.org/chapters/c3625.pdf>. Acesso em 02 nov. 2015.

_____. Crime and Punishment: An Economic Approach. **Journal of Political Economy**, v. 76, 1968. Disponível em: < http://econpapers.repec.org/article/ucpjpolec/v_3a76_3ay_3a1968_3ap_3a169.htm>. Acesso em 02 nov. 2015.

BONFIM, Gilson. **Incentivos Tributários:** conceituação, limites e controle. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2015.

BOURDIEU, Pierre. **O Poder Simbólico**. Tradução de Fernando Tomaz. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1989.

BOUVIER, Michel. Sens et légitimité de l'impôt. **Pouvoirs**, v. 4, n. esp. 151, 2014, p. 27-34. Disponível em: < http://www.cairn.info/revue-pouvoirs-2014-4-page-27.htm>. Acesso em 10 de fev. 2016.

_____. La question de le impôt ideal. **Archives de philosophie du droit.** v. 46, 2002, p. 15-23. Disponível em: <http://www.philosophie-droit.asso.fr/APDpourweb/32.pdf>. Acesso em 24 de fev. 2016.

BRASIL. Escola de administração Fazendária. **Programa Nacional de Educação Fiscal – PNEF:** Documento base. 2. ed., Brasília:Esaf, 2015. Disponível em: <http://www.esaf.fazenda.gov.br/assuntos/educacao-fiscal/pnef/pasta-sobre-o-programa/documento-base-pnef>. Acesso em 04 jan. 2016.

BROWNING, Edgar K.; ZUPAN, Mark A. **Microeconomics:** Theory & Applications. 11th ed., New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2012.

BUEHLER, Roger; GRIFFIN, Dale; ROSS, Michael. Inside the planning Fallacy: the causes and consequences of optimistics. In: GILLOVICH, Thomas; GRIFFIN, Dale; KAHNEMAN, Daniel (Ed.). **Heuristics and Biases**: The psychology of intuitive judgment. 2002, p. 250-291.

BUFFON, Marciano; MATOS, Mateus Bassani de. **Tributação no Brasil do Século XXI:** uma abordagem hermeneuticamente crítica. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2015.

CALIENDO, Paulo. **Direito Tributário e Análise Econômica do Direito:** uma visão crítica. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009a.

_____. **Direito Tributário**: três modos de pensar a tributação: elementos para uma teoria sistemática do Direito Tributári*o.* Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2009b.

_____. Direitos Fundamentais, Direito Tributário e Análise Econômica do Direito: Contribuições e limites. **Direitos Fundamentais & Justiça**, n.7, abr. jun. 2009c, p. 203-222. Disponível em <http://www.dfj.inf.br/Arquivos/PDF_Livre/7_Artigo_9.pdf>. Acesso em 14 dez. 2015.

CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George; RABIN, Matthew (Ed.). **Advances in Behavioral Economics.** New York: Princeton University Press, 2004.

CAMPOS, Diogo Leite de. **O Sistema Tributário no Estado dos Cidadãos.** Coimbra: Almedina, 2006.

CARVALHO, Cristiano. **Teoria da Decisão Tributária**. São Paulo: Saraiva, 2013.

CARVALHO, Bruno Sciberras de. **A Escolha Racional como Teoria Social e Política***:* Uma interpretação crítica. Rio de Janeiro: Topbooks, 2008.

CARVALHO JUNIOR, Pedro Humberto Bruno de. Property tax performance in São Paulo. **Journal of Property Tax Assessment & Administration**. v. 11, n. 2, Chicago: International Association of Assessing Officer, 2014, p. 63 - 89.

CHRISTOPOULOS, George; TOBLER, Philippe; BOSSAERTS, Peter; DOLAN, Raymond; SCHULTZ, Wolfram. Neural correlates of value, risk and risk aversion contributing to decision making under risk. **Journal of Neuroscience**, v. 29, n. esp. 49, Oct. 2009, p. 12574 – 12583.

CONGDON, William; KLING, Jeffrey R.; MULLAINATHAN, Sendhil. Behavioral Economics and Tax Policy. **National Tax Journal**, v. 62, n. 3, sept. 2009, p. 375-386. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w15328>. Acesso em 31 set. 2015.

CORREIA NETO, Celso de Barros. **O avesso do Tributo**. São Paulo: Almedina, 2014.

DAMÁSIO, António Rosa. **O Erro de Descartes:** emoção, razão e o cérebro humano. Tradução de Dora Vicente e Georgina Segurado. 3. ed., São Paulo: Companhia das Letras, 2012.

DERRIDA, Jacques. **Força da Lei:** O Fundamento místico da autoridade. Tradução de Leyla Perrone-Moisés. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2007.

EDGEWORTH, F.Y. **Mathematical Psychics**: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences. London, 1881.

EUROPEAN UNION. EUROPEAN COMMISSION. **Behavioural Insights applied to policy:** Overview across 32 European countries. [s.l] European Union, 2016. Disponível em: <http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC100146/kjna27726enn_new.pdf>. Acesso em 13 mar. 2016.

FELD, LARS P.; FREY, Bruno. Tax Compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The role of incentives and responsive regulation. **Law & Policy,** v. 29, n. esp. 1, Jan. 2007, p. 102-120.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Psicologia Econômica:** estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FISHER, Len. **Rock, paper and scissors:** game theory in everyday life. New York: Basic Books, 2008.

FISHLOW, Albert; FRIEDMAN, Jorge. Tax evasion, inflation and stabilization. **Journal of Development Economics.** v. 43, 1994, p. 105-123.

FJELDSTAD, Odd-Helge; SEMBOJA, Joseph. Why people pay taxes: The case of development levy in Tanzania. **World Development,** v. 29, n. esp. 12, 2001, p. 2059-2074. Disponível em: <http://www.cmi.no/publications/file/867-why-people-pay-taxes.pdf >. Acesso em 01 jan. 2016.

FOLDVARY, Fred E. **Beyond Neoclassical Economics:** heterodox approaches to economic theory, Gloucestershire: Elgar, 1996.

FREY, Bruno S.; MATTHIAS, Benz; STUTZER, Alois. Introducing Procedural Utility: Not only what, but also how matters. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 160, 2004, p. 377-401. Disponível em <http://www.bsfrey.ch/articles/406_04.pdf>. Acesso em 17 jul. 2015.

GAHRAMANOV, Emin. The Theoretical Analysis of Income Tax Evasion Revisited. **Economic Issues**, vol. 14, 2009, p. 35-41. Disponível em <http://www.economicissues.org.uk/Files/109Gahramanov.pdf>. Acesso em 02 nov. 2015.

GANGL, Katharina; HOFMANN, Eva; KIRCHLER, Erich. Tax authorities' interaction with taxpayers: A conception of compliance in social dilemmas by power and trust. **New Ideas in Psychology**, v. 37, 2015, p. 13-23. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0732118X14000592>. Acesso em 13 dez. 2015.

GIANNETTI, Eduardo. **Vícios privados, benefícios públicos?** A ética na riqueza das nações. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

GIDDENS, Anthony; LASH, Scott; BECK, Ulrich. **Modernização Reflexiva:** Política, tradição e estética na ordem social moderna. Tradução Magda Lopes. 2. ed., São Paulo: Editora Unesp, 2012.

GILOVICH, Thomas; GRIFFIN, Dale; KAHNEMAN, Daniel (Ed.). **Heuristics and Biases:** The Psychology of Intuitive Judgment. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

GNEEZY, Uri; RUSTICHINI, Aldo. A fine is a Price. **Journal of Legal Studies**, vol. 29, jan. 2000, p. 1-18. Disponível em <http://rady.ucsd.edu/faculty/directory/gneezy/pub/docs/fine.pdf>. Acesso em 15 nov. 2015.

GODBOUT, Jacques. Homo Donator versus Homo Oeconomicus. In: MARTINS, Paulo Henrique (org.). **A Dádiva entre os Modernos:** Discussão sobre os fundamentos e as regras do Soocial. Petrópolis: Vozes, 2002, p. 63-97.

GODOI, Marciano Seabra. Tributo e Solidariedade Social. In: GRECO, Marco Aurélio; GODOI, Marciano Seabra de. (Coord.) **Solidariedade Social e Tributação**. São Paulo: Dialética, 2005.

GOMES, Laurentino. **1889:** como um imperador cansado, um marechal vaidoso e um professor injustiçado contribuíram para o fim da monarquia e proclamação da República no Brasil. 1. ed. São Paulo: Globo, 2013.

GONTIJO, Juliana. Pelo Ralo: a cada R$ 4 de arrecadação, R$ 1 é sonegado no Brasil: sonegação em três meses chega a quase R$ 103 bilhões. **O tempo**, Belo Horizonte, 17 mar. 2015. Caderno Economia. Disponível em: <http://www.otempo.com.br/capa/economia/a-cada-r-4-de-arrecada%C3%A7%C3%A3o-r-1-%C3%A9-sonegado-no-brasil-1.1009967>. Acesso em 05 jan. 2016.

GUALA, Francesco; MITTONE, Luigi. Experiments in Economics: External validity and the robustness of phenomena. **Journal of Economic Methodology**, v. 12, n. esp. 4, 2005, p. 495-515.

GRIFFIN, Dale; TVERSKY, Amos. The weighing of Evidence and the Determinants of Confidence. In: GILOVICH, Thomas; GRIFFIN, Dale; KAHNEMAN, Daniel (Ed.). **Heuristics and Biases:** The Psychology of Intuitive Judgment. Cambridge: Cambridge University Press, 2002, p. 230-249.

HASHIMZADE, Nigar; MYLES, Gareth D.; TRAN-NAM, Binh. Applications of Behavioural Economics to tax evasion. **Journal of Economic Surveys**. 2012, disponível em: <http://sci-hub.io/http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-6419.2012.00733.x/full>. Acesso em 07 mar. 2016.

HAYEK, Friedrich August von. **Os fundamentos da liberdade.** Tradução de Anna Maria Capovilla e José Ítalo Stelle. São Paulo: Visão, 1983.

HE, Wenkai. **Paths toward the modern fiscal state.** Cambridge: Harvard University Press, 2013.

_____. **Paths toward the Modern Fiscal State:** England (1642-1752), Japan (1868-1895) and China (1850-1911). 2007. Tese Ph.D – MIT. Sep. 2007. Disponível em <https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/42389/236185156-MIT.pdf?sequence=2>. Acesso em 18 fev. 2016.

HENRICH, Joseph et. al. “Economic man” in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. **Behavioral and Brain Sciences**, v. 28, 2005, p. 795-855. Disponível em: <http://www.hirhome.com/academic/HENbbs05.pdf>. Acesso em 04 nov. 2015.

HOBBES, Thomas. **Leviatã**. Tradução de João Paulo Monteiro e Maria Beatriz Nizza da Silva. São Paulo: Martins Fontes, 2008.

HOFMANN, Eva; HOELZL, Erik; KIRCHLER, Erich. Preconditions of Voluntary Tax Compliance: Knowledge and Evaluation of Taxation, Norms, Fairness, and Motivation to Cooperate. **Zeitschrift fur psychologie**, v. 216, n. esp. 4, 2008, p. 209-217. Disponível em: < http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3303158/>. Acesso em 04 jan. 2016.

HONNETH, Axel. **O Direito da Liberdade**. Tradução de Saulo Krieger. São Paulo: Martins Fontes, 2015.

JAMES, Simon. Behavioural economics and the risk of tax administration. **eJournal of Tax Research,** v.10, n.2, 2012, p. 345-363. Disponível em <http://www.austlii.edu.au/au/journals/eJlTaxR/2012/17.pdf>. Acesso em 19 jul. 2015.

JESUS, Osvaldo Freitas de. O tempo Cede Lugar ao Espaço. **Revista Profissão Docente**. [On Line] v. 14, n. 30, Uberaba, jan.- jun. 2014, p. 135-140. Disponível em: <http://www.revistas.uniube.br/index.php/rpd/article/view/892>. Acesso em 25 nov. 2015.

JUNG, Leo. Business Ethics In Jewish Law. New York: Hebrew Publishing Company, 1987 apud MC GEE, Robert W. **The Philosophy of Taxation and Public Finance**. New York: Kluwer Academic Publishers, 2004.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Choices, Values and Frames. **American Psychologist**, v. 39, n. esp. 4, Abr. 1984, p. 341-350. Disponível em <http://course.sdu.edu.cn/G2S/eWebEditor/uploadfile/20130802133522613.pdf>. Acesso em 12 jan. 2016.

KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, JACK L.; THALER, Richard. Fairness and the Assumption of Economics. **The jornal of Business**, v. 59, n. esp. 4, parte 2 (The Behavioral Foundations of Economic Theory), Out. 1986, p. S285-S300. Disponível em <http://faculty.chicagobooth.edu/richard.thaler/research/pdf/Fairness%20and%20the%20Assumptions%20of%20Economics.pdf>. Acesso em 10 fev. 2016.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar:** duas formas de pensar. Tradução de Cássio Arantes Leite. [e-Book] Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

_____. Maps of Bounded Rationality: A perspective on intuitive judgment and choice. **Prize lecture – Nobel Prize,** Dec. 2002, p. 448-489. Disponível em: <http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf>. Acesso em 06 nov. 2015.

KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack L.; THALER, Richard H. Experimental tests of the endowment effect and the Coase Theorem. **The journal of Political Economy**, v. 98, n. 6, dec. 1990, p. 1325-2348. Disponível em: <http://teaching.ust.hk/~econ325/Lecture/90KahnemanKnestchThalerJPE.pdf>. Acesso em 17 jul. 2015.

KOROBKIN, Russell B.; ULEN, Thomas S. Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics. **California Law Review**, v. 88, jul. 2000, p. 1051-1144. Disponível em <http://scholarship.law.berkeley.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1490&context=californialawreview>. Acesso em 06 nov. 2015

KIRCHLER, Erich; MUEHLBACHER, Stephan; KASTLUNGER, Barbara; WAHL, Ingrid. Why pay taxes? A review of tax compliance decisions. In: ALM, J.; MARTINEZ-VAZQUEZ, B.; TORGLER, B. (Ed.) **Developing alternative Frameworks for explaining Tax Compliance.** Oxon: Routledge, 2010, p. 15-31. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/254391865_Why_Pay_Taxes_A_Review_of_Tax_Compliance_Decisions>. Acesso em 14 dez. 2015.

LANDAIS, Camille; PIKETTY, Thomas; SAEZ, Emmanuel. **Pour une révolution fiscale: Un impôt sur le revenu pour le XXI^{e} siècle.** Paris: La republique des idees et Seuil, 2011.

LEVITT, Steven D.; DUBNER, Stephen J. **Freakonomics:** O lado oculto e inesperado de tudo que nos afeta. Tradução de Regina Lyra. 7. ed., Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

LIST, John A. On the interpretation of Giving in Dictator Games. **Journal of Political Economy**, v. 115, n. 3, 2007, p. 482-493. Disponível em: <http://www.ohio.edu/people/rb301008/res/dictator_game.pdf>. Acesso em 04 nov. 2015.

LOBÃO, Júlio Fernando. **Finanças Comportamentais:** Quando a Economia encontra a psicologia. Coimbra: Actual, 2012.

_____. **O Factor Humano na Decisão Empresarial**. Coimbra: Actual, 2013.

LOPES, Cidália Maria da Mota. **Quanto custa pagar impostos em Portugal?** Os custos de cumprimento da tributação do rendimento. Coimbra: Almedina, 2008.
MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **Manifesto Comunista**. [S.l]: Instituto José Luis e Rosa Sundermann, 2003. Disponível em: <www.pstu.org.br/sites/default/files/biblioteca/marx_engels_manifesto.pdf>. Acesso em 19 mar. 2016.

MAIRET, Gérard. **Le príncipe de souveraineté:** Histoires et fondements du pouvoir moderne. Saint-Amand: Folio (essais inedit), 1996.

McCAFFERY, Edward J.; BARON, Jonathan. Framing and Taxation: Evaluation of Tax Policies Involving Household Composition. **USC Law School,** Olin research Paper nº 00-18. Jun. 2003. Disponível em < http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=246408>. Acesso em 29 dez. 2015.

McCAFFERY, Edward. Cognitive Theory and Tax. In: SUNSTEIN, Cass (Ed). **Behavioral Law & Economics,** New York: Cambridge University Press, 2000, p. 398-421.

MC GEE, Robert W. **The Philosophy of Taxation and Public Finance**. New York: Kluwer Academic Publishers, 2004.

MCNEIL, Barbara; PAUKER, Stephen G.; SOX JR., Harold C.;. TVERSKY, Amos. On the Elicitation of Preferences for Alternative Therapies. **New England Journal of Medicine**, v. 306, 1982, p. 1259-1262. Disponível em: < https://www.researchgate.net/publication/16129490_On_the_Elicitation_of_Preference_for_Alternative_Therapies>. Acesso em 12 jan. 2016.

MICHEL-KERJAN, Erwann; SLOVIC, Paul (Org.). **A economia irracional***:* Como tomar as decisões certas em tempos de incertezas. Tradução de Beatriz Fernandes Caldas, Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

MLODINOW, Leonard. **O Andar do Bêbado:** como o acaso determina nossas vidas. Tradução de Diego Alfaro; Consultoria de Samuel Jurkiewicz. Rio de Janeiro: Zahar, 2011.

MORAND, Charles-Albert. La fin des règles fixes. **Revue européene des scienes sociales**, t. 34, n. esp. 104, De la logique des lois. 1er Séminaire interdisciplinaire du

Groupe d'Etudes « Raison et rationalités », 1996, p. 196-205. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/40370160>. Acesso em 28 fev. 20216.

_____. **Le Droit Néo-Moderne des Politiques Publiques**. Paris: LGDJ, 1999.

MURPHY, Liam; NAGEL, Thomas. **O mito da propriedade – os impostos e a justiça**. Tradução Marcelo: Brandão Cipolla, São Paulo: Martins Fontes, 2005.

MUEHLBACHER, Stephan; KIRCHLER, Erich. Tax Compliance by Trust and Power of Authorities. **International Economic Journal.** Vol. 24, n. 4, 2010, p. 607-610. Disponível em <https://www.researchgate.net/publication/227616463_Tax_Compliance_by_Trust_and_Power_of_Authorities>. Acesso em 14 dez. 2015.

NABAIS, José Casalta. **Por um estado fiscal suportável – Estudos de Direito Fiscal**. 2 v., Coimbra: Almedina, 2008.

_____. **O Dever Fundamental de Pagar Impostos – Contributo para a compreensão constitucional do estado fiscal contemporâneo.** 3ª reimp, Coimbra: Almedina, 2012.

_____. Solidariedade Social, Cidadania e Direito Fiscal. In: GRECO, Marco Aurélio; GODOI, Marciano Seabra de. (Coord.) **Solidariedade Social e Tributação**. São Paulo: Dialética, 2005.

NARITOMI, Joana. **Consumers as Tax Auditors.** [S.l.; s.n.], 2013. Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/INTMACRO/Resources/Joanapaper.pdf>. Acesso em 12 mar. 2016.

NEUMANN, John von; MORGENSTERN, Oskar. **Theory of Games and Economic Behavior**. 3th ed., 6 reimp., Princeton: Princeton University Press, 1955.

NOLAN, Jessica M.; SCHULTZ, Paul Wesley; CIALDINI, Robert B.; GOLDSTEIN, Noah J.; GRISKEVICIUS, Vladas. Normative Social Influence is Underdetected. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 34, 2008, p. 913-923. Disponível em: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.431.5682&rep=rep1&type=pdf>. Acesso em 05 jan. 2016.

OLIVEIRA, Regis Fernandes de. **Gastos Públicos**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

PARETO, Vilfredo. **Manual of Political Economy: A critical and variorum edition**. United Kingdom: Oxford University Press, 2014, p. 20.

PIKETTY, Thomas. **O Capital no século XXI**. Tradução de Monica Baumgarten. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014a.

PIKETTY, Thomas. **A Economia das Desigualdades**. Tradução de Pedro Elói Duarte. Coimbra: Conjuntura Actual Editora, 2014b,

POSNER, Richard A. Rational Choice, Behavioral Economics and the Law. **Stanford Law Review,** v. 50, 1997, p. 1551-1575. Disponível em: <http://chicagobound.uchicago.edu/journal_articles>. Acesso em 01 dez. 2014.

_____. **A Economia da Justiça.** Tradução de Evandro Ferreira e Silva. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2010.

POLANYI, Karl. **A grande transformação:** As origens de nossa época. Tradução de Fanny Wrobel. 2. ed. 5 tir., São Paulo: Elsevier, 2012.

RABIN, Matthew. Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. **American Economic Review,** v. 83, n. 5, dec. 1993, p. 1281-1302. Disponível em: < http://people.hss.caltech.edu/~camerer/NYU/07-Rabin.pdf>. Acesso em 06 nov. 2015

RAMOS, César Augusto. Hegel e a crítica ao Estado de Natureza do Jusnaturalismo moderno. **Revista Eletrônica de Estudos Hegelianos,** ano 6, n. 10, jun. 2009, p. 61-72. Disponível em: <http://www.hegelbrasil.org/Reh10/Cesar%20revisado.pdf>. Acesso em 08 nov. 2015.

RAMOS, César Augusto. Aprender a filosofar ou aprender a filosofia: Kant ou Hegel?. **Trans/Form/Ação [online]**, v.30, n.2, 2007, p. 197-217. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31732007000200013>. Acesso em 08 nov. 2015

RAWLS, John. **Uma Teoria da Justiça**. Tradução de Almiro Pisetta e Lenita M. R. Esteves. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

RAZO, Luis. Voluntary taxation and the future of Democracy. In: BÃNÓN I MARTINEZ; RAFAEL Y TAMBOLEO; RUBÉNS (Ed.). **La Modernización de la Gestión y Asuntos Públicos,** Madrid: GOGEP Complutense, p. 110-131, 2014.

REGO, Anna Lygia Costa. **Confiança & Investimento Estrangeiro:** uma análise do ambiente jurídico brasileiro. São Paulo: Editora Singular, 2013.

RIO DE JANEIRO. Governo do Estado do Rio de Janeiro. **Cupom Fiscal:** devo pedir? 10 Razões para ajudar você a mudar de atitude. Rio de Janeiro: Sefaz, [s.d].

RIBEIRO, Ricardo Lodi. **Limitações Constitucionais ao Poder de Tributar.** Rio de Janeiro: Ed. Lumen Juris, 2010.

ROSE-ACKERMAN, Susan. Altruism, Nonprofits, and Economic Theory. **Journal of Economic Literature**, v. 34, n. esp. 2, jun. 1996, p. 701-728. Disponível em: < http://viking.som.yale.edu/will/research.papers/ackerman.pdf>. Acesso em 15 nov. 2015.

ROZIN, Paul; NEMEROFF, Carol. Sympathetic magical thinking: The Contagion and Similarity “Heuristics”. In: GILLOVICH, Thomas; GRIFFIN, Dale; KAHNEMAN, Daniel (Ed.), **Heuristics and Biases**: The psychology of intuitive judgment, 2002, p.201-216. Disponível em:

<https://sites.sas.upenn.edu/sites/default/files/rozin/files/sympmagheur205gilovich2002pap.pdf>. Acesso em 23 jul. 2015.

SCHWARTZ, Richard D.; ORLEANS, Sonya. On legal Sanctions. **The University of Chicago Law Review,** v. 34, n. esp. 2, 1967, p. 274-300. Disponível em: < http://www.jstor.org/stable/1598934?seq=1#page_scan_tab_contents>. Acesso em 04 jan. 2016.

SEN, Amartya. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. **Philosophy & Public Affairs**, v. 06, n. 04, p. 317-344, 1977. Disponível em: <https://www.ucl.be/cps/ucl/doc/cr-cridis/documents/sen_on_TCR_rational_fools.pdf>. Acesso em 14 nov. 2015.

_____. **A ideia de Justiça.** Tradução de Denise Bottmann e Ricardo Doninelli Mendes. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

_____. **Sobre Ética e economia**. Tradução de Laura Teixeira Motta. 1. ed., 8ª reimp., São Paulo: Companhia das Letras, 2012.

SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice, **The Quarterly Journal of Economics**, v. 69, n. 1, Feb. 1955, p. 99-118. Disponível em: <http://www.math.mcgill.ca/vetta/CS764.dir/bounded.pdf>. Acesso em 04 set. 2014.

_____. **Models of Man**. New York: John Wiley & Sons, 1967.

SIQUEIRA, Marcelo Lettieri. **Um modelo Econômico para Análise da Evasão Fiscal do Imposto sobre a Renda no Brasil.** 2004. 125 f. Tese (Doutorado em Economia), Universidade Federal de Pernambuco, Pernambuco. Disponível em < http://www.liber.ufpe.br/teses/arquivo/20041027100928.pdf>. Acesso em 10 dez. 2015.

SIQUEIRA, Marcelo Lettieri; RAMOS, Francisco S. A Economia da Sonegação – Teorias e Evidências Empíricas. **Revista Econômica Contemporânea**, vol. 9, n. esp. 3, set. dez. 2005, p. 555-581. Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/rec/v9n3/v9n3a04>. Acesso em 10 dez. 2015.

SLOVIC, Paul. Quanto mais pessoas morrem, menos nos importamos. In: MICHEL-KERJAN, Erwann; SLOVIC, Paul (Org.). **A economia irracional***:* Como tomar as decisões certas em tempos de incertezas. Tradução de Beatriz Fernandes Caldas, Rio de Janeiro: Elsevier, 2010, p.30-39.

SLOVIC, Paul; FISCHHOFF, Baruch; LICHTENSTEIN, Sarah. Facts versus fears: Understanding perceived risk. In: KAHNEMAN, Daniel; SLOVIC, Paul; TVERSKY, Amos (Ed.). **Judgment under uncertainty:** Heuristics and biases. Cambridge: Cambridge University Press, 2001, p. 461-490.

SOARES, Domitília Diogo. **Percepção Social da Fiscalidade em Portugal:** Um Estudo Exploratório. Coimbra: Almedina, 2004.

SLOTERDIJK, Peter. The Grasping Hand: The modern democratic state pillages its productive citizens. **City Journal.** 2010. Disponível em: <http://www.city-journal.org/2010/20_1_snd-democratic-state.html>. Acesso em 25 nov. 2015.

_____. **Ira e Tempo:** ensaio político-psicológico. Tradução de Marcos Casanova. São Paulo: Estação Liberdade, 2012.

_____. **Repenser l'impôt:** Pour une éthique du don démocratique. Tradução de Olivier Mannoni. Paris : Libella, 2012.

_____. **What does a human have that he can give away?** 2013, p. 09-25. Entrevista concedida a Sjoerd van Tuinen. Disponível em: <https://www.academia.edu/9185150/What_Does_a_Human_Have_that_He_Can_Give_Away_-_interview_with_Peter_Sloterdijk_2013_ >. Acesso em 25 nov. 2015.

STIGLITZ, Joseph E. **Introdução à Microeconomia**. Tradução de Helga Hoffmann. 2ª tiragem, 2003.

SURREY, Stanley S. **Pathways to Tax Reform:** The concept of Tax expenditures. Cambridge: Havard University Press, 1973.

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

THALER, Richard H. **Misbehaving:** The making of Behavioral Economics. New York: W.W Norton & Company, 2015.

THE ECONOMIST. **Hebert Simon**, 20 mar. 2009. Guru. Disponível em: <http://www.economist.com/node/13350892>. Acesso em 20 jul. 2015.

THE BEHAVIOURAL INSIGHTS TEAM. **Applying behavioural insights to reduce fraud, error and debt**. London: Cabinet Office Behavioural Insights Team, 2012. Disponível em <https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/60539/BIT_FraudErrorDebt_accessible.pdf>. Acesso em 19 de jul. 2015.

_____. **EAST** – Four simple ways to apply behavioural insights. [S.l.; s.n.], 2014. Disponível em <http://38r8om2xjhhl25mw24492dir.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf>. Acesso em: 12 mar. 2016.

_____. **Blog**. How can a letter encourage us to pay our parking fines? London, UK, 2016. Disponível em <http://www.behaviouralinsights.co.uk/north-america/how-can-a-letter-encourage-us-to-pay-our-parking-fines/>. Acesso em: 12 mar. 2016.

TIPKE, Klaus. **Moral tributária do Estado e dos contribuintes.** Tradução de Luiz Dória Furquim, Porto Alegre: Sergio Antonio Fabris Editor, 2012.

TOMER, John F. What is behavioral economics? **The journal of Socio-Economics**, v.36, 2007, p. 463-479. Disponível em

<*http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=822893*>. Acesso em 19 de jul. 2015.

TORRES, RICARDO LOBO. **Tratado de Direito constitucional financeiro e tributário**: valores e princípios constitucionais tributários. 2 v., 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2005a.

_____. **Tratado de Direito constitucional financeiro e tributário**: Os Direitos Humanos e a Tributação: Imunidade e Isonomia. 3 v., 3. ed., Rio de Janeiro: Renovar, 2005b.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgement under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, New Series, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, Sep. 17, 1974. Disponível em < http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky_Kahneman_1974.pdf>. Acesso em 10 dez. 2014.

_____. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica,** v. 47, n. 2, mar. 1979, p. 263-292. Disponível em <http://people.hss.caltech.edu/~camerer/Ec101/ProspectTheory.pdf>. Acesso em 23 jul. 2015.

_____. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. **Science**, New Series, v. 211, n. esp. 4481, jan. 1981, p. 453-458. Disponível em: <http://shookrun.com/documents/framingtvkahn.pdf>. Acesso em 12 jan. 2016.

_____. **Choices, Values and Frames**. New York: Cambridge University Press, 2003.

UBEL, Peter. **Loucuras do Livre Mercado**: Por que a natureza humana vai contra a economia - e por que isso importa. Tradução de Rodrigo Lopes Sardenberg. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2014.

ULEN, Thomas Shahan. Rational Choice Theory in Law and Economics. In: BOCKAERT, Biydwijn; DE GEEST, Gerrit (Ed.) **Encyclopedia of Law and Economics**, 1999, p. 790-818. Disponível em: <http://www.ppge.ufrgs.br/DIREITO-ECONOMIA/disciplinas/3/ulen-2000.pdf>. Acesso em 06 nov. 2015.

VOGEL, Klaus. The Justification for taxation: A forgotten question. **American Journal of Jurisprudence**, v. 33, 1988, p. 19-59. Disponível em <http://scholarship.law.nd.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1266&context=ajj>. Acesso em: 25 out. 2015.

WALSH, Keith. Understanding Taxpayer Behaviour – New Opportunities for Tax Administration. **The Economic and Social Review, v. 43, n. 3, feb., 2012, p. 451-475. Disponível em:** <http://www.esr.ie/article/view/46>. Acesso em 10 jul. 2015.

WAN, Junmin. The Incentive to Declare Taxes and Tax Revenue: The Lottery Receipt Experiment in China. **Review of Development Economics**, v. 14, n. esp. 3, ago., 2010, p. 611-624. Disponível em: <http://faculty.washington.edu/karyiu/confer/beijing06/papers/wan.pdf>. Acesso em 19 de jun. 2015.

WEINTRAUB, Eliot Roy. Neoclassical Economics. **The Concise Encyclopedia of Economics**. Library of Economics and Liberty, 1993. Disponível em: <http://www.econlib.org/library/Enc1/NeoclassicalEconomics.html>. Acesso em 16 jul. 2015.

WHITE, Mark D. **Kantian ethics and economics:** autonomy, dignity and character. Stanford: Stanford University Press, 2011.

ZAFIROVSKI, Milan. Human Rational Behavior and Economic Rationality. *Electronic Journal of Sociology*, v. 07, ano 2, n. esp. 2, p. 1-34, 2003. Disponível em: <http://www.sociology.org/content/vol7.2/02_zafirovski.html>. Acesso em 14 nov. 2015.

ZIMMERMANN, Ana Cristina; TORRIANI-PASIN, Camila. Filosofia e neurociência: entre certezas e dúvidas. **Revista Brasileira Educação Física e Esporte**, v. 25, n. 4, p. 731-742, out./dez. 2011. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rbefe/v25n4/v25n4a16.pdf>. Acesso em 30 out. 15.