

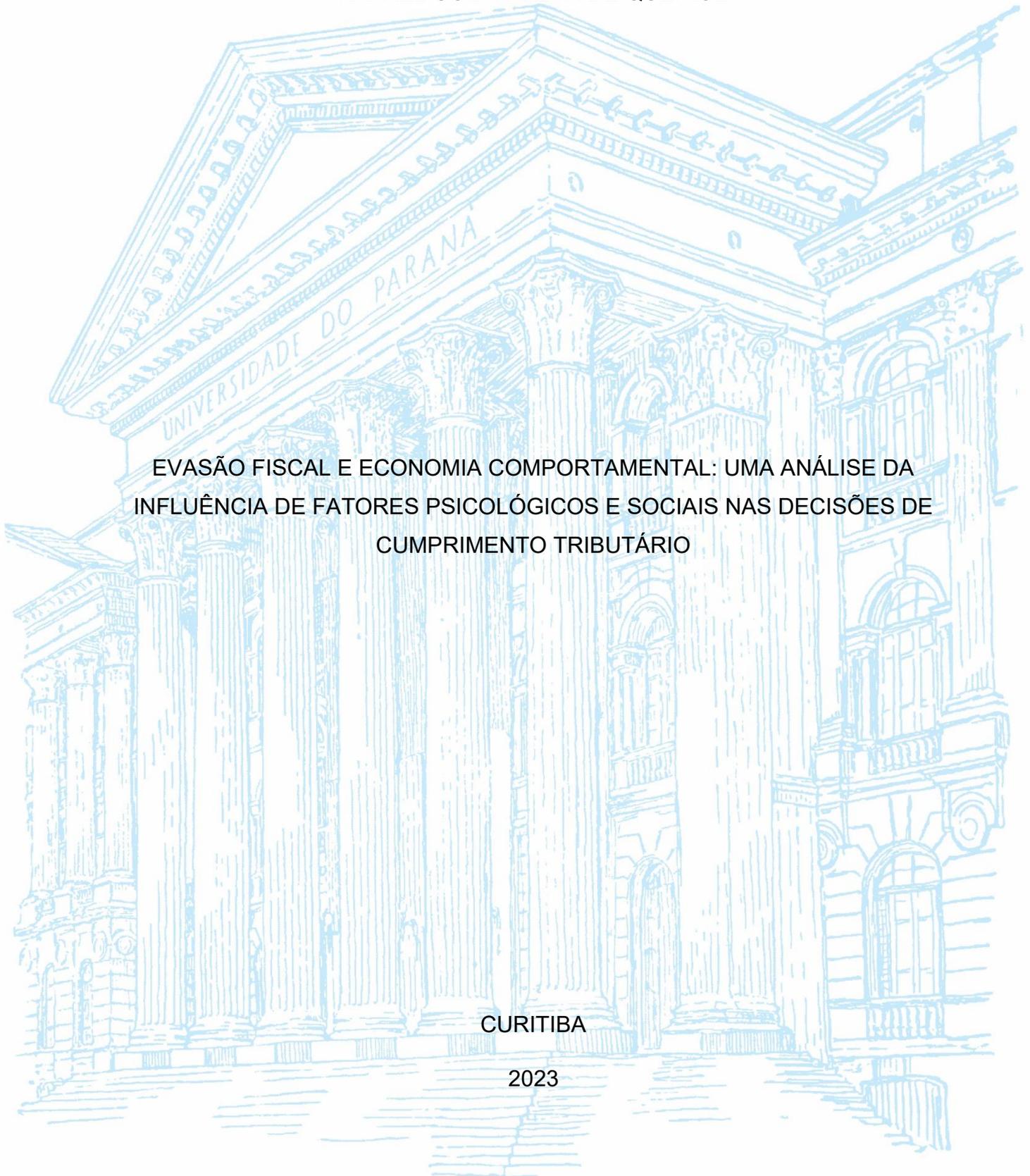
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

RAFAEL COSTA SILVA DE QUEIROZ

EVASÃO FISCAL E ECONOMIA COMPORTAMENTAL: UMA ANÁLISE DA
INFLUÊNCIA DE FATORES PSICOLÓGICOS E SOCIAIS NAS DECISÕES DE
CUMPRIMENTO TRIBUTÁRIO

CURITIBA

2023



RAFAEL COSTA SILVA DE QUEIROZ

EVASÃO FISCAL E ECONOMIA COMPORTAMENTAL: UMA ANÁLISE DA
INFLUÊNCIA DE FATORES PSICOLÓGICOS E SOCIAIS NAS DECISÕES DE
CUMPRIMENTO TRIBUTÁRIO

Monografia apresentada ao curso de Graduação
em Ciências Econômicas, da Universidade Federal
do Paraná, como requisito parcial à obtenção do
título de Bacharel em Economia.

Orientador(a): Profa. Adriana Sbicca Fernandes

CURITIBA

2023

AGRADECIMENTOS

Gratidão à minha família por todo apoio nesse período, desde a decisão de estudar em outra cidade, até esse período final da graduação, nunca faltando suporte, direcionamento e amor. O seu incentivo incondicional me trouxe até aqui e me permitiu chegar ao fim dessa etapa e ter realizado aquilo que idealizava.

Agradeço especialmente a minha orientadora por ter conduzido o processo da melhor maneira possível, sempre com paciência e entusiasmo, motivando-me ao longo do caminho e contribuindo com ideias, sugestões e correções. Agradeço também a todos os outros professores que fizeram parte dessa caminhada, direta ou indiretamente.

Por fim, agradeço àqueles que me acompanharam nesses anos, amigos que tornaram a jornada mais leve e marcante, compartilhando risadas, momentos e realizações.

"Claro que podemos sempre imaginar condições mais perfeitas, como deveria ser idealmente, como todos deveriam se comportar. Mas não é nossa tarefa criar um ideal. É nossa tarefa ver como é, e aprender com o mundo como é. Para o despertar do coração, as condições são sempre boas o suficiente."

Ajahn Sumedho

RESUMO

A preocupação com o aumento das receitas públicas tem incentivado discussões nos mais diferentes âmbitos, inclusive o fiscal. Nesse sentido, lidar com questões de inadimplência torna-se um desafio relevante para as autoridades. O presente trabalho tem como objetivo refletir sobre o tema da evasão fiscal a partir da ótica da economia comportamental. Para isso, explorou-se a literatura existente sobre o tema, procurando reunir os desenvolvimentos realizados tanto internacional quanto nacionalmente. Foram comparadas as abordagens tradicionais sobre o processo decisório do pagador de imposto com aquelas que se utilizam de conceitos psicológicos, e analisaram-se também os diferentes experimentos comportamentais já realizados e seus resultados. Com base no material estudado, verificou-se que os experimentos que se utilizam dos *nudges* tiveram, de modo geral, desempenho positivo e baixo custo de implementação, indicando uma alternativa viável de mitigação da evasão fiscal, com relevante potencial econômico.

Palavras-chave: Economia Comportamental, Evasão Fiscal, nudges.

ABSTRACT

The concern about increasing public revenues has encouraged discussions in various spheres, including the fiscal one. In this regard, dealing with issues of non-compliance becomes a relevant challenge for authorities. The present work aims to reflect on the topic of tax evasion from the perspective of behavioral economics. To achieve this, the existing literature on the subject was explored, seeking to gather developments conducted both internationally and nationally. Traditional approaches to the taxpayer's decision-making process were compared with those that make use of psychological concepts, and the different behavioral experiments that have been conducted and their results were also analyzed. Based on the material studied, it was found that experiments employing nudges generally had a positive performance and low implementation costs, indicating a viable alternative for mitigating tax evasion with significant economic potential.

Keywords: Behavioural economics, Tax evasion, nudges.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
2	CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA	9
2.1	MODELOS TRADICIONAIS DE TAXAÇÃO	9
2.2	MODELOS DE TAXAÇÃO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL	10
3	EVASÃO FISCAL NO BRASIL	16
3.1	O sistema tributário brasileiro	16
3.2	Os atuais níveis de evasão fiscal no país	18
3.3	Políticas públicas (não comportamentais) voltadas para mitigação da sonegação	18
4	EXPERIMENTOS E APLICAÇÕES DOS CONCEITOS DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL NO SISTEMA TRIBUTÁRIO	20
4.1	Programas já utilizados no Brasil para minimizar a evasão fiscal	20
4.2	Estudos e aplicações da ótica comportamental para evasão fiscal a nível internacional	21
4.3	Experimentos e aplicações de nudges para o combate da evasão fiscal no Brasil	23
5	CONCLUSÃO	25
	REFERÊNCIAS	27

1. INTRODUÇÃO

Os impostos são, de modo geral, a principal fonte de renda do Estado para a manutenção dos serviços e bens públicos oferecidos, de modo que é natural que a evasão fiscal seja uma preocupação relevante por parte dos governos. No caso do Brasil, segundo estudo feito analisando dados de 2018 e 2019 pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), o país perde aproximadamente R\$ 417 bilhões por sonegação todo ano. De modo similar, um recente levantamento da Receita Federal mostrou que, apenas em 2021, mais de R\$ 549 bilhões foram perdidos da mesma maneira. Portanto, faz-se necessário buscar caminhos para mitigar tal problema. A pertinência de estudar a evasão fiscal, contudo, não é apenas atual. Trata-se de um tema antigo e recorrente na história, e as discussões econômicas mais robustas sobre o assunto existem desde a segunda metade do século XX, tendo como um de seus pontos de partida o modelo tradicional de evasão fiscal de Allingham e Sandmo (1972). Um crescente corpo de evidências mais recentes, porém, tem demonstrado que a economia comportamental pode ter impactos positivos para a obediência fiscal. Em especial, políticas baseadas na Economia Comportamental como o *nudge* (Thaler e Sunstein, 2008) podem ser adotadas nesse sentido.

O presente trabalho tem como intenção entender como a economia comportamental pode auxiliar a identificar fatores psicológicos ligados à inadimplência e, assim, fornecer subsídios teóricos para a formulação de novas políticas públicas eficazes no combate à evasão fiscal, contribuindo para uma maior justiça fiscal e para o fortalecimento da arrecadação tributária. Esta pesquisa não identificou artigos em português que reúnam e consolidem os diferentes trabalhos e experimentos realizados a nível internacional e nacional sobre o tema, de modo que o trabalho também busca ocupar essa lacuna, explorando os avanços com a economia comportamental no contexto fiscal. Assim sendo, procura promover a discussão e o interesse no assunto, estimulando novas contribuições no âmbito acadêmico.

Para alcançar esses objetivos, após esta introdução, a segunda seção deste trabalho busca explicar as diferenças entre os modelos tradicionais de incentivo a adimplência e a abordagem da economia comportamental, assim como entender os elementos mais notáveis desta, para contextualizar os experimentos que serão citados mais adiante. Em seguida, é analisada a gravidade do problema no país e

quais políticas públicas ligadas à evasão fiscal já são realizadas. Na seção quatro, exploram-se as ações e estudos práticos realizados em outros países, e sua eventual aplicabilidade no Brasil, assim como os primeiros experimentos já realizados no país. A seção cinco, por sua vez, conclui o artigo.

2. CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA

2.1 MODELOS TRADICIONAIS DE TAXAÇÃO

O entendimento sobre abordagens econômicas alternativas que visam explicar a evasão fiscal e como diminuí-la passa, primeiro, por entender os modelos considerados mais tradicionais. Nesse sentido, o influente artigo de Allingham e Sandmo (1972) introduziu as bases para a análise da evasão fiscal como uma escolha de risco, aplicando a Teoria Econômica do Crime de Becker (1968) no contexto tributário.

De acordo com os autores, o nível de evasão fiscal do imposto de renda depende da probabilidade de detecção e da gravidade da punição aplicada pela lei. Além disso, no modelo, é assumido que os contribuintes são homogêneos e agem racionalmente, de modo egoísta e visando a maximização da riqueza. Utilizando-se de uma perspectiva de alocação ótima de portfólio, analisam como o pagador de impostos precisa escolher entre um portfólio seguro (em que declara honestamente sua renda bruta e paga a totalidade dos impostos devidos) ou um portfólio de risco (songando impostos ao reportar renda inferior à realidade). Entende-se que a renda real do contribuinte não consegue ser precisada pela autoridade governamental, a não ser que seja conduzida uma auditoria. Assim, fica a cargo do contribuinte declarar sua renda, de modo que a decisão de informá-la correta ou incorretamente está sujeita ao fator de risco de ser identificada a sonegação.

De modo resumido, portanto, o modelo Allingham-Sandmo (A-S) tenta demonstrar que a probabilidade do indivíduo ser auditado e a penalidade a ser aplicada têm influência positiva no valor declarado do tributo. Posteriormente, Clotfelter (1983), ao analisar dados do Serviço Interno de Receita Tributária dos EUA, demonstrou, estendendo o que foi trabalhado no modelo, que as elasticidades em relação à alíquota marginal do tributo e à renda após tributo são positivas, de forma que, ao aumentar a alíquota do tributo, haverá um incentivo à desobediência tributária. Este último argumento também encontra voz, a sua maneira, no conceito da “Curva de Laffer”. Segundo Papava (2008), a curva proposta por Arthur Laffer descrevia a dependência das receitas fiscais do orçamento nacional em relação a uma Média Agregada de Impostos, de acordo com a qual, inicialmente, com o aumento dessa média, as receitas fiscais aumentam também; no entanto, ao atingir um certo ponto

(chamado de Ponto de Laffer), no qual as receitas fiscais atingem seu valor máximo, elas começam a diminuir. Essa dependência, também conhecida como Efeito Laffer em algumas obras, é referida como a Lei de Laffer.

Os benefícios do modelo A-S se concentram nos pressupostos diretos e simples e nas previsões claras feitas, o que também é dito sobre a Curva de Laffer. Apesar disso, o modelo foi contestado por diferentes autores, sob o argumento de ser limitado ao não considerar a realidade complexa que faz da evasão fiscal um assunto complicado, especialmente ao não dedicar atenção a fatores comportamentais que são relevantes em uma decisão envolvendo obediência tributária (Cowell, 1992; Franzoni, 1998). Outro ponto levantado é que a probabilidade de auditoria tributária não é um conhecimento comum a todos, gerando um componente de incerteza (Snow e Warren, 2005). Ainda, segundo Bosco e Mittone (1997), o modelo é simplista ao não levar em consideração aspectos psicológicos e morais, ponto reforçado por Alm (2014), que destaca a importância dos valores e crenças individuais e coletivas no contexto da tomada de decisões econômicas.

2.2 MODELOS DE TAXAÇÃO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Sob a necessidade de solucionar os problemas evidenciados pelas críticas ao modelo anterior, novos estudos buscando incluir pressupostos mais realistas sobre o comportamento dos indivíduos foram conduzidos, tendo como pilares conceitos advindos da economia comportamental, em especial *nudge* e *framing*. Thaler e Sunstein (2008) propuseram o *nudge* (empurrão suave, em tradução livre) como uma abordagem mais realista e pragmática para influenciar o comportamento das pessoas.

Ao invés de impor restrições ou manipular diretamente os incentivos econômicos, os *nudges* buscam alterar o ambiente em que as decisões são tomadas, de forma a tornar as escolhas mais salientes, acessíveis e alinhadas com objetivos desejados. Isso é feito de maneira sutil e transparente, de modo que as pessoas ainda mantenham sua liberdade de escolha. Os *nudges* podem assumir diversas formas, desde ajustes simples no design de escolhas (como a organização de itens em um cardápio), até a apresentação de informações de forma mais clara e compreensível, alterando o “enquadramento” (*framing*) das informações.

Como será explorado mais a frente por meio de outros estudos, um exemplo de *nudge* aplicado na mitigação da evasão fiscal é a alteração da mensagem ou formato

das notificações sobre adimplência. O conceito parte do princípio de que, dadas as características psicológicas do ser humano, a maneira como a informação é transmitida pode influenciar a interpretação e, por consequência, as decisões e comportamentos decorrentes. Não se trata, de modo algum, de informações falsas, mas da maneira como a mensagem é disposta ao receptor.

A literatura sobre aproximações entre a ciência comportamental e a obediência tributária, por sua vez, pode ser dividida em grupos, segundo Hashmizade *et al.* (2013): modelos que usam a Teoria da Utilidade Não-Esperada e modelos que incorporam as relações sociais aos estudos tradicionais.

O primeiro, a Teoria da Utilidade Não Esperada, tem como premissa o comportamento dos indivíduos frente a situações de incerteza em relação às probabilidades. Em resumo, a teoria da utilidade esperada assume que as pessoas tomam decisões com base no valor esperado dos resultados e que geralmente elas são avessas ao risco. Já a teoria de utilidade não esperada relaxa essas suposições e leva em consideração que os indivíduos podem ter preferências, vieses e atitudes mais complexas em relação ao risco e à incerteza. A teoria de utilidade não esperada fornece um quadro mais flexível para modelar o comportamento de tomada de decisões do mundo real.

Esta teoria foi aplicada e desenvolvida por diferentes autores, com alguns dos exemplos sendo: teoria da ambiguidade (Ellsberg, 1961); teoria dos prospectos (Kahneman e Tversky, 1979); teoria da utilidade esperada ordem-dependente (Quiggin, 1982, 1993); aversão a risco de primeira e segunda ordem (Segal e Spivak, 1990); teoria do arrependimento (Loomes e Sugden, 1982, 1987); e o desconto hiperbólico (Laibson, 1997, 1998), entre outros. Comparando-as com a teoria da utilidade esperada, a grande diferença consiste em alterar o aspecto da probabilidade percebida pelo indivíduo e a função objetivo que ele busca.

Aprofundando-se nos exemplos citados, a teoria desenvolvida por Ellsberg (1961) serve, de modo geral, como um dos trabalhos a iniciarem tal tipo de discussão, ao introduzir a noção de ambiguidade, isto é, situações de incerteza por falta de informações ou percepção imprecisa no contexto da tomada de decisão. De acordo com Ellsberg, quando as probabilidades são desconhecidas ou ambíguas, os tomadores de decisão podem se tornar avessos à ambiguidade. Isso significa que eles

se sentem desconfortáveis em tomar decisões quando não têm uma compreensão clara das probabilidades subjacentes, mesmo que os valores esperados das opções sejam iguais. Eles podem evitar tais situações e preferir opções com probabilidades conhecidas, mesmo que essas opções envolvam perdas conhecidas. O Paradoxo de Ellsberg desafia a suposição econômica tradicional de que as pessoas são tomadores de decisão estritamente racionais que maximizam sua utilidade esperada com base em probabilidades. Ele destaca o fato de que as pessoas frequentemente têm vieses psicológicos, como a preferência pela certeza e a aversão à ambiguidade.

A teoria dos prospectos de Kahneman e Tversky (1979), por sua vez, discorre que a probabilidade percebida pelo tomador de decisão é diferente para ganhos e perdas em relação a seu ponto de referência inicial, existindo maior sensibilidade às perdas, o que acaba incentivando comportamentos de risco para tentar evitá-las. Isto está também relacionado ao conceito previamente citado de “framing”, dado que o enfoque de determinada mensagem nos ganhos ou nas perdas terá influência nessa tomada de decisão. A aversão a risco também é enfatizada por Quiggin (1982), que desenvolve sua teoria da utilidade antecipada ao perceber contradições comportamentais, como o fato de muitas pessoas apostarem na loteria (baixa aversão a risco) e, ao mesmo tempo, contratarem seguros contra perdas (implicando aversão ao risco). A explicação de Quiggin para tais contradições decisórias é de que os indivíduos superestimam eventos extremamente improváveis, como ganhar na loteria ou passar por um desastre que necessite de acionamento do seguro, também opondo-se à ideia original de indivíduos absolutamente racionais.

De forma similar, Segal e Spivak (1997) propuseram a ideia de aversão a risco de primeira ordem e aversão a risco de segunda ordem. A primeira, segundo os autores, se refere a aversão padrão à ambiguidade, como quando determinado indivíduo prefere escolher entre a probabilidade conhecida de ganhar um prêmio, ao invés de uma loteria de probabilidades incertas, mesmo que os valores sejam iguais. A aversão a risco de ordem 2, porém, seria aquele que vai além da aversão à ambiguidade em si e envolve aversão às variações nos níveis de ambiguidade, refletindo o desconforto das pessoas não apenas com a ambiguidade, mas também com a incerteza sobre o grau de ambiguidade em uma situação de decisão, como ao precisar escolher entre duas loterias. O objetivo por trás do estudo é demonstrar a existência de ainda mais um nível de complexidade na tomada de decisão.

Loomes e Sugden (1982) incorporam à discussão o arrependimento antecipado, também chamado aversão ao arrependimento, de modo a também tratar decisões sob incerteza com base em um fator emocional e psicológico. Ainda, mais adiante, Laibson (1997, 1998) introduz o conceito de desconto hiperbólico, revelando uma forte tendência de alguns indivíduos fazerem escolhas que, ao longo do tempo, são inconsistentes. Isto é, podem tomar decisões hoje que o seu “eu” futuro não tomaria, mesmo que ambos tivessem a mesma informação, o que é explicado pela preferência de se obter benefícios imediatos e reduzir o valor de benefícios futuros.

Todos estes trabalhos assumem maior complexidade na tomada de decisão individual, e procuram demonstrar que o processo de escolhas individuais vai além do cálculo racional para maximizar a utilidade com base nas probabilidades. Isto também pode ser observado no contexto tributário, em que a decisão de pagar os impostos em dia ou não é subjetiva e relacionada a diferentes fatores que envolvem a percepção e a psicologia do pagador de impostos. Seja porque sobrevalorizam os resultados imediatos mais do que os resultados futuros, seja porque não utilizam a probabilidade adequada para análise da esperança matemática dos resultados, o comportamento decisório de um indivíduo, como a escolha pela evasão fiscal, não é totalmente previsível e está sujeito a influências externas.

De modo geral, com o desenvolvimento destes estudos, as análises ganharam caráter mais complexo, ao mesmo tempo que permitiram gerar estimativas mais aproximadas dos níveis observados de adimplência. Entre os exemplos de aplicações específicas à área tributária, podem ser citados Arcand e Graziosi (2005), que utilizaram a teoria da utilidade esperada ordem-dependente (ou teoria da utilidade antecipada, citada anteriormente) para explicar o nível “excessivo” de obediência fiscal observada na prática, justificado, pelos autores, pela superestimação feita pelos pagadores de impostos da probabilidade de serem detectados em caso de evasão. Snow e Warren (2005), por sua vez, baseando-se na teoria dos prospectos, demonstraram que uma maior incerteza em relação a efetividade de uma auditoria fiscal tende a diminuir a chance de evasão dos indivíduos, assim como penas mais rígidas.

Um exemplo claro é o dado por Dhami e Al-Nowaihi (2007), que, para responderem o porquê de as pessoas pagarem seus impostos, confrontaram diretamente a teoria da utilidade esperada e a teoria dos prospectos, concluindo que

esta última é mais eficaz em responder à questão de forma que corresponda à realidade observada. No estudo, os autores se utilizam de probabilidades reais de auditoria fiscal e as taxas de penalização cobradas, e verificam que o retorno econômico obtido por um indivíduo ao evadir os impostos fica acima de 90%, o que deveria ser um incentivo à evasão, porém mesmo assim isso não é feito pela maioria. Ao mesmo tempo, ao aplicar a teoria do prospecto cumulativa (Tversky e Kahneman, 1992) sobre o tema, que considera também os efeitos cumulativos de resultados anteriores na tomada de decisões, alcançaram resultados mais satisfatórios.

Nesse contexto de evasão fiscal, um dos principais pontos levantados por Hashmizade *et al.* (2012) em seu estudo é de que a probabilidade de ser auditado não é óbvia ao pagador de impostos médio e, portanto, trata-se de uma decisão tomada sob ambiguidade (incerteza com probabilidades desconhecidas) e não sob risco (incerteza com probabilidades conhecidas). Assim sendo, haverá heterogeneidade de comportamentos de acordo com o nível de aversão a risco do contribuinte, contrastando com o modelo A-S.

Por fim, o segundo grupo de estudos que relaciona a ciência comportamental e obediência tributária, de acordo com a divisão de Hashmizade *et al.* (2012), que tenta incorporar efeitos sociais na discussão. Para os autores desta vertente, é considerado que a decisão do pagador de impostos pode ser influenciada por seu contexto social e cultural, e pode estar ligada a fatores como custos psicológicos, prestígio, justiça, normas sociais e efeitos de grupo. Segundo Alm *et al.* (2012) e Alm (2014), um aspecto claro dessa dinâmica é de que os indivíduos são diferentes e, portanto, não podem ser vistos como um único grupo homogêneo. Enquanto alguns podem ter apenas motivação financeira, outros podem ser impactados por questões como culpa, altruísmo e reciprocidade. Outro ponto relevante é o “dilema da contribuição social”, também chamado de “efeito carona”, em que o ganho pessoal trabalha contra o coletivo (Dawes, 1980). Ao agir de forma egoísta, um indivíduo pode se beneficiar, mas se todos tiverem a mesma atitude de maximizar seu lucro individual, todos serão prejudicados, dado que o bem público não será provido. Parte dos estudos voltam-se também a como solucionar tal problema.

Há ainda, dentro dessa vertente, o aspecto das normas sociais de comportamento (Elster, 1989). Uma norma social representa um padrão de comportamento que é reconhecido e que pode ser reproduzido ou não por um indivíduo de acordo com a

expectativa de que a sociedade também o fará ou faz. Aqui, não se trata de uma norma legal passível de penas em caso de descumprimento, mas sim uma regra informal de comportamento seguida em uma sociedade. De modo geral, a existência de uma norma social sugere que a natureza das interações sociais com outros afeta o comportamento de um. No que tange a aplicações específicas desse tipo de abordagem à evasão fiscal, pode-se citar o estudo de Erard e Feinstein (1994), que construíram um modelo teórico de jogo envolvendo pagamento de impostos. O jogo incluía um participante honesto e um potencialmente desonesto, para entender por que há menos evasão fiscal que a teoria tradicional tende a sugerir. Concluem que a presença do indivíduo honesto impactava o resultado do modelo e, portanto, o fator honestidade tem relevância na discussão. Alm e Torgler (2012), por sua vez, incluíram custos psicológicos na função individual de utilidade, de modo que esses custos psicológicos dependem de como o indivíduo acredita que está sendo visto pelos outros. De modo similar, Myles e Naylor (1996), Kim (2003), Fortin, Lacroix e Villeval (2007), e Traxler (2010) introduziram na decisão do indivíduo efeitos de reputação por meio das interações sociais, demonstrando que estes efeitos podem gerar diferentes resultados.

Outras abordagens relacionadas podem ser vistas em Schmölders (1960), que argumenta que os indivíduos têm uma “motivação intrínseca” para a cooperação. Torgler (2003) traz que os contribuintes deveriam ser classificados em quatro categorias: um “contribuinte social” (influenciado por normas sociais e outros fatores sociais), um “contribuinte intrínseco” (motivado por um sentimento de obrigação), um “contribuinte honesto” (que será sempre honesto independente da motivação para infringir a lei) e um “evasor fiscal” (motivado inteiramente pelo valor esperado que a “aposta” da evasão possa lhe gerar).

Assim sendo, percebe-se que abordagem comportamental se apresenta como uma forma diferente de entender a questão tributária. De certo modo, mais complexa, dado que considera ainda mais fatores para tentar representar o que é observado na prática, mesmo que tais fatores tenham, por vezes, caráter subjetivo, exigindo ainda maior cuidado observacional e, por vezes, a necessidade de experimentos práticos para verificar as teses apresentadas.

3. EVASÃO FISCAL NO BRASIL

Frente ao objetivo do trabalho de trazer luz às possibilidades de aplicação da economia comportamental no país como uma das soluções para a evasão fiscal, faz-se necessário antes esclarecer o contexto tributário do país e os níveis do problema abordado atualmente. No estudo conduzido por Torgler (2002), o autor explora a percepção das pessoas sobre a eficácia e a justiça da autoridade tributária, e como isso afeta sua conformidade fiscal, demonstrando que as relações de confiança nas instituições fiscais podem impactar na evasão. Assim sendo, entender o cenário tributário brasileiro, incluindo a estrutura e o retorno obtido dos impostos, é relevante para compreender a pertinência do tema.

3.1 O sistema tributário brasileiro

De modo sucinto, segundo o Código Tributário Nacional (CTN), considera-se imposto uma quantia paga obrigatoriamente por pessoas ou instituições para um governo, utilizando-se de uma base de cálculo, para ser posteriormente revertido em benefícios públicos. Vale destacar que este retorno, por sua vez, não está atrelado ao fato gerador do imposto. Quanto à classificação, a forma em que se organiza a tributação no Brasil é, com frequência, considerada complexa. De modo geral, podem ser divididos entre: direto e indireto, sendo o primeiro incidente diretamente sobre a renda ou patrimônio e o indireto sobre consumo ou serviços; progressivo ou regressivo, sendo que o progressivo aumenta de acordo com o aumento da base, e o regressivo o inverso.

Segundo dados publicados em 2022 pelo Tesouro Nacional, a carga tributária do país, em 2021, alcançou 33,90% do PIB, sendo que destes, os volumes mais representativos foram de Impostos sobre bens e serviços (14,76%) e de Impostos sobre renda, lucros e ganhos de capital (8,02%). O Brasil também apresenta um dos piores retornos em relação à carga tributária, como demonstrado por um estudo do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário de 2018 (com dados de 2015), que calcula o Índice de Retorno ao Bem-estar da Sociedade (IRBES). O índice é decorrente da somatória do valor numérico relativo à carga tributária do país, com uma ponderação de 15%, com o valor do IDH, que recebeu uma ponderação de 85%, dado o entendimento dos autores que um IDH elevado, independentemente da carga

tributária do país, é muito mais representativo e significativo do que uma carga tributária elevada, independentemente do IDH.

Tabela 1 — Índices de Retorno ao Bem-Estar da sociedade

30 Países de maior tributação	C.T. sobre o PIB	IDH	IRBES	Ranking
Irlanda	23,10%	0,923	166,89	1º
Estados Unidos	26,20%	0,920	163,07	2º
Suíça	27,70%	0,939	162,96	3º
Coréia do Sul	25,20%	0,901	162,61	4º
Austrália	28,20%	0,939	162,39	5º
Japão	30,70%	0,903	156,45	6º
Canadá	32,00%	0,920	156,40	7º
Israel	31,30%	0,899	155,42	8º
Reino Unido	32,50%	0,909	154,89	9º
Nova Zelândia	33,00%	0,915	154,83	10º
Noruega	37,40%	0,949	152,66	11º
Uruguai	27,00%	0,795	151,53	12º
República Tcheca	33,30%	0,878	151,34	13º
Espanha	33,80%	0,884	151,27	14º
Islândia	36,70%	0,921	151,08	15º
Alemanha	37,10%	0,926	151,05	16º
Eslováquia	32,30%	0,845	149,68	17º
Luxemburgo	36,80%	0,898	149,01	18º
Eslovênia	36,60%	0,890	148,56	19º
Argentina	32,10%	0,827	148,38	20º
Grécia	36,40%	0,866	146,75	21º
Dinamarca	43,90%	0,925	143,14	22º
Bélgica	42,80%	0,896	141,94	23º
Áustria	42,70%	0,893	141,80	24º
Itália	42,30%	0,887	141,75	25º
Suécia	44,01%	0,910	141,74	26º
França	43,20%	0,897	141,57	27º
Hungria	39,00%	0,836	141,21	28º
Finlândia	42,90%	0,895	141,74	29º
Brasil	33,36%	0,754	140,74	30º

Fonte: IBPT, 2018.

Conforme observado, o Brasil ocupa a pior posição no ranking dentre os 30 países de maior relação carga tributária-PIB no mundo considerando o IRBES, e performa abaixo até mesmo em relação a outros países da América Latina presentes no estudo, como Argentina e Uruguai. Não há aqui a implicação de que qualquer nível de evasão fiscal no país seja consequência direta e exclusiva do que é demonstrado no estudo. Isso pode, porém, como citado anteriormente, juntamente a outros fatores

econômicos, culturais e comportamentais, contribuir para a percepção pública em relação à obrigação de pagar os tributos em dia. Entre diversos outros autores, pode-se mencionar Falkinger (1995), que ao explorar o tema do cumprimento fiscal, reforça o argumento psicológico de que as pessoas consideram menos moralmente aceitável a evasão em sistemas públicos vistos como “justos”. Sob este ponto de vista, a tabela acima pode ser base para uma visão de que o sistema público brasileiro não é justo por não se reverter em bem-estar e, desta forma, pode ser mais moralmente aceitável não pagar os impostos.

3.2 Os atuais níveis de evasão fiscal no país

Tratar da evasão fiscal no Brasil, contudo, esbarra na problemática da dificuldade de se precisar os níveis reais internos de não cumprimento fiscal. Tal problema não se limita apenas ao Brasil, e tem relação com a disponibilidade dos dados e sua confiabilidade.

Segundo estudo realizado em 2021 pelo Instituto para Desenvolvimento do Varejo, com base nos dados do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário, estima-se que o Brasil deixou de arrecadar entre 460 e 600 bilhões de reais em tributos apenas em 2020, sendo que a maior parcela, de R\$ 320 bilhões a R\$ 420 bilhões, seria correspondente a evasão fiscal, enquanto o restante, de R\$ 140 bilhões a R\$ 180 bilhões, corresponderia a tributos não arrecadados por trabalho sem registro.

Outro estudo, publicado em 2018 pelo SINPROFAZ (Sindicato Nacional dos Procuradores da Fazenda Nacional), estima um indicador de sonegação de 27,6% da arrecadação, o que equivaleria a aproximadamente 9,2% do PIB daquele ano, representando valor de R\$626,8 bilhões. Conclui-se, a partir desse indicador que, não havendo evasão, o peso da carga tributária poderia ser reduzido em quase 30%, e ainda assim manteria o nível de arrecadação anterior. Esses R\$ 626,8 bilhões estimados de sonegação tributária são praticamente equivalentes a quase 90% de tudo que foi arrecadado pelos estados e municípios juntos em 2018, valor estimado em R\$ 710,5 bilhões.

3.3 Políticas públicas (não comportamentais) voltadas para mitigação da sonegação

Apesar da dificuldade de precisar-se os números reais do não cumprimento fiscal no país, observa-se no histórico recente uma preocupação com o tema, demonstrada por meio da aplicação de diferentes estratégias para redução da evasão fiscal, ainda

que a maioria não faça proveito dos avanços da economia comportamental. Em sua maioria, trata-se de programas cuja principal estratégia é algum tipo de incentivo financeiro.

Um exemplo relevante é a Nota Fiscal Paulista, programa criado em 2007 em São Paulo. O programa permite que consumidores que exigirem a nota fiscal de compras realizadas acumulem créditos, a serem utilizados para reduzir o valor do Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA) ou transferidos para uma conta corrente, além de também promover sorteios entre os consumidores cadastrados. Portanto, utiliza-se de um incentivo financeiro para que o cidadão exija a conformidade fiscal por parte dos comerciantes. Existem, porém, críticas sobre o modelo, como as feitas por Eduardo Gianetti (2016), que argumenta em seu livro que o programa beneficia os mais ricos, por acumularem mais créditos, e que faz recair sobre o cidadão uma responsabilidade de fiscalização que seria do Estado. Apesar disso, o programa foi e segue sendo replicado em diferentes estados desde então. Em 2015, foi criado o “Nota Paraná”, distribuindo, além dos créditos, prêmios periódicos para os consumidores que exigirem a nota com CPF.

O atual trabalho, porém, não encontrou estudos que explorem de forma detalhada os custos relacionados a programas deste tipo, isto é, o que é gasto em implantação e manutenção, além dos valores despendidos nas premiações. Seria necessário comparar tais custos com o aumento de receita obtida a fim de obter uma percepção mais clara sobre a eficiência financeira de programas do tipo. Isto posto, para além de quaisquer discussões sobre este tema, a existência de programas de incentivo a nota fiscal por premiações e sorteios não invalida ou exclui a possibilidade de serem explorados outras políticas públicas para lidar com a evasão fiscal. Dado a definição de *nudge* explorada previamente e seu caráter pouco custoso, faz-se especialmente interessante a consideração de projetos para lidar com o problema a partir da economia comportamental, não como substituto do que já é realizado, mas como uma solução complementar.

4. EXPERIMENTOS E APLICAÇÕES DOS CONCEITOS DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL NO SISTEMA TRIBUTÁRIO

4.1 Programas já utilizados no Brasil para minimizar a evasão fiscal

Diante dos altos custos das políticas mais recentes buscando maior adimplência e dos altos percentuais de evasão, a fundamentação da economia comportamental na busca por soluções de baixo custo para problemas econômicos ganha relevância, podendo ser explorada no tema da evasão fiscal no Brasil, como já realizado em outros países com maior profundidade, tópico a ser abordado na seção seguinte. Em âmbito nacional, há alguns casos que podem ser destacados como tendo elementos de economia comportamental, ainda que não necessariamente tenham sido elaborados a partir de referências bibliográficas e intelectuais que explicitassem o tema.

Um deles é o Programa de Estímulo à Conformidade Tributária - "Nos Conformes", criado pelo governo do Estado de São Paulo em 2019. O programa tem como foco a criação de um ambiente de negócios mais justo e transparente, incentivando a conformidade fiscal dos contribuintes e premiando aqueles que cumprem suas obrigações tributárias de forma correta e voluntária. Entre as principais ações do programa, destacam-se a criação de um ranking de conformidade tributária das empresas e a oferta de benefícios para aquelas que estão em dia com suas obrigações fiscais, como agilidade no processo de emissão de notas fiscais e prioridade no atendimento.

Além disso, o "Nos Conformes" também busca conscientizar os cidadãos sobre a importância de exigir notas fiscais e pagar seus impostos corretamente, por meio de campanhas educativas e da disponibilização de informações sobre o impacto positivo que o pagamento dos impostos tem na sociedade como um todo. O ranking, sobretudo, é um elemento que tem conexão com economia comportamental, em especial com o conceito de pressão social, neste caso aplicado às empresas. Aqui, a percepção de que existem outras companhias que praticam maior conformidade fiscal e, por isso, recebem maior prestígio, pode gerar um efeito de pressão para aquelas de menor conformidade, que desejarão enquadrar-se entre seus pares.

Alguns outros programas mais tradicionais também fazem uso, ainda que não propositalmente, de elementos estudados na economia comportamental. Um exemplo é o Programa de Recuperação Fiscal (REFIS), que permite que empresas e pessoas físicas regularizem dívidas tributárias com descontos e condições facilitadas de pagamento, com destaque para a possibilidade de parcelamento, o que pode ser mais atraente do que pagar uma grande quantia de uma só vez, uma vez que se alinha com a tendência humana de preferir recompensas imediatas em vez de esperar por benefícios futuros. Isso é descrito também no conceito previamente citado de desconto hiperbólico (Laibson, 1997, 1998), conceito amplamente explorado na economia comportamental.

4.2 Estudos e aplicações da ótica comportamental para evasão fiscal a nível internacional

Diferentes experimentos no âmbito internacional voltados para a mitigação da evasão fiscal utilizando-se de conceitos da economia comportamental têm sido realizados. Um estudo de Hartl et al. (2015) realizado na Áustria investigou o impacto da percepção sobre a autoridade fiscal. Os investigadores, em múltiplos experimentos, utilizaram de diferentes valores de punição por evasão e também de diferentes textos para descrever a autoridade fiscal, com objetivo de verificar se haveria alguma diferença na tomada de decisão dos indivíduos. Os resultados mostraram que a quantia da multa aplicada não trouxe impacto sobre o pagamento dos impostos, porém a percepção dos participantes quanto ao poder da autoridade fiscal alterou significativamente as decisões sobre conformidade tributária. Tanto descrições que destacavam um alto poder coercitivo quanto que destacavam um poder legítimo por parte da autoridade afetaram positivamente a honestidade quanto ao cumprimento dos pagamentos, e o efeito se mantinha quando somados ambos os aspectos. O estudo concluiu, dessa forma, que descrições subjetivas similares a estas citadas têm mais influência na tomada de decisão do que apenas apontamentos objetivos sobre os valores a serem pagos, o que indica uma possível estratégia na confecção de notificações tributárias.

No Paquistão, um outro estudo realizado por Slemrod et al. (2019) analisou dois diferentes programas do governo para entender seus impactos sobre o comportamento dos pagadores de imposto. No primeiro programa, o governo começou a revelar o valor do imposto de renda pago por cada cidadão no país, uma

ação motivada após uma série de reportagens documentando que a maioria dos legisladores não estavam cumprindo com suas obrigações fiscais. Essas informações ficavam disponíveis abertamente à toda população pela internet. A hipótese a ser verificada era de que, a partir dessa divulgação, o agente econômico poderia ser exposto como fora da conformidade fiscal esperada, considerando os níveis de receita percebidos pela sociedade. Isto poderia incentivar denunciante a se pronunciarem sobre tais casos, gerando certa pressão social no sonegador, ou estimular sentimentos de orgulho e autoimagem positiva no bom pagador.

O segundo programa, por sua vez, reconhecia publicamente e recompensava os 100 melhores pagadores de imposto, separando em quatro categorias: empresas, parcerias, autônomos e assalariados. Para além das recompensas, o mesmo efeito de autoimagem positiva também poderia ser estimulado a partir deste programa. O estudo concluiu, ao analisar os dados posteriormente, que ambos os programas tiveram efeito positivo na conformidade fiscal do país. Além disso, o estudo também demonstrou que, em bairros onde já havia um bom nível de conformidade fiscal, os piores pagadores melhoraram a partir dos programas, sendo este efeito menor em bairros onde o nível de conformidade já era menor, apontando para o efeito de normas sociais e a influência causada pela imagem que um indivíduo acredita que seus pares têm de si. Por fim, o estudo também destacou como os mais impactados pelos programas, em especial o primeiro, foram figuras políticas, e que o programa teve impacto também no sucesso eleitoral de tais figuras posteriormente. Trata-se de mais um exemplo de como programas com relativamente baixo custo que consideram variáveis sociais e psicológicas podem ser uma solução válida para lidar com a questão da evasão.

Outro estudo experimental, conduzido na República Dominicana por Holz et. al (2020) examinou a efetividade de *nudges* na conformidade fiscal entre empresas e autônomos. Com o apoio da autoridade fiscal do país, os autores formularam notificações tributárias para mais de 80 mil pessoas jurídicas, salientando as penas prisionais aplicadas à evasão ou a ocorrência de divulgação pública dos sonegadores de impostos. Ao olhar para os dados governamentais, identificaram que os *nudges* aplicados tiveram efeitos consideráveis na conformidade tributária, principalmente atuando por meio da diminuição das isenções fiscais declaradas. Além disso, identificaram que as empresas foram mais impactadas do que os autônomos, tendo

efeito maior ainda nas empresas maiores. Ao observar um aumento de \$193 milhões de receita tributária no período, o estudo concluiu que, desse valor, mais de \$100 milhões não teriam sido obtidos sem o experimento, sendo este mais um forte indicativo do potencial econômico da utilização de *nudges* para lidar com o tema da evasão fiscal.

Em síntese, os estudos examinados neste segmento demonstraram a ampla aplicabilidade das estratégias comportamentais para enfrentar a evasão fiscal em contextos globais, em especial aquelas que utilizam de *nudges*. Além de seu baixo custo, a adoção de princípios comportamentais, ainda que impactada por questões culturais, pode ser adaptada a diferentes países e oferece orientações para o desenho de políticas tributárias eficazes que visam aprimorar o cumprimento voluntário das obrigações fiscais.

4.3 Experimentos e aplicações de *nudges* para o combate da evasão fiscal no Brasil

Tendo visto a multiplicidade de experimentos realizados nos diferentes países neste século e, pelo que foi demonstrado, o alto nível de sucesso obtido a partir de um baixo custo, faz-se interessante explorar o que já foi feito de similar em território nacional e as possibilidades existentes. Isto é particularmente importante quando aliado aos dados supracitados sobre os altos valores de arrecadamento não obtidos pelo governo como consequência da evasão. O presente estudo, porém, encontrou apenas um experimento prático que utiliza os *nudges* no contexto da conformidade tributária, sendo que tal estudo também se refere como sendo o primeiro deste tipo realizado no país.

Realizado por Pfeifer e Pacheco (2020), o estudo em questão explorou o uso do *nudge* nas cartas de notificação de pagamento atrasado do IPTU na cidade de São Paulo. Na carta original, a mensagem avisava do débito existente e que, em caso de não pagamento, o nome do devedor seria incluído no CADIN – Cadastro Informativo Municipal, um registro de devedores. Com base nesse processo, as autoras testaram cinco diferentes mensagens em um grupo de 15.178 pagadores de imposto que estavam em débito com o município, além da mensagem original. Todas as novas versões possuíam conteúdo simplificado, linguagem acessível, clareza na ação desejada, destaque para o prazo limite de 30 dias e a segmentação dos passos para pagamento. Adicionalmente, 4 das cartas incluíam conceitos da economia

comportamental: uma fazia alusão a normas sociais, outra enquadrava a não-conformidade como uma decisão deliberada, uma outra destacava potenciais consequências do não pagamento e a última tinha o passo a passo para pagamento desenhado em forma de infográfico.

Duas das cartas demonstraram, a partir dos resultados, ter aumentado significativamente a taxa de regularização entre os devedores em relação à mensagem original. As mensagens de destaque foram “carta da escolha deliberada” (+6,2% de aumento) e a “carta das consequências” (+8,4% de aumento), sendo que as outras tiveram efeito positivo, mas sem significância estatística. O experimento como um todo trouxe um aumento de R\$ 950 mil em receita. Caso fossem enviadas a todos os pagadores de imposto em débito, estima-se que as cartas poderiam aumentar a receita municipal em quase 60 milhões de reais.

Percebe-se, de acordo com o estudo, o potencial econômico existente caso os processos e políticas públicas atualmente usadas no país incorporem aspectos da economia comportamental em seu formato. A ausência de um número expressivo de experimentos na área, porém, ainda pode gerar reservas quando a efetiva implementação de tais políticas, em especial considerando as múltiplas variáveis culturais e socioeconômicas existentes ao longo do território nacional.

5. CONCLUSÃO

O presente estudo teve o objetivo de promover a discussão sobre a evasão fiscal e a viabilidade de soluções para mitigação do problema que se baseiem no arcabouço teórico ligado à economia comportamental. Após explorar as referências teóricas e entender o cenário atual tributário e de evasão fiscal brasileiro, foram analisados os diferentes experimentos realizados em outros países. Tais experimentos demonstraram, em diferentes situações, a possibilidade de governos e das autoridades tributárias impactarem positivamente a conformidade fiscal por meio dos *nudges*, isto é, “pequenos empurrões comportamentais”. Essas intervenções, como visto previamente, possuem normalmente facilidade de implantação e baixo custo, além de poderem ser testadas previamente antes de serem adotadas de forma definitiva.

Os estudos analisados também demonstraram a validade de experimentos que utilizam do “*nudging*” em diferentes países. Ainda que sejam necessárias eventuais adaptações culturais, a premissa de que a tomada decisão do indivíduo está sujeita a ser influenciada a partir de fatores psicológicos e sociais parece uma constante entre os diferentes países. Seja pela tendência em seguir comportamentos usuais, pelas preocupações com a reputação pessoal, ou pela ênfase na autoridade existente, os estudos apontam a possibilidade de afetar o comportamento individual e incentivar a adimplência. O relativo baixo custo de políticas públicas com esta ênfase e a possibilidade de experimentação anterior à implementação tornam o tema ainda mais interessante. Este ponto é especialmente relevante pensando no cenário nacional, considerando o número ainda baixo de experimentos do tipo realizados no Brasil. Nesse contexto, faz-se interessante que sejam feitas novas pesquisas voltadas especificamente para o processo decisório do pagamento de tributos do cidadão brasileiro, compreendendo também as variações geográficas e sociais particulares do país. Os resultados positivos obtidos no estudo realizado em São Paulo também ressaltam a relevância do tema ser mais amplamente explorado no país, para que, a partir de um mais robusto corpo de experimentos, possam ser efetivamente implantadas políticas públicas voltadas para isso.

Por fim, ao reunir e sintetizar as diferentes pesquisas sobre o tema, o presente trabalho espera ter sido capaz de fomentar a discussão, para que novos

desenvolvimentos acadêmicos em língua portuguesa aconteçam e permitam a busca por novas e eficientes soluções no combate a evasão fiscal.

REFERÊNCIAS

- ALLINGHAM, M. G.; SANDMO, A. Income tax evasion: a theoretical analysis. **Journal of Public Economics**, v. 1, n. 3–4, p. 323–338, nov. 1972.
- ALM, J.; MCCLELLAN, C. Tax Morale and Tax Compliance from the Firm's Perspective. **Kyklos**, v. 65, n. 1, p. 1–17, 25 fev. 2012.
- ALM, J.; TORGLER, B. Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality. **Journal of Business Ethics**, v. 101, n. 4, p. 635–651, 28 jul. 2011.
- ALM, J. What Motivates Tax Compliance? **Journal of Economic Surveys**, v. 33, n. 2, p. 353–388, 15 abr. 2019.
- ANDRADE, J. **Programa de cidadania: o impacto da Nota Paraná sobre a arrecadação do ICMS no estado**. 2019. 75 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração Pública) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Curitiba, 2019.
- ARCAND, J.-L.; GRAZIOSI, G. R. Tax Compliance and Rank Dependent Expected Utility. **The Geneva Risk and Insurance Review**, v. 30, n. 1, p. 57–69, 1 jun. 2005.
- BARNES, L. The size and shape of government: Preferences over redistributive tax policy. **Socio-Economic Review**, v. 13, n. 1, p. 55–78, 1 jan. 2015.
- BARNES, L. et al. Information, Knowledge, and Attitudes: An Evaluation of the Taxpayer Receipt. **The Journal of Politics**, v. 80, n. 2, p. 701–706, abr. 2018.
- BECKER, G. S. Crime and Punishment: An Economic Approach. **Journal of Political Economy**, v. 76, n. 2, p. 169–217, mar. 1968.
- BERNASCONI, M. B. Tax evasion and orders of risk aversion. **Journal of Public Economics**, v. 67, n. 1, p. 123–134, abr. 1997.
- BORDIGNON, M. A fairness approach to income tax evasion. **Journal of Public Economics**, v. 52, n.1, p. 345–362, abr. 1992.
- BOSCO, L.; MITTONE, L. Tax Evasion and Moral Constraints: some Experimental Evidence. **Kyklos**, v. 50, n. 3, p. 297–324, ago. 1997.
- BRANDÃO, M. Brasil perde R\$ 417 bi por ano com sonegação de impostos, diz estudo. **Agência Brasil**, 2020. Disponível em: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2020-12/brasil-perde-r-417-bi-por-ano-com-sonegacao-de-impostos-diz-estudo>>. Acesso em: 20 de jun. de 2022.
- CLOTFELTER, C. T. Tax Evasion and Tax Rates: An Analysis of Individual Returns. **The Review of Economics and Statistics**, v. 65, n. 3, p. 363, ago. 1983.
- CONGDON, W. J.; KLING, J. R.; MULLAINATHAN, S. Behavioral Economics and Tax Policy. **National Tax Journal**, v. 62, n. 3, p. 375–386, 1 set. 2009.
- COSTA, A. C. A. R. **A influência do contexto decisório nas intervenções baseadas em economia comportamental direcionadas a promover**

- conformidade fiscal**. 2020. 81 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração Pública) - Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2020.
- COWELL, F. A. Tax evasion and inequity. **Journal of Economic Psychology**, v. 13, n. 4, p. 521–543, dez. 1992.
- CRANE, S. E.; NOURZAD, F. Inflation and Tax Evasion: An Empirical Analysis. **The Review of Economics and Statistics**, v. 68, n. 2, p. 217, maio 1986.
- DAVIS, E. P. (E. P. **Debt, financial fragility, and systemic risk**. [s.l.] Clarendon Press, 1992.
- DAWES, R. M. Social Dilemmas. **Annual Review of Psychology**, v. 31, n. 1, p. 169–193, jan. 1980.
- DHAMI, S.; AL-NOWAIHI, A. Why do people pay taxes? Prospect theory versus expected utility theory. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 64, n. 1, p. 171–192, set. 2007.
- ELLSBERG, D. Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 75, n. 4, p. 643, nov. 1961.
- ELSTER, J. Social Norms and Economic Theory. **Journal of Economic Perspectives**, v. 3, n. 4, p. 99–117, 1 nov. 1989.
- ERARD, B.; FEINSTEIN, J. S. Honesty and Evasion in the Tax Compliance Game. **RAND Journal of Economics**, v. 5, n.1, p. 1–19, 1994.
- FALKINGER, J. Tax evasion, consumption of public goods and fairness. **Journal of Economic Psychology**, v. 16, n.1, p. 63–72, 1995.
- FOLLONI, A.; BUBNIAK, P. Programas de estímulo à cidadania fiscal e a participação social no combate à sonegação. 8. n. 2, p. 71–87, 2017.
- FORTIN, B.; LACROIX, G.; VILLEVAL, M.-C. Tax Evasion and Social Interactions. **SSRN Electronic Journal**, 2004.
- FRANZONI, L. A. Tax Evasion and Tax Compliance. **SSRN Electronic Journal**, 1998.
- GIANNETTI, E. **Trópicos Utópicos**. São Paulo: Companhia das Letras, 2016.
- GONÇALVES, D. et al. Nudging consumers toward healthier food choices: A field study on the effect of social norms. **Sustainability (Switzerland)**, v. 13, n. 4, p. 1–14, 2 fev. 2021.
- HARTL, B. et al. Does the sole description of a tax authority affect tax evasion? -The impact of described coercive and legitimate power. **PLoS ONE**, v. 10, n. 4, 29 abr. 2015.
- HASHIMZADE, N.; MYLES, G. D.; TRAN-NAM, B. Applications of behavioural economics to tax evasion. **Journal of Economic Surveys**, v. 27, n. 5, p. 941–977, dez. 2013.

HOLZ, J. et al. **The \$100 Million Nudge: Increasing Tax Compliance of Businesses and the Self-Employed using a Natural Field Experiment.** Cambridge, MA: [s.n.]. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w27666.pdf>>.

IBPT. Estudo sobre carga tributária/PIB x IDH. **IBPT**, 2018. Disponível em: <<https://ibpt.com.br/estudo-sobre-carga-tributaria-pib-x-idh-calculo-do-irbes/>>. Acesso em: 04 de fev. de 2023.

JAMES, S.; EDWARDS, A. **The importance of behavioral economics in tax research and tax reform: the issues of tax compliance and tax simplification.** Dissertação - University of Exeter, 2007.

KETTLE, S. et al. **Behavioral Interventions in Tax Compliance Evidence from Guatemala.** [s.l: s.n.]. Disponível em: <<http://econ.worldbank.org.>>.

KLASER, K.; MITTONE, L. Can the rawlsian veil of ignorance foster tax compliance? Evidence from a laboratory experiment. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 200, p. 99–113, 1 ago. 2022.

LAIBSON, D. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 112, n. 2, p. 443–478, 1 maio 1997.

LOOMES, G.; SUGDEN, R. Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty. **The Economic Journal**. v. 92, n. 368, p. 805–824, dez. 1982.

LOOMES, G.; SUGDEN, R. Some implications of a more general form of regret theory. **Journal of Economic Theory**, v. 41, n. 2, p. 270–287, abr. 1987.

MATTOS, E.; ROCHA, F.; TOPORCOV, P. Programas de incentivos fiscais são eficazes?: evidência a partir da avaliação do impacto do programa nota fiscal paulista sobre a arrecadação de ICMS. **Revista Brasileira de Economia**, v. 67, n. 1, p. 97–120, mar. 2013.

MYLES, G.; NAYLOR, R. A model of tax evasion with group conformity and social customs. **European Journal of Political Economy**, v. 12, n. 1, p. 49–66, abr. 1996.

NAR, M. International Journal of Economics and Financial Issues The Effects of Behavioral Economics on Tax Amnesty. **International Journal of Economics and Financial Issues**, v. 5, n. 2, p. 580, 2015.

PAPAVA, V. Theoretical Foundations of the Laffer Curve. **Bulletin of Georgian National Academy of Sciences**, v. 2, n. 4, p. 164-168, nov. 2008.

PAULA, A. Sonegômetro: O Brasil já perdeu quase R\$ 550 bilhões em sonegação de tributos só este ano. **Instituto Combustível Legal**, 2021. Disponível em: <<https://institutocombustivellegal.org.br/sonogometro-o-brasil-ja-perdeu-quase-r-550-bilhoes-em-sonegacao-de-tributos-so-este-ano/>>. Acesso em: 25 de jun. de 2022.

PEREIRA, I. V.; SILVA, C. A. T. The influence of internal and external rewards on people's behavior regarding tax evasion practices in Brazil. **Revista Contabilidade e Finanças**, v. 31, n. 83, p. 228–243, 1 abr. 2020.

- PFEIFER, F.; PACHECO, T. **Increasing tax compliance with behavioural insights**. In: ANAIS DO BEHAVIORAL SCIENCE LAB, 2021, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Universidade de São Paulo – FEA, 2021. Disponível em: <<https://www.even3.com.br/anais/bels2021/354850-increasing-tax-compliance-with-behavioral-insights--evidence-from-a-rct-in-sao-paulo-brazil/>>.
- QUIGGIN, J. A theory of anticipated utility. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 3, n. 4, p. 323–343, dez. 1982.
- RAPOPORT, N.; ROJAS MENDES, A. M.; SCARTASCINI, C. **Behavioral Insights for Foresighted Public Finance**. Washington, D.C.: [s.n.]. Disponível em: <<https://publications.iadb.org/en/behavioral-insights-foresighted-public-finance>>.
- ROGERS, T.; FOX, C. R.; GERBER, A. S. Chapter 5. Rethinking Why People Vote. Em: **The Behavioral Foundations of Public Policy**. [s.l.] Princeton University Press, 2013. p. 91–107.
- SANT'ANNA, J.; CASTRO, A. P. Tesouro estima que carga tributária cresceu em 2022 e chegou a 33,71% do PIB. **G1**, 2023. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/2023/03/30/tesouro-estima-que-carga-tributaria-cresceu-em-2022-e-chegou-a-3371percent-do-pib.ghtml/>>. Acesso em: 15 de mai. de 2023.
- SCHMÖLDERS, G. THE LIQUIDITY THEORY OF MONEY. **Kyklos**, v. 13, n. 3, p. 346–360, ago. 1960.
- SEGAL, U.; SPIVAK, A. First-order risk aversion and non-differentiability. **Economic Theory**, v. 9, n. 1, p. 179–183, fev. 1997.
- SILVA, P. P.; MARTINS, F. V. DA S. **O impacto da complexidade do sistema tributário na evasão fiscal**. Mestrado—[s.l.] Universidade do Porto, 2020.
- SINPROFAZ. Sonegação no Brasil - Uma estimativa do desvio da arrecadação do exercício de 2018. **Quanto Custa o Brasil**, 2019. Disponível em: <www.quantocustaobrasil.com.br/artigos/sonegacao-no-brasil-uma-estimativa-do-desvio-da-arrecadacao-do-exercicio-de-2018>. Acesso em: 14 de mai. de 2022.
- SLEMROD, J.; REHMAN, O. U.; WASEEM, M. **Pecuniary and Non-Pecuniary Motivations for Tax Compliance: Evidence from Pakistan**. Cambridge, MA: [s.n.]. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w25623.pdf>>.
- SNOW, A.; WARREN, R. S. Tax evasion under random audits with uncertain detection. **Economics Letters**, v. 88, n. 1, p. 97–100, jul. 2005.
- THALER, R. H.; SUNSTEIN, C. R. **Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness**. Londres: Yale University Press, 2008.
- TORGLER, B. Speaking to Theorists and Searching for Facts: Tax Morale and Tax Compliance in Experiments. **Journal of Economic Surveys**, v. 16, n. 5, p. 657–683, dez. 2002.
- TRAXLER, C. Social norms and conditional cooperative taxpayers. **European Journal of Political Economy**, v. 26, n. 1, p. 89–103, mar. 2010.

- TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. **Journal of Risk and Uncertainty**, v. 5, n. 1, p. 297–323, 1992.
- WENZEL, M.; TAYLOR, N. An experimental evaluation of tax-reporting schedules: A case of evidence-based tax administration. **Journal of Public Economics**, v. 88, n. 12, p. 2785–2799, dez. 2004.
- XAVIER, O. C. et al. Tax evasion identification using open data and artificial intelligence. **Revista de Administracao Publica**, v. 56, n. 3, p. 426–440, 2022.