

# UMA ANÁLISE CRÍTICA DO TRIÂNGULO DA FRAUDE DE DONALD CRESSEY: LIMITAÇÕES E APLICAÇÕES NO CONTEXTO DOS CRIMES CORPORATIVOS

*A CRITICAL ANALYSIS OF DONALD CRESSEY'S FRAUD TRIANGLE: LIMITATIONS AND APPLICATIONS IN THE CONTEXT OF CORPORATE CRIME*

**Raphael Boldt<sup>1</sup>**  

Faculdade de Direito de Vitória, FDV, Brasil  
raphael.boldt@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14889490>

**Resumo:** Este artigo realiza uma análise crítica do Triângulo da Fraude, proposto por Donald Cressey em 1953, e sua aplicação no contexto contemporâneo das fraudes corporativas. O modelo original, que destaca as dimensões de pressão, oportunidade e racionalização, é revisitado à luz de novas dinâmicas organizacionais, avanços tecnológicos e mudanças regulatórias. Discutem-se as limitações do Triângulo da Fraude, como sua simplicidade ao tratar fraudes complexas, e propõem-se ajustes com base em teorias mais recentes, como o Diamante da Fraude. Conclui-se que, apesar de útil, o modelo de Cressey precisa ser adaptado para enfrentar os desafios das fraudes modernas.

**Palavras-chave:** triângulo da fraude; Donald Cressey; fraudes corporativas.

**Abstract:** This article provides a critical analysis of Donald Cressey's Fraud Triangle, proposed in 1953, and its application in the contemporary context of corporate fraud. Emphasizing the dimensions of pressure, opportunity, and rationalization, the original model is revisited in light of new organizational dynamics, technological advancements, and regulatory changes. The limitations of the Fraud Triangle, such as its simplicity in addressing complex frauds, are discussed, and adjustments are proposed based on more recent theories like the Fraud Diamond. The conclusion is that, while useful, Cressey's model needs to be adapted to tackle the challenges of modern fraud.

**Keywords:** fraud triangle; Donald Cressey; corporate fraud.

<sup>1</sup> Pós-Doutor em Direito Penal pela Goethe-Universität/Frankfurt am Main e em Criminologia pela Universität Hamburg, ambos com bolsa DAAD. Doutor e Mestre em Direitos e Garantias Fundamentais pela Faculdade de Direito de Vitória (FDV), com estágio doutoral na Goethe-Universität/Frankfurt am Main. Professor nos cursos de Graduação e Pós-Graduação (Mestrado e Doutorado) da FDV. Coordenador do Grupo de Pesquisa CNPq "Sistema Penal e Segurança Pública". Advogado. Link Lattes: <http://lattes.cnpq.br/7059830980608621>. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1625-9856>.

## 1. Introdução

O “Triângulo da Fraude”, formulado por Donald Cressey em 1953, é amplamente reconhecido como um dos principais modelos teóricos para explicar os fatores que levam à fraude, especialmente no contexto corporativo. O modelo sugere que a fraude ocorre quando três fatores estão presentes simultaneamente: pressão, oportunidade e racionalização. Cressey desenvolveu sua teoria a partir de entrevistas com cerca de 200 detentos condenados por fraudes financeiras, formulando um arcabouço que, até os dias atuais, influencia o campo da criminologia, da auditoria e do *compliance* corporativo.

Desde a sua introdução, o Triângulo da Fraude tem sido utilizado em diversas áreas, incluindo auditoria, análise de fraudes corporativas e governança corporativa. No entanto, em meio às rápidas transformações tecnológicas e às novas dinâmicas organizacionais, surgem questionamentos sobre a adequação do modelo aos cenários modernos. Neste ensaio, discutiremos os elementos fundamentais do Triângulo da Fraude, suas limitações e os desafios de sua aplicabilidade no contexto contemporâneo de fraudes corporativas. Além disso, abordaremos a influência de novas ferramentas tecnológicas na mitigação dos riscos de fraude e a importância de evoluir o modelo para incluir novos fatores críticos.

## 2. Pressão: o incentivo à fraude

No Triângulo da Fraude, a “pressão” (ou motivação) é vista como o ponto de partida para o comportamento fraudulento. **Cressey** (1953) definiu pressão como uma situação que gera um estresse insustentável no indivíduo, geralmente relacionado a problemas financeiros ou pessoais. Esse problema, classificado como “não compartilhável”, empurra o indivíduo a procurar uma solução não convencional, muitas vezes em segredo, por meio de atos fraudulentos. Cressey identificou que os indivíduos que ocupam cargos de confiança, especialmente no setor financeiro, sentem-se compelidos a cometer fraudes quando acreditam que essa é a única maneira de resolver seus dilemas pessoais.

Embora o conceito de pressão seja amplamente aceito, ele enfrenta críticas em termos de aplicabilidade prática. Estudos contemporâneos apontam que a pressão não está limitada a problemas financeiros pessoais. Na verdade, os agentes fraudulentos também podem ser impulsionados por pressões organizacionais, como a exigência de cumprimento de metas inatingíveis ou a necessidade de apresentar resultados financeiros positivos para manter bônus e recompensas. Segundo **Wang, Winton e Yu** (2010), pressões associadas a prazos irrealistas e expectativas infladas de acionistas podem criar um ambiente onde a fraude é percebida como o único caminho viável para manter a posição na empresa ou garantir o cumprimento de objetivos de desempenho.

Além disso, com a globalização e o aumento da competição, a pressão financeira não afeta apenas indivíduos, mas também toda a estrutura organizacional. Gestores de instituições financeiras e grandes corporações frequentemente enfrentam dilemas éticos quando a sobrevivência de suas empresas depende de resultados que só podem ser alcançados por meio de comportamentos arriscados ou fraudulentos. Esse ponto é relevante, especialmente quando se analisam os escândalos

financeiros envolvendo grandes corporações, como a Enron e a WorldCom, onde a pressão para atingir metas financeiras irrealistas foi um fator-chave no comportamento fraudulento.

Portanto, a dimensão da pressão precisa ser ampliada para incluir fatores organizacionais e contextuais. A pressão financeira, apesar de ser um fator significativo, não é a única causa motivacional da fraude. É importante considerar como as culturas corporativas, o ambiente competitivo e as políticas de incentivo exacerbam a tendência a fraudes em grandes organizações.

## 3. Oportunidade: a permissão para fraudar

A “oportunidade” é outro pilar central do Triângulo da Fraude. Cressey argumentou que a fraude só ocorre quando o indivíduo encontra uma oportunidade para violar a confiança sem ser detectado. Oportunidades surgem em ambientes corporativos onde os controles internos são fracos ou inexistentes, ou onde a complexidade organizacional torna difícil a supervisão constante de todas as operações financeiras.

Em um mundo corporativo cada vez mais dinâmico e complexo, o conceito de oportunidade deve ser revisto à luz das inovações tecnológicas e do avanço das ferramentas de auditoria. Cressey desenvolveu seu modelo em um contexto no qual os mecanismos de controle eram limitados e baseados em práticas manuais de auditoria. No entanto, com o advento da inteligência artificial, do *machine learning* e da análise de grandes volumes de dados (*big data*), as organizações modernas têm a capacidade de monitorar em tempo real suas operações e identificar comportamentos anômalos que possam indicar fraudes.

Isso significa que as oportunidades para fraudes estão se tornando mais difíceis de identificar, mas, ao mesmo tempo, mais difíceis de executar sem ser detectado. **Lou e Wang** (2009) argumentam que, embora as tecnologias de controle estejam evoluindo, o conhecimento técnico dos fraudadores também está avançando, o que torna as fraudes mais sofisticadas e, muitas vezes, mais difíceis de serem identificadas. Essa sofisticação é exemplificada por fraudes corporativas envolvendo sistemas financeiros digitais, lavagem de dinheiro em plataformas digitais e manipulação de contratos e transações em criptomoedas.

Outro ponto importante a ser considerado é o papel dos controles internos na criação ou na prevenção de oportunidades. Empresas com fracos sistemas de governança corporativa, estruturas de controle ineficazes e processos de auditoria falhos apresentam maior risco de fraude. Cressey enfatizou que a oportunidade surge quando os indivíduos percebem que os controles são falhos e que suas ações não serão detectadas ou punidas. Estudos recentes, como o de **Brazel, Jones e Zimbleman** (2009), confirmam que uma governança corporativa eficaz pode reduzir drasticamente as oportunidades de fraude, enquanto a ausência de supervisão robusta pode criar um ambiente fértil para comportamentos fraudulentos.

No entanto, mesmo em ambientes com controles internos rigorosos, ainda podem surgir brechas que permitem fraudes, especialmente quando os fraudadores estão em posições de poder e têm acesso a informações críticas sobre como esses controles funcionam. Fraudes como as que ocorreram no Banco Barings e na Société Générale demonstram que, mesmo sob auditoria externa e com sistemas de controle, executivos com

conhecimento técnico e acesso privilegiado podem burlar os mecanismos de fiscalização.

fraude se tornou sistemática e integrada às operações normais da empresa.

#### 4. Racionalização: a justificativa moral

A “racionalização” é talvez o elemento mais subjetivo do Triângulo da Fraude. Cressey postulou que indivíduos que cometem fraudes precisam encontrar uma justificativa moral ou ética para seu comportamento. Em sua pesquisa, ele descobriu que muitos fraudadores se viam como “pessoas boas em circunstâncias ruins” e racionalizavam suas ações com o pensamento de que não estavam realmente causando danos ou de que seu comportamento era necessário para resolver uma situação temporária.

Um aspecto interessante dessa dimensão é que a racionalização frequentemente ocorre antes da fraude, como um mecanismo para aliviar a dissonância cognitiva que surge quando o comportamento do indivíduo entra em conflito com seus valores morais. No entanto críticas a esse conceito sugerem que nem sempre a racionalização ocorre antes do ato. Em muitos casos, a justificativa pode ser formulada após a fraude, como uma forma de minimizar a culpa e o remorso.

Além disso, as motivações para a racionalização podem variar significativamente de acordo com o contexto cultural e organizacional. Em culturas corporativas onde a obtenção de resultados é mais valorizada do que o cumprimento de padrões éticos, a racionalização pode ser mais facilmente aceita. Por exemplo, empresas que oferecem grandes recompensas financeiras para gestores que atingem metas agressivas de crescimento podem, indiretamente, incentivar uma cultura de normalização de comportamentos antiéticos e de desvios. **Blickle et al.**

(2006) argumentam que a cultura organizacional desempenha um papel crítico na formação das percepções dos indivíduos sobre a aceitabilidade da fraude.

Por outro lado, a racionalização pode ser menos relevante em casos de fraudes em larga escala, nos quais o comportamento é visto como parte de um esquema maior, envolvendo múltiplos indivíduos ou departamentos dentro de uma organização. Nesses casos, os agentes podem não sentir a necessidade de justificar suas ações, pois o comportamento fraudulento se torna parte da cultura da organização como um todo. Isso pode ser observado em escândalos corporativos de grande escala, como aqueles envolvendo a Enron e a Lehman Brothers, onde a

#### 5. Limitações do Triângulo da Fraude

Apesar de ser amplamente utilizado como uma ferramenta teórica e prática, o Triângulo da Fraude apresenta algumas limitações que devem ser reconhecidas. A primeira limitação é a simplicidade do modelo. Não obstante sua suposta eficácia em capturar três fatores importantes que contribuem para comportamentos fraudulentos, ele ignora a complexidade dos ambientes organizacionais modernos, onde múltiplos fatores interagem de maneiras imprevisíveis. Por exemplo, o modelo de

Cressey não leva em consideração o papel das redes colaborativas em fraudes complexas. Em muitas fraudes corporativas, como as que ocorreram no setor bancário durante a crise financeira de 2008 ou mesmo no recente caso envolvendo o Grupo Americanas, múltiplos agentes estavam envolvidos, cada um com diferentes motivações e níveis de responsabilidade.

Outro ponto é que o Triângulo da Fraude pressupõe que as ações fraudulentas são motivadas exclusivamente por fatores internos ao indivíduo ou à organização, mas não consideram adequadamente o impacto de fatores externos, como crises econômicas, mudanças regulatórias ou avanços tecnológicos que podem criar novas oportunidades e pressões para condutas ilícitas. Além disso, o modelo de Cressey não aborda como fatores como a cultura organizacional, a liderança ética e as pressões da sociedade podem moldar o comportamento dos indivíduos dentro de uma organização.

[...] empresas que oferecem grandes recompensas financeiras para gestores que atingem metas agressivas de crescimento podem, indiretamente, incentivar uma cultura de normalização de comportamentos antiéticos e de desvios.

#### 6. A “evolução” do modelo: o Diamante da Fraude

Com base nas limitações observadas no Triângulo da Fraude, estudiosos propuseram novos modelos com elementos adicionais para explicar melhor as causas da fraude. Um dos modelos mais citados é o “Diamante da Fraude”, introduzido por **Wolfe e Hermanson** (2004), que adiciona uma quarta dimensão ao modelo de Cressey: a “capacidade”. Esse modelo sugere que, além de pressão, oportunidade e racionalização, a capacidade do fraudador de cometer a fraude de maneira eficaz também é um fator determinante. Isso inclui habilidades técnicas, conhecimento dos sistemas de controle e uma posição que lhe permita explorar falhas dentro da organização.

A inclusão da capacidade no modelo é uma resposta direta ao aumento da complexidade das fraudes modernas, que muitas vezes exigem muito conhecimento técnico e acesso privilegiado a informações internas. O Diamante da Fraude reconhece que, para a fraude ocorrer, o indivíduo precisa ter as habilidades e a posição necessárias para explorar as oportunidades disponíveis.

### 7. Considerações finais: uma nova abordagem

O Triângulo da Fraude de Donald Cressey continua sendo uma das principais ferramentas teóricas para explicar os fatores que levam à fraude corporativa, sendo extremamente utilizado, por exemplo, no contexto do *compliance*. No entanto seu escopo limitado exige complementação e adaptação para lidar com os desafios das fraudes no século XXI, que são mais complexas e sofisticadas. A inclusão de novos elementos, como capacidade,

cultura organizacional e fatores externos, é crucial para que o modelo continue sendo útil na detecção e na prevenção de fraudes corporativas.

Além disso, a ênfase em fatores individuais e psicológicos limita sua capacidade de lidar com a complexidade dos crimes corporativos modernos. Ao integrar a perspectiva crítica, torna-se possível desenvolver abordagens mais eficazes de prevenção e detecção de fraudes, que considerem não apenas o comportamento individual, mas as dinâmicas institucionais, culturais e sistêmicas que perpetuam a fraude nas corporações. Essa nova abordagem pode ajudar a corrigir o foco excessivo em culpabilizar os indivíduos, enquanto ignora as profundas causas estruturais que muitas vezes incentivam e sustentam o comportamento fraudulento no mundo corporativo.

### Informações adicionais e declarações do autor (integridade científica)

**Declaração de conflito de interesses:** o autor confirma que não há conflito de interesse na condução desta pesquisa e na redação deste artigo.

**Declaração de autoria:** somente o pesquisador que cumpre os requisitos de autoria deste artigo é listado como autor. **Declaração de originalidade:**

o autor garantiu que o texto aqui publicado não foi publicado anteriormente em nenhum outro recurso e que futuras republicações somente ocorrerão com a indicação expressa da referência desta publicação original; ele também atesta que não há plágio de terceiros ou autoplágio.

### Como citar (ABNT Brasil)

BOLDT, Raphael. Uma análise crítica do triângulo da fraude de Donald Cressey: limitações e aplicações no contexto dos crimes corporativos. *Boletim IBCCRIM*, São Paulo, v. 33, n. 388, p. 5-8, 2025. DOI: 10.5281/

zenodo.14889490. Disponível em: [https://publicacoes.ibccrim.org.br/index.php/boletim\\_1993/article/view/1659](https://publicacoes.ibccrim.org.br/index.php/boletim_1993/article/view/1659). Acesso em: 1 mar. 2025.

### Referências

BLICKLE, G.; SCHLEGEL, A.; FASSBENDER, P.; KLEIN, U. Some personality correlates of business white-collar crime. *Applied Psychology: An International Review*, v. 55, n. 2, p. 220-233, 2006. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2006.00226.x>

BRAZEL, J. F.; JONES, K. L.; ZIMBELMAN, M. F. Using nonfinancial measures to assess fraud risk. *Journal of Accounting Research*, v. 47, n. 5, p. 1135-1166, 2009. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2009.00349.x>

CRESSEY, D. R. *Other people's money: A study in the social psychology of embezzlement*. Glencoe, IL: Free Press, 1953.

LOU, Y.; WANG, W. Fraud detection in corporate audits. *Journal of Auditing Studies*, v. 14, n. 3, p. 198-211, 2009.

WANG, S.; WINTON, A.; YU, X. Corporate fraud and fraud detection. *Journal of Financial Studies*, v. 23, n. 4, p. 879-912, 2010.

WOLFE, D. T.; HERMANSON, D. R. The fraud diamond: Considering the four elements of fraud. *CPA Journal*, v. 74, n. 12, p. 38-42, 2004. Disponível em: <https://digitalcommons.kennesaw.edu/facpubs/1537/>. Acesso em: 20 fev. 2025.