

CONSIDERAÇÕES SOBRE POLÍTICAS PÚBLICAS E CRIMINALIDADE SOB A ÓTICA DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

CONSIDERATIONS ON PUBLIC POLICIES AND CRIME UNDER THE SCOPE OF BEHAVIORAL ECONOMICS

JAIRO DE CARVALHO GUIMARÃES JUNIOR

Mestre em Economia pela Universidade Federal do Espírito Santo (2020). Secretário Adjunto de Planejamento Estratégico do Município de Serra (2018-2020).
Lattes: [http://lattes.cnpq.br/8144004533829632]
Orcid: [http://orcid.org/0000-0001-7392-4325]
jairojunior77@hotmail.com

TERESA CRISTINA JANES CARNEIRO

Doutora (2005) e Mestre (1994) em Administração pelo Instituto COOPEAD/UFRJ. Graduada em Engenharia Civil pela UFES (1986). Professora Associada, Diretora-Geral de Recursos Humanos (2010-2012) e Pró-Reitora de Administração (2016-2020) da UFES.
Lattes: [http://lattes.cnpq.br/3412619629209873]
Orcid: [http://orcid.org/0000-0001-9987-1460]
teresa.carneiro@ufes.br

HENRIQUE GEAQUINTO HERKENHOFF

Doutor em Direito Civil (2011) pela USP. Pós-Doutor em Administração Pública (2021) pela UFES. Professor do Mestrado em Segurança Pública da Universidade Vila Velha. Professor Auxiliar da UFES (1994-2009). Conselheiro e Presidente da Comissões de Segurança Pública da OAB/ES (2019-atual). Membro do Conselho Estadual de Segurança Pública (2020-atual). Procurador e Procurador Regional da República (1996/2007). Desembargador Federal (2007-2010), Secretário de Segurança Pública e Defesa Social do Estado do Espírito Santo (2011-2013). Advogado.
Lattes: [http://lattes.cnpq.br/2743678225928007]
Orcid: [http://orcid.org/0000-0003-1267-1314]
henrique.herkenhoff@uvv.br
henriquegh@gmail.com

Recebido em: 20.04.2021

Aprovado em: 16.08.2021

Última versão dos autores: 27.08.2021

ÁREAS DO DIREITO: Penal; Filosofia; Constitucional

RESUMO: O presente artigo tem como objeto a análise da criminalidade e de políticas públicas sob a ótica econômica, notadamente o campo da Economia Comportamental. A partir do referido arcabouço teórico, são apresentadas algumas evidências de que as decisões dos indivíduos são permeadas em subjetividade e resultantes de heurísticas cognitivas. Para isso, são trazidos resultados de testes de indivíduos expostos à comunicação de dissuasão e pseudocerça, além de fatores que influenciam a escolha de alvos. A metodologia para a obtenção de dados utilizados neste artigo consistiu na aplicação de questionários a 265 indivíduos. Os achados auxiliam na compreensão dos processos decisórios dos indivíduos acerca das infrações, evidenciando subjetividade e viés na visão dos criminosos, a grande eficácia da publicidade na dissuasão, além da maior importância que o infrator confere ao fato de ser preso do que propriamente à severidade da punição. O objetivo é efetuar considerações sobre abordagens mais descritivas da criminalidade, isto é, teorias mais consistentes com o comportamento observado empiricamente, o que contribui para uma maior eficácia das políticas públicas.

PALAVRAS-CHAVE: Criminalidade – Economia comportamental – Heurística – Economia do crime – Política pública.

ABSTRACT: This article has as object to analyze criminality and public policy from an economic perspective, notably the Behavioral Economics. From this theoretical framework, some evidence is presented that individuals decisions are permeated in subjectivity and result from cognitive heuristics. Test results of individuals exposed to communication of deterrence and pseudocertainty are brought, in addition to factors that influence the choice of targets. The research methodology to obtain de data used in this article consisted of applying questionnaires to 265 individuals. The findings help to understand the decision-making processes of individuals about infractions, evidencing subjectivity and bias in the view of criminals, the great effectiveness of publicity in deterrence, in addition to the greater importance that the offender attaches to the act of being arrested than the weight of the punishment. Finally, some considerations will be made about more descriptive approaches to crime, i.e., theories more consistent with the empirically observed behavior, which contributes to a greater effectiveness of public policy.

KEYWORDS: Criminality – Behavioral economics – Heuristics – Crime economics – Public policy.

SUMÁRIO: 1. Introdução. 2. O *homo economicus* da teoria neoclássica. 2.1. A economia do crime de Gary S. Becker. 2.1.1. Danos sociais. 2.1.2. Custos de apreensão. 2.1.3. Oferta de crimes. 2.1.4. Punições. 2.1.5. Otimização. 3. O indivíduo sob a ótica comportamental. 3.1. A racionalidade limitada. 3.2. A Teoria do Suporte. 3.3. A Teoria da Perspectiva. 3.4. Nudges e políticas públicas. 4. Considerações sobre políticas públicas e criminalidade. 4.1. Comunicação e dissuasão. 4.2. Racionalidade limitada e tomada de decisão. 4.3. Peso da punição. 5. Considerações finais. 6. Referências.

1. INTRODUÇÃO

A Economia é uma área com grandes contribuições na compreensão da violência e da criminalidade. Gary S. Becker (1968) desenvolveu um trabalho pioneiro na análise econômica do crime, ao conceber um modelo que objetiva englobar os custos sociais decorrentes das atividades ilícitas, considerando as deseconomias causadas pelas infrações, o ganho dos criminosos, a decisão de utilidade de cada indivíduo ao cometer crimes, além do custo no combate às atividades ilegais. O modelo tem por objetivo a minimização dos custos sociais envolvidos na criminalidade, considerando determinados pressupostos que, todavia, são questionáveis sob a ótica da aplicação empírica.

Utilizando outra abordagem, a Economia Comportamental possui um aparato teórico muito melhor e com mais evidências empíricas para a compreensão da criminalidade. Abarca processos cognitivos e decisórios, reação à publicidade e comunicação, além da percepção de risco, utilizando experimentos para a aferição das avaliações heurísticas de custos e benefícios por parte dos indivíduos. Herbert Simon pode ser considerado o fundador dessa corrente, ao conceber a noção de racionalidade limitada dos indivíduos, incorporando características próprias do *homo sapiens* na análise econômica, em substituição ao tradicional, mas fictício, *homo economicus*. Além de Simon, a Economia Comportamental tem grandes expoentes em Kahnemann, Thaler, Tversky, Shiller, entre outros¹.

Cumpre destacar o caráter mais normativo das abordagens provenientes da Escola Neoclássica – notadamente os problemas de otimização, em face das tentativas de cunho descritivo engendradas pelas Teorias Comportamentalistas – lançando mão de experimentos e pesquisas empíricas. Com isso, este artigo busca agregar uma nova perspectiva da Economia sobre criminalidade, violência e políticas, inicialmente pela Teoria Neoclássica e, posteriormente, pela Economia Comportamental, considerando a falta de aderência entre os fatores do mundo real que permeiam decisões dos indivíduos sobre o cometimento de crimes e o corpo teórico da Economia tradicional que se propõe explicar as causas destes delitos.

É importante, todavia, reconhecer a limitação de qualquer tentativa de “modelar” o comportamento humano, tendo em vista as idiosincrasias de cada indivíduo, interações entre sujeitos, diferenças de escolaridade e poder aquisitivo ou de sexo biológico, gênero e orientação sexual, entre tantos outros aspectos. O presente artigo faz uma análise pelo referencial teórico da Economia Comportamental, mas uma visão holística dos fenômenos da violência e do crime, obviamente, não poderia dispensar as contribuições de outras correntes da Economia e muito menos de outros ramos do conhecimento, como a Sociologia, a Psicologia etc. A partir desse panorama, o presente trabalho possui,

1. Apesar de ser um campo relativamente recente, a Economia Comportamental tem conquistado espaço acadêmico, inclusive com alguns expoentes laureados com o prêmio Nobel de Ciências Econômicas.

além desta introdução, três tópicos. O primeiro revisita alguns aspectos da abordagem neoclássica, finalizando com uma breve apresentação dos componentes do modelo da Economia do Crime de Becker (1968). O segundo tópico traz à baila teorias comportamentalistas: o conceito de Racionalidade Limitada, a Teoria do Suporte, a Teoria da Perspectiva e os Nudges enquanto instrumentos de políticas públicas. O último compreende a apresentação da pesquisa de Pickett (2018) sobre algumas experiências úteis na ilustração do aparato teórico comportamentalista, seguida de algumas observações pertinentes. A pesquisa de Pickett (2018) consistiu em testar a interação de um grupo de 265 indivíduos, por meio da aplicação de questionários, a comunicações de pseudocerteza e dissuasão, assim como a percepção de cada participante sobre a escolha de determinados alvos. Por fim, tem-se a conclusão com as observações finais e comentários aos achados.

2. O *HOMO ECONOMICUS* DA TEORIA NEOCLÁSSICA

Na abordagem Neoclássica, a Teoria do Consumidor é a formulação que busca descrever como este toma decisões e como reage em face a mudanças no ambiente, sendo um importante desenvolvimento inicial para compreensão do modelo de Becker. As decisões dos consumidores seriam, segundo essa visão, influenciadas por fatores como restrições orçamentárias e preferências. Indivíduos optariam por um bem em relação a outro em decorrência da utilidade que este bem proporcionasse. O benefício percebido por um indivíduo ao consumir um bem é descrito por uma função utilidade, que é a quantificação da utilidade por meio de uma abordagem matemática. Quanto às restrições orçamentárias, pressupõe-se que os consumidores escolhem a melhor cesta de bens que podem adquirir. A partir de uma determinada cesta de bens $(x_1, x_1)^2$, sendo p_1 e p_2 os preços dos bens x_1 e x_2 , e m , a quantidade de dinheiro disponível deste consumidor, tem-se a seguinte relação:

$$p_1x_1 + p_2x_2 \leq m$$

Assim, a restrição orçamentária serviria como limite, de forma que a quantia gasta na aquisição de uma cesta de bens não exceda a quantidade de dinheiro que o consumidor dispõe para gastar (VARIAN, 2006).

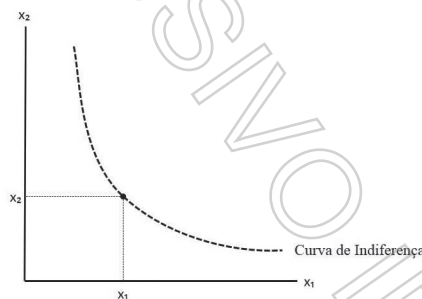
A preferência do consumidor é outro importante fator explicativo do comportamento do *homo economicus*. O arcabouço neoclássico possui alguns pressupostos importantes acerca deste fator, também denominados axiomas das preferências. Dessa forma, as preferências do consumidor seriam completas, reflexivas e transitivas: I) completas: é sempre possível comparar duas cestas quaisquer, (x_1, x_2) e (y_1, y_2) , de forma que seja viável concluir acerca da preferência de uma cesta sobre outra, $(x_1, x_2) > (y_1, y_2)$ ou $(y_1, y_2) > (x_1, x_2)$, ou ambas, caso em que o consumidor é indiferente entre as cestas; II) reflexivas: todas as

2. Sendo x_1 um bem 1 e x_2 um bem 2 quaisquer.

cestas são pelo menos tão boas quanto elas próprias, $(x_1, x_2) \geq (x_1, x_2)$; III) transitivas: caso $(x_1, x_2) \geq (y_1, y_2)$ e $(y_1, y_2) \geq (z_1, z_2)$, então $(x_1, x_2) \geq (z_1, z_2)$. Isso significa que o consumidor é bem-comportado³, isto é, que é possível teorizar acerca de uma escala de preferências de um determinado indivíduo.

A partir desses pressupostos, seria possível comparar quaisquer duas cestas (um consumidor conseguiria optar entre uma das duas), estabelecendo que uma cesta deve ser pelo menos tão atrativa quanto uma idêntica. Os consumidores conseguiriam escalonar as “melhores” escolhas diante da oferta de determinadas cestas (preferências bem-comportadas). Seria possível demonstrar graficamente as preferências do consumidor mediante formulação conhecida como “curva de indiferença” (VARIAN, 2006). As curvas de indiferença estabelecem os limites em que as cestas são indiferentes para o consumidor, isto é, descrevem o conjunto de cestas que se situam no mesmo ponto da escala de preferência de um determinado consumidor, que deve ser transitiva. O Gráfico 1 ilustra essa relação.

Gráfico 1 – Curva de Indiferença

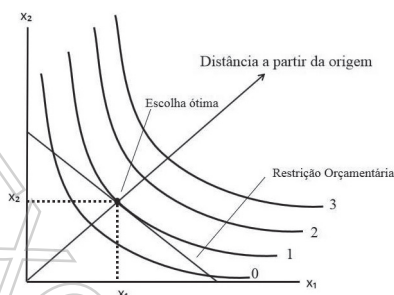


Fonte: Varian (2006).

A partir dos axiomas das preferências, é possível estabelecer uma hierarquia de cestas de bens para determinado consumidor, pois alguns conjuntos de cestas são preferíveis a outros. As cestas de maior preferência geram maior utilidade do que as cestas inferiores. A função “utilidade”, portanto, é uma forma de atribuir valores superiores às cestas mais preferíveis, de forma que se $(x_1, x_2) \geq (y_1, y_2)$, então a utilidade de (x_1, x_2) é maior que a utilidade de (y_1, y_2) . Esse ordenamento também é expressado graficamente nas curvas de indiferença (VARIAN, 2006).

3. Varian refere-se ao comportamento intransitivo, isto é, situação em que $(x_1, x_2) \geq (y_1, y_2)$, $(y_1, y_2) \geq (z_1, z_2)$ e $(z_1, z_2) \geq (x_1, x_2)$, como “casos perversos” (VARIAN, 2006, p. 60).

Gráfico 2 – Função Utilidade a Partir das Curvas de Indiferença



Fonte: Varian (2006).

Conforme o Gráfico 2, ao dispor as curvas de indiferença ordenando de maneira crescente as cestas mais preferíveis – com valores maiores –, tem-se que a função utilidade é a diagonal que rotula cada curva de indiferença desde sua origem, medida ao longo dessa diagonal (VARIAN, 2006). Inserindo a restrição orçamentária no gráfico e considerando que as preferências são “bem-comportadas”, determina-se a escolha ótima do consumidor, que é o ponto em que a curva de indiferença tangencia a reta orçamentária. No exemplo posto, a curva de indiferença 1 representa o melhor conjunto de cestas que o consumidor em questão pode adquirir. Em suma, presume-se que o consumidor escolha uma cesta composta por n bens, $x_1, x_2, \dots, x_n$, com os respectivos preços $p_1, p_2, \dots, p_n$, de forma que a cesta escolhida não exceda a renda m , constituindo-se na melhor cesta entre as disponíveis para esse consumidor, isto é, que maximizam a sua utilidade U , o que resulta na seguinte análise:

$$\text{Máx } U(x_1, x_2, \dots, x_n), \text{ tal que } p_1x_1 + p_2x_2 + \dots + p_nx_n \leq m$$

Dessa forma, tem-se alguns elementos teóricos importantes na descrição do *homo economicus*, notadamente a hipótese de perfeita racionalidade do consumidor, que busca maximizar a sua utilidade. Problemas de maximização e a racionalidade substantiva fazem parte do arcabouço neoclássico, estrutura teórica que serviu de base para a elaboração da análise econômica do crime de Gary S. Becker.

2.1. A economia do crime de Gary S. Becker

O modelo proposto por Becker objetiva medir a perda social decorrente dos crimes, confrontando o valor dessa perda com as despesas com punições e recursos que possuem a função de minimizar a perda social. Becker tenta determinar uma quantidade “ideal” de execução, levando em conta o custo de captura e condenação dos infratores, além da natureza das punições e da resposta dos criminosos sob mudanças na pena. A lógica é posta ignorando conscientemente dados e teorias que versem sobre inadequação psicológica,

herança de traços etc. Portanto, a análise é efetuada estritamente sob o prisma econômico (BECKER, 1968), pressupondo o indivíduo se comportando não como o *homo sapiens*, o ser humano concreto, mas como o *homo economicus*, esse ser fictício utilizado exclusivamente para fins de modelagem abstrata. O modelo proposto é construído sobre um arcabouço matemático, com 4 funções principais, que estabelecem parâmetros ótimos que devem ser alcançados para obtenção de níveis de criminalidade que minimizem as perdas sociais decorrentes dos atos criminosos. Essas 4 funções referem-se aos danos sociais, aos custos de apreensão, à oferta de crimes e às punições.

2.1.1. Danos sociais

A crença de que a sociedade é prejudicada em decorrência do cometimento de crimes é o que motiva a restrição sobre atividades criminosas, considerando que os danos sociais aumentam com o acréscimo de novas atividades. Atos criminosos estão presentes no conjunto de fatores causadores de deseconomias. Por outro lado, o aumento destas atividades resulta na elevação do valor social do ganho dos criminosos (BECKER, 1968). O custo líquido dos crimes é a diferença entre os danos e os ganhos:

$$D(0) = H(0) - G(0)$$

Sendo D o custo líquido, H , os danos à sociedade, enquanto G representa os ganhos dos criminosos e 0 o nível de atividade. A partir dessa expressão, tem-se que os infratores recebem ganhos marginais decrescentes e causam danos marginais crescentes⁴, uma condição singular para os problemas de otimização do modelo.

2.1.2. Custos de apreensão

Quanto maiores os dispêndios com polícia e aparatos judiciais, mais prováveis tornam-se a descoberta das infrações e a condenação dos criminosos. Becker (1968) estabelece a relação entre o custo de descoberta e apreensão com as ocorrências criminais:

$$C = C(A)$$

Na equação, C é o custo total de descoberta e apreensão (polícia, aparato judicial, equipamentos etc.) e A são as ocorrências criminais. Com base nessa expressão, postula-se a seguinte fórmula, que incorpora a noção de que, quanto maior o gasto, maiores as chances de descoberta e apreensão:

4. $G'' < 0$; $H'' > 0$ (BECKER, 1968, p. 6).

5. Becker (1968) estabelece uma medida de aproximação ao prever A/pO , em que p é a proporção de todas as infrações com condenação em relação à totalidade dos crimes.

$$C' = \frac{dC}{dA} > 0$$

2.1.3. Oferta de crimes

Sobre as “ofertas de crimes”, Becker (1968) relega para segundo plano as teorias sobre os determinantes do número de crimes, fornecendo ênfase na relação de apreensão e punição com cometimento de crimes. Sua teoria parte do pressuposto, *coeteris paribus*, de que um aumento na probabilidade de apreensão e punição ocasionará, em maior ou menor grau, a redução na probabilidade de cometimento de crimes. Apesar de registrar que o aumento da probabilidade de punição possui efeito superior ao aumento do grau de punição em si⁶, Becker (1968) afirma que nenhuma teoria esclarece as razões dessa diferença de forças.

Dessa forma, um indivíduo cometeria um crime nos casos em que a utilidade esperada desta conduta superasse a utilidade que poderia alcançar empregando o tempo e os recursos em outras atividades. A existência de criminosos seria explicada não pela motivação dos indivíduos, mas porque eles possuem benefícios e custos diferentes na análise quanto ao cometimento de infrações (BECKER, 1968). A partir desse pressuposto, o *homo economicus* estaria diante de um *tradeoff* entre utilidade proveniente de determinado crime e aquela que poderia ser originada por outras atividades lícitas ou ilícitas⁷:

$$O = O(p, f, u)$$

Nessa equação, *O* é o número de crimes durante um período, *p* a probabilidade de condenação por infração, *f* a punição por infração e *u* uma variável que abarca todas as outras influências que exercem efeito em *O*. Becker (1968) afirma haver “discriminação de preço” e incerteza, pois os criminosos apreendidos pagam *f* por crime cometido, ao

6. Cabe a citação de Cesare Bonesana, Marquês de Beccaria, em “Dos delitos e das penas”, obra inaugural da criminologia moderna: “Não é o rigor do suplício que previne os crimes com mais segurança, mas a certeza do castigo, o zelo vigilante do magistrado e essa severidade inflexível que só é uma virtude no juiz quando as leis são brandas. A perspectiva de um castigo moderado, mas inevitável causará sempre uma forte impressão mais forte do que o vago temor de um suplício terrível, em relação ao qual se apresenta alguma esperança de impunidade. O homem treme a ideia dos menores males, quando vê a impossibilidade de evitá-los; ao passo que a esperança, doce filha do céu, que tantas vezes nos proporciona todos os bens, afasta sempre a ideia dos tormentos mais cruéis, por pouco que ela seja sustentada pelo exemplo da impunidade, que a fraqueza ou o amor do ouro tão frequentemente concede” (BECCARIA, 1764).
7. A oferta de crimes é estipulada individualmente. Todavia, por limitações práticas, Becker (1968) estabelece uma expressão geral. A função geral, portanto, possuiria as mesmas propriedades das funções individuais.

contrário dos não apreendidos. O aumento de p reduziria a utilidade esperada pelo cometimento de um crime por conta do “preço cheio” a se pagar em caso de apreensão.

Nessa função geral, O é negativamente relacionado com p e f . A interação será mais forte com o primeiro do que com o segundo nos casos em que o indivíduo possuir preferência por risco.

Por fim, o modelo preconiza que as atitudes dos infratores não estão relacionadas diretamente à eficiência da polícia ou aos gastos no combate aos crimes, mas sim com a concepção do indivíduo em relação ao risco. O “crime vale a pena” de acordo com a preferência ou aversão ao risco por parte do indivíduo. No entanto, avalia Becker (1968), se os riscos fossem preferidos em determinados valores de p e f e detestados em outros, políticas públicas poderiam influenciar a compensação do crime na escolha de p e f , ou seja, nas regiões em que o “crime não compensa”. A perda social com atividades ilegais pode ser minimizada se houver intervenção em regiões p e f onde houver preferência por risco.

2.1.4. Punições

Diversas formas de punição foram desenvolvidas ao longo da história, como as penas de morte, suplícios e tortura, privação da liberdade, perda da cidadania, banimento/desterro, trabalhos forçados, multas etc. Nesse ponto, o modelo converte qualquer tipo de punição em um equivalente monetário, isto é, medido exclusivamente por multas. Um exemplo é a prisão, cuja conversão resultaria da soma descontada dos ganhos perdidos e o valor dispendido nas restrições de consumo e liberdade. Como esses atributos sofrem mudanças de acordo com o indivíduo analisado, a conversão da pena em valores monetários possui variabilidade, sendo maior para as pessoas que obteriam maiores ganhos fora da prisão (BECKER, 1968).

As punições geram custos, mas também receitas para a sociedade (pagas, após conversão monetária, pelos infratores). Em suma, o custo social total das punições resultaria dos custos impostos aos infratores, mais o custo (ou menos o ganho) do resto da sociedade, conforme a expressão:

$$f^* = bf$$

Acima, f^* é o custo social; e b , o coeficiente que transforma f em f^* . O coeficiente b varia de acordo com o tipo de punição, sendo $b \cong 0$ para multas, e $b > 1$ para tortura, liberdade condicional, prisão e outras punições mais “pesadas”.

2.1.5. Otimização

A partir das funções apresentadas, seria possível verificar a interação dos parâmetros sob a ótica das políticas públicas. Caso o objetivo seja estritamente a dissuasão⁸ das infra-

8. Representa a noção de que o aumento da ameaça à punição reduz a probabilidade e o nível de crimes na sociedade.

ções, a probabilidade de condenação p pode ser aumentada para 1, e f estipulado de forma a exceder o ganho, reduzindo o número de crimes a zero. Todavia, um aumento em p ocasiona acréscimos em C , assim como um aumento em f , nos casos de $b > 0$, nos custos das punições bf . Com valores razoáveis de p e f , esses movimentos podem superar o ganho social do aumento da dissuasão (BECKER, 1968). Nesse contexto, o critério deveria considerar uma visão geral, isto é, levar em conta os custos causados pelas infrações, os de apreensão e condenação, além do custo social das punições. A função que mede a perda social⁹, portanto, seria:

$$L = D(O) + C(p, O) + bpfO$$

Sendo L a função de minimização dos custos sociais, o destaque se dá à escolha de valores C e b que minimizem a perda social. $bpfO$ é a perda social total de punições, uma vez que bf é o custo por infração punida e pO é o número de infrações punidas. As variáveis sujeitas ao controle social são os gastos no combate aos crimes, C , a punição por crime cometido, f , e a forma de se punir, em b (BECKER, 1968).

Após algumas operações matemáticas com os fatores determinantes da função de medição de perda social, tem-se:

$$\epsilon_f = - \frac{f}{O} O_f$$

$$\epsilon_p = - \frac{p}{O} O_p$$

Os termos ao lado esquerdo, que são as elasticidades, demonstram o custo marginal frente ao aumento de crimes O . A receita média fornecida por bpf é negativa, mas a receita marginal não é necessariamente negativa, sendo positiva quando as elasticidades ϵ_f e ϵ_p forem menores que a unidade. A perda é minimizada quando a receita marginal é igual ao custo marginal.

Resumidamente, o modelo prevê a existência de um ponto ótimo de se empregar recursos para combater o crime, de forma que uma relativa parcela dos criminosos deva ficar impune (minimização de custos sociais). Esse panorama é construído sobre pressupostos neoclássicos, como problemas de maximização e minimização, pressupondo a perfeita racionalidade dos agentes sobre custos e benefícios em atividades lícitas e ilícitas.

Por fim, o modelo de Becker (1968), apesar do inegável pioneirismo na teoria econômica do crime, falha em virtude de excessivos pressupostos simplificadores do comportamento dos indivíduos, como também da dependência de um *homo economicus* que

9. Função proveniente da expressão $L = L(D, C, bf, O)$, assumindo que a função de perda é igual à perda social total na renda real das infrações, condenações e punições (BECKER, 1968).

decididamente não corresponde em racionalidade e informação ao *homo sapiens*, além de ostensivamente desconsiderar os aportes de outros ramos do conhecimento. Grandes avanços foram obtidos a partir do surgimento da Economia Comportamental, com propostas de maior aderência teórica ao mundo real e contributos de outras áreas do saber, escola que passa a ser brevemente apresentada no próximo tópico.

O surgimento da Economia Comportamental, com propostas de maior aderência ao mundo real aliadas a contributos de outras áreas do saber, causou grandes avanços. Passamos a falar sobre ela no próximo tópico.

3. O INDIVÍDUO SOB A ÓTICA COMPORTAMENTAL

A ciência econômica sofreu influência direta das ciências exatas em grande parte de seus desenvolvimentos, especialmente da Física e da Matemática, concebendo regras gerais que foram alçadas ao patamar de “leis naturais e universais”. Por leis econômicas naturais, temos um caráter de dominância, como a lei da gravidade o é para os estudos da física. Desta forma, esse arcabouço teórico era de difícil refutação.

Nesse contexto, um dos requisitos importantes para a viabilidade de determinadas leis econômicas é a premissa do *homo economicus* enquanto agente econômico maximizador de utilidade, otimizador de expectativas racionais e perfeitamente informado, isto é, com projeções acuradas das mais diversas e complexas situações possíveis. Veblen (1919), um dos principais expoentes da tradição institucionalista americana, é singular em sua crítica ao *homo economicus*:

“A concepção hedonista do homem é a de uma calculadora relâmpago de prazeres e dores, que oscila como um glóbulo homogêneo de desejo de felicidade sob o impulso de estímulos que o deslocam pela área, mas o deixam intacto. Ele não tem antecedentes nem consequentes [...]” (VEBLEN, 1919, p. 73, tradução nossa).

Kahneman (2012) destaca a existência da “cegueira induzida pela teoria”. Diante de situações em que a teoria não se adapta ou é insuficiente para a explicação de um determinado fato, a ausência de aderência é atribuída a fatores externos. Com isso, seria inconcebível que o modelo ou a teoria estejam equivocados, e a busca se dá na flexibilização ou resolução destes fatores externos.

A despeito de o núcleo duro do *mainstream* das ciências econômicas ser constituído pela concepção de homem como portador um conhecimento pleno de aspectos do ambiente, é evidente o largo distanciamento dessa visão em relação ao comportamento humano efetivo no ambiente econômico. Apesar de ignorados pelos modelos econômicos convencionais, existem muitos fatores que influenciam o comportamento dos agentes e são objetos de extensa pesquisa e análise da economia comportamental.

3.1. A racionalidade limitada

A concepção de racionalidade limitada surge com Herbert Simon, em 1957, como contraponto à noção de racionalidade maximizadora ou substantiva, isto é, como negação do pressuposto neoclássico de que os resultados das ações humanas poderiam ser inteiramente antecipados. Desta forma, Simon (1957) preconiza a impossibilidade da ampla e perfeita cognição do futuro por parte dos agentes, os quais tomam decisões apenas *satisfatórias*, pois o ambiente econômico é complexo e permeado de incertezas.

Pela limitação da racionalidade, a capacidade humana de resolver problemas complexos é inferior ao que seria necessário para solucioná-los, ou até mesmo de alcançar algum ponto próximo. Nessa concepção, emergem importantes questionamentos acerca da validade e aplicação do *homo economicus*, pois este seria irreal e distante das situações práticas (SIMON, 1957).

Se na racionalidade substantiva o indivíduo possui uma função utilidade consistente, ampla cognição e capacidade de processamento das informações, conhece detidamente os aspectos do ambiente e, por isso, consegue calcular o valor esperado em termos benefício e custo (utilidade e desutilidade), a racionalidade limitada busca ser compatível com o comportamento real dos seres humanos. Os agentes econômicos são imprecisos e possuem capacidade incompleta (SIMON, 1957).

Como Barros (2007) pontua, a noção de racionalidade limitada não é um conceito autônomo e independente. De fato, a racionalidade limitada é o conceito que se opõe ao da racionalidade substantiva, sendo a negação desta última. O agente racionalmente limitado é aquele que nem sempre logra sucesso ao exercer a operação mental maximizadora. Portanto, tem-se um foco nas restrições internas (cognição), em substituição à mera análise das restrições externas, isto é, as preferências e o ambiente. A emergência do conceito de racionalidade limitada abriu uma vasta agenda de pesquisa em diversos campos da economia, com centralidade para as teorias descritivas, especialmente a recente e promissora abordagem da Economia Comportamental.

3.2. A Teoria do Suporte

A Teoria do Suporte preconiza a existência de diferenças entre os eventos que ocorrem no ambiente e a maneira como esses fatos são mentalizados e processados pela cognição humana. Para isso, são distinguidos os eventos das descrições desses eventos, denominadas hipóteses, que seriam o verdadeiro referencial para o julgamento de probabilidade por parte dos indivíduos (TVERSKY; KOEHLER, 1994). Uma ilustração se dá a partir de dois conjuntos:

$$T = \{1, 2\} \text{ e } H = \{A, B\}$$

Seja T um conjunto finito de dois elementos¹⁰ (1 e 2) e H , um conjunto de hipóteses (A e B) que descrevem os eventos em T . Cada hipótese descreve um único evento do conjunto T , $A \subset T$. Neste exemplo, a hipótese A poderia ser “o produto dos elementos é 2”, e a hipótese B , “a soma resulta em 3”. Novamente, a teoria prevê que mais de uma hipótese pode descrever um mesmo evento: {1, 2}. Nesse contexto, a probabilidade julgada de um evento depende do detalhamento de sua descrição. A Teoria do Suporte é aplicável, portanto, aos julgamentos diretos de probabilidade, bem como decisões sob incerteza (TVERSKY; KOEHLER, 1994).

Propõem-se dois tipos de disjunção: a implícita e a explícita. As disjunções explícitas são hipóteses que listam os componentes individuais, como a possibilidade de um acidente de carro devido a uma falha no freio ou ao cansaço do motorista. Disjunções implícitas, por sua vez, não trazem mais detalhes (um acidente de carro), isto é, não listam os componentes individuais (LIBERALI, 2012).

É concebida a existência de uma escala de razão – grau de suporte – aplicável a cada hipótese, sendo um número real não negativo e aditivo para disjunções explícitas, e subaditivo para disjunções implícitas, com efeito regressivo. A subaditividade seria um princípio do julgamento humano, pois os indivíduos, diante de uma disjunção implícita, não efetuam a decomposição da hipótese em seus componentes exclusivos; pelo contrário, formariam uma impressão mais geral com base em casos mais representativos (TVERSKY; KOEHLER, 1994).

Considerando que o julgamento do indivíduo é seletivo, mas não exaustivo, a “descompactação”, isto é, o detalhamento em componentes individuais aumentaria o grau de suporte para hipóteses explícitas. Nesse sentido, ao se descompactar a “morte por causas não naturais” em “mortes por homicídio” ou “mortes por afogamento”, é esperado que haja um efeito de lembrança sobre as possibilidades, ampliando o julgamento¹¹. O reforço ao julgamento de probabilidades (apoio) é engendrado pela força da evidência em favor dessa hipótese, podendo ser objetiva, como estatísticas de crimes, ou subjetiva, por meio de heurísticas mentais (TVERSKY; KOEHLER, 1994).

A memória e a atenção possuem importantes efeitos. A afirmação “João é um professor” pode ser compreendida em um julgamento de um indivíduo a partir de traços de João aderentes ao estereótipo de um professor, ou um “acidente de avião”, cuja previsão é realizada tendo em mente casos de relevância de teor semelhante.

3.3. A Teoria da Perspectiva

A Teoria da Perspectiva tem por princípio descrever o comportamento dos agentes econômicos, transcendendo, portanto, o caráter de uma teoria normativa. Por perspectiva,

10. O que Tversky e Koehler (1994) estabelecem como “estados do mundo”.

11. Tversky e Koehler (1994) incluem estudos de caso como evidências da teoria proposta, demonstrando que a subaditividade não é exceção, mas funciona como regra no julgamento de probabilidades por parte dos indivíduos.

tem-se a mudança na ótica da análise, com alteração do foco único de *estado* do atributo de determinado indivíduo para inclusão das *mudanças* neste atributo (THALER, 2019).

Analisar detidamente as mudanças é relevante porque permite maior aderência à dinâmica da tomada de decisões humanas. Seres humanos vivenciam mudanças, mais do que estados finais. O aparato perceptivo conecta-se com mudanças e diferenças, em vez de avaliar magnitudes absolutas. Esse pressuposto é compatível com os princípios de percepção e julgamento (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

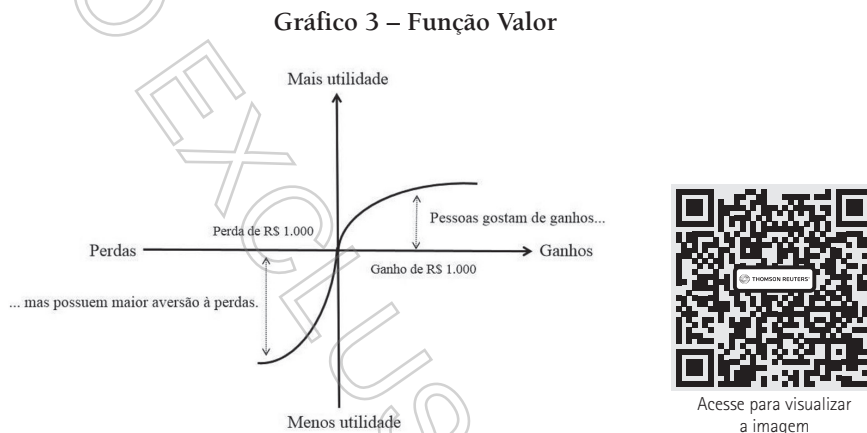
A resposta do indivíduo em relação a qualquer atributo, como temperatura ou volume, emerge das experiências passada e presente, que definem um determinado nível de adaptação, funcionando como um ponto de referência. Os estímulos aos atributos se dão, portanto, em resposta ao ponto de referência, que é individual. Nessa ótica, um ambiente a uma determinada temperatura será quente ou frio a depender da temperatura à qual o indivíduo se adaptou ou de como ele está vestido. O princípio da perspectiva também se aplica a dimensões não sensoriais, como prestígio, saúde e riqueza. O mesmo nível de disponibilidade financeira pode indicar pobreza para umas pessoas ou uma riqueza absoluta para outras.

Assim, a perspectiva sobre as mudanças não é independente da posição inicial, constituindo uma função de dois argumentos: a magnitude do ativo, que serve como ponto de referência, e a mudança (positiva ou negativa) sobre este ponto de referência. Adicionalmente, muitos atributos sensoriais possuem a propriedade de que a resposta humana é uma função côncava da mudança (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Um exemplo pertinente é de que um ganho proveniente do aumento de R\$ 100 para R\$ 200 parece ser maior do que R\$ 1.200 para R\$ 1.300. De maneira similar, as perdas, no mesmo exemplo, também parecem maiores.

Dessa forma, a função de valor é côncava acima do ponto de referência, e frequentemente convexa abaixo deste ponto, isto é, o valor marginal aparente de ganhos e perdas decresce com o aumento da magnitude. Outro ponto relevante é que, na experiência real dos indivíduos, as circunstâncias especiais importam. Por exemplo: a função de utilidade de um indivíduo que necessita de R\$ 100.000 para comprar uma casa releva um aumento exponencial quando estiver próximo do valor crítico (R\$ 100.000). Num teor semelhante, a aversão do indivíduo às perdas aumentará acentuadamente quando próxima do ponto crítico que o obrigue a vender a casa (e se mudar para um bairro menos desejável). Estas circunstâncias podem gerar regiões convexas em situações de ganhos e regiões côncavas em situações de perdas, isto é, maior sensibilidade em ambas (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Sobre as mudanças no bem-estar das pessoas, constata-se que as perdas são mais fortemente percebidas que os ganhos. O sofrimento de perder R\$ 1.000 é maior do que o prazer de ganhar os mesmos R\$ 1.000. Thaler (2019) enuncia que para “equalização” de uma perda de determinado valor, seria necessário um ganho equivalente a duas vezes a perda. No caso do exemplo anterior, a perda de R\$ 1.000 não só é mais sentida do que um ganho de R\$ 1.000, mas equivaleria a um ganho de R\$ 2.000.

A partir das propriedades apresentadas por Kahneman e Tversky (1979) – quais sejam: (1) a função de valor é desenvolvida sobre um determinado ponto de referência; (2) normalmente côncavo para ganhos e convexo para perdas; (3) maior propensão a perdas do que a ganhos –, tem-se a seguinte função valor, conforme o Gráfico 3.



Fonte: Thaler (2019).

Característica intrínseca da Economia Comportamental, a função valor descrita no Gráfico 3 foi elaborada a partir de experimentos com 30 tomadores de decisão em distintas áreas de negócios em cinco estudos independentes. A maior parte das funções utilitárias foi côncava para ganhos e convexa para perdas, com apenas três indivíduos avessos a risco para ganhos e perdas. Portanto, funções de utilidade são mais inclinadas para perdas do que para ganhos (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

3.4. Nudges e políticas públicas

Um *nudge* pode ser compreendido como a presença de um elemento no ambiente que, de maneira eficaz, influencie o comportamento dos indivíduos. Uma espécie de “empurrãozinho”. Como os indivíduos reais na economia são humanos, muitos dos erros cometidos por eles são passíveis de previsão sob a ótica social, isto é, humanos são *previsivelmente irracionais* e cometem erros que podem ser objeto de políticas públicas. Um *nudge* é uma sugestão, e não se confunde com medidas que trazem o cunho de obrigação ou vedação¹². Por exemplo: muitos motoristas que dirigem longas distâncias podem sofrer com sono durante o trajeto. Como uma forma de atenuar os riscos, obstáculos podem

12. Neste ponto, vale uma menção ao velho institucionalismo (ou institucionalismo americano), que preconiza, entre as várias definições, que uma instituição é um conjunto de normas, valores e

ser inseridos na faixa central, de forma que o veículo trepide ao atingi-los, acordando o motorista que está cochilando (THALER, 2019).

No mesmo sentido, considere-se a seguinte situação: um supermercado da região da Grande Vitória (ES) decidiu sinalizar, no chão, uma distância de 1,5 metros entre os clientes¹³, nas filas dos caixas, em meio à pandemia do Covid-19. A adoção dessa sinalização não gera uma reação imperativa, pois o cliente pode escolher respeitar ou não. Porém, é pouco provável que o lembrete não influencie, em maior ou menor grau, o comportamento dos indivíduos¹⁴.

Se a análise econômica concebe os agentes econômicos dotados com racionalidade substantiva, *nudges* são irrelevantes, pois o *homo economicus* não comete erros. Por outro lado, tratando-se de humanos, as “cutucadas” podem ser muito efetivas, pois buscam deixar os indivíduos em situação melhor, em conformidade com os seus próprios julgamentos. No processo de planejamento de políticas públicas, Thaler (2019) denomina como “arquitetura de escolhas” a formulação de *nudges* e sugestões que contribuam com a criação de ambientes de escolha com foco no indivíduo.

4. CONSIDERAÇÕES SOBRE POLÍTICAS PÚBLICAS E CRIMINALIDADE

Apresentadas algumas teorias comportamentais úteis ao entendimento da criminalidade, é singular o trabalho de Pickett (2018), pois este apresenta dados empíricos sobre percepção de risco, tomada de decisão, comunicação e resposta a incentivos, no contexto da economia do crime, sendo uma fonte oportuna de informações para a discussão de políticas públicas na área.

Com o título *Using Behavioral Economics to Advance Deterrence Research and Improve Crime Policy: Some Illustrative Experiments*, o referido trabalho lança mão de pesquisas experimentais, cuja metodologia compreendeu a participação de 265 estudantes de graduação em cursos de criminologia de universidades públicas com idades entre 18 e 36. Foram incluídos tratamentos com vídeo, áudio e imagem, e o preenchimento de questionário *online*. A taxa de resposta foi de 90%.

Pickett (2018) testou quatro hipóteses em seu artigo. Todavia, para fins de ilustração neste trabalho, as hipóteses e as discussões serão brevemente explicitadas a partir de três

regras e sua evolução, sendo um conceito importante em face das obrigações e vedações necessárias ao convívio em sociedade (SALLES; PESSALI; FERNÁNDEZ, 2017).

13. Cabe destacar que a sugestão gerada pela sinalização vem como reforço à regulamentação promovida pela Secretaria de Saúde do Espírito Santo, que determinou, por meio da portaria nº 58, “uma distância mínima de segurança de 1,5 metro entre pessoas nas filas dos caixas e corredores” nos supermercados e outros estabelecimentos comerciais e de serviços. Disponível em: [www.legisweb.com.br/legislacao/?id=392409]. Acesso em: 11.04.2020.

14. Experiência vivenciada pelo autor.

pontos, a saber: comunicação e dissuasão; racionalidade limitada e tomada de decisão; e peso da punição.

4.1. Comunicação e dissuasão

Conforme visto anteriormente, *nudges* funcionam como pequenos elementos capazes de influenciar o comportamento dos indivíduos, de forma a educar e incentivar um comportamento adequado ou aderente. Nesse contexto, a comunicação e a publicidade são instrumentos poderosos de políticas públicas.

Em termos de dissuasão, a comunicação é uma ferramenta capaz de aprimorar a eficácia das políticas de redução de crimes. Campanhas publicitárias planejadas são formas relativamente baratas e com resultados satisfatórios não desprezíveis, inclusive quando comparadas aos efeitos de mudanças no grau de aplicação da lei (JOHNSON; BOWERS, 2003). Essa aplicação é especialmente válida a partir da noção de que os infratores são humanos, dotados de racionalidade limitada, que formulam julgamentos a partir de heurísticas cognitivas, com determinados vieses.

Sobre comunicação e dissuasão, Pickett (2018) inicialmente testou as seguintes hipóteses:

Hipótese #1a: Expor os indivíduos a comunicações de dissuasão que descompactam o risco de prisão fará com que eles percebam uma maior probabilidade de prisão.

Hipótese #1b: Expor os indivíduos a comunicações de dissuasão que descompactam o risco de prisão fará com que eles relatem maior medo emocional de prisão.

Hipótese #2a: Expor os indivíduos a comunicações de ‘pseudocerteza’ que descrevem uma alta probabilidade condicional de prisão por um crime em circunstâncias específicas fará com que percebam uma maior probabilidade de prisão pelo crime em geral.

Hipótese #2b: Expor as pessoas a comunicações de ‘pseudocerteza’ que descrevem uma alta probabilidade condicional de prisão por um crime em circunstâncias específicas fará com que elas tenham mais medo de serem detidas pelo crime em geral.” (PICKETT, 2018, p. 5, tradução nossa¹⁵).

15. No original: “Hypothesis #1a: Exposing individuals to deterrence communications that unpack arrest risk will cause them to perceive a higher probability of arrest.

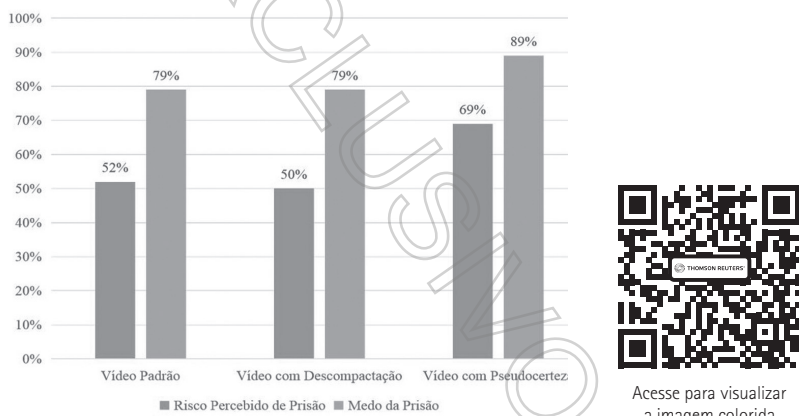
Hypothesis #1b: Exposing individuals to deterrence communications that unpack arrest risk will cause them to report greater emotional fear of arrest.

Hypothesis #2a: Exposing individuals to “pseudocertainty” communications that describe a high conditional probability of arrest for a crime under specific circumstances will cause them to perceive a higher probability of arrest for the crime overall.

Hypothesis #2b: Exposing individuals to “pseudocertainty” communications that describe a high conditional probability of arrest for a crime under specific circumstances will cause them to be more fearful of arrest for the crime overall.” (PICKETT, 2018, p. 5).

Os participantes, distribuídos aleatoriamente, assistiram a uma propaganda entre três possíveis. O vídeo padrão apresentava um policial discutindo esforços da polícia para reduzir direção com embriaguez. No segundo vídeo, foram apresentadas diversas formas de apreensão de motoristas que dirigem sob influência de substâncias psicoativas (descompactação). Por fim, no último vídeo, o mesmo policial apontava uma alta chance de apreensão do motorista infrator, sob condição de encontrar um posto policial (pseudocerteza). Em seguida, cada participante leu um cenário hipotético acerca de uma oportunidade de dirigir bêbado, e então foi solicitado que se atribuísse uma chance percentual de ser pego. O Gráfico 4 apresenta os resultados obtidos a partir desta primeira pesquisa.

Gráfico 4 – Risco Percebido de Prisão e Medo da Prisão por tipo de Propaganda



Fonte: Pickett (2018).

Ao serem observados os dados apresentados, verifica-se que os participantes perceberam um risco de prisão e medo da prisão semelhantes no vídeo padrão e no vídeo com detalhamento das formas de apreensão. Desta forma, a referida pesquisa não trouxe evidência, no caso em tela, do efeito do suporte a partir da descompactação. Todavia, em relação ao vídeo contendo a apresentação da “pseudocerteza”, a percepção foi muito maior em ambos os casos¹⁶.

Ante o exposto, a exibição do vídeo apresentando alto risco de apreensão aumentou a percepção dos indivíduos, o que ocorre, provavelmente, por meio da heurística. Ressalta-se que o efeito do vídeo contendo pseudocerteza pode gerar maiores resultados a partir de exibições repetidas, como no caso de uma campanha publicitária (PICKETT, 2018).

16. Os resultados sobre o risco percebido de prisão foram estatisticamente significantes. Por outro lado, resultados sobre o medo da prisão foram não significantes.

4.2. Racionalidade limitada e tomada de decisão

Nesse ponto, o objetivo é evidenciar a maneira como infratores escolhem seus alvos, uma espécie de “arquitetura de escolhas” sobre a percepção dos criminosos. As hipóteses foram as seguintes:

“Hipótese #3a: Os indivíduos perceberão que bolsas maiores têm conteúdos mais valiosos do que bolsas menores.

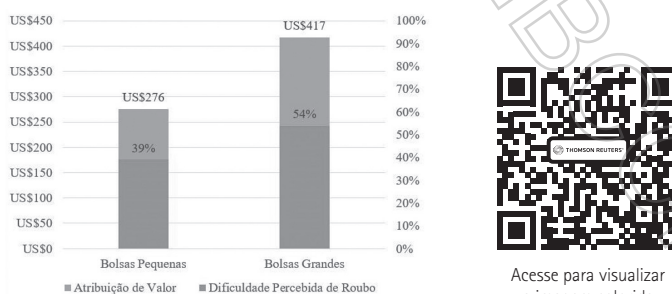
Hipótese #3b: Os indivíduos perceberão que bolsas maiores são mais difíceis de roubar do que bolsas menores. (PICKETT, 2018, p. 9, tradução nossa).¹⁷

A percepção dos infratores sobre custos e benefícios seria originada por julgamentos heurísticos cognitivos. No experimento, supõe-se que apenas o tamanho da bolsa possa influenciar largamente a tomada de decisão (PICKETT, 2018).

Os participantes observaram seis fotos de mulheres segurando bolsas, pequenas ou grandes, em três conjuntos comparáveis, isto é, onde as pequenas e grandes foram similares em cada caso. Foi esclarecido aos participantes que o conteúdo da bolsa era desconhecido/não informado e que não haveria necessidade de a conservar consigo, pois o infrator poderia descartá-la logo após. A posição e o ambiente foram idênticos, bem como a mulher em cada caso.

Após a exposição das fotos, foi solicitado que cada participante atribuísse um valor estimado a cada bolsa, além de sinalizar a dificuldade de roubo de cada uma delas. Os resultados constam no Gráfico 5, a seguir.

Gráfico 5 – Dificuldade Percebida para Roubo e Atribuição de Valor de Bolsas



Fonte: Pickett (2018).

17. No original: “Hypothesis #3a: Individuals will perceive that larger purses contain more valuable contents than smaller purses.

Hypothesis #3b: Individuals will perceive that larger purses are more difficult to steal than smaller purses.” (PICKETT, 2018, p. 9).

Em observação aos resultados, tem-se que o valor médio observado das bolsas é discrepante, sendo muito maior para as bolsas grandes, o que corrobora a hipótese 3a. A percepção sobre a dificuldade de roubo também é divergente. Na média, bolsas grandes foram percebidas como mais difíceis para o roubo, validando também a hipótese 3b. Os resultados foram estatisticamente significantes (PICKET, 2018). Os achados sugerem que características visíveis afetam acentuadamente a percepção de riscos e benefícios por parte dos infratores. No caso em tela, é possível especular que talvez a bolsa maior possa sugerir um conteúdo mais valioso, assim como uma maior dificuldade em ocultar o bem subtraído, com destaque ao fato de que não há nenhuma garantia ou sinalização no sentido da percepção.

No mesmo sentido, L. Herkenhoff, H. Herkenhoff e Felix (2020)¹⁸ obtiveram resultados que indicam não haver planejamento, preparação ou algum tipo de refinamento antes dos crimes, pois estes são bastante improvisados. Os entrevistados, em sua maioria, alegaram que aproveitariam a primeira oportunidade supostamente favorável para o cometimento do delito. 45% dos entrevistados declararam que a motivação havia sido financeira. Por outro lado, 45% informaram que a motivação não havia sido financeira. Os achados indicam que parte relevante desse público age por mera ostentação e “curtição”. 10% responderam que o motivo do crime fora o sustento do vício em drogas (HERKENHOFF, L.; HERKENHOFF, H.; FELIX, 2020). Porém, mais importante que essas primeiras respostas, foi o fato de que, na percepção desses entrevistados, a maior parte dos crimes cometidos por outros infratores (estranhamente, não por eles) fora determinada pela busca de aventura/“adrenalina”, aceitação/prestígio em um subgrupo social, contestação à autoridade e outros fatores não econômicos e compatíveis com a predominância de jovens entre os autores desse tipo de delito.

Ante o exposto, torna-se central o antagonismo entre os resultados retrocitados e a noção de cálculo de utilidade por parte dos infratores. Frequentemente, a motivação do crime é não financeira. De mesmo modo, Thaler (2019) manifesta a distância entre a racionalidade substantiva e o contexto da criminalidade, visto que, teoricamente, a concepção de racionalidade substantiva pode ser empregada em áreas com grande especialização e aprendizado, como o mercado financeiro. O crime, por sua vez, não está associado a uma teoria de aprendizagem. O fato de um indivíduo se abster de praticar delitos não provém do aprendizado ao longo da vida, pois para este, o que não é incomum, “não há segundas chances”.

Por fim, resta evidente, a partir dos resultados, que criminosos estão sujeitos à escolha de alvos com base em poucas informações disponíveis, o que se reflete em ações

18. Trata-se de um estudo com 20 indivíduos voluntários, condenados e encarcerados em instituições prisionais no estado do Espírito Santo, com os quais se realizou uma entrevista semiestruturada, defendido como dissertação de Mestrado em Segurança Pública na Universidade Vila Velha/ES, inédito.

por impulso a partir de heurísticas cognitivas, cujas decisões são improváveis de enquadramento em um “cálculo de riscos e benefícios”.

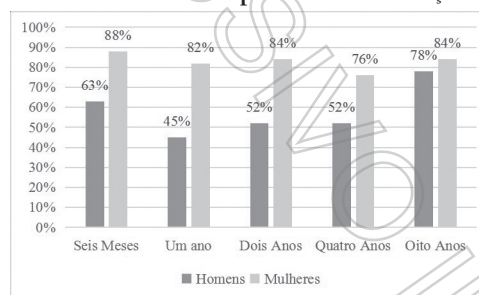
4.3. *Peso da punição*

Uma das principais questões no contexto de dissuasão é a validade dos efeitos de aumentos nas penas sobre a aversão às sanções, ou seja, se punições mais severas efetivamente resultam em maior medo por parte dos criminosos.

Nesse contexto, a hipótese foi a seguinte: “[...] 4: o medo das pessoas de cumprir pena na prisão aumentará com a duração da sentença, mas o fará a uma taxa decrescente” (PICKETT, 2018, p. 11, tradução nossa¹⁹).

Os participantes da pesquisa acima referida ficaram diante de cinco tipos de sentenças: seis meses, um ano, dois anos, quatro anos ou oito anos. O cumprimento da sentença foi distribuído aleatoriamente. Então cada um, individualmente, indicou o medo percebido de prisão, com divisão dos resultados por gênero.

Gráfico 6 – Medo da Prisão por Peso da Punição e Gênero



Fonte: Pickett (2018).

Os resultados sugerem que sentenças longas não produzem maior medo, o que contradiz o efeito que pressupostos tradicionais de criminologia preveem. Os participantes declararam ter medo da pena de 6 meses de prisão quase no mesmo patamar que das penas de 8 anos, o que permite inferir sobre a *sensibilidade decrescente* aos custos de sanção. A rigorosidade das sanções formais tem pouco valor dissuasório. Relevante também foi a diferença do medo entre homens e mulheres, cuja distância foi estatisticamente significativa (PICKETT, 2018).

Dessa forma, o declínio na sensibilidade às sanções corrobora as previsões da Teoria da Perspectiva, especialmente na análise de que, exatamente como Beccaria sustentava, embora na época sem evidências empíricas, a certeza da punição tem maior efeito do que

19. “Hypothesis #4: Individuals’ fear of serving time in prison will increase with sentence length, but do so at a declining rate.” (PICKETT, 2018, p. 11).

propriamente o peso da punição. Uma explicação plausível é a de que os participantes, ao tomarem conhecimento da pena (bem como a sua rigorosidade), passam a ter um ponto de referência demasiadamente negativo: o fato de *ser preso*, em si mesmo, independentemente da duração. Os aumentos no tempo de prisão, a partir da própria notícia dela, tem efeitos decrescentes, em consonância com a previsão teórica.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Economia fornece relevantes contribuições para a análise da criminalidade, bem como oferece subsídios para decisões na esfera das políticas públicas. Gary Becker é considerado um pioneiro na análise econômica do crime, cujo modelo buscou incorporar pressupostos neoclássicos para determinação de um “ponto ótimo” referente à minimização dos custos sociais. Entretanto, a despeito do seu valor como modelo seminal, tais pressupostos são largamente irrealistas e se pode caracterizar a referida teoria como uma espécie mais normativa, distante ou não tão próxima da realidade. Ressalta-se, também, a fragilidade de se transformarem as perdas sociais decorrentes de homicídios e outros tipos de violência grave em valores monetários. Entretanto, a despeito do seu valor como modelo seminal, tais pressupostos são largamente irrealistas. Além disso, podem caracterizar a referida teoria como uma espécie mais normativa, distante ou não tão próxima da realidade. Ressalta-se, também, a ineficácia de se transformar as perdas sociais decorrentes de homicídios e outros tipos de violência grave em valores monetários.)

Em outra ótica, teorias com métodos e escopo comportamental surgiram como ferramentas poderosas para explicação da dinâmica do crime. O arcabouço inicial é posto a partir de Herbert Simon, cujos estudos forneceram o pontapé inicial para uma ampla agenda de pesquisa, com contribuições à Nova Economia Institucional, à Economia Comportamental etc. Entre as numerosas contribuições comportamentalistas, o presente trabalho fez uma breve apresentação do conceito de Racionalidade Limitada, da Teoria do Suporte, da Teoria da Perspectiva e dos *Nudges* como instrumentos de políticas públicas.

No contexto deste arcabouço teórico, foi utilizada a pesquisa de Justin Pickett, de 2018, como forma de ilustração e evidência empírica de algumas previsões teóricas. A partir dos resultados expostos, tem-se que o processo decisório de um infrator não é simples, isto é, por mero cálculo de utilidade e desutilidade. Restou evidenciado o seguinte:

1 – Tem singular importância a compreensão de heurísticas cognitivas na motivação de crimes e na escolha de alvos. Portanto, a visão do criminoso é subjetiva e sujeita a vieses. No exemplo posto, a mera mudança no formato da bolsa alterou profundamente a recepção cognitiva sobre valor mensurado e riscos verificados. Esse achado contrasta com a concepção de racionalidade substantiva. L. Herkenhoff, H. Herkenhoff e Felix (2020) reforçam essa premissa ao constatarem a ausência de planejamento prévio ao cometimento dos delitos pelo público entrevistado e a busca por ganhos não materiais.

2 – Outro resultado relevante se deu na eficácia da publicidade como mecanismo de dissuasão que possui baixos custos, viabilizando a execução de uma “arquitetura de escolhas” a partir de outros instrumentais além dos tradicionais (aparato policial, cortes de julgamento etc.), visto que os indivíduos expostos ao vídeo com pseudocerteza indicaram maior percepção do risco de prisão. Por outro lado, os achados não validaram a hipótese relacionada à Teoria do Suporte (descompactação das informações, pois a aversão foi similar à do público submetido ao vídeo padrão).

3 – Indivíduos possuem maior sensibilidade ao aumento da probabilidade de punição do que propriamente pelo rigor ou peso dela. Becker (1968) levantou essa relação em seu trabalho seminal; contudo, não ofereceu uma explicação teórica, assim como, ao reverso, Beccaria construiu uma teoria sem evidência empírica cientificamente obtida. Em outra mão, a Teoria da Perspectiva propõe uma análise de dois argumentos que considera tanto a mudança quanto um referencial para a respectiva mudança. Sob essa ótica, os infratores possuem sensibilidade decrescente ao peso da punição considerando a maior aversão ao próprio fato de ser preso. A hipótese 4 de Pickett (2018) produziu achados que corroboram a Teoria da Perspectiva.

Em suma, os vieses são previsíveis e podem ser aproveitados para aumento da eficácia das políticas de segurança pública, como o reforço por meio de comunicações de dissuasão em campanhas publicitárias direcionadas ao criminoso (com a relativa exceção da violência no trânsito, a utilização dos meios de comunicação se tem resumido àquelas direcionadas aos potenciais consumidores de substâncias ilícitas e às vítimas e testemunhas de violência doméstica). Se o objetivo é reduzir a violência e a criminalidade, penas mais rigorosas são, efetivamente, menos importantes que a apuração de um maior número de infrações. Por fim, é pertinente considerar que, na compreensão da dinâmica da criminalidade e das políticas públicas na área, especialmente ao se fixarem as penas pelos delitos, é condição de sucesso utilizar-se dos desenvolvimentos teóricos da Economia Comportamental.

6. REFERÊNCIAS

- BARROS, G. Herbert A. *Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures*. Munich: University Library of Munich, 2007.
- BECCARIA, C. *Dos delitos e das penas*. [S.l.]: Ed. Ridendo Castigat Mores, 1764. Disponível em: [www.dominiopublico.gov.br/download/texto/eb000015.pdf]. Acesso em: 06.05.2020.
- BECKER, G. S. Crime and punishment: An economic approach. *The economic dimensions of crime*, Palgrave Macmillan, London, 1968.
- BRASIL. SECRETARIA-GERAL DA PRESIDÊNCIA. SECRETARIA ESPECIAL DE ASSUNTOS ESTRATÉGICOS. *Custos Econômicos da Criminalidade no Brasil*. Brasília: SGPR, 2018.

- CERQUEIRA, D. et al. *Atlas da violência 2018*. Rio de Janeiro: IPEA; FBSP, 2018.
- HERKENHOFF, L. S. B.; HERKENHOFF, H. G.; FELIX, L. C. Motivos do roubo: um estudo sob a perspectiva de homens encarcerados. In: SILVESTRE, G. F.; OLSEN, M. A. L.; DIAS, G. G. B.; GONÇALVES, T. F. (Org.). *Temas atuais de Direito II: estudos em homenagem aos 90 anos do curso de Direito da Universidade Federal do Espírito Santo*. Curitiba: Brazil Publishing, 2020. v. 1.
- JOHNSON, S. D.; BOWERS, K. J. Opportunity is in the eye of the beholder: The role of publicity in crime prevention. *Criminology & Public Policy*, p. 497-524, 2003.
- KAHNEMAN, D. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.
- LIBERALI, J. F. M. *O papel da memória no julgamento e tomada de decisão*. 2012. 186 f. Tese (Doutorado em Psicologia) – Programa de Pós-Graduação em Psicologia, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.
- PICKETT, J. T. Using Behavioral Economics to Advance Deterrence Research and Improve Crime Policy: Some Illustrative Experiments. *Crime and Delinquency*, v. 64, n. 12, p. 1636-1659, 2018.
- RETRATOS DA SOCIEDADE BRASILEIRA. Brasília: Confederação Nacional da Indústria, ano 9, n. 53, fev. 2020.
- SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F.; FERNÁNDEZ, R. G. *Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: UNESP, 2019.
- SIMON, H. A. *Models of man; social and rational*. New York: Wiley, 1957.
- THALER, R. H. *Misbehaving: a construção da economia comportamental*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2019.
- TVERSKY, A.; KOEHLER, D. J. Support theory: a nonextensional representation of subjective probability. *Psychological review*, v. 101, n. 4, p. 547, 1994.
- VARIAN, H. R. *Microeconomia: princípios básicos*. Rio de Janeiro: Elsevier Brasil, 2006.
- VEBLEN, T. *The place of science in modern civilization*. New York: B. W. Huebsch, 1919.

PESQUISAS DO EDITORIAL

Veja também Doutrinas relacionadas ao tema

- A criminalidade econômica por trás das violações contra a propriedade industrial no mercado da moda, de Thainá Simionato Marques – *RDPEC* 7/53-75;
- O aumento da criminalidade digital no Brasil: uma análise criminológica com base na teoria das janelas quebradas, de Rafael Khalil Coltro – *RT* 1028/231-243; e
- Processo penal aplicado à criminalidade econômico-financeira, de Diogo Malan – *RBCrim* 114/279-320 e *Doutrinas Essenciais Direito Penal e Processo Penal* 7/49-90.