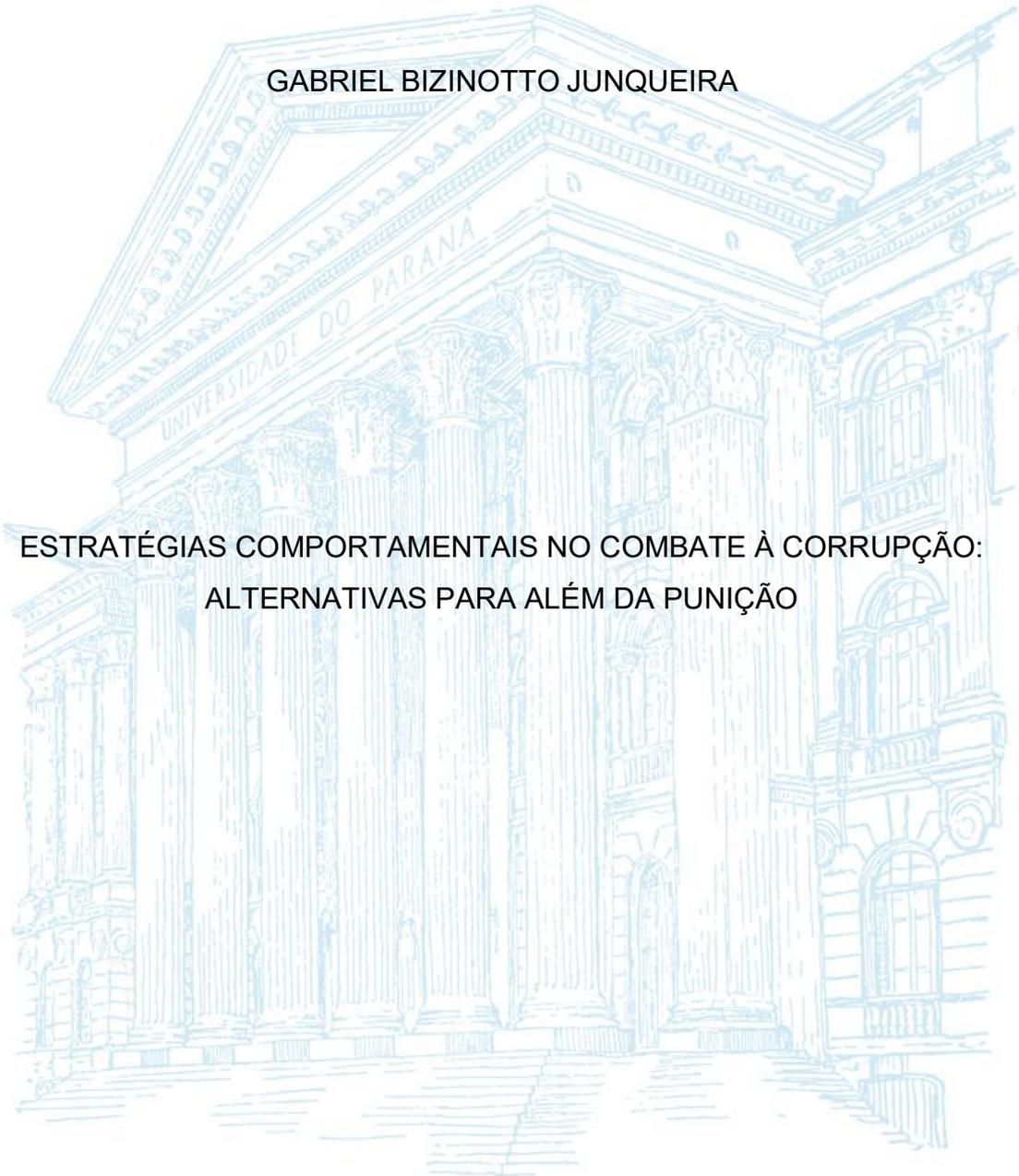


UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

GABRIEL BIZINOTTO JUNQUEIRA

ESTRATÉGIAS COMPORTAMENTAIS NO COMBATE À CORRUPÇÃO:
ALTERNATIVAS PARA ALÉM DA PUNIÇÃO



CURITIBA

2024

GABRIEL BIZINOTTO JUNQUEIRA

ESTRATÉGIAS COMPORTAMENTAIS NO COMBATE À CORRUPÇÃO:
ALTERNATIVAS PARA ALÉM DA PUNIÇÃO

Dissertação apresentada ao curso de graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título em bacharel em economia.

Orientador: Prof. Adriana Sbicca Fernandes

CURITIBA

2024

RESUMO

Este trabalho explora a complexidade da corrupção, investigando suas manifestações, motivações, consequências sociais e graus de gravidade, sejam estes morais, éticos ou financeiros. A análise abrange os diferentes tipos de corrupção — política, privada e cotidiana —, iniciando com uma abordagem fundamentada na economia tradicional, que é posteriormente criticada. Para enriquecer essa perspectiva, utilizam-se conceitos da psicologia e da ciência comportamental, com ênfase na teoria da racionalidade limitada, em contraste com a racionalidade perfeita predominante na economia mainstream. O objetivo central é discutir estratégias de combate à corrupção por meio de uma abordagem comportamental, priorizando intervenções que influenciem o processo de tomada de decisão individual, em vez de se concentrarem exclusivamente no aumento de penas punitivas. São apresentados conceitos como nudge e boosting, além de sugestões sobre a redação de leis e códigos de conduta para promover comportamentos éticos. Por fim, o trabalho examina os desafios na implementação dessas estratégias, destacando sua relevância para a criação de mecanismos mais eficazes no enfrentamento da corrupção.

Palavras-chave: Economia comportamental; corrupção; nudge; boosting; racionalidade limitada.

ABSTRACT

This study explores the complexity of corruption by investigating its manifestations, motivations, social consequences, and varying degrees of severity—moral, ethical, or financial. The analysis encompasses different types of corruption—political, private, and everyday—beginning with an approach rooted in traditional economics, which is subsequently critiqued. To enrich this perspective, concepts from psychology and behavioral science are employed, with an emphasis on the theory of bounded rationality, contrasting with the perfect rationality predominant in mainstream economics. The central aim is to discuss anti-corruption strategies through a behavioral approach, prioritizing interventions that influence individual decision-making processes rather than focusing exclusively on increasing punitive measures. Concepts such as nudge and boosting are introduced, along with suggestions for drafting laws and codes of conduct to encourage ethical behavior. Finally, the study examines the challenges involved in implementing these strategies, highlighting their relevance for creating more effective mechanisms to combat corruption.

Keywords: Behavioral economics; corruption; nudge; boosting; bounded rationality.

SUMÁRIO

1. Introdução	6
2. O que é corrupção	10
2.1 Corrupção Política.....	12
2.2 Corrupção Privada.....	14
2.3 Corrupção “Menor” ou Cotidiana.....	16
3. Conceitos e <i>Insights</i> da Economia Comportamental	18
4. Novas Formas de Reduzir a Corrupção e Dificuldades de Implementação ...23	
5. Conclusão	29
REFERÊNCIAS	31

1. INTRODUÇÃO

A corrupção é um fenômeno amplamente presente e debatido no Brasil e no mundo, constituindo um dos principais desafios sociais e políticos da contemporaneidade. Trata-se de uma questão que preocupa significativamente a população e afeta diversas esferas da sociedade.. “Ela é um fenômeno com diversas facetas, transcendendo incentivos econômicos, envolvendo fatores políticos, compromissos morais, fatores institucionais entre outros” (MURAMATSU e BIANCHI, 2021). Dentro da esfera política ela impacta tanto as tomadas de decisão macro e micro, ocorrendo, por exemplo, por troca de apoio político, emprego de familiares da pessoa em poder de decisão ou conhecidos deste ou então por receber propina. Assim, podemos identificar dentro de um só ato o envolvimento de fatores econômicos, políticos e institucionais. No que se refere ao ambiente de convivência dos indivíduos, que, apesar de serem contrários a uma cultura de corrupção que está permeada entre os participantes, se percebem obrigados a participar de tais atos. Dessa maneira, trata-se de algo muito prejudicial visto que envolve diversas áreas da sociedade, em que um único indivíduo pode prejudicar uma imensa parcela da população, seja por uma tomada de decisão ruim, que pode causar prejuízos, ou por influenciar o comportamento de pessoas ao normalizar o ser corrupto com poder. Vale ressaltar que o ato corrupto não é necessariamente um crime, ele pode aparecer de formas mais discretas que podem não causar um grande impacto na sociedade como um todo, mas podem corromper a ética e a moral das pessoas que o cometem (como será apresentado na seção 2.3 do trabalho).

Dentro deste cenário, é visto que se trata de um problema que merece ser mais bem definido e bem restringido. As abordagens tradicionais, apesar de surtirem efeito, não vem sendo o suficiente, com grandes casos de corrupção emergindo a público na história recente, como o caso Eike Batista. Um grande problema é a falta da incorporação de conceitos chave apresentados, por exemplo, na psicologia e estudos comportamentais, como a questão de confiança e desconfiança individual da população em relação à prática de corrupção e os efeitos sobre a imagem de quem a comete. Um político sem histórico desse crime, por exemplo, possui maior confiança da sociedade e de seus companheiros de profissão, podendo utilizar disso a seu favor para promover projetos de lei relacionados ao combate aos atos corruptos na política.

A abordagem econômica tradicional recomenda como políticas anticorrupção: utilização da meritocracia como critério principal para promoções na carreira (a fim de diminuir impacto de relação pessoal com o chefe ou alguma relação corrupta), aumento de nível de monitoramento, punições severas e aumento da transparência das ações, principalmente para indivíduos com alto poder de tomada de decisão ligadas ao setor público e também da esfera privada. Porém, esses mecanismos podem causar um efeito contrário. O texto de Muramatsu e Bianchi (2021) apresenta um fato interessante visto através de um experimento. As propinas são maiores quando há risco de ser pego do que quando não há. No ambiente não monitorado (sem chance de ser pego), 9.4% dos participantes foram honestos, enquanto no ambiente monitorado (com chance de ser pego e perder o negócio) apenas 0.9% foram honestos. Ainda é apresentado que outro efeito colateral desse aumento de monitoramento/chance de ser pego com o crime diminui a motivação intrínseca de integridade do indivíduo.

O modelo de agente-principal é muito citado na literatura que aborda corrupção e merece destaque. Se pauta em um indivíduo ou grupo chamado “Principal” que delega seu poder de decisão a uma outra parte denominada de “Agente” que deve honrar seus objetivos. Por informação assimétrica e a incapacidade do “principal” de lidar com certo problema (monitoramento imperfeito), o agente faz uso estratégico do poder e confiança depositados nele para conseguir aquilo que o interessa ou o objetivo de um cliente. No entanto, fica fácil de identificar a brecha dada ao agente, que pode agir de maneira corrupta para obter ganhos pessoais ao abusar de seu poder. Agentes corruptos podem oferecer propina a outros tomadores de decisão, a fim de apresentar uma proposta “melhor” que os concorrentes.

Os diferentes conceitos de racionalidade são essenciais para a compreensão dos argumentos da economia tradicional e comportamental e ajudam a entender o porque os agentes oferecem e, por vezes, aceitam propinas, por exemplo. A racionalidade perfeita representa agentes com informações perfeitas, que analisam todas as suas possibilidades e sempre escolhem aquela que provê maior utilidade. Um indivíduo sempre racional, com preferências muito bem definidas e que busca a otimização de suas escolhas é a definição utilizada na perspectiva tradicional. Já a economia comportamental utiliza de uma racionalidade satisfatória, que leva em conta emoções, mudanças de capacidade cognitiva circunstancial, dentre outras

características, denominada racionalidade limitada. Sendo um conceito importante, ela será melhor definida na seção 3.

A perspectiva tradicional para a prevenção da corrupção se mostra em partes restringida por assumir a racionalidade perfeita de todos os indivíduos na sociedade e ignorar insights advindos da psicologia para explicar o comportamento humano. A teoria comportamental se encaixa nessa lacuna e pode ampliar a explicação sobre o tema em questão. Dessa forma, o combate à corrupção ainda pode evoluir muito com a introdução de novas percepções com uma abordagem mais ligada a ciências comportamentais.

O prefácio do *Council of Europe's Criminal Law Convention on Corruption* (1999) diz que “A corrupção ameaça o Estado de direito, a democracia e os direitos humanos, mina a boa governança, a decência e a justiça social, distorce a concorrência, impede o desenvolvimento econômico e ameaça a estabilidade das instituições democráticas e os fundamentos morais da sociedade.” Assim, é possível observar uma ligação direta entre a descoberta e disseminação de corrupção por parte do governo vigente no país e a moral dos cidadãos comuns. Cria-se um sistema que se retroalimenta, onde cidadãos corruptos são eleitos como políticos e começam a cometer tais atos, agora em uma esfera mais ampla. Um país com políticos corruptos, no qual a população aceita a situação e a trata como normal, tende a não só continuar a ter problemas nessa esfera, mas também pode corromper ainda mais os indivíduos na esfera privada e individual.

Este trabalho tem como objetivo explorar novas abordagens para o combate à corrupção, fundamentando-se na literatura acadêmica sobre mecanismos psicológicos. O estudo abordará os fatores psicológicos que influenciam a corrupção e investigará propostas inovadoras para reduzir sua incidência global. Para isso, serão analisados os principais conceitos envolvidos, além de identificados os mecanismos psicológicos que explicam esse comportamento. Também serão discutidos métodos de combate à corrupção e a contribuição das Ciências Comportamentais nesse contexto. Assim, busca-se evidenciar como a integração entre abordagens tradicionais e comportamentais pode aumentar a eficácia no enfrentamento da corrupção.

A próxima seção trata sobre a definição do conceito de corrupção e suas especificidades, exemplos e divisões. A seção 3 apresenta a abordagem comportamental sobre corrupção e a diferencia da abordagem tradicional. A seção 4 trata de novos métodos de combate à corrupção desenvolvidos pela Ciência Comportamental e as dificuldades de implementação e controvérsias. A conclusão do trabalho está na seção 5.

2. O QUE É CORRUPÇÃO

Primeiramente, é necessário apresentar a abordagem tradicional de combate à corrupção. Embora nem todo ato corrupto seja um crime, a importância de Gary Becker no contexto em análise merece ser analisada e destacada, sendo suas ideias exemplos de decisão racional e, principalmente, para analisar atos que sim se caracterizam como um ato criminoso. Para isso serão utilizados os conceitos apresentados no artigo "*Crime and Punishment*", 1968, de Gary Becker, que faz uso da visão da economia neoclássica. Neoclássica no sentido de que é assumido que os indivíduos maximizam sua utilidade própria, tomam a decisão de cometer um crime após analisar a estrutura dos incentivos oferecidos, com informação completa e agentes sempre racionais. Logo, o comportamento criminoso é explicado por julgamentos conscientes dos custos e benefícios. Se os custos marginais esperados do delito forem maiores que os ganhos, não haverá crime. Para Becker (1968), o crime (onde se enquadra a corrupção) é observado como fruto de uma decisão deliberada e calculada, que leva em consideração a probabilidade de ser pego, condenado e a forma de punição, agindo de maneira a maximizar sua própria utilidade, não abordando decisões passionais. Os indivíduos cometem o crime após análises minuciosas dos incentivos oferecidos em contrabalança com os custos associados a essa decisão. O texto de Becker possui maior enfoque em como punir transgressores da lei e os diferenciar perante a corte, não sendo muito específico em relação aos benefícios analisados pelas pessoas antes de tomarem sua decisão, focando mais na ideia de minimizar perdas para a sociedade. O autor diz que existem maneiras de aumentar os custos ao infrator, com a finalidade de desincentivar o cometimento de crimes, partindo da percepção de dano à sociedade (quanto mais danoso, maior terá de ser o prêmio), aumento de gastos com policiamento e outros gastos relacionados ao julgamento do indivíduo e o tipo de punição (em alguns locais do mundo, como nos Estados Unidos, varia de pequenas multas até pena de morte). No entanto, cita que os benefícios monetários podem vir de diversas formas, apesar de aparecer generalizado para facilitar a análise.

A partir da leitura do texto de Becker (1968), é possível pensar em alguns benefícios do crime a serem considerados: monetários, podendo tanto ser através de propinas (que ocorrem tanto no setor público quanto privado) quanto por desvio de

dinheiro e possível ganho de poder. Também é possível apontar como benefício do crime a melhora na hierarquia em que o indivíduo em questão se insere, ou seja, pode receber uma mudança de cargo que melhora seu salário e posição na empresa. Indo um pouco além, existe um grande impacto causado pela impunidade de alguns atos corruptos, como a prática de pirataria digital, que estimula a continuação de downloads ilegais e prejudica os criadores do conteúdo original.

Como custos a serem balanceados pelos indivíduos, Becker (1968) busca também monetizar tudo que for possível, como multas ou anos de prisão, mediante análise da chance de serem pegos ou condenados. Poderiam ser analisados impactos mais macro, afinal, transbordamentos acontecem. Como exemplo, pode ser citado o que a corrupção de um executivo gera na reputação da empresa onde trabalha ou trabalhou. Outro exemplo é a imagem ruim, em contexto mundial, de países onde os políticos são conhecidos pela corrupção, o que pode, por exemplo, dificultar ou inviabilizar o comércio internacional. Caso os incentivos ofereçam ganhos maiores do que os custos marginais, aos olhos do tomador da decisão, o crime ocorrerá.

Analisando de uma maneira mais geral, a corrupção pode ser compreendida como um fenômeno com diversas facetas, ela aparece na política, instituições privadas e públicas e até mesmo na conduta moral dos indivíduos no dia a dia e em tomadas de decisão em geral. Pode ocorrer de maneira tanto quantitativa (como por exemplo em esquemas de peculato ou propina) quanto qualitativa (entrada ilegal em eventos ou admissão de “conhecidos” em empresas). A definição apresentada por Agbibo (2012) trata corrupção como o comportamento que se desvia dos deveres formais de uma função pública devido a preocupações e interesses pessoais, pecuniário ou ganho de status, viola regras contra o exercício de certos tipos de influência privada. Como outro exemplo desse comportamento, é importante citar em especial, o nepotismo, que se trata do abuso de poder por parte do político afim de nomear, contratar ou favorecer um parente ou conhecidos.

De acordo com o Ministério do Interior da República da Eslováquia (2024), a palavra “corruptus”, do latim, significa consequência de conduta ou ato desonesto, descrito como perverso, moralmente corrupto e quebrado, no sentido de quebrar alguém, forçando-o a ter uma mudança de atitude. A corrupção é relacionada a violações da legislação, diretrizes internas (como, por exemplo, o vazamento do

salário de colegas pelo setor financeiro ou de recursos humanos), princípios éticos (como utilizar de identidade falsa ou ingressos falsos a fim de participar de eventos), integridade e também códigos de conduta social informais (como interagir com clientes da empresa onde trabalha de maneira casual, fora do expediente). Dessa maneira, ao abordar tantos temas, percebe-se que os diversos tipos de corrupção podem ocorrer de maneira simultânea e não necessariamente caracteriza um crime. A quebra de diretrizes internas, de certa maneira, vem acompanhada da quebra de princípios éticos, a título de exemplo.

Como existem diversas formas e extensões de corrupção, torna-se necessário classificá-las, a fim de esclarecer características predominantes, esfera de ação e nível de consequências para a sociedade, além de facilitar a apresentação de exemplos desse comportamento. Serão abordadas, a seguir, a corrupção política, a corrupção privada e a corrupção cotidiana.

2.1 CORRUPÇÃO POLÍTICA

Utilizando de noções do Programa de Anti-Corrupção do Ministério do Interior da Eslováquia (2024), o primeiro agrupamento, e de maior impacto para a sociedade como um todo, é a Corrupção Política. Ela é considerada especialmente séria por influenciar diretamente na credibilidade dos governantes e do governo como um todo, ameaçar a estrutura democrática do país, afetando a seguridade do Estado, tanto em termos externos e internos. Prejudicando também a economia por assimilação da condição política nas estruturas econômicas devido à insegurança nas decisões dos seus representantes políticos. Sua atuação é focada no abuso de poder obtido por eleição pública ou por meio de concursos, sendo que nessa posição de poder podem ser tomadas decisões, principalmente, utilizando de votações ou mesmo unilateralmente, buscando vantagens pessoais (como obtenção de maior poder ou remuneração, por exemplo). Alguns exemplos que participam desse grupo são: peculato, nepotismo, clientelismo (oferecer favores, empregos ou outros benefícios por apoio político), conivência (pessoa sabe do crime, mas não faz nada para impedir quem o cometeu ou esconde informações sobre ele) e desvio de dinheiro.

Amundsen (2019) também defende a importância da diferenciação e especificação da corrupção política, apontando que o problema está além de ganância e enriquecimento pessoal. Ela mantém o regime funcionando no sentido de que não só dá incentivos para controlar o Estado, mas atua como um meio de manter o controle dele. “Os governantes não terão vontade política para erradicar a corrupção política, pois ela lhes dá riqueza e poder (...)” (AMUNDSEN, 2019).

Corrupção política ocorre quando os decisores políticos usam o poder que possuem, para sustentar seu poder, status e riqueza. É quando a formulação de políticas e a legislação é adaptada para beneficiar políticos e legisladores. (...) ela é algo maior do que um desvio de normas legais formais e escritas, de códigos de ética profissionais e decisões judiciais. A corrupção política ocorre quando as leis e regulamentos são abusados pelos governantes, contornados/esquivados, ignorados ou mesmo adaptados aos seus interesses. É quando as bases jurídicas, contra as quais as práticas corruptas são geralmente avaliadas e julgadas, são fracas e além disso, sujeitas à usurpação total por parte dos governantes (AMUNDSEN, 2000).

O programa eslovaco separa esse grupo em corrupção de grande e pequena escalas. A primeira é associada à estrutura política dos poderes, dos líderes públicos e da vida social. Constitui, em muitos casos, comportamento corrupto bem escondido e com propinas especialmente altas (de maneira que afetam indiretamente a seguridade social dos cidadãos). A segunda está relacionada a performance de administração do Estado e autogoverno (no que diz respeito a autonomia, independência e soberania). Subornos feitos em conexão com a recuperação de taxas alfandegárias, multas, impostos, taxas, avaliações e similares são menores em comparação com a corrupção de grande escala.

Amundsen (2019) também apresenta uma subdivisão dentro do grupo da corrupção política, sendo ela: corrupção política extrativa e corrupção política de preservação de poder. Ambas possuem o propósito de ganhos individuais, seja em status, riqueza ou poder, porém a extrativa possui mais enfoque nesses dois primeiros. A corrupção política extrativa se refere à quando aqueles com poder estão enriquecendo a si mesmos, família, amigos políticos ou aliados ou seus partidos políticos. Inclui práticas como peculato, crime econômico, privatizações e capitalismo de compadrio (favorecendo seus próprios negócios). Também envolve a aceitação de subornos em contratos públicos. A corrupção política de preservação de poder tem

mais foco em manter ou aumentar o poder político do agente em questão. Ocorre quando eles usam/reinvestem o dinheiro que conseguiram de maneira ilícita e outros recursos a fim de resguardar e perpetuar sua posição de poder. A corrupção neste segundo grupo pode ocorrer de diversas maneiras, utilizando ou não de violência, intimidação, ameaças e manipulação de eleições. Como exemplos desses atos, cabe citar favoritismo, clientelismo e nepotismo, compra de apoio de empresas e instituições (como por exemplo de pesquisas eleitorais) e a compra de impunidade judicial.

Em outro trabalho, Amundsen (2000) expõe dois conceitos muito interessantes de corrupção, a redistributiva e a extrativa (embora receba o mesmo nome citado no parágrafo anterior, sua definição é diferente). Ambas surgem da noção de que a corrupção é uma relação Estado-sociedade baseada em uma troca mútua de benefícios, na qual tanto o agente relacionado ao Estado quanto o que não o é obterão algum benefício privado e imediato. A diferenciação surge pelo desequilíbrio dessa relação, sendo a extrativa quando os recursos fluem da sociedade para o Estado, e a redistributiva quando flui do Estado para a sociedade. “Na teoria da corrupção redistributiva o Estado é a parte mais fraca na relação. O subornador é visto como “ativo” e o oficial público como “passivo”. (...) Os recursos são distribuídos de acordo com o relativo poder de barganha de cada grupo” (AMUNDSEN, 2000). O contrário ocorre na teoria da corrupção extrativa, com enfoque no poder maior por parte do agente ligado ao governo, que extrai recursos da sociedade para benefício próprio, sendo ela mais presente em países com regimes autoritários (AMUNDSEN, 2000).

2.2 CORRUPÇÃO PRIVADA

A Corrupção na esfera privada é uma característica comum dos países ricos com fortes setores privados e tem sido foco de aplicação de leis e reforma institucional (ROSE-ACKERMAN, 2007). Ela constitui o segundo grande grupo a ser abordado, possuindo também muita importância na vida do cidadão comum, caracterizada por possíveis situações (como compra de votos de executivos em decisões ligadas a localização de filiais ou lavagem de dinheiro) no local onde trabalham ou em algum estabelecimento que frequentam. Geralmente ocorre em ambientes com hierarquia

corporativa e com pressão por resultados, principalmente onde certos cargos possuem poder de decisão, gozando de persuasão sobre aqueles localizados mais abaixo na hierarquia.

De acordo com Rose-Ackerman (2007), além da corrupção “clássica”, envolvendo o Estado recebendo propina e o setor privado oferecendo o dinheiro, existe também aquele que envolve apenas entidades ou indivíduos do segundo setor citado. A autora ressalta que essa corrupção privada também ocorre muito em países com economias emergentes ou em desenvolvimento, onde há mais oportunidades de práticas corruptas entre empresas. Agentes de venda oferecem propina a possíveis compradores para fechar negócio, inspetores recebem dinheiro de empregados de cargo menor ou de franqueados para esconder ou maquiar fatos que ocorrem no ambiente, líderes sindicais são pagos pela administração para vender os interesses da base trabalhadora, gestores escondem lucros privados dos investidores e escondem perdas corporativas do escrutínio externo, dentre outros diversos exemplos que prejudicam investidores e o público. Infelizmente, como também é falado pela autora do texto, informações sobre a corrupção nesse setor são difíceis de conseguir.

As causas da corrupção privada são diversas, como apontado pela UNODC (2024), passando pelos benefícios pessoais esperados, mas também ocorrem para aumentar a relevância da empresa em mercados competitivos. Essa segunda pode gerar um efeito bola de neve, forçando outras empresas a participarem do ato corrupto a fim de não perderem espaço no mercado.

Dentre as dificuldades para apurar esses casos, estão o fato de que “Fora da esfera política, a maior parte dos casos de corrupção federais envolve sindicatos trabalhistas, e os Estados variam na força de suas leis e na intensidade e vigor de suas acusações.” (ROSE-ACKERMAN, 2007). Um experimento citado por Rose-Ackerman (2007) relata que as normas morais do indivíduo ficam em segundo lugar em favorecimento à rentabilidade da empresa e ao cumprimento da meta de vendas estabelecida por ela. A pesquisa aponta que 70% dos entrevistados estariam dispostos a pagar propina a fim de conseguir uma venda para sua firma e 52% dos gerentes contratariam alguém para adquirir segredos tecnológicos.

De acordo com o Escritório das Nações Unidas sobre Drogas e Crimes (2024), observa-se as principais consequências da corrupção sendo apresentada tendo em conta aquelas mais Macro, em sentido mais geral e amplo:

A corrupção privada afeta toda a cadeia de produção, distorce os mercados, mina a concorrência, aumenta os custos empresariais, previne a existência de um setor privado justo e eficiente, reduz a qualidade dos bens e serviços, e conduz à perda de oportunidades negociais (UNODC, 2024).

Além disso, agora tratando mais das consequências micro relacionadas aos indivíduos, também são citadas a perda de confiança dos acionistas e investidores, redução da motivação e produtividade dos funcionários e danificação da reputação da empresa.

2.3 CORRUPÇÃO “MENOR” OU COTIDIANA

O último grupo a ser abordado surge de uma lacuna encontrada na literatura que aborda o assunto, uma forma de “zona cinzenta”, onde se encaixariam ações corruptas de menor periculosidade e que não possuem um impacto muito forte, isoladamente, no restante da sociedade. Ações conhecidas no Brasil como “jeitinho brasileiro” se encaixam perfeitamente aqui, resultados de uma crise moral na população, como tratado por Menezes (2017). O termo se refere a ações vistas, por parte da sociedade, como levar vantagem em cima de outras pessoas, pequenas corrupções moralmente aceitas, nas quais o malfeitor é visto como “mais esperto”. Cabe ressaltar que, apesar da expressão “jeitinho brasileiro” utilizada para sua definição no texto, essa noção não se restringe apenas ao Brasil, mas sim ao mundo todo.

Radmann (2017) disserta sobre o “jeitinho brasileiro” e sua conexão íntima com a corrupção, dizendo que são casos que dependem de valores éticos e morais, nos quais os indivíduos atenuam a gravidade de suas ações, procurando tirar vantagem dos outros sempre que possível. São feitos comentários por quem comete esses atos

e pelos coniventes, com o intuito de diminuir a culpa sentida e com a finalidade de normalizar e banalizar esses comportamentos.

Por se tratar de algo relativamente corriqueiro e que, geralmente, não recebe a devida atenção e punição, corrupção cotidiana parece ser um bom nome para a definição. Alguns exemplos citados por Wendell (2017) foram: furar a fila da cantina, colar na prova, estacionar na vaga destinada a idosos e cadeirantes, utilizar carteira de estudante falsa, apresentar atestado médico falso, subornar o guarda de trânsito, roubar sinal de internet ou televisão a cabo do vizinho, entre outras pequenas corrupções.

3. CONCEITOS E INSIGHTS DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

A abordagem da economia comportamental é baseada na ideia de racionalidade limitada (apresentada por Herbert Simon, 1947), muito utilizada na psicologia e ciências derivadas. Ela não utiliza de noções maximizadoras de utilidade em contraste com a racionalidade perfeita da economia tradicional, mas sim de uma forma de satisfazer a utilidade da pessoa. Segundo o autor, os indivíduos possuem diversas limitações, como: dependem de disponibilidade de informações, sofrem com flutuação de emoções, o contexto e experiências passadas influenciam sua capacidade cognitiva, restrição de tempo e recursos. Todas essas características buscam evidenciar um ser humano mais próximo do que se vê no dia a dia, que não maximiza e busca apenas soluções ótimas, mas sim soluções satisfatórias para seus dilemas, podendo, por vezes, ser irracional em suas decisões.

A economia comportamental busca fugir das amarras decorrentes do uso da racionalidade perfeita para explicação do comportamento dos indivíduos. Ela apresenta ideias mais representativas da realidade, no sentido que aborda um agente com racionalidade limitada, não necessariamente obtendo uma maximização de utilidade, mas sim tomando decisões com as informações que possui naquele momento, utilizando de pré-noções obtidas pela própria pessoa durante sua vida em relação a determinado assunto. São utilizadas análises do comportamento muito ligadas à psicologia, levando em conta questões difíceis de serem quantificadas, como confiança, ética e moral.

Em linha com esse conceito, Kahneman (2003) explora ideias ligadas a dois sistemas que complementam e adentram a abordagem comportamental. O primeiro se refere ao julgamento automático e a tomada de decisão decorrente de atalhos mentais, ou heurísticas, advindas de situações específicas, de maneira a simplificar e agilizar suas decisões. O segundo se baseia em situações que demandam esforço deliberado, mecanismos de pensamento controlado, com lógica e alta cognição para resolver problemas. Muramatsu e Bianchi (2021) destacam que o sistema um pode ser muito influenciado por intuições, emoções e normas sociais estabelecidas no indivíduo pela sociedade. Cabe lembrar que o ser humano é, em geral, avesso ao risco. Dessa forma, em contextos de incerteza, sem informação perfeita e abundância

de tempo para análise, o indivíduo em situação referente ao sistema 1 possui uma propensão a escolhas mais seguras, com menos perdas potenciais.

Tratando-se de gatilhos que o ser humano utiliza para ajudar na sua tomada de decisão, Kahneman (2012) apresenta alguns tipos de heurísticas. O primeiro deles é o da representatividade, resultado da proximidade e semelhança da situação hipotética A com a decisão a ser tomada, B, por exemplo, procurando utilizar similaridades entre características individuais e relacionar com as características da decisão a ser tomada, criando linhas de pensamento parecidas com a probabilidade de certo fato ocorrer. O autor explica, no entanto, que a representatividade pode levar a erros, visto que a similaridade não leva em conta diversos outros fatores que influenciam o julgamento de probabilidade. Um exemplo seria julgar uma pessoa com base em estereótipos, por exemplo imaginar que um bibliotecário é necessariamente calmo, quieto e organizado.

O segundo é o da disponibilidade, que estima a frequência de uma classe ou a probabilidade de um evento pela facilidade com que os casos ou ocorrências podem ser trazidos à mente (KAHNEMAN, 2012). Um exemplo seria avaliar a chance de uma pessoa sofrer com perda de visão ao ficar mais velho recorrendo a pessoas conhecidas que passaram por isso. Ela também possui diversos problemas, como correlação ilusória. O terceiro e último tipo de heurística é chamado de ancoragem, pautada na ideia de que as pessoas, em um contexto que utiliza algum elemento inicial (como um valor, por exemplo), usufruem de sua memória para criar uma informação inicial ou um ponto de partida para seu raciocínio, denominado de “âncora”, a fim de fazer estimativas ou julgamentos subsequentes. Dentre os problemas já está a própria estimativa desse valor inicial, que pode estar enviesada. Um exemplo seria alguém lhe perguntar o valor de uma bicicleta usada hoje e você lembrar de um valor que viu semana passada em uma loja qualquer enquanto voltava para casa do trabalho. Esse valor pode estar super ou subestimado.

Diferentemente da economia tradicional, que enfatiza a comparação quantitativa entre custos e benefícios na tomada de decisão, a abordagem comportamental considera uma gama mais ampla de variáveis que influenciam esse processo. Muitas dessas variáveis são difíceis de quantificar, pois envolvem aspectos subjetivos, como ética, confiança e vieses. Os indivíduos possuem racionalidade

limitada e são fortemente influenciados por normas (regras e diretrizes que estruturam o comportamento humano), convenções e percepções emocionais, que englobam a interpretação do ambiente, das emoções de terceiros e das próprias emoções (THALER, 2019). Um exemplo disso pode ser observado na decisão de um indivíduo corrupto em aceitar ou recusar propina em um contexto de alta pressão, como o cumprimento de metas em uma empresa no final do ano. Nessa situação, a pessoa enfrenta não apenas o ambiente competitivo em que atua, mas também a cobrança dos superiores, prazos apertados para alcançar resultados e incertezas sobre suas próprias capacidades — fatores que podem ser exacerbados por flutuações emocionais.

Kahneman e Tversky (1981) defendem que a percepção humana é imperfeita e dependente de contexto, no sentido de que escolhas individuais são responsivas a como elas são apresentadas. Utilizando dessa linha de pensamento, Kern & Chugh (2009, p. 379) apud Muramatsu & Bianchi (2021) apresentam uma pesquisa testando a hipótese de que indivíduos tendem a realizar mais ações desonestas quando se percebem em um contexto de perda do que ganho. Essa pesquisa se pautava em um contexto onde o tomador de decisão era um empreendedor que buscava adquirir um negócio, propriedade de um competidor. No entanto, esse competidor não possuía qualquer interesse em vender ou fundir com a companhia do empreendedor. A fim de conseguir informações internas, ele considera contratar um consultor, com informações sigilosas e protegidas dentro da empresa, para saber se existem problemas sérios com a companhia que está tentando adquirir (algo antiético). A análise até o momento, de decidir pela contratação ou não desse consultor, mostra que há 25% de chance de ganho e 75% de chance de perda. Essa última frase mostra as duas maneiras possíveis de serem apresentadas ao tomador de decisão. Apesar de corresponderem exatamente à mesma situação, os resultados mostraram que os participantes que escolheram diante da situação de perda, 75% foram mais propensos a aceitar a obtenção de informações internas por meios antiéticos do que os que escolheram diante do cenário de 25% de chance de ganho. Dessa forma, os autores concluíram que as pessoas ajustam suas preferências éticas dependendo da percepção de ganho ou perda.

Em um contexto de racionalidade perfeita essa diferença nunca ocorreria, visto que se trata da exata mesma situação e desfecho. No entanto, como apresentado

anteriormente, a percepção do indivíduo muda seu pensamento, mesmo que isso não seja racional e com a mesma quantidade de informações disponíveis.

O conceito de Nudge, apresentado por Sunstein e Thaler (2008), possui muita importância no combate a comportamentos indesejáveis no geral, com a corrupção não poderia ser diferente. Dessa forma, é necessário uma atenção extra ao seu significado. Trata-se de um tipo de arquitetura de escolha, em que as possibilidades de escolha dos indivíduos são apresentadas de forma a estimular algum comportamento desejável, que de alguma forma seja vantajoso para o indivíduo em questão ou para a sociedade. Ele funciona como um empurrãozinho, não restringe a liberdade de escolha da pessoa e não é coercitivo. Como o agente possui racionalidade limitada na abordagem comportamental, ele é direcionado para uma decisão se sistema 1, porém nada garante que ele de fato a tome. Alguns exemplos podem ser vistos no dia a dia, como: informações do que pode ser causado pelo uso de cigarros no verso de sua embalagem, disponibilização de informações nutricionais dos alimentos a serem consumidos, autoescolha de aposentadoria (trabalhador de carteira assinada no Brasil é automaticamente inscrito), enquadramento de porcentagem de chances de certo resultado (por exemplo: 70% de chance de ganhar ao invés de 30% de chance de perder).

Lambsdorff e Johann (2015) abordam o papel da confiança na tomada de decisão e comportamento dos indivíduos. Eles sustentam que as pessoas são confiáveis e estão dispostas a confiarem umas nas outras, sentem orgulho no seu trabalho, são motivadas intrinsecamente a realizar caridade e reagem quando recebem elogios, encorajamento ou mesmo quando são criticadas. Dessa forma, são organismos vivos, que mudam de acordo com suas emoções e reagem a estímulos, podendo ser de maneira positiva ou negativa, podem ter sentimentos diferentes uns dos outros e possuem orgulho próprio. Assim, é importante reconhecer que indivíduos têm motivações intrínsecas, eles levam em consideração mais fatores do que apenas dinheiro e status.

Cooper, Weber e d'Adda (2014) realizaram um experimento no qual os participantes (separados em grupos de 4) rolavam um dado de seis faces e precisavam memorizar o resultado, a fim de reportar o resultado em seus computadores. Foi apresentado também um incentivo para trapacear, números

maiores resultariam em maior pagamento monetário para suas firmas. Essas firmas foram divididas em um líder e quatro seguidores, onde o líder poderia influenciar os outros de maneira ética ou anti-ética de duas maneiras. Primeiro seriam enviadas mensagens clamando por honestidade ou por maior renda. Segundo, poderia realocar parte do dinheiro entre os três, aumentando ou diminuindo seus salários. Dentre os resultados obtidos, viu-se que o envio de mensagens teve maior impacto, os seguidores reagiram mais às mensagens de seus líderes. Se o líder exigiu mais dinheiro, trapaceavam mais. O incentivo monetário teve efeito menor do que o contato direto com ordens enviadas pelo líder. Este experimento pode ser utilizado para exemplificar tanto o ambiente público quanto o privado, sendo que a figura mais poderosa tende a influenciar as decisões de seus inferiores na hierarquia, gerando mais corrupção.

Agora, tratando-se de líderes e influência de comportamento, vale apresentar o conceito da Teoria da Associação Diferencial. Essa teoria foi introduzida por Sutherland (1939) e diz, basicamente, que o comportamento criminoso é transmitido e aprendido através da interação e comunicação com outras pessoas, podendo ocorrer através da transmissão de motivos e racionalizações, ou através de técnicas para facilitar, por exemplo, a lavagem de dinheiro ou sonegação de imposto.

Dessa forma, fica evidente que o processo de tomada de decisão pela ótica da economia comportamental é mais complexo do que a generalização de racionalidade perfeita e maximização de utilidade. Ela utiliza de diversos mecanismos de adaptação, racionalização e aprendizado, reconhece individualidades do ser humano, seu orgulho e o papel da confiança, o fato de que, com a mesma quantidade de informações disponíveis, pessoas podem analisar situações de formas diferentes e chegarem a resultados diferentes.

4. NOVAS FORMAS DE REDUZIR A CORRUPÇÃO E DIFICULDADES DE IMPLEMENTAÇÃO

A utilização de insights da economia comportamental e da psicologia podem ser a chave para um combate mais eficiente à corrupção, para além do aumento de penas e de fiscalização.

Feldman (2017) divide as pessoas que praticam corrupção em “bad people”, aquelas com más intenções, procurando enriquecimento próprio, dentre outras recompensas egoístas e “good people”, aqueles que promovem seus próprios interesses em detrimento dos outros em certas situações nas quais possuem consciência limitada das ramificações éticas de seu comportamento ou quando conseguem se enganar com a finalidade de achar que estão fazendo a coisa certa. O autor apresenta em seu texto muita preocupação não só com as “bad people”, mas também com as “good people” pois o combate ao comportamento corrupto desse último grupo pode ser mais sutil, promovendo, por exemplo, a diminuição de espaço para interpretação de comportamentos inaceitáveis e criação de um ambiente que possibilite melhor racionalização antes da tomada de decisão. Com isso em mente, o autor propõe algumas soluções utilizando de éticas comportamentais. Inicialmente, deve-se ter muita atenção com as palavras utilizadas nos códigos éticos das empresas. Feldman aponta que a mudança da palavra “nós” pela palavra “empregados” reduziu o comportamento indesejado na empresa. Isso pode ter ocorrido pela troca de uma expressão que cria uma ideia de união e proximidade para uma que relembra as pessoas de seu trabalho, mais rígida e deixa implícito uma situação de controle. A primeira expressão poderia dar uma ideia de que algumas situações e erros poderiam ser perdoados mais facilmente.

Nudges podem ser utilizados em ambiente de trabalho a fim de lembrar as pessoas das suas responsabilidades éticas e promover comportamento moral. Eles podem ser implementados de formas sutis, ou mais explícitas, como com a utilização de decorações pelo escritório. Um exemplo aplicado na lei brasileira está no Art. 7º da lei 12.486:

Serão levados em consideração na aplicação das sanções: (...) VIII - a existência de mecanismos e procedimentos internos de integridade, auditoria e incentivo à denúncia de irregularidades e a aplicação efetiva de códigos de ética e de conduta no âmbito da pessoa jurídica (BRASIL, 2013).

Esse inciso VIII abre oportunidade de aplicação de nudge para incentivar *compliance* nas empresas por criar benefícios jurídicos a quem implementar os mecanismos e procedimentos citados, a fim de ajudar a determinar responsabilização administrativa por certos atos cometidos por alguém ligado a ela.

De acordo com Johann (2015), é importante para o método de combate à corrupção preservar a motivação intrínseca e a ética de trabalho da pessoa. Motivações intrínsecas, ou seja, a vontade que uma pessoa sente de realizar determinada ação ou atividade, não por recompensas ou punições, mas por satisfação própria, têm papel importante no comportamento das pessoas, os indivíduos levam em consideração mais coisas além de dinheiro e status. Seu trabalho é satisfatório se conseguir alinhar suas metas pessoais com seus deveres.

Trabalhadores de desenvolvimento comunitário promovem atividade social e coletiva que visa auxiliar indivíduos e grupos com o objetivo de promover o bem-estar e o desenvolvimento da sua comunidade, promovendo ações de integração e amplificação de redes comunitárias e projetos sociais, por exemplo. Eles podem ser especialmente importantes no combate a corrupção por estarem firmemente conectados com a comunidade, possuindo a confiança daqueles que ajudam e para quem promovem aumento de felicidade de alguma forma. De acordo com Johann (2015), esses profissionais podem coletar insights subjetivos na análise da reputação de fornecedores locais e negociações bilaterais, trocando informações com seus colegas. Johann (2015) defende que eles devem ter poder discricionário para colocar instituições e empresas corruptas em desvantagem competitiva. Essa coleta de informações por pessoal qualificado e informado seria uma boa justificativa para a criação dessa punição, juntamente com a maior visibilidade e confiança que sua participação no combate à corrupção traria pelo seu contato mais direto com as pessoas.

Outro tema abordado pelo autor são declarações de conformidade, comumente utilizados em ambientes corporativos, com o objetivo de lembrar seus funcionários e

oficiais de suas responsabilidades morais, sendo um método de divergir atenção de metas egoístas. O problema é que esse *compliance*, geralmente, é mais longo que 100 páginas, sendo assim, muitos acabam por não ler ou não entendê-lo em sua totalidade. A empresa obrigar todos os funcionários a assinar esse documento faz com que eles sejam responsabilizados por todos os seus erros do passado ou recentes. Uma forma de melhorar esse método de combate a corrupção seria utilizando de lembretes morais curtos, intuitivos e fáceis de entender, em momentos em que as pessoas estão a ponto de tomar a decisão. Johann (2015) cita alguns exemplos para aqueles que seguem religiões como o judaísmo, cristianismo e islamismo, como lembrar aos juízes de Deus, suas virtudes e suas obrigações antes de tomar sua decisão, lembrar as pessoas dos dez mandamentos, dentre outros. Uma frase simples, como “a confiança demora anos para ser conquistada, mas segundos para ser perdida” pode também ter um impacto significativo na mente do indivíduo antes de se comprometer, criando um lembrete da quantidade de tempo e esforço que podem ser perdidos por uma única decisão.

Por último, mais recentemente no mundo da economia comportamental, surgiu uma abordagem diferente do nudge para influenciar e ajudar a direcionar as decisões das pessoas, sendo chamado de boosting. Ele é uma abordagem ligada à educação e formação moral e ética das pessoas, focada em transparência. Busca mudar de forma duradoura o modo como os indivíduos tomam decisões, por meio do desenvolvimento das habilidades relacionadas a interpretação de variáveis, cognição humana (pensamento crítico, memória e percepção) e contexto (capacidade de se adaptar a situações adversas e análise imparcial). Enquanto o nudge pode ser mais comumente ligado ao sistema 1 das pessoas, atuando muitas vezes de forma pontual e que se passa despercebida, o boosting é fortemente relacionado ao sistema 2, tendo em vista que defende a construção de uma maior capacidade de tomadas de decisão individual. Nesse sentido, devem ser desenvolvidas estratégias de educação, treinamento e comunicação transparente com o objetivo de melhorar o julgamento durante o processo de escolhas (KROCKOW, 2023).

Um exemplo de Boosting para o combate à corrupção foi citado por um documento da OECD (2024), relacionado à melhora do Sistema judiciário. É necessário usar boosting, no formato de treinamentos, para promover a integridade jurídica partindo de princípios de imparcialidade, independência, integridade,

igualdade, competência e diligência, utilizando de um sistema que garanta que esses valores estão sendo implementados. O instrumento internacional utilizado como exemplo foi a “*Bangalore Principles of Judicial Conduct*”, das Nações Unidas, que propõe um conjunto de diretrizes estabelecidas para promover a integridade, imparcialidade e independência do poder judiciário em nível global e foi formulado em 2002, em Bangalore, Índia.

A ciência comportamental sugere abordagens simples e amplamente aceitas pela sociedade para auxiliar na redução da corrupção, como a análise cuidadosa da linguagem utilizada nos códigos de ética das organizações, o cuidado para não afetar a motivação intrínseca dos trabalhadores e utilização de profissionais com contato mais direto com a sociedade para formular novas formas de combate à corrupção. No entanto, há um debate significativo sobre a aplicação de intervenções comportamentais, como os nudges, para influenciar o comportamento humano, levantando questões sobre a ética de seu uso.

Kuyer e Gordijn (2023) tratam justamente sobre essa faceta dos nudges em seu texto, destacando 4 grandes problemas éticos com seu uso: autonomia, bem-estar, efeitos adversos a longo prazo e democracia/deliberação.

A influência nas escolhas de consumidores, trabalhadores e cidadãos em larga escala gera preocupação pelo potencial de abuso, violação da autonomia e manipulação das pessoas. Sobre autonomia, os autores apontam que governos podem moldar as escolhas dos cidadãos como quiserem, os colocando em uma situação de subjugação. Além disso, é defendido que nudges não deixam as pessoas seguirem seu próprio caminho caso eles não sejam “facilmente resistíveis”. Apesar de não ser coercitivo, ou seja, não força ou obriga a se fazer algo, o direcionamento em si já impacta muito na escolha final do indivíduo. Não basta apenas que as opções de escolha se mantenham intactas, mas também é necessário que seja oferecida uma oportunidade genuína de resistência.

Os nudges também podem infligir a autonomia quando persuadem a pessoa a agir contra suas preferências de maior ordem. Kuyer e Gordijn (2023) defendem que uma exposição de longo prazo aos nudges, inclusive, pode acabar mudando inconscientemente as preferências do indivíduo, confundindo a percepção de utilidade que ele sente ao realizar determinada atividade ou consumir certo produto. Sendo

assim, o governo e as empresas podem conseguir moldar as preferências da população sem que isso seja percebido. Outro problema é que a generalização de nudges pode diminuir o bem-estar de algumas pessoas ao assumir que existe uma escolha melhor para determinada situação. Essa escolha pode ser melhor para uma pessoa, mas bem pior para outra. Um exemplo disso seria a assinatura de um plano de saúde mais geral e comum, sugerido por um site ou propaganda, quando a pessoa poderia ter escolhido um plano mais específico para suas necessidades pessoais.

Kuyer e Gordijn (2023) dizem que agentes submetidos durante muito tempo e por muitos nudges desenvolvem problemas em sua capacidade de tomada de decisão. Confunde a pessoa quando ela deveria aprender aquilo que ela realmente prefere. Desta forma ela sofrerá com carência de responsabilidade em relação ao seu próprio bem-estar e preferências, não conseguindo discernir entre aquilo que foi apresentado a ela como sua preferência (por uso de nudge) e aquilo que realmente preferia. Finalmente, agora sobre democracia e deliberação, os autores apresentam a importância da transparência e da discussão sobre a implementação de nudges com o público. O problema seria quando essa transparência não ocorre e os criadores de políticas públicas aplicam nudges sem o conhecimento da população ou de outros políticos, atuando diretamente no sistema 1 de pensamentos rápidos e semi-automáticos. Essa ausência de transparência pode levar à desconfiança nos políticos e nas políticas públicas, especialmente se os cidadãos descobrirem que foram influenciados. Isso pode enfraquecer a legitimidade das intervenções e reduzir a adesão a políticas públicas, afetando a eficácia dos nudges.

Dessa forma, é evidente que, apesar do uso de nudges ser uma ferramenta poderosa e útil no combate à corrupção e outros comportamentos indesejáveis, ele também pode ser perigoso e danoso, tanto no curto quanto no longo prazo. Pode resultar na criação de vieses políticos e controle da população por parte dos políticos em poder, mudança permanente das preferências no longo prazo e deterioração da capacidade de raciocínio de tomada de decisão dos indivíduos.

O uso de boosts foge de vários dos problemas relacionados ao nudge, porém também é complicado de ser implementado de forma sustentável e efetiva. Grüne-Yanoff (2018) apresenta em seu texto algumas características importantes do boost, sendo as principais que a implementação efetiva dele requer que os agentes a serem

afetados se esforcem para desenvolver e absorver a ideia apresentada, precisam saber o que estão fazendo e ter noção de que está desenvolvendo seu comportamento (diferente do nudge, por exemplo, que é mais forte quando age de forma sigilosa). Ou seja, o boost precisa ser transparente, o que pode resultar na resistência de algumas pessoas em mudar seu comportamento.

Logo, para Grüne-Yanoff (2018), é necessário que o indivíduo seja motivado e se esforce para adquirir e desenvolver as competências oferecidas pelo boost, a fim de melhorar e deixar mais maleável sua arquitetura cognitiva. A pessoa é responsável por analisar a situação e escolher aplicar aquilo que aprendeu ou não. É descrito pelo autor que boosts são parte de uma mudança mais duradoura no formato de processo de tomada de decisão individual, enquanto os nudges são mais pontuais e não necessariamente desenvolvem o indivíduo nesse sentido. O conceito de boost está relacionado ao fortalecimento do sistema 2 de tomada de decisão, promovendo o desenvolvimento de competências que os indivíduos constroem ao longo de suas vidas, por meio da experiência e da educação. Essa abordagem incentiva as pessoas a realizarem análises conscientes e a tomarem decisões de forma transparente e autônoma. Diferentemente do nudge, que tende a ser mais eficaz quando atua de maneira sutil ou mesmo oculta, o boost prioriza a capacitação e a clareza no processo decisório.

Há, entretanto, dificuldades na implementação dos boost, quanto a sua efetividade. Halonen (2021) destaca o ceticismo e resistência por parte da população para aderir, especialmente se as pessoas não acreditarem que a intervenção realmente ajudará a melhorar suas decisões ou se as considerarem desnecessárias. A implementação em larga escala de treinamentos, novos métodos de educação e outros tipos de boost também sofrem muitas dificuldades, principalmente pela diversidade de recursos disponíveis para cada parcela da população (internet e transporte público, por exemplo) e pelos níveis de educação diferentes. As diversas situações vividas pela população, logo, necessitam de diversas quantidades de investimento, tornando a aplicação extensa e correta de boosts uma política bastante cara.

5. CONCLUSÃO

Ao longo deste trabalho, procurou-se entender o que é corrupção, os fatores que influenciam o ser humano a cometer tais atos e como combatê-la utilizando de noções da economia comportamental. Inicialmente, foi possível observar a amplitude do conceito de corrupção e como a abordagem tradicional (representada no texto, principalmente, por Gary Becker) constrói e aborda os diferentes grupos e tipos de corrupção. Também foi possível perceber que, apesar da corrupção ser majoritariamente abordada como um problema político, ela inicialmente se desenvolve de problemas da natureza humana, de como a pessoa se porta e valoriza a ética e a moral na sua vida, atuando fortemente no setor privado e no dia a dia da sociedade. Dessa forma, observando a utilização de generalizações como a racionalidade perfeita e a pura maximização de utilidade pelos indivíduos (sendo tanto as punições quanto os benefícios quantificados por Becker, em sua maioria, monetariamente), é evidente que uma abordagem mais humana e que leva em consideração descobertas e análises da psicologia pode trazer uma grande mudança na perspectiva de como ocorre a tomada de decisão humana e para qual rumo devem seguir as novas políticas de combate à corrupção.

Nesse tema, o conceito de racionalidade limitada é de extrema importância e apresenta discussões muito importantes a serem discutidas e englobadas na abordagem de corrupção. Derivadas dessa ideia, noções como confiança, motivação intrínseca, nudge e boosting possuem grande influência no comportamento humano e tomadas de decisão em geral, apesar dessas últimas duas serem especialmente complicadas de serem implementadas e aceitas pela população em geral.

Com isso, conclui-se que o advento da economia comportamental, englobando os conceitos discutidos durante o texto, traz consigo diversas novas abordagens que mudam de maneira significativa a forma de como se combate a corrupção. A ciência comportamental utiliza da educação, treinamentos, emprego afirmativo da linguagem, capacidade cognitiva do ser humano, dentre outros exemplos com a finalidade de diminuir o ato em questão que tanto impacta a sociedade. Apesar da dificuldade de implementação de políticas relacionadas ao nudge e ao boosting, é possível enxergar um bom potencial na aplicação desses conceitos mais amplamente no futuro do

combate à corrupção, caso sejam descobertas maneiras mais aceitas socialmente e que de fato favoreçam a população como um todo. Para futuras pesquisas, recomenda-se investigar mais a fundo como o nudge pode ser adaptado para ser mais eticamente aceito pela sociedade, transparente e manter sua efetividade na criação de novas políticas que visam a melhora do comportamento corrupto na sociedade.

REFERÊNCIAS

AMUNDSEN, I. **Corruption: Definitions and concepts**. Chr. Michelsen Institute Development Studies and Human Rights. DRAFT, 17 Jan. 2000.

AMUNDSEN, I. **Political Corruption in Africa: Extraction and power preservation**. Edward Elgar publishing, 04 Nov 2019.

Anti-Corruption e-learning program, Ministry of the interior of the Slovak, National Crime Agency of the Police Force Presidium Pribinova 2, 812 72 Bratislava, Slovakia. Disponível em: <https://www.minv.sk/?survey&okruh=2&tema=11>. Acesso em: 10 Set. 2024.

BECKER, G. S. **Crime and Punishment: An Economic Approach**. Journal of Political Economy, 76(2), 169-217. 1968.

BRASIL. Lei nº 12.846, de 1º de agosto de 2013. Dispõe sobre a responsabilização administrativa e civil de pessoas jurídicas pela prática de atos contra a administração pública, nacional ou estrangeira, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 1 ago. 2013. Seção 1, p. 1.

Criminal Law Convention on Corruption, Council of Europe, **European Treaty Series – No. 173**, Strasbourg, 27.I.1999. Disponível em: <https://rm.coe.int/168007f3f5>

ELIS Radman; 19/07/2017; **O jeitinho brasileiro é a base da corrupção**; <https://ipo.inf.br/o-jeitinho-brasileiro-e-a-base-da-corrupcao/> . Acesso em: 30 de Outubro de 2024.

FELDMAN, Y. **Using behavioral ethics to curb corruption**. Behavioral Science & Policy, 3(2), 87–99. 2017.

GRAF LAMBSDORFF, Johann. **Preventing corruption by promoting trust: Insights from behavioral science**, Passauer Diskussionspapiere - Volkswirtschaftliche Reihe, No. V-69-15, Universität Passau, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Passau. 2015.

GRÜNE-YANOFF, T. **Boosts vs. Nudges from a Welfarist Perspective**. *Revue d'économie politique*, Vol. 128(2), 209-224. 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.3917/redp.282.0209>.

HALONEN, E. **Nudge, boost, budge and shove - what do they all mean?** Square Peg Insight, 2021. Disponível em: <https://www.squarepeginsight.com/post/nudge-boost-budge-and-shove-what-do-they-all-mean>

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e Devagar: duas formas de pensar**. Rio de Janeiro, Editora Rocco, 2012.

KAHNEMAN, D. **Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics**. *The American Economic Review*, 93(5), 1449–1475. 2003. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/3132137>

KERN, M. C., & Chugh, D. **Bounded Ethicality: The Perils of Loss Framing**. *Psychological Science*, 20(3), 379. 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02296.x>.

KROCKOW, E. **Nudge or Boost: What's Best For Changing Behavior? Choice interventions can steer or empower. Which is better?** *Psychology Today*, 2023. Disponível em: <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/stretching-theory/202301/nudge-or-boost-whats-best-for-changing-behavior#:~:text=Boosting%20is%20an%20alternative%20approach,behavior%20change%20across%20different%20contexts>.

KUYER, P., & Gordijn, B. **Nudge in perspective: A systematic literature review on the ethical issues with nudging**. *Rationality and Society*, 35(2), 191-230. 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/10434631231155005>.

MUNGIU-PIPPIDI, Alina. **Controlling Corruption through Collective Action**. *Journal of 15 Democracy* 24(1):101-115. 2013.

MURAMATSU, R.; BIANCHI, A. M. A. F. Behavioral economics of corruption and its implications. **Brazilian Journal of Political Economy**, [S. l.], v. 41, n. 1, p. 100-116, 2021. DOI: 10.1590/0101-31572021-3104. Disponível em: <https://centrodeeconomiapolitica.org/repojs/index.php/journal/article/view/2122>. Acesso em: 10 sep. 2024.

Organisation for Economic Co-operation and Development. **Boosting integrity, fighting corruption**. Disponível em: <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/fighting-foreign-bribery/50350066.pdf> . Acesso em: 10 de Novembro de 2024.

PERSSON, Anna, Bo Rothstein, and Jan Teorell. 2012. **Why Anticorruption Reforms Fail - Systemic Corruption as a Collective Action Problem**. *Governance* 26(3):449–71.

ROSE-ACKERMAN, S. **Measuring private sector corruption**. Bergen: Chr. Michelsen Institute. U4 Brief 2007. 5 p.

SUTHERLAND, Edwin H; Cressey, Donald R; Luckenbill, David F. **Principles of Criminology**. Eleventh Edition. New York: General Hall, A division of Rowman & Littlefield publishers INC, 1992.

THALER, R. H. **Misbehaving: a construção da economia comportamental**. Rio de Janeiro: Editora Intrínseca. 2019.

TVERSKY, Amos, and Daniel Kahneman. “**The Framing of Decisions and the Psychology of Choice**.” *Science*, vol. 211, no. 4481, 1981, pp. 453–58. *JSTOR*, <http://www.jstor.org/stable/1685855>. Acesso em: 11 Set. 2024.

UNODC. **Knowledge tools for academics and professionals**. Modules Series on Anti-Corruption, Module 5: Private Sector Corruption. Acesso em: 04 Out 2024.

WENDELL MENEZES DE SOUZA; 2017; **O “jeitinho brasileiro” e a corrupção**”; Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/o-jeitinho-brasileiro-e-a-corrupcao/473263873> . Acesso em: 30 Out. 2024.