

O COMPORTAMENTO CRIMINOSO DO COLARINHO BRANCO E SUA RELEVÂNCIA PARA A DOGMÁTICA PENAL

CRIMINAL BEHAVIOR OF WHITE-COLLAR CRIME AND ITS RELEVANCE FOR CRIMINAL DOGMATICS.

Marcos Antônio Mendes de Araújo Filho¹
FADIC-PE

Resumo

O presente artigo propõe destacar as características do perfil do criminoso de colarinho branco a partir da análise da obra de Edwin H. Sutherland, *Crime de colarinho branco, versão sem cortes*, editada em 1949, nos Estados Unidos da América, e sintetizar suas contribuições para a ciência penal especializada nos delitos econômicos. Trata-se de livro através do qual o autor pode demonstrar a pesquisa realizada nas setenta maiores empresas norte-americanas daquela época acerca do cometimento de diversas infrações às leis, desde violações à concorrência leal até fraudes às leis trabalhistas em vigor, passando por fraudes aos consumidores e investidores. Demonstrar-se-ão o esforço empregado pelo autor norte-americano e as reflexões sobre as noções criminológicas do homem de negócios na sua atuação profissional de exploração da atividade econômica pelas empresas e as respectivas e reincidentes violações às normas incriminadoras da época. No início, explicar-se-á sinteticamente o contexto histórico em que se desenhou a obra e, em seguida, adentrar-se-á no seio da pesquisa realizada com exposição de alguns dos dados obtidos, além de exemplos concretos de casos estudados. Por fim, serão enfatizadas as características da criminalidade de colarinho branco tal como intitulou Sutherland e os traços distintivos com a criminalidade comum.

¹ Juiz Federal da 5ª Região. Mestrando da Faculdade Damas da Instrução Cristã de Recife-PE, com área de concentração em História do Pensamento Jurídico na linha de pesquisa de História das Ideias Penais. Bacharel em Direito pela Universidade Federal de Pernambuco (2009). E-mail: marcosantoniode@yahoo.com.br

Palavras-chave

Criminalidade econômica. Crimes de colarinho branco. Perfil do criminoso.

Abstract

This article proposes to highlight the characteristics of the white-collar criminal profile from the analysis of Edwin H. Sutherland's work, *White Collar Crime*, uncut version, published in 1949, in the United States of America, and to synthesize his contributions to the criminal science specialized in economic crimes. Throughout this book, the author can demonstrate the research conducted in the seventy largest US companies of that time about the commission of various infractions of the laws, from violations of fair competition to frauds to the labor laws in force, to frauds to the consumers and investors. The effort made by the North American author and the reflections on the criminological notions of the businessman in his professional activity of exploitation of the economic activity by the companies and the respective and recurrent violations to the incriminating norms of the time will be demonstrated. In the beginning, the historical context in which the work was designed will be briefly explained, and then it will enter into the heart of the research carried out with exposition of some of the data obtained, besides concrete examples of cases studied, and also with the conclusions reached. Finally, the characteristics of white-collar crime as named Sutherland and the distinctive features of common crime will be emphasized.

Keywords

Economic crime. White-collar crimes. Criminal profile.

1. INTRODUÇÃO

Dentro da perspectiva do Edwin H. Sutherland, o presente trabalho busca retratar as inúmeras violações cometidas pelas setenta maiores empresas norte-americanas às diversas legislações que protegem alguns dos valiosos bens jurídicos da ordem econômica.

A premissa da qual partiu o Sutherland se baseou nas teorias criminológicas até então dominantes no sentido de que o estudo da criminologia tinha por foco os crimes violentos, cometidos por pessoas

comuns, sem qualquer notoriedade social. Com intuito de demonstrar que as pessoas dotadas de elevado *status* social, tal como os homens de negócios, também cometiam crimes no exercício de sua atividade profissional como executivos e dirigentes de grandes empresas, o autor mergulhou em pesquisa profunda acerca das grandes corporações estadunidenses nas primeiras décadas do século XX.

Na memorável palestra proferida por Sutherland em dezembro de 1939 no Encontro da Academia Americana de Sociologia, ressaltou-se que:

[...] *The criminal statistics show unequivocally that crime, as popularly conceived and officially measured, has a high incidence in the lower class and low incidence in the upper class; less than two percent of the persons committed to prisons in a year belong to the upper class. These statistics refer to criminals handled by the police, the criminal and juvenile courts, and the prisons, and to such crimes as murder, assault, burglary, robbery, larceny, sex offenses and drunkenness, but exclude traffic violations.*²

² De livre tradução: “As estatísticas criminais mostram inequivocamente que o crime, como popularmente concebido e oficialmente medido, tem alta incidência na classe baixa e baixa incidência na classe alta; menos de dois por cento das pessoas condenadas à privação de liberdade em um ano pertencem à classe alta. Essas estatísticas referem-se a criminosos gerenciados pela polícia, pelos tribunais juvenis e penitenciários e as prisões, pelos respectivos crimes de assassinato, agressão, roubo, roubo, violência, crimes sexuais e embriaguez, mas excluem delitos de trânsito”. Em Edwin H. Sutherland, *White-Collar Criminality*, Discurso no 34^ª Encontro Anual da Sociedade Americana de Sociologia, em 27 de dezembro de 1939, in *American Sociological Review*, vol. 5, nº 1, fev./1940, p. 01.

O objetivo principal deste artigo é refletir acerca da relevância das pesquisas de Sutherland para a análise do perfil dos delinquentes econômicos nos moldes como percebido atualmente, considerando os paradigmas das teorias criminológicas até então dominantes a partir das constatações as quais chegou o pesquisador após todos os estudos realizados.

De início, mostra-se salutar trazer à lume o contexto histórico no bojo do qual a obra foi editada e um pouco da biografia do autor justamente para que o leitor possa compreender melhor as finalidades da pesquisa e a análise dos seus dados.

Ato contínuo, imperioso fazer um relato detalhado, dentro dos limites de um artigo, dos dados e números coletados por Sutherland durante o trabalho de pesquisa das decisões desfavoráveis contra as setenta maiores empresas norte-americanas tanto no âmbito penal quanto extrapenal. Do mesmo modo como se utilizou o autor, serão trazidas as informações separadas por bens jurídicos violados, respeitando a didática da obra, bem como transcrições de pequenos trechos como forma de retratar fielmente as ideias, especialmente quando se menciona os exemplos invocados e alguns casos concretos.

Na sequência, as considerações sobre o perfil dos criminosos de colarinho branco e as distinções com a criminalidade comum, sendo salutar o destaque das ponderações feitas pelos criminólogos que o sucederam, bem como eventuais críticas à visão de Sutherland.

2. O CONTEXTO DA OBRA E OS DADOS DAS INFRAÇÕES PESQUISADAS.

2.1. Contexto histórico.

A edição do livro *Crime de colarinho branco* (versão sem cortes), foi responsabilidade da editora *Yale University Press* em 1983³. Todavia, a primeira publicação da pesquisa ocorreu em 1949 pela editora *Dryden Press*. Cumpre registrar que a obra, como já anunciado acima, teve por foco a análise de práticas criminosas cometidas por setenta grandes empresas norte-americanas através de pesquisa sobre registros de decisões judiciais e administrativas prolatadas. O primeiro esclarecimento que se revela útil fazer diz respeito ao motivo pelo qual a versão sem cortes somente foi editada muitos anos após.

Diante da exposição negativa contra as empresas pesquisadas e com o receio de que a divulgação acarretasse responsabilização por danos à imagem em prejuízo da editora, o autor foi solicitado para que omitisse os nomes das empresas investigadas e os substituísse por números, o que foi feito. Cogitou-se também que as grandes doações privadas à Universidade de Indiana poderiam sofrer restrições com a publicação dos nomes dessas corporações.

Nesse sentido, na obra inicial, explicou-se que o intuito de suprimir a identidade das empresas tinha por motivo que, ao desenvolver a teoria da conduta delitiva, a atenção deveria estar voltada para os comportamentos e não para a identidade dos delinquentes.

Edwin Hardin Sutherland nasceu em 1883, na cidade de Gibbon, Nebraska, EUA. Filho de um professor de História, decidiu

³ O presente artigo tem por base a versão traduzida para o português desta obra pela editora Revan, em 2016, tendo como responsável pela tradução, apresentação e notas, Clécio Lemos.

iniciar seus estudos como historiador, mas, no ano de 1906, ingressou na Universidade de Chicago no curso de Sociologia. Em 1913, concluiu seu doutoramento no ambiente acadêmico da tradicional Escola de Chicago de onde recebeu influências de corrente criminológica que defendia a relevância de fatores sociais e físicos do ambiente no comportamento do criminoso, ao invés de meras características individuais. No entanto, seu primeiro escrito sobre criminologia ocorreu em 1924 quando estava trabalhando na Universidade de Illinois. Após visitas a presídios na Europa em meados de 1930, escreveu um artigo “A prisão como um laboratório criminológico”. Na sequência, em 1930, lança sua primeira grande obra, “Princípios de Criminologia” para explicar os processos de formação do delinquente.

Inclinado para estudar a criminalidade dos ricos, em 1937, escreve o “ladrão profissional”, artigo em que anuncia o seu interesse pelos crimes das classes poderosas, especialmente quando assume a presidência da Sociedade Americana de Sociologia. No momento de sua posse, em 1939, profere uma memorável palestra intitulada “O criminoso de colarinho branco”, sendo publicada na forma de artigo na sequência.

Por fim, após longa pesquisa de aproximadamente 17 anos, lança o livro “Crime de colarinho branco” no bojo do qual trouxe a larga coleta das decisões judiciais e administrativas contra as setenta maiores empresas norte-americanas, considerada a obra prima de seu feito, através da qual as evidências de muitos dados levantados puderam confirmar a sua teoria sobre o comportamento criminológico do delinquente econômico. Um ano após a primeira edição de seu livro, falece, na cidade de Bloomington, Indiana.

O seu campo maior de estudo foram as primeiras décadas do século XX. Como se percebe da leitura do livro, o pesquisador faz uma análise detalhada da história de muitas das empresas estudadas, desde a época de sua fundação, passando pelas incorporações e fusões e sua dinâmica empresarial. Também se mostra nítida a análise realizada na trajetória dos sócios-fundadores e os arranjos nos incontáveis quadros societários dos quais fizeram parte nesse período.

O terreno sobre o qual se debruçou Sutherland foi composto por dados de acordos extrajudiciais, decisões de órgãos administrativos, processos extintos sem julgamento do mérito, comunicados internos das empresas. Todas as informações que levassem à existência de práticas violadoras da ordem econômica, ainda que não declaradas por sentenças definitivas, foram objeto de enfrentamento.

Não é inútil destacar o período histórico que viviam o mundo ocidental e os Estados Unidos. Na segunda metade do século XIX, os EUA viveram o auge da revolução industrial, com uma grande ascensão no cenário internacional como forte potência militar, industrial e comercial. Houve uma grande reconstrução após o fim da Guerra Civil, quando a escravidão foi abolida e possibilitou-se a unificação do país para a alavancagem da força industrial com as estradas de ferro, telégrafo, navios a vapor, indústria armamentista etc.

No início do século seguinte, o mundo ocidental se depara com a ascensão do comunismo na União Soviética e, de outro lado, a Primeira Guerra Mundial, momento em que os EUA resolveu participar do conflito após ataques alemães a submarinos da marinha mercante americana e da proposta alemã ao México de entrar em guerra contra os EUA.

Após o fim do conflito, os EUA lucraram com a exportação de alimentos e produtos industrializados aos países aliados, elevando o país a uma situação de prosperidade econômica. No entanto, com a recuperação paulatina, mas progressiva, dos países europeus, muitos dos bens de consumo produzidos nos EUA deixaram de ser exportados, gerando uma queda na produção, aumento do desemprego, queda dos lucros e nos preços das ações da bolsa de valores, gerando uma crise de superprodução, em 1929, com a quebra da bolsa de Nova Iorque. Neste momento, iniciou-se um longo período de recessão econômica, com altas taxas de desemprego e redução de salário.

Para administrar esse cenário, o Congresso Americano aprovou uma série de leis por iniciativa do então presidente Franklin Roosevelt, conhecida como novo acordo “New Deal” através das quais forneceriam ajuda social às famílias e pessoas que necessitassem, forneceriam empregos através de parcerias entre o governo, empresas e os consumidores. Mesmo com vários programas de recuperação, a economia americana se recuperava lentamente, sendo necessária a entrada do país na Segunda Guerra Mundial para que as taxas de desemprego caíssem, notadamente com a venda de armas para os ingleses, acelerando a recuperação econômica e a produção industrial.

Portanto, em breves linhas, é nesse ambiente que a obra de Sutherland se volta para a análise das condutas empresariais e das respectivas decisões desfavoráveis por violações à legislação trabalhista, à proteção da concorrência, à propriedade industrial, dentre outras.

2.2. Das diversas violações à ordem econômica.

2.2.1. Base criminológica.

Formado em Sociologia e tendo se voltado para o estudo da criminologia, o autor percebeu que as teorias do comportamento criminoso então vigente davam ênfase à pobreza como causa do crime e em outras condições sociais e traços pessoais também associados com a pobreza. Logo, a tese do livro consiste em demonstrar através da pesquisa relatada que essas patologias sociais e pessoais não são uma explicação adequada do comportamento criminoso, justamente porque pessoas dotadas de elevado *status* social, mesmo possuindo grande somas de capital, economicamente favorecidas, incidem em muitas práticas criminosas, sem possuírem as características das teorias do comportamento criminoso.

A primeira escola a despontar nos estudos do pensamento criminológico, intitulada de Clássica, teve como expoente Cesare Beccaria, o qual, em 1764, publicou “Dos delitos e das penas”. Para o Marquês de Beccaria, o crime consiste na violação da lei do Estado, fruto da vontade popular e da sociedade, fundada em torno do contrato social o qual define quais as ações humanas qualificadas como criminosas.

Nos ensinamentos de Sérgio Shecaira, “a necessidade de reafirmar a existência de um direito estranho e superior às forças históricas, resultantes da própria natureza do homem, imutável na essência ou, ainda, que fosse o produto de um livre acordo de vontades entre os seres racionais, é que vai orientar tal pensamento.”⁴

⁴ SHECAIRA, Sérgio Salomão. **Criminologia**. 5ª ed., São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2013, p. 84.

Em 1876, Cesare Lombroso publica a obra “O Homem Delinquente” através da qual procurou identificar o criminoso por intermédio de sua aparência física, marcando a Escola Positivista da criminologia. Ao lado de Lombroso, Enrico Ferri e Rafael Garofalo se destacaram no desenvolvimento da criminologia na mesma Escola, tendo o primeiro defendido que os fatores físicos-ambientais são determinantes para a criminalidade, classificando-os em natos, loucos, ocasionais, habituais e passionais⁵. O segundo, por sua vez, reconhecia

⁵ “Nato era o criminoso conforme a classificação original de Lombroso. Caracterizava-se por impulsividade ínsita que fazia com que o agente passasse à ação por motivos absolutamente desproporcionados à gravidade do delito. Eram precoces e incorrigíveis, com grande tendência à recidiva. O louco é levado ao crime não somente pela enfermidade mental, mas também pela atrofia do senso moral, que é sempre a condição decisiva na gênese da delinquência. O delinquent habitual preenche um perfil urbano. É a descrição daquele que nascido e crescido num ambiente de miséria moral e material começa, de rapaz, com leves faltas (mendicância, furtos pequenos etc.) até uma escalada obstinada no crime. Pessoa de grave periculosidade e fraca readaptabilidade, preenche um perfil que se amolda, em grande parte, ao perfil dos criminosos mais perigosos. O delinquent ocasional está condicionado por uma forte influência de circunstâncias ambientais: injusta provocação, necessidades familiares ou pessoais facilidades de execução, comoção pública etc.; sem tais circunstâncias não haveria atividade delituosa que impelisse o agente ao crime. No delinquent ocasional é menor a periculosidade e maior a readaptabilidade social; e, porque ele, na massa dos autores de verdadeiros e próprios crimes, representa a grande maioria, que se pode computar aproximadamente na metade do total dos criminosos. Por derradeiro, encontramos o criminoso passional, categoria que inclui os criminosos que praticam crimes impelidos por paixões pessoais, como também políticas e sociais.” in SHECAIRA, Sérgio Salomão. *Op. cit.*, p. 92.

a influência antropológica, considerando o delito como algo natural, no qual o indivíduo criminoso detinha uma falha moral de caráter, segundo se observa do seguinte trecho:

“O característico da teoria de Garófalo é a fundamentação do comportamento e do tipo criminoso em uma suposta anomalia – não patológica – psíquica ou moral. Trata-se de um déficit na esfera moral da personalidade do indivíduo, de base orgânica, endógena, de uma mutação psíquica (porém, não de uma enfermidade mental), transmissível por via hereditária e com conotações atávicas e degenerativas.”⁶

Tais correntes do pensamento criminológico que precederam ao estudo de Sutherland serviram de base para que o pesquisador promovesse um estudo sobre o comportamento criminoso, especialmente após se debruçar sobre a criminalidade dos homens de negócios (*businessman*).

Cumprе salientar, no mesmo diapasão, que Sutherland teve relevante influência das correntes sociológicas da criminologia emergidas no seio da Universidade de Chicago, onde estudou, especialmente destacando-se a teoria ecológica, segundo a qual defendia que a cidade seria um organismo ecológico dentro do qual as grandes transformações como a urbanização excessiva e desordenada romperam com o tradicional controle por parte das instituições sociais

⁶ MOLINA, Antonio García-Pablos de.; GOMES, Luiz Flávio. **Criminologia**. Coleção Ciências Criminais, vol. 5, São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2013, p. 191.

como a família, escola, igreja, etc., proporcionando um incremento da criminalidade.

O sociólogo Gabriel Tarde, com suas ideias de que o delinquente era um profissional para cuja prática criminosa necessitava de um aprendizado, também influenciou Sutherland. Conforme cita Shecaira, em alusão ao Tarde, “*todo comportamento tem sua origem social. Começa como uma moda, torna-se um hábito ou costume. Pode ser uma imitação por costume, por obediência, ou por educação. O que é a sociedade? Eu já respondi: sociedade é imitação.*”⁷

De posse dessas reflexões e após os profundos estudos voltados principalmente aos “ladrões profissionais” e aos homens de negócios, Sutherland faz uma conclusão acerca do comportamento criminoso, lançando a teoria da associação diferencial sobre a qual serão traçados comentários ao final do presente escrito.

2.2.2. Linhas introdutórias da pesquisa

Entre as 70 empresas norte americanas objeto de estudo, destacam-se algumas de notoriedade mundial, de alto grau de respeitabilidade e tradição, como a Ford, Chrysler, General Motors, no ramo automobilístico; Firestone e Goodyear, de pneus; e Paramount e Warner Bros., na área cinematográfica. Trata-se de empresas de considerável história, que empregam milhares de pessoas e possuem muitos acionistas.

⁷ Tarde, Gabriel. *The laws of imitation*. Trad. E. C. Parsons. Nova York: Henry, Holt and Co, 1903, p. 74 *Apud* SHECAIRA, Sérgio Salomão. *Op. cit.*, p. 172.

Iniciando os relatos, traz Sutherland a atuação da *American Smelting and Refining Company*, criada em 1899, no ramo de refino de prata e chumbo, ao constatar que, desde a sua origem, dirigiu-se como uma persistente violadora de leis, tendo continuado a violar até então. Envolveu-se em condutas de restrição de comércio e práticas laborais injustas ao longo dos primeiros anos de sua existência, consistente em saque de recursos da empresa por gestores e diretores, violação de patentes, lucros em tempo de guerra, compra de bens furtados e dano à comunidade por meio da fumaça de suas fábricas.

2.2.3. Restrições ao comércio.

Os EUA, através do *Sherman Act*, de 1890, procurou proteger a livre concorrência e evitar que a concentração de poder econômico reduzisse a competição, tendo em vista que, nas décadas anteriores, viu-se grandes acordos sendo feitos pelos empresários. John Sherman, senador por Ohio, foi o autor desta proposta de regulação do comércio.

Durante sua pesquisa, Sutherland verificou que 60 das 70 empresas analisadas tinham contra si decisões acerca de violações à livre concorrência, o que revela a disseminação de tais práticas, alertando, inclusive, o autor que o fato de 10 empresas não terem decisões oficiais contrárias não significa que também não incorreram em tais condutas, pois as políticas empresarias são as mesmas.

Para exemplificar, em que pese a empresa *Sears Roebuck* não ter decisão desfavorável acerca de práticas restritivas da concorrência, diversas outras condutas lhes foram imputadas, a saber, a Comissão de Comércio Federal demandou ação com pedido de “ordem de desistência” contra a empresa *Sears* por propaganda enganosa em 1918, bem como apontou que a empresa firmou contratos, entre 1926 e 1933,

para receber preços discriminatórios de pneus automotivos da *Goodyear Company*, tendo recebido uma ordem de desistência, mas tal decisão foi revogada pelo Judiciário parcialmente porque o contrato havia sido cancelado.

Percebeu-se, outrossim, que vários métodos foram utilizados para eliminar os competidores, desde os mais simples como fusões e holdings quanto outros mais sofisticados. Na primeira interpretação do *Sherman Act*, em 1895, a Suprema Corte dos EUA, no *United States v. E.C. Knight Company*⁸, nomeado caso do açúcar, entendeu que a compra de várias refinarias concorrentes pela *American Refining Company* não consistia violação da norma, porque a lei proibia a restrição ao comércio interestadual, enquanto que a companhia era uma indústria e, portanto, produção industrial não é comércio. Em 1920, no caso *United States v. United States Steel Corp.*, a Corte Suprema entendeu que o tamanho em si não configura violação da lei antitruste, sendo relevante o potencial de restrição do comércio. Tais interpretações ensejaram 1.268 fusões de 7.000 indústrias.

Em 1914, o *Clayton Act* foi editado com o intuito de diminuir as práticas restritivas do comércio, condenando as vendas casadas e aquisições de controle de outras companhias⁹.

Constatou-se, também, o conluio dos homens de negócios para uniformizar preços num determinado ramo ou setor empresarial

⁸ Disponível em < <https://www.oyez.org/cases/1850-1900/156us1> > e acessado em 21.05.2019.

⁹ FORGIONI, Paula A. **Os fundamentos do antitruste**. 8ª ed., São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2015, p. 73.

como forma de evitar a livre concorrência. Para tanto, existem os acordos de cavalheiros, realizados pelas empresas sem uma organização formal, como também o próprio truste¹⁰, através do qual a empresa autoriza um agente a atuar, em comum acordo com agentes de outras empresas, para assegurar preços uniformes e limitar a produção. Por intermédio das associações comerciais, revela-se mais uma maneira de estabelecer ajuste de preços, sendo, portanto, uma prática regular das empresas em uma organização formal sob o manto de suas legítimas atividades.

O cartel também é apontado como um método de combinação de preços, podendo ser exemplificada no caso da empresa *Aluminum Company of America*. A empresa, que produzia alumínio e, para se proteger da produção do magnésio que, por ser mais barato e mais útil em diversos produtos, competia com ela, resolveu estabelecer um acordo no sentido que a produção do magnésio nos EUA ficaria limitada a 4 mil toneladas por ano. Empresa alemã ficou livre para produção de magnésio e, durante o período de guerra, comprou metade da produção do magnésio americano, havendo escassez do

¹⁰ “Berle e Means explicam o trust: ‘Corresponde à criação de um grupo de ‘fideicomissos’ ou trustees, muitas vezes membros da diretoria, que ficam com o poder completo de voto de todas as ações que lhes são entregues. Quando a maioria das ações é controlada pelo fideicomisso como geralmente ocorre, os trustees exercem o controle quase completo sobre os negócios da empresa, embora sem terem, necessariamente, importante participação na mesma. Os acionistas, por sua vez, recebem, em lugar de ações, trust certificates, que os habilitam a participar dos dividendos resultantes das operações, quando os diretores julgarem conveniente distribuí-los” (in Forgioni, Paula. A., p. 69, nota de rodapé 134).

produto nos EUA. Assim, a *Aluminum Company of America* foi condenada a pagar multa em 1942 pela prática ilegal.

A utilização do mecanismo de liderança de preços consiste na técnica restritiva de concorrência por meio da qual uma empresa anuncia seus preços e outras empresas seguem o mesmo valor. O autor traz transcrito trecho de uma carta enviada pelo secretário de um clube de empresas em 1924:

“Eu iria sugerir, e isso está funcionando muito bem em outros estados, que vocês escolham uma fábrica representante, tal como a *Pillsbury Flour Mills* em Minneápolis, e que usem seus valores como base. Deixem que eles avisem vocês sobre as mudanças e enviem essa informação aos membros do seu clube. Usem um papel em branco e não ponham nenhum nome nas cotações, apenas deixe que ele apareça com uma carta solicitando algum serviço. Isso pode ser entendido pelos seus membros e não precisa constar nada que envolva alguém... um dos recursos muito importante é escrever o mínimo possível de informações.”

Prosegue elencando diversos outros métodos como, por exemplo, a prática de manobras que reduza o lucro dos concorrentes, através da queda nas vendas ou mesmo no aumento dos custos dos insumos dos competidores. Contratos firmados de longa duração com produtores estrangeiros para que não vendam insumos para concorrentes locais, provocando a ruína de pequenos produtores.

A discriminação de preços, a depender do comprador, também é apontado como método de restrição da concorrência, quando um fabricante vende seus produtos a uma empresa afiliada sob condições mais vantajosas que vende a uma empresa independente. No

ramo da indústria cinematográfica, verificou-se que grandes empresas compraram teatros locais nos quais seus filmes eram transmitidos, dando a estes termos mais favoráveis em comparação aos preços oferecidos aos teatros independentes. O caso *United States v. Paramount Pictures, Inc.* é conhecido como *Hollywood Antitrust Case of 1948*, quando a Suprema Corte reconheceu a ilegalidade da prática de discriminação de preços pela indústria cinematográfica¹¹.

Conclui o autor fazendo uma importante reflexão acerca da postura desses grandes empresários ao ressaltar que eles têm sido fiéis aos lucros em primeiro plano e em sacrifício aos princípios da livre concorrência. Mesmo assim, eles têm pressionado o governo mais do que ninguém para interferir na economia, conseguindo leis tarifárias para proteger as empresas norte-americanas da concorrência estrangeira. Tal prática, segundo preconiza o autor “(...) tende a corromper o governo. De acordo com os estudos da administração municipal, estadual e federal, feitos por Lincoln Steffens, na primeira parte deste século, a corrupção e o suborno crescem principalmente a partir dos esforços dos empresários para conseguir privilégios especiais.”¹²

2.2.4. Patentes, marcas e direitos autorais.

¹¹ Disponível em < <https://www.history.com/this-day-in-history/u-s-supreme-court-decides-paramount-antitrust-case> > e acessado em 07 de maio de 2019.

¹² SUTHERLAND, Edwin. H. **Crime de Colarinho Branco, versão sem cortes**. Trad. Clécio Lemos, 1ª ed., Rio de Janeiro: Revan, 2016, p. 150.

No tocante ao campo de violações de patentes e da propriedade industrial de modo geral, a pesquisa obteve um número de 130 decisões desfavoráveis às empresas analisadas, incluindo de natureza criminal e não criminal. A empresa *General Motors*, por exemplo, foi a que obteve mais condenações em violação de patentes, num total de 10 decisões.

A proteção à propriedade industrial, englobando as patentes, marcas, invenções e, no mesmo sentido, os direitos autorais, tem por fundamento tutelar a produção científica, a promoção da arte útil, de modo a estimular, ao conceder uma licença exclusiva ao inventor, por exemplo, que o ramo empresarial específico invista na pesquisa e possa trazer resultados benéficos para toda a sociedade como, por exemplo, na indústria farmacêutica.

Sutherland, dentre outros, cita casos na origem da empresa automobilística *Ford Motor Company*. Uma patente de motores a gás foi usada para excluir potenciais fabricantes de automóveis e a Ford fez uma solicitação de uma licença para usá-la, mas seu pedido foi recusado. Mesmo assim, a empresa passou a fabricar os veículos sem licença. Outro exemplo de desrespeito à normas de proteção industrial citado foi a denúncia feita pela *Parker Rustproof Company* contra Ford, em razão desta ter utilizado de seu método entre 1916 a 1920. Não se sensibilizando com a denúncia, continuou a utilizar do método e aumentou, inclusive, sua produção¹³.

¹³ Mais detalhes sobre o caso podem ser obtidos através do seguinte endereço: < <https://casetext.com/case/parker-rust-proof-co-v-ford-motor-co-2>> e acessado em 08.05.2019.

Um caso memorável que se tornou o filme “Jogada de Gênio” em que retrata a história de Robert William Kearns, engenheiro americano, reconhecido como o inventor do temporizador para o limpador de para-brisa usado na grande maioria dos automóveis a partir de 1969. Sua primeira patente para a invenção foi apresentada em 1º de dezembro de 1964, mas foi disputada pela *Ford Motor Company* que desejava ter a patente daquele produto. Sem autorização para o uso, a empresa passou a produzir com a tecnologia inventada pelo engenheiro e foi processada.

Por outro lado, retrata o autor que muitas empresas também tentam garantir uma patente sobre todas as modificações possíveis em processos industriais, para fazer as patentes mais abrangentes e, por conta dos atrasos nas suas aplicações e renovações, estender essas patentes sobre o máximo de tempo.

2.2.5. Propaganda enganosa.

As fraudes no âmbito do desenvolvimento da publicidade também são muito recorrentes. Trata-se de violação com enorme dificuldade na reparação dos danos, pois diversas empresas modernas, com inúmeros vendedores, agentes intermediários de publicidade e até representantes comerciais determinam a política de publicidade trazendo obstáculos à prova da intenção criminosa.

Percebeu-se, durante o levantamento de dados, que algumas propagandas são projetadas para a venda de produtos considerados perigosos, mas os perigos não são mencionados ou são minimizados ou negados. Outra hipótese é o anúncio para a venda de produtos com preços exagerados. Traz o autor a seguinte passagem:

“(...) um caso ocorrido em Chicago em 1935, no qual dois homens venderam a um cego por U\$\$ 5 uma garrafa com um litro de água de hidrante com a aspirina dissolvida, assegurando que iria curar sua cegueira; esses vendedores foram presos.”

Três das quatro principais fabricantes de pneus, especialmente a *Firestone*, desenvolveram campanhas de publicidade em 1938 com preços especiais para os dias comemorativos de 4 de julho e dia do trabalho. As reduções nos preços anunciadas variavam de 20% a 50%. Quando a Comissão de Comércio Federal (*Federal Trade Commission*) investigou os preços, constatou que a redução anunciada era, na verdade, de 8% e de 18%.

Mais um caso relatado acerca da *Firestone* diz respeito ao desenvolvimento de nova tecnologia que fazia com que seus pneus parassem 25% mais rápido e que eram mais seguros, por terem sido testados na corrida de Indianápolis. A mesma Comissão não comprovou as vantagens anunciadas pela empresa.

2.2.6. Violação a direitos trabalhistas.

A Lei Nacional das Relações Trabalhistas citada por Sutherland proíbe os empregadores de inferirem perante os funcionários que queiram se organizar em sindicatos para a negociação coletiva e impõe aos empregadores que, ao menos, dela participem de boa-fé.

No seio da investigação, o autor verificou que a *Ford Motor Company* recebeu a maior quantidade de condenações por práticas

trabalhistas injustas entre as setenta analisadas, com 15 decisões adversas, incluídas aquelas judiciais e extrajudiciais.

Percebeu-se também que a recusa em negociar coletivamente é um dos métodos mais utilizados pelas empresas em violação a legislação. Outra prática comum consiste na discriminação, seja por rebaixamento ou mesmo demissão, dos empregados que ingressem em sindicatos ou que tenham participado de greves. Um recurso citado por Sutherland que foi utilizado por empresa é a espionagem, através do seguinte relato:

“A *General Motors*, de acordo com o relatório do *Comité La Follette*, foi o maior patrono dos serviços de espionagem da *Pinkerton Detective Agency*. Além disso, ela empregou espões de dezesseis outras agências durante 1933-1936, em um custo total de US\$ 994.855. Ela teve mais de 200 espões trabalhistas em seis fábricas ao mesmo tempo. Três espões vigiavam praticamente todos os líderes trabalhistas que foram para Detroit, conciliadores do Departamento do Trabalho, e sindicalistas que foram para a cidade. Durante algum tempo, esses espões alugaram um escritório adjacente ao escritório do sindicato, fizeram uma interceptação no telefone do escritório do sindicato e no telefone na residência do presidente do sindicato. Esses espões tentaram se tornar membro e conseguir cargos executivos no sindicato, e muitas vezes tiveram sucesso nesses esforços. Um dos espões da *General Motors* virou executivo do sindicato local em Flint e participou da convenção nacional do sindicato às expensas da empresa. (...)”

A violência e ameaça de violência também foram constatadas. Sutherland menciona a providência tomada pela empresa *Republic Steel* ao gastar quase US\$ 79.712,00 para adquirir, no período de 1933-1937, 142 pistolas de pressão, enquanto o Departamento de Polícia de Chicago comprou essa mesma quantidade no intervalo de 13 anos. A empresa também comprou 6.714 escudos e granadas para armas de pressão, enquanto o Departamento de Polícia comprou 757, ou seja, um pouco mais de 10%. O objetivo era se fortalecer contra as violências dos sindicatos.

Henry Ford é citado por ter dito, em 1937, que “nós nunca vamos reconhecer como sindicato o *United Automobile Workers* ou qualquer outro sindicato.” Com base nessa premissa, Ford organizou um departamento na empresa sob supervisão de Harry Bennett, ex-pugilista, com cerca de 600 funcionários, equipados com armas e cassetetes. Frank Murphy, então governador do estado do Michigan, chegou a afirmar que Henry Ford emprega alguns dos piores gangsters da cidade.

O suborno de dirigentes sindicais por empresas com o propósito de interferir nas negociações coletivas foram, da mesma forma, evidenciados.

2.2.7. Manipulações financeiras.

No âmbito do exercício da empresa, a prática de fraudes e violação da confiança depositada pelos acionistas, investidores e colaboradores em geral são bem corriqueiras. Comitês oficiais de investigação apontaram que pelo menos 59 das 70 maiores empresas estariam envolvidas em práticas dessa natureza.

A violação da confiança pode se manifestar de algumas maneiras a exemplo do uso de conhecimento ou poder por um executivo no interesse de outra empresa, além do pagamento de enormes salários e bônus para executivos. Decisão judicial contra a *General Motors* afirmou que o plano de bônus tinha sido operado de forma fraudulenta e determinou que oito dirigentes reembolsassem a empresa valor superior a seis milhões de dólares, considerando as apropriações ilegais.

No âmbito do mercado financeiro, a emissão de ações supervalorizadas deturpa tecnicamente a saúde financeira da sociedade, pois a ação somente pode ser emitida em retorno de bens ou serviços. Outro tipo de deturpação é a manipulação do mercado de ações por meio de blocos de investidores, vendas inexistentes como forma de criar valores fictícios. A empresa *US Steel Corporation* foi usada por James R. Keene, denunciado em função da venda de títulos mobiliários porque procedeu com uma compra e venda de ações ao mesmo tempo, forçando o preço a subir.

Nos dias atuais, casos de manipulação financeira são muito recorrentes¹⁴, inclusive com previsão normativa na ordem jurídica

¹⁴ O Colegiado da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) condenou o empresário Eike Batista a pagar multa de R\$ 21 milhões por uso de informação privilegiada (insider trading) para evitar prejuízos na bolsa de valores. Ele também fica proibido de exercer por cinco anos cargos em entidades que dependam de registro na CVM. O empresário foi condenado “na condição de” acionista controlador e presidente do conselho de administração da empresa OSX, que controla as demais companhias de Eike.

sobre o acesso a informações privilegiadas de grandes corporações com o intuito de proteger a massa de investidores, conforme se depreende do art. 27-C da Lei nº 6.385/76 com redação dada pela Lei nº 13.506, de 2017.¹⁵

De acordo com parecer da Superintendência de Relações com Empresas da CVM (SEP), Eike vendeu 9,9 milhões de ações da OSX um mês antes de a empresa divulgar seu relatório de atividades com resultados negativos.

O parecer afirma que Eike teve acesso a uma minuta do relatório e fez a operação no dia 19 de abril de 2013. O relatório só foi divulgado no dia 17 de maio daquele ano e resultou em perdas de 45% para a OSX. Segundo a acusação, ele conseguiu R\$ 33,7 milhões com a operação, evitando perdas de R\$ 10,5 milhões.

A multa estipulada pelo Colegiado da CVM é o equivalente ao dobro do prejuízo evitado por Eike com a venda de ações. A CVM é a agência reguladora do mercado de capitais brasileiro. O Colegiado é o equivalente ao tribunal do órgão, onde são julgadas as acusações de infrações administrativas contra o mercado.

Em nota ao mercado, a OSX informou que as acusações pesam apenas contra Eike “e sem qualquer envolvimento da companhia”. “Eventuais sanções administrativas, pecuniárias e encargos da condenação deverão ser suportadas exclusivamente pelo réu no processo.” Vide em < <https://www.conjur.com.br/2017-jun-14/cvm-condena-eike-batista-uso-informacao-privilegiada-bolsa> > e acessado aos 09.05.2019.

¹⁵ Art. 27-D. Utilizar informação relevante de que tenha conhecimento, ainda não divulgada ao mercado, que seja capaz de propiciar, para si ou para outrem, vantagem indevida, mediante negociação, em nome próprio ou de terceiros, de valores mobiliários: (Redação dada pela Lei nº 13.506, de 2017)

Pena – reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos, e multa de até 3 (três) vezes o montante da vantagem ilícita obtida em decorrência do crime. (Incluído pela Lei nº 10.303, de 31.10.2001)

§ 1o Incorre na mesma pena quem repassa informação sigilosa relativa a fato relevante a que tenha tido acesso em razão de cargo ou posição que ocupe em emissor

2.2.8. Crimes de guerra.

Na iminência da Primeira Guerra, o Congresso promulgou, em 1916, uma lei de defesa nacional que incluía a proibição contra a especulação de preços, com o objetivo de prevenir aumentos de preços exagerados e os lucros exorbitantes. Durante esse período, muitas empresas tiveram altos lucros, com enorme valorização de seus ativos como, por exemplo, as empresas no ramo de aço e ferro.

Em 1935, o Comitê Nye constatou que a indústria da construção naval apresentou taxas de lucros de até 90%. Após o fim da guerra, o governo procurou recuperar os gastos realizados de forma excessiva para as empresas e processá-las por fraudes. Para ilustrar, remete ao caso da empresa *Bethlehem Steel Company* no bojo do qual foi condenada por ter superestimado os custos de produção de navios aos Estados Unidos¹⁶.

Os registros quanto à Segunda Guerra não foram diferentes da Primeira, vez que 12 empresas tiveram decisões por violação aos regulamentos de guerra. Os lucros das empresas de siderurgia, já retirados os impostos, girou em torno de 100% maior entre 1940-1943 em comparação ao período compreendido entre 1936 e 1939, e os

de valores mobiliários ou em razão de relação comercial, profissional ou de confiança com o emissor. (Incluído pela Lei nº 13.506, de 2017)

§ 2o A pena é aumentada em 1/3 (um terço) se o agente comete o crime previsto no caput deste artigo valendo-se de informação relevante de que tenha conhecimento e da qual deva manter sigilo. (Incluído pela Lei nº 13.506, de 2017)

¹⁶ *United States v. Bethlehem Steel Corp.*, 315 U.S. 289 (1942). Disponível em <<https://supreme.justia.com/cases/federal/us/315/289/>> e acessado em 09.05.2019.

lucros continuaram a aumentar nos últimos anos da guerra. O mesmo aumento foi encontrado nas indústrias de carne e química.

O governo, por outro lado, buscou diminuir os lucros decorrentes das demandas emergenciais e crescentes do período bélico através da elevação da tributação como forma de obter retorno do que pago às empresas. No entanto, uma das técnicas utilizadas pelos homens de negócios consistiu no falseamento dos custos da produção, com o fito de diminuir a base de cálculo para a tributação. A manipulação dos dados financeiros das empresas também consistiu numa técnica de diminuir a carga tributária e, com isso, aumentar o lucro das pessoas jurídicas.

Existia, além disso, a previsão de indenização por parte do governo às empresas que haviam investido no período de guerra como, por exemplo, construção de fábricas etc. Nesse sentido, amortizações eram reembolsadas, porém algumas empresas se utilizaram de informações contábeis falsas para receberem maior reparação. Ao final, ressalta Sutherland que, após a guerra, muitas empresas conseguiram manter o saldo bastante lucrativo porque grande percentual dos impostos pagos foram devolvidos através dessas reparações.

A seguir, interessantes algumas declarações de destacados homens de negócios:

“Lide com o governo e os demais *squawkers* da mesma forma que você lida com um consumidor no mercado. Se o consumidor quer comprar, ele tem que aceitar seus preços. De 1929 a 1942 o mercado era do consumidor – tivemos que vender de acordo com a vontade deles. Quando a guerra acabar, o mercado será novamente dos consumidores. Mas este é um mercado dos vendedores.

Eles querem o que nós temos. Bom! Façam pagar o preço certo por isso.” (Declaração de Lamot Dupont, presidente da *DuPont Corporation*, em 1942, durante reunião da Associação Nacional das Indústrias.)

“O patriotismo é uma coisa muito bonita, mas não pode interferir nos negócios.” (Eugene Grace, presidente da *Bethlehem Steel*)

“Nós não podemos concordar em permitir que nosso patriotismo interfira nos nossos deveres como administradores” (Pierre DuPont)

Percebe-se, das declarações, que os lucros têm prioridade sobre o patriotismo.

2.2.9. Empresas concessionárias de serviço público de energia elétrica.

Sutherland se debruçou sobre as empresas concessionárias de serviço de utilidade pública as quais, apesar de serem revestidas de características específicas por regulamentação própria, também foram constatadas decisões desfavoráveis contra 11 das 15 empresas analisadas. As principais irregularidades consistiram em fraudes aos consumidores e aos investidores.

Um dos casos citados pelo autor foi o da empresa *Columbia Gas and Electric* que possuía uma série de “empresas fantasmas” atuando entre a empresa produtora e a empresa de distribuição final. Uma dessas empresas comprava gás da empresa produtora por 26,5 centavos de dólar por unidade de medida, vendendo-o a empresa afiliada por 45 centavos, que vendia para a empresa distribuidora por 64,77. Estas empresas intermediárias tinham os mesmos escritórios e

funcionários das empresas produtoras e distribuidoras, não prestando nenhum serviço e sendo apenas um dispositivo por meio do qual os custos da empresa operadora poderiam ser aumentados por meio camuflado, mantendo-o fora da jurisdição da Comissão Estadual.

Outro método de adicionar custos fictícios nas despesas das empresas operacionais foi a cobrança de altas taxas de emissão de títulos. Para ilustrar, a *Electric Bond and Share* tinha uma política geral de comissões que cobravam das subsidiárias para negociar a venda de títulos ou mesmo encontrar um comprador. A *Minnesota Power and Light Company* pagou a *Electric Bond and Share* uma comissão de 10% para encontrar um comprador de suas ações, a *American Power e Light Company*, empresa que possuía, no entanto, os mesmos diretores e conselheiros da *Electric Bond and Share* e, com poucas exceções, os diretores e conselheiros da *Minnesota Power* também eram idênticos aos das duas empresas que controlavam.

Além das fraudes contra investidores percebidas, Sutherland relatou que muitas dessas empresas do setor tem se utilizado de organização em pirâmides, com uma *holding* no topo e *sub-holding* e empresas operadoras na parte inferior. Os gastos com anúncios publicitários alcançaram elevada soma de milhões de dólares com o intuito de projetar boa impressão ao invés de investir no fornecimento da eletricidade e gás.

Além disso, política das empresas inclinada para lutar contra as iniciativas das comunidades locais para o desenvolvimento de métodos de auto fornecimento de energia de forma mais econômica foi percebida.

2.3. Das características do crime de colarinho branco.

De posse de tais estudos, Sutherland chegou à conclusão de que a criminalidade de empresa é muito frequente e, para agravar, a reincidência é quase unânime, pois, das 70 empresas analisadas, 97% são reincidentes com duas ou mais condenações. Apontou-se que nenhum dos procedimentos oficiais contra os criminosos de colarinho branco por violações às leis tem sido eficaz em dissuadir outros empresários a praticarem as mesmas infrações ou mesmo reabilitar os condenados.

Uma primeira característica relevante da criminalidade econômica se refere ao aspecto do sujeito, pois aquele *businessman* que viola as leis não costuma perder o seu *status* perante os parceiros comerciais e nem à própria sociedade. É comum que os criminosos mantenham sua boa fama de alto executivo e promissor empresário, ainda que tenham sido condenados por fraudes etc. Sutherland cita o caso de Sloan, da *General Motors*, condenado pelo tribunal a devolver mais de quatro milhões de dólares recebidos ilegalmente a título de bônus e não foram demitidos de seus cargos executivos, mantendo mesmo prestígio.

Uma das razões consiste no sentimento de desprezo do criminoso econômico pela lei, pelo governo e por seus funcionários. Eles interpretam que o governo é responsável por muitos embaraços burocráticos à livre iniciativa, mas, ao mesmo tempo, socorrem-se ao Estado para concessão de benefícios e favores especiais a determinado setor.

A criminalidade econômica é formalmente organizada, pois as deliberações muitas vezes são tomadas no exercício da empresa através de atos normativos internos e, em outros, são realizadas nos bastidores,

como os conluios, acordo de cavalheiros e toda forma de ajustes sem ostensividade.

Não é incomum constatar que o criminoso de colarinho branco não se identifica como um criminoso, justamente porque costuma ser respeitado socialmente por ser considerado um homem de sucesso. O estereótipo do criminoso, do ponto de vista cultural, é atribuído àquele homicida, estuprador, que cometeu roubo, furto, intitulados os crimes violentos, comuns. Muitos homens de negócios entendem que o crime contra a Administração ou contra bens jurídicos coletivos ou supra individuais são difusos a ponto de não serem sequer sentidos ou terem efeitos tão nefastos. A título de exemplo, fraude contra consumidores, geralmente, podem gerar um retorno financeiro enorme para o empresário, mas impacta em pequena escala contra cada consumidor individualmente considerado. Consumidores podem estar sendo lesado paulatinamente no consumo constante daquela mercadoria sem nem perceber.

Acerca desse não reconhecimento como conduta criminosa e reprovável, Sutherland faz uma comparação interessante com pequenos furtos cometidos nas favelas, por exemplo, como o furto de energia elétrica. Tanto em um cenário quanto no outro não se duvida do conhecimento da ilicitude da conduta, mas a vizinhança e os demais membros daquele corpo social não valoram negativamente aquela conduta porque acreditam que é perfeitamente possível e justificável a prática de tais delitos, aproximando-se de uma adequação social.

Diferentemente do criminoso comum o qual tem por objetivo fugir da aplicação da lei penal escondendo sua identidade, porque não se importa com sua imagem perante o público em geral, o criminoso de colarinho branco não quer se manter escondido. Ele se alimenta da

boa posição social, não quer se esconder, então passa a negar a prática do fato como estratégica de defesa.

Neste diapasão, eles não querem perder a boa reputação, serem presos por policiais, levados à justiça criminal e serem condenados a penas encarceradoras. Logo, alternativamente, buscam, por seus próprios meios, através do prestígio socioeconômico que desfrutam, trabalhar junto aos órgãos legislativos para propor medidas legislativas em prol de sua categoria.

Sutherland teve a sensibilidade de perceber que a investida das empresas, com o objetivo de manter o *status* e as concepções como não criminosos, chegam ao ponto de eleger intérpretes cuja função precípua é, no âmbito de suas técnicas, defender a posição e tutelar os interesses dos criminosos de colarinho branco.

Especialistas em direito, publicidade, relações públicas são eleitos com “(...) *a função de influenciar a promulgação e condução da lei que se aplica a seus clientes, de assessorar antecipadamente seus clientes sobre métodos que podem ser utilizados com relativa impunidade, bem como a defesa de seus clientes perante os tribunais e perante o público, quando acusações específicas são feitas contra eles.*”¹⁷

Outro aspecto relevante desta categoria de crime diz respeito à dificuldade probatória, pois muitos delitos são cometidos no âmbito empresarial, confundindo-se com a própria política de negócios da corporação. A responsabilidade costuma ser dividida entre diretores, executivos, acionista e subordinados. Nesse ambiente, pessoas não

¹⁷ SUTHERLAND, Edwin. *op. cit.*, p. 344.

agiriam nestas situações do mesmo modo se estivessem isoladas uma das outras.

Como estratégia racional do criminoso de colarinho branco, a empresa seleciona os crimes que envolvam menor risco de descoberta e identificação, com manobras e recursos planejados pelos intérpretes, bem como vítimas que estão menos propensas a contestar. Na fraude contra os investidores, o corpo de acionistas geralmente é bem difuso e, com raras exceções, conhecem os procedimentos complexos das empresas, não podem assistir às reuniões anuais e recebem poucas informações sobre as políticas utilizadas e mesmo acerca da situação financeira da empresa.

Escolhe-se, também, o crime pela dificuldade na produção da prova. Trata-se de crimes cometidos dentro de gabinetes, sem testemunhas oculares, através de transações financeiras e contábeis complexas e, com certa frequência, utilizando-se de elemento transnacional nas operações.

Sobre o tema, no anteprojeto de lei enviado ao Congresso Nacional e subscrito pelo Ministro da Justiça, propõe-se, por exemplo, como medida de melhorar a investigação de crimes de tal natureza, utilizar-se de agente infiltrado, em qualquer fase de investigação, nos crimes de lavagem de dinheiro, bem como a regulamentação do “informante do bem” nos crimes contra a Administração Pública.¹⁸

¹⁸ Mudanças na Lei nº 13.608/2018:

"Art. 4º-A. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios e suas autarquias e fundações, empresas públicas e sociedades de economia mista, manterão unidade de ouvidoria ou correição, para assegurar a qualquer pessoa o direito de relatar

informações sobre crimes contra a Administração Pública, ilícitos administrativos ou quaisquer ações ou omissões lesivas ao interesse público.

Parágrafo único. Considerado razoável o relato pela unidade de ouvidoria ou correição, e procedido o encaminhamento para apuração, ao informante será assegurada proteção integral contra retaliações e estará isento de responsabilização civil ou penal em relação ao relato, salvo se tiver apresentado, de modo consciente, informações ou provas falsas.” (NR)

“Art. 4º-B. O informante tem o direito de preservação de sua identidade, a qual apenas será revelada em caso de relevante interesse público ou interesse concreto para a apuração dos fatos.

§ 1º Se a revelação da identidade do informante for imprescindível no curso de processo cível, de improbidade ou penal, a autoridade processante poderá determinar ao autor que opte entre a revelação da identidade ou a perda do valor probatório do depoimento prestado, ressalvada a validade das demais provas produzidas no processo.

§ 2º Ninguém poderá ser condenado apenas com base no depoimento prestado pelo informante, quando mantida em sigilo a sua identidade.

§ 3º A revelação da identidade somente será efetivada mediante comunicação prévia ao informante, com prazo de trinta dias, e com sua concordância.” (NR)

“Art. 4º-C. Além das medidas de proteção previstas na Lei nº 9.807, de 13 de julho de 1999, é assegurada ao informante proteção contra ações ou omissões praticadas em retaliação ao exercício do direito de relatar, tais como demissão arbitrária, alteração injustificada de funções ou atribuições, imposição de sanções, de prejuízos remuneratórios ou materiais de qualquer espécie, retirada de benefícios, diretos ou indiretos, ou de negativa de fornecimento de referências profissionais positivas.

§ 1º A prática de ações ou omissões de retaliação ao informante configura falta disciplinar grave, sujeitando o agente à demissão a bem do serviço público.

§ 2º O informante será ressarcido em dobro por eventuais danos materiais causados por ações ou omissões praticadas em retaliação, sem prejuízo de danos morais.

Como consequência lógica desse sistema, há a aplicação diferenciada da lei nos crimes de colarinho branco, com o efeito de reduzir o campo do direito penal. O discurso retórico de fracasso das penas de natureza corporal como o castigo, pena de morte e a própria privação da liberdade explicado pelas mudanças dos paradigmas da sociedade é utilizado com o fito de minimizar os danos ao criminoso do colarinho branco, deixando-o sujeito ao direito administrativo, civil ou ramo menos gravoso.

Também se nota que a aplicação diferenciada se dá pela relativa ausência de comoção social da conduta criminosa, ou seja, a sociedade do capitalismo na mais alta camada, geralmente, não enxerga como atitude tão reprovável a sonegação fiscal, a fraude a consumidores, investidores etc. Inclusive, a ordem jurídica prevê a extinção da punibilidade pelo pagamento do débito tributário daquele que se utilizou de fraude e arдил para iludir a Administração Pública no pagamento de tributo.

A esse respeito, importante destaque trazido pelo autor na sua célebre palestra perante os acadêmicos de sociologia:

[...] This analysis of the criterion of white-collar criminality results in the conclusion that a description of white-collar criminality in general terms will be also a description of the criminality of the lower class. The respects in which the crimes of the two classes differ are the incidentals rather than the essentials of criminality.

§ 3º Quando as informações disponibilizadas resultarem em recuperação de produto de crime contra a Administração Pública, poderá ser fixada recompensa em favor do informante em até 5% (cinco por cento) o valor recuperado.”

They differ principally in the implementation of the criminal laws which apply to them. The crimes of the lower class are handled by policemen, prosecutors, and judges, with penal sanctions in the form of fines, imprisonment, and death. The crimes of the upper class either result in no official action at all, or result in suits for damages in civil courts, or are handled by inspectors, and by administrative boards or commissions, with penal sanctions in the form of warnings, orders to cease and desist, occasionally the loss of a license, and only in extreme cases by fines or prison sentences. Thus, the white-collar criminals are segregated administratively from other criminals, and largely as a consequence of this are not regarded as real criminals by themselves, the general public, or the criminologists.¹⁹

¹⁹ De livre tradução: “Essa análise do critério da criminalidade de colarinho branco resulta na conclusão de que uma descrição da criminalidade de colarinho branco em termos gerais também será uma descrição da criminalidade da classe baixa. Os aspectos em que os crimes das duas classes diferem são os incidentais, e não os essenciais da criminalidade. Eles diferem principalmente na implementação das leis penais que lhes são aplicáveis. Os crimes da classe baixa são tratados por policiais, promotores e juízes, com sanções penais na forma de multas, prisão e morte. Os crimes da classe alta resultam em nenhuma ação oficial, ou resultam em ações por danos em tribunais civis, ou são tratados por inspetores e por conselhos ou comissões administrativas, com sanções penais na forma de avisos, ordens para cessar. e desistir, ocasionalmente, da perda de uma licença e apenas em casos extremos por multas ou sentenças de prisão. Assim, os criminosos de colarinho branco são segregados administrativamente de outros criminosos e, em grande parte, como consequência disso, não são considerados criminosos reais por si mesmos, pelo público em geral ou pelos atores do sistema criminal”. Em Edwin H. Sutherland, *White-Collar Criminality*, *op. cit.*, p. 07.

Sutherland, em resumo, pontua vários fatores contributivos para postura menos severa do Estado, em sua política criminal, em relação aos homens de negócios quando se compara com as pessoas de nível socioeconômico mais baixo, a saber:

- [...] a) pessoas do governo são, em geral, homogêneas culturalmente em relação às pessoas do mundo dos negócios, sendo ambos de estratos superiores da sociedade norte-americana;
- b) muitas pessoas do governo são membros de famílias que possuem negócios;
- c) muitas pessoas no mundo dos negócios são amigos íntimos de pessoas do governo;
- d) muitas pessoas do governo eram anteriormente ligadas a empresas, trabalhando como executivos, advogados, diretores ou outros cargos (...);
- e) muitas pessoas do governo esperam garantir um emprego em empresas quando seu trabalho no governo se encerrar (...);
- f) o negócio é muito poderoso na sociedade americana e pode danificar ou promover programas em que o governo está interessado e,
- g) o programa do governo está intimamente relacionado com os partidos políticos, e para seu sucesso em campanhas, tais partidos dependem de grandes somas de contribuições fornecidas por empresários importantes.²⁰

²⁰ SUTHERLAND, Edwin. *op. cit.*, p. 367.

Fazendo uma leitura detalhada das observações do autor, o leitor pode pensar que Sutherland estava se referindo à situação atual do Brasil, especialmente com as revelações obtidas através da operação Lava-Jato.

Após todas essas constatações, o pesquisador conclui identificando que a desorganização social, seja através pela anomia, falta de norma que oriente o comportamento dos indivíduos numa sociedade, seja pela organização de grupos em conflitos por questões específicas dentro da sociedade, pode justificar a criminalidade.

A partir dessa premissa, no estudo do comportamento do criminoso, lança Sutherland a teoria da associação diferencial segundo a qual o sujeito resolve praticar o crime porque se associa a outros, no mesmo ambiente no qual está inserido, seja na empresa ou no mundo dos negócios em geral, sendo contaminado para também praticar conduta delitiva seja por influência ou porque as pessoas que o cercam não enxergam reprovável aquela conduta. Em suma, o comportamento criminoso é decorrente de um processo de aprendizagem mediante a interação com outras pessoas por meio da comunicação. Valores dominantes no núcleo social mais próximo são seguidos e avaliam o desfecho da conduta numa relação custo-benefício.

Nove princípios da explicação do comportamento criminoso que sintetizam as ponderações da teoria foram mantidos nas edições seguintes do livro *Princípios da Criminologia* de Sutherland por Donald Cressey:

- i) O comportamento criminoso é aprendido;
- ii) O comportamento criminoso é aprendido em interação com outras pessoas em um processo de comunicação;

- iii) A parte principal da aprendizagem do comportamento criminoso ocorre no seio de grupos pessoais íntimos;
- iv) Quando o comportamento criminoso é aprendido, esta aprendizagem inclui (a) as técnicas de cometimento do delito, as quais são por vezes muito complicadas, e por vezes muito simples e (b) a direção específica dos motivos, direções, racionalizações e atitudes;
- v) A específica direção dos motivos e direcionamentos é aprendida pelas definições a respeito da lei como favoráveis ou desfavoráveis;
- vi) Uma pessoa se torna delinquente em razão de um excesso de definições favoráveis à violação da lei em detrimento das definições desfavoráveis à violação da lei;
- vii) As associações diferenciais podem variar em frequência, duração, prioridade e intensidade;
- viii) O processo de aprendizagem do comportamento criminoso por associação com padrões criminosos e anticriminosos envolve todos os mecanismos que são envolvidos em qualquer outro aprendizado; e
- ix) Enquanto o comportamento criminoso é uma expressão de necessidades e valores gerais, ele não é explicado por estas necessidades e valores, já que o comportamento não criminoso é também expressão destas mesmas necessidades e valores.²¹

²¹ SUTHERLAND, Edwin H., CRESSEY, Donald R. *Criminology*. 10 Ed. J.B. Lippincott Company, 1978, p. 80-82.

Em resumo, verifica-se que os princípios do processo de associação através do qual se desenvolve o comportamento do indivíduo para o cometimento do crime é o mesmo para aquele comportamento legal, diferindo apenas no tocante ao conteúdo dos padrões apresentados, dando-se, portanto, o nome de associação diferencial.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS.

O objetivo de Sutherland, em seus estudos, foi o de comprovar através dos dados coletados que muitas empresas, mesmo as grandes corporações norte-americanas, estão inseridas na criminalidade, evidenciando que as pessoas da classe dominante, socioeconomicamente favorecidas, também cometem crime e precisam ser objeto de estudo pelas teorias criminológicas. Até aquele momento, como demonstrado acima, muitas correntes do pensamento criminológico vertiam suas análises para a criminalidade comum, analisando a perspectiva do indivíduo e seu comportamento criminoso relacionado à pobreza, classe social ou mesmo a questões físicas e biológicas, sem levar em conta no campo de pesquisa a criminalidade econômica, aquela cometida pelos *businessman*.

Em resumo, as explicações do comportamento criminoso que partem de premissas de patologias pessoais e sociais não se aplicam ao criminoso de colarinho branco de maneira comprovada, ao contrário das hipóteses de associação diferencial e desorganização social que podem ser aplicadas tanto para a criminalidade de colarinho branco quanto para a comum.

Após todas as ponderações acima refletidas, Sutherland, em sua palestra no final de 1939, formulou cinco proposições²² que podem sintetizar todas as ideias transmitidas na sua obra, quais foram: a criminalidade do colarinho branco é uma criminalidade real, pois violam leis criminais; ela difere da criminalidade comum principalmente na implementação da legislação criminal, separando-os administrativamente dos demais criminosos; as teorias criminológicas que relacionavam crime à pobreza são inválidas porque não levaram em conta a criminalidade de colarinho branco e mesmo assim não explicam a criminalidade da classe baixa; é necessária uma teoria do comportamento do criminoso que explique ambas as criminalidades das classes baixa e alta e, por fim, uma hipótese dessa natureza é sugerida em termos da associação diferencial e desorganização social.

Com base nessas teses, a criminologia crítica, associada a estudos de política criminal, começaram a atentar para a criminalidade dos poderosos. Consequentemente, um grande apelo crescente por mandados de criminalização e endurecimento de sanções penais passou a ser atitude desejada.

Todavia, reações à essa postura inevitavelmente começaram a surgir, especialmente nos estudos da finalidade da pena e do próprio direito penal. A imposição de sanções criminais severas, como a privativa de liberdade de longa duração, em áreas onde essa mesma punição ocorre de forma seletiva reitera o caráter simbólico da atuação estatal punindo como “bodes expiatórios” aquelas que aleatoriamente

²² Edwin H. Sutherland, *White-Collar Criminality*, *op. cit.*, p. 11.

tiveram suas condutas identificadas pelo aparato estatal da persecução penal. Sustentam os críticos que o direito penal funciona como mero simbolismo perante o clamor social por punição.²³

Trata-se de debate que carece de maior estudo, especialmente acerca das teorias que se debruçam acerca das finalidades da pena.

REFERÊNCIAS

FORGIONI, Paula A. **Os fundamentos do antitruste**. 8ª ed., São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2015.

HASSEMER, Winfried. **Derecho penal simbólico y protección de bienes jurídicos**. In *Pena y Estado*, Barcelona, n. 1, 1991.

MOLINA, Antonio García-Pablos de.; GOMES, Luiz Flávio. **Criminologia**. Coleção Ciências Criminais, vol. 5, São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2013.

SHECAIRA, Sérgio Salomão. **Criminologia**. 5ª ed., São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2013.

²³ Hassemer, Winfried. *Derecho penal simbólico y protección de bienes jurídicos*. In *Pena y Estado*, Barcelona, n. 1, 1991.

SUTHERLAND, Edwin H., CRESSEY, Donald R., **Criminology**. 10 Ed. J.B. Lippincott Company, 1978.

_____. **Crime de Colarinho Branco, versão sem cortes**. Trad. Clécio Lemos, 1ª ed., Rio de Janeiro: Revan, 2016.

SUTHERLAND, Edwin H. “White-Collar Criminality”, **American Sociological Review**, vol. 5, nº 1, feb., 1940.