

O que a abordagem econômico-comportamental ensina sobre a corrupção no mundo real?

What does the behavioral economia approach teach us about corruption in the real world?

¿qué nos enseña el enfoque económico-conductual sobre la corrupción en el mundo real?

DOI: 10.55905/ijsmvtv10n3-030

Originals received: 04/15/2024

Acceptance for publication: 05/20/2024

Roberta Muramatsu

PhD em Economia e Filosofia

Instituição: Erasmus University Rotterdam

Endereço: Rua Itambé, 143, Prédio 12, São Paulo – SP, CEP: 01239-001

E-mail: roberta.muramatsu@mackenzie.br

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-5286-6952>

RESUMO

O artigo oferece aos leitores uma interpretação das contribuições dos estudos comportamentais para a pesquisa e o debate contemporâneos sobre corrupção. Mais precisamente, apresenta e analisa evidências experimentais sobre a relevância de mecanismos psicológicos (heurísticas cognitivas, molduras decisórias e vieses) e sociais (normas de colaboração recíproca) na geração e perpetuação de práticas corruptas. O ponto de partida é a visão de que a abordagem econômica tradicional não é suficiente para desvendar as forças motoras das escolhas desonestas e por isso não consegue recomendar políticas eficazes de combate à corrupção para um mundo real com racionalidade limitada, força de vontade limitada e interesse próprio restringido. Adicionalmente, discute brevemente algumas implicações da perspectiva comportamental para política comumente chamadas de *nudges*.

Palavras-chave: corrupção, racionalidade limitada, economia comportamental, reciprocidade, *nudges*.

ABSTRACT

This paper provides readers with an interpretation of the contributions behavioral studies have made to contemporary corruption research and debate. More precisely, it presents and discusses experimental evidence about the relevance of psychological (cognitive heuristics, decision frames and biases) and social mechanism (norms of reciprocal collaboration) that trigger and perpetuate corrupt deals. Its departure point is the view that traditional economic approach is insufficient to uncover the driving forces of dishonest choices and therefore fails to recommend effective anticorruption policies in the real world of bounded rationality, limited willpower, and constrained self-interest.

Additionally, it briefly examines some implications of the behavioral turn to corruption for policy and interventions often named as *nudges*.

Keywords: corruption, bounded rationality, behavioral economics, reciprocity, *nudges*.

RESUMEN

Este artículo proporciona a los lectores una interpretación de las contribuciones que los estudios de comportamiento han hecho a la investigación y el debate contemporáneo sobre la corrupción. Más precisamente, presenta y discute evidencia experimental sobre la relevancia de los mecanismos psicológicos (heurísticas cognitivas, marcos de decisión y sesgos) y sociales (normas de colaboración recíproca) que desencadenan y perpetúan transacciones corruptas. Su punto de partida es la visión de que el enfoque económico tradicional es insuficiente para descubrir las fuerzas impulsoras de las decisiones deshonestas y, por lo tanto, no logra recomendar políticas anticorrupción efectivas en el mundo real de la racionalidad limitada, la fuerza de voluntad limitada y el interés propio restringido. Además, examina brevemente algunas implicaciones del giro conductual hacia la corrupción para la política y las intervenciones denominadas como *nudges* (empujones).

Palabras clave: corrupción, racionalidad limitada, economía conductual, reciprocidad, *nudges*.

1 INTRODUÇÃO

Pesquisadores, formuladores de políticas públicas e organizações internacionais reconhecem que a maioria dos países tem falhado na complexa tarefa de combater à corrupção (World Bank, 2019). Parte dos desafios decorrem da natureza secreta e ilícita da corrupção. Ela se manifesta de inúmeras formas e frequentemente envolve fatores quantitativos e qualitativos que não são facilmente isoláveis e mensuráveis.

Em resposta a isso, há um crescente interesse pelas perspectivas multidisciplinares que apostam nas trocas mutuamente benéficas entre a economia, direito, psicologia, ciências políticas, antropologia e geografia. Tal cenário intelectual pluralista para a pesquisa sobre corrupção explica em parte o aumento da popularidade das ciências comportamentais.

Os estudos comportamentais desafiam, em certa medida, a explicação econômica tradicional de corrupção como um crime de cálculo racional (Rose-Ackerman, 1975, Klitgaard, 1988). Eles se apoiam em pressupostos psicologicamente mais realistas –

racionalidade, força de vontade limitada e interesse próprio limitados – para desvendar mecanismos mentais e sociais subjacentes às condutas desonestas e que muitas vezes tornam a corrupção um problema persistente (Muramatsu; Bianchi, 2021a).

2 A PERSPECTIVA COMPORTAMENTAL DA CORRUPÇÃO

Os avanços das ciências comportamentais estão transformando várias disciplinas científicas (Diamond; Vartiainen 2007, Zamir; Teichman 2014). Os desenvolvimentos teóricos e empíricos refletem as dúvidas dos pesquisadores e *policy makers* sobre se o arcabouço da escolha racional é suficiente para rastrear os mecanismos que explicam fenômenos complexos como a corrupção no mundo real.

O interesse pela abordagem comportamental também sugere a disposição de repensar a caixa de ferramentas anticorrupção. A ineficácia de política também pode ser decorrência de pressupostos sobre a psicologia da escolha humana altamente simplificados, que sustentam a perspectiva econômica tradicional de corrupção.

2.1 BLOCOS DE CONSTRUÇÃO DA ABORDAGEM COMPORTAMENTAL

A despeito do uso do poder público para obter ganhos privados ilícitos envolver cálculos de custos e benefícios, tal avaliação sozinha não explica plenamente a corrupção no mundo real. Os cientistas comportamentais recorrem ao modelo de racionalidade limitada, de acordo com o qual o cérebro humano evoluiu com dois sistemas de pensar chamados de intuição e raciocínio. O pensamento intuitivo possibilita respostas automáticas a tarefas decisórias dos quais a sobrevivência humana depende. O pensar reflexivo, por sua vez acomoda as atividades de processamento de informação que exigem esforço, tempo e controle para produzir julgamentos cautelosos e escolhas deliberadas (Kahneman, 2003).

O traço principal do pensamento intuitivo ou automático é que ele se apoia em atalhos mentais chamados de heurísticas que às vezes geram resultados subótimos ou enviesados. Além disso, as escolhas limitadamente racionais dependem de como os indivíduos percebem as opções de escolha e se eles representam as tarefas decisórias em

termos de perdas ou ganhos relativos. As pessoas frequentemente selecionam uma alternativa arriscada quando se percebem em contexto de perda, apesar de fazerem escolhas seguras quando entendem que estão numa situação de ganho (Kahneman; Tversky 1981). Isso implica a visão de que os efeitos molduras (*framing effects*) e heurísticas explicam comportamentos de escolha individual, inclusive as condutas corruptas.

2.2 MOLDURAS MENTAIS, HEURÍSTICAS E VIESES NAS ESCOLHAS DESONESTAS

Uma moldura de perda influencia o comportamento desonesto. Kern e Chugh (2009) rodaram um experimento de cenário, no qual os participantes exerciam o papel de um empreendedor disposto a adquirir uma empresa concorrente cujo dono não tem qualquer interesse de vendê-la e tampouco aprova uma proposta de fusão. Os pesquisadores perguntaram aos sujeitos do estudo o quão provável seria contratar um consultor para extrair vantagens de *insider information* e lucrar com isso através de contratação dos funcionários da empresa rival para forçar o concorrente a vender a firma por um preço vantajoso. Os participantes submetidos à condição experimental de perda mostraram-se mais dispostos a contratar o consultor do que aqueles no contexto de ganho.

O pensamento intuitivo e a ambiguidade produzem escolhas desonestas entre profissionais que se consideram indivíduos guiados por compromissos morais. Feldman e Halali (2022) desenharam um experimento no qual os participantes tinham de fazer uma avaliação objetiva de um famoso centro de pesquisa. Os sujeitos, colocados no grupo experimental de pensamento automático, tiveram de recorrer a suas intuições para fazer a avaliação. O restante dos participantes pertencentes ao grupo de pensamento analítico teve de escrever justificativas detalhadas para suas respostas, pois elas deveriam revelar uma análise cuidadosa. Os pesquisadores desenharam um cenário com conflito de interesses em que os sujeitos do experimento são informados de que se eles fizessem uma avaliação boa do trabalho realizado pelo centro de pesquisa, poderiam ser chamados para participar de tarefas remuneradas. Os resultados experimentais mostram que a mediana da avaliação foi mais elevada, em todas as condições experimentais, do que a avaliação

dos próprios funcionários do centro de pesquisa. A mediana da avaliação no contexto de pensamento intuitivo foi mais alta do que a oferecida pelos indivíduos que se encontravam na condição de pensamento analítico.

As pessoas tendem a pensar que sua alta competência profissional é condição necessária e suficiente para julgamentos e decisões ótimas. Uma autoconfiança excessiva distorce a autoimagem e conseqüentemente a qualidade dos julgamentos e escolhas das pessoas. O excesso de confiança moral pode explicar por que indivíduos não conseguem identificar suas preferências por ações desonestas e frequentemente apelam a uma restrição externa para justificar seus atos ilícitos (Bazerman; Tenbrunsel, 2011).

3 PENSAR SOCIALMENTE E AS NORMAS SOCIAIS AMPLIFICAM TROCAS CORRUPITAS

Inúmeros julgamentos e decisões dependem do que as outras pessoas esperam de nós e o que imaginamos sobre tais expectativas. Nesse caso, o mecanismo chamado “pensar socialmente” pode ser também considerado relevante força motriz das escolhas humanas.

Estudos comportamentais oferecem evidência robusta de que os indivíduos possuem interesse próprio limitado, ou seja, eles cooperam com quem coopera e trapaceiam os trapaceiros. Apesar da reciprocidade ser um mecanismo importante para explicar o surgimento e evolução da cooperação humana, ele também está por trás de trocas corruptas como nepotismo, patrimonialismo, peculato, pagamento e recebimento de propina.

3.1 RECIPROCIDADE E A BASE COLABORATIVA DA CORRUPÇÃO

Abbink e coautores (2002) estudaram a influência da reciprocidade nas interações corruptas. Os pesquisadores desenharam um jogo sequencial de propina no qual os participantes tinham o papel de um pagador de propina que poderia transferir dinheiro a um servidor público na expectativa de que sua oferta permitiria uma colaboração recíproca. Os resultados mostram que a reciprocidade permite níveis estáveis de colaboração corrupta em todos os tratamentos experimentais; as externalidades negativas

não têm um efeito significativo sobre a cooperação e apenas a possibilidade de punição severa realmente restringe a corrupção recíproca.

Lambsdorff e Frank (2011) rodaram um experimento de jogo de ultimato no qual um(a) executivo(a) de uma firma ofertante de um serviço de baixa qualidade pagaria propina a um(a) funcionário(a) público(a) para obter um contrato. O(a) servidor(a) tinha três alternativas de escolha: (a) relatar a proposta de propina para as autoridades e colocar a empresa fora do jogo; (b) agir oportunamente ao aceitar a propina e depois não favorecer a firma de baixa qualidade; e (c) cooperar com o executivo(a) que cooperou com ele(a). Os resultados experimentais revelam que os homens que exerceram a função de executivo embarcam na corrupção recíproca mais frequentemente do que as mulheres.

Weisel e Shalvi (2015) desenharam um experimento de lançamento sequencial de dados no qual os participantes foram aleatoriamente agrupados para formarem duplas de jogadores A e B. Os sujeitos receberam tinham incentivos para não relatar os resultados verdadeiros, pois quanto maior fosse o número da face do dado relatado, mais alto seria o pagamento para os jogadores. As regras do jogo exigiam que os participantes relatassem números iguais para a dupla. Os jogadores mentiram sobre seus desempenhos: a ocorrência de números repetidos relatos foi bem superior ao que a teoria da probabilidade indicou. Os jogadores B relataram resultados iguais nos dois dados mesmo quando não tiveram incentivos para mentir. A frequência com a qual eles mentiam sobre os resultados era alta quando os jogadores A informaram o maior número. A mentira dos jogadores A convidou B a se comportar de modo desonesto. Isso implica a visão de que os indivíduos mentem mais quando estão juntos ou em grupos (Weisel; Shalvi, 2022).

3.2 A CORRUPÇÃO CORROMPE?

Fisman e Miguel (2007) embarcaram num experimento natural com diplomatas da Organização das Nações Unidas (ONU) para investigar se as normas sociais dos países de origem dos servidores poderiam influenciar seus comportamentos corruptos. Devido à imunidade dada pela sua função pública no exterior, os diplomatas poderiam se beneficiar do eventual privilégio de estacionar em locais proibidos. Os pesquisadores consideraram o número de multas dos diplomatas como uma medida da sua conduta

corrupta. Fisman e Miguel compararam a incidência do comportamento de estacionamento ilegal com o índice de corrupção da nação que o diplomata representa. Os resultados sugerem que os diplomatas de países com altos índices de corrupção tiraram mais vantagem do privilégio de parar em qualquer lugar do que os servidores da ONU que vieram de países com baixa corrupção.

Gächter e Schulz (2016) estudaram se os ambientes institucionais com alta predominância de violação de normas desestimulavam a honestidade intrínseca e premiavam a corrupção. Eles desenharam um experimento com jogo de dados em que os participantes jogavam de modo isolado e secreto dados duas vezes em uma caneca opaca e só reportariam o resultado obtido no primeiro lançamento de dados. Os ganhos dos jogadores dependiam dos números das faces dos dados relatados. Gächter e Schulz criaram um índice de prevalência de violação de normas baseado por país baseado no nível de percepção da corrupção, evasão fiscal e política fraudulenta. Os resultados corroboram a hipótese de que a corrupção corrompe.

4 IMPLICAÇÕES E CONCLUSÕES

Assim como a tradicional abordagem econômica de corrupção, os estudos comportamentais predizem que a corrupção ocorrerá quando a probabilidade de ser pego e a de ser punido forem baixas até mesmo entre indivíduos avessos ao risco. Como resultado disso, o combate à corrupção depende de mudanças institucionais que promovam transparência, responsabilização e *dispositivos de rule enforcement para* decisores com alto poder discricionário tanto na esfera pública quanto privada.

Entretanto, no mundo real com racionalidade, força de vontade e interesse próprio limitados, tais medidas podem ser insuficientes para combater a corrupção de modo efetivo. Controles maiores dos gestores públicos produzem custos de monitoramento e transação proibitivos. Os mecanismos de punição e as políticas de transparência podem dar errado e até mesmo comprometer as motivações intrínsecas para os indivíduos exibirem condutas éticas. Tudo isso para dizer que a tradicional análise econômica da corrupção deixa algumas questões empiricamente relevantes sem respostas.

Ao se engajar na descoberta de mecanismos mentais e sociais que servem de gatilhos para as escolhas individuais corruptas, a perspectiva comportamental oferece ferramentas complementares para a discussão de políticas anticorrupção baseadas em evidência. A guinada econômico-comportamental para a pesquisa e debate sobre condutas corruptas implica a visão de que uma programas de integridade baseados no princípio “*one-size-fits-all*” estão fadados ao fracasso. Em resposta a isso, os cientistas comportamentais propõem interferências sutis nas arquiteturas de escolha dos indivíduos, que não ameaçam a liberdade e autonomia de escolha, chamados de *nudges* (Sunstein, 2020).

Os *nudges* anticorrupção podem ajudar a melhor informar as pessoas sobre a existência de conflitos de interesse e as consequências dos atos ilícitos. Alguns deles visam simplificar tarefas de escolha pública, pulverizar os canais de informação sobre regras de licitação e de avançar com dispositivos de *e-government* que possam comprometer crivelmente funcionários públicos e agentes privados com a integridade. Ademais, outras políticas informadas pelas ciências comportamentais podem modificar a arquitetura da escolha de modo tal que políticos e burocratas passem a perceber uma recusa de propina como um ganho futuro elevado, em vez de uma perda iminente (OECD 2018, Muramatsu; Bianchi 2021b).

Há também oportunidades para políticas de integridade pública e privada que façam uso estratégico do poder da reciprocidade para desviar as decisões. A condução de experimentos comportamentais pode ajudar formuladores de política a decompor o problema do conhecimento e identificar traços do ambiente institucional (patrimonialismo, por exemplo) que explicam a corrupção sistêmica. Um entendimento mais amplo e profundo dos mecanismos sociais que alimentam trocas corruptas contribui para desenhos de programas anticorrupção mais congruentes com a realidade.

Nils Köbis e seus coautores (2022) realizaram um experimento de campo para examinar se os *nudges* sociais poderiam reduzir a propina numa cidade da África do Sul. Os resultados mostraram que o uso de um poster contendo informações sobre a redução dos negócios corruptos alterou os julgamentos dos indivíduos sobre a frequência das propinas e isso reduziu a porcentagem de participantes que ofereceram e aceitaram propinas.



Os estudos comportamentais sugerem outras intervenções para neutralizar os mecanismos de reciprocidades que perpetuam a corrupção, tais como o rodízio de servidores públicos e a regulação de atividades de agentes intermediários. Alguns implicam a defesa do controverso instituto legal da delação premiada para comprometer agentes com as regras de integridade (Muramatsu; Bianchi, 2021b).

Entretanto, a abordagem comportamental da corrupção não está isenta de críticas. Os experimentos de corrupção não conseguiram contornar problemas de validade externa, uma vez que seus resultados não são generalizáveis e possuem limitado potencial de replicação das mesmas informações e resultados empíricos.

Apesar dos desafios, os estudos comportamentais pertencem a uma tradição de pesquisa empírica dentro e fora da economia que veio para ficar. O interessante é que eles nos oferecem um convite à prática da humildade intelectual. O conhecimento humano sobre a corrupção mundial é fragmentado, dependente do tempo, sensível aos contextos e conseqüentemente propenso ao erro.

REFERÊNCIAS

ABBINK, K.; IRLBUSCH, B.; RENNER, E. An Experimental Bribery Game. **Journal of Law, Economics, & Organization**, v.18, n.2, p. 428-454, 2002.

BAZERMAN, M.; TENBRUNSEL, A. **Blind Spots: Why we fail to do what's right and what to do about it**. Princeton: Princeton University Press, 2011.

DIAMOND, P.; VARTIANIEN, H. **Behavioral Economics and Its Applications**. Princeton: Princeton University Press, 2007.

FELDMAN, Y.; HALALI, E. Regulating “good” people in subtle conflicts of interest situations. **Journal of Business Ethics**, v. 154, n. 1, p. 65–83, 2022.

FISMAN, R.; MIGUEL, E. Cultures of corruption: evidence from diplomatic parking tickets. **Journal of Political Economy**, v. 115, n. 6, p. 1020-1048, 2007.

GÄCHTER, S.; SCHULTZ, J. Intrinsic honesty and the prevalence of rule violations across societies. **Nature**, v. 531, p. 496–499, 2016.

KAHNEMAN, D. Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics. **The American Economic Review**, v. 93, n. 5, p. 1449-1475, 2003.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. The framing of decisions and the psychology of choice. **Science**, v. 211, n. 4481, p. 453-458, 1981.

KERN, M. C.; CHUGH, D. Bounded ethicality: the perils of loss framing. **Psychological Science**, v. 20, n. 3, p. 378–384, 2009.

KLITGAARD, R. **Controlling Corruption**. Berkeley, CA: University of California Press, 1988.

KÖBIS, N.; TROOST, M.; BRANDT, C. Social norms of corruption in the field: social nudges on posters can help to reduce bribery. **Behavioral Public Policy**, v. 6, n. 4, p. 597–624, 2022.

LAMBSDORFF, J.; FRANK, B. Corrupt reciprocity - Experimental evidence on a men's game. **International Review of Law and Economics**, v. 31, n. 2, p. 116-125, 2011.

MURAMATSU, R.; BIANCHI, A. M. Behavioral Economics of Corruption and Its Implications. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 41, n. 1, p. 100-116, 2021.

MURAMATSU, R.; BIANCHI, A. M. The Big Picture of Corruption: Five lessons from behavioral economics. **Journal of Behavioral Economics for Policy**, v. 5, p. 55-62, 2021.

OECD. **Behavioural Insights for Public Integrity**: Harnessing the Human Factor to Counter Corruption. OECD Publishing, 2018. Disponível em: <https://www.oecd.org/gov/behavioural-insights-for-public-integrity-9789264297067-en.htm>. Acesso em: 05 abr. 2022.

ROSE-ACKERMAN, S. The Economics of Corruption. **Journal of Public Economics**, v. 4, n. 2, p. 187-203, 1975.

ROSE-ACKERMAN, S.; PALIFKA, B. **Corruption and Government**: Causes, Consequences, and Reform. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 2016.

SHALVI, S.; GINO, F.; BARKAN, R.; AYAL, S. Self-Serving Justifications: Doing Wrong and Feeling Moral. **Current Directions in Psychological Science**, v. 24, n. 2, p. 125–130, 2015.

SUNSTEIN, C. **Behavioral Science and Public Policy**. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 2020.

WEISEL, O.; SHALVI, S. Moral Currencies: explaining corrupt collaboration. **Current Opinion in Psychology**, v. 44, p. 270-274, 2022.

WEISEL, O.; SHALVI, S. The collaborative roots of corruption. **Proceedings of the National Academy of Science (PNAS)**, v. 112, n. 34, p. 10651-10656, 2015.

WORLD BANK. **Anticorruption Initiatives**: Reaffirming Commitment to a Development Priority Report. World Bank Publishing, 2019. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/34010/Anticorruption-Initiatives-Reaffirming-Commitment-to-a-Development-Priority.pdf> . Acesso em: 25 mar. 2023.

ZAMIR, E.; TEICHMAN, D. **The Oxford handbook of behavioral economics and the law**. Oxford: Oxford University Press, 2014.