

# A COLABORAÇÃO PREMIADA COMO MECANISMO DE EFICIÊNCIA NO SISTEMA DE JUSTIÇA: UMA ANÁLISE À LUZ DA ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO

## *PLEA BARGAINING AS AN EFFICIENCY MECHANISM IN THE JUSTICE SYSTEM: AN ANALYSIS FROM THE PERSPECTIVE OF LAW AND ECONOMICS*

Galtieno da Cruz Paulino<sup>1</sup>



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

**Resumo:** A colaboração premiada, introduzida no ordenamento jurídico brasileiro pela Lei nº 12.850/2013, consolidou-se como instrumento central na persecução de crimes complexos e corrupção sistêmica. Sob a ótica da Análise Econômica do Direito (AED), o instituto pode ser compreendido como mecanismo que reduz custos de transação e otimiza a alocação de recursos públicos, substituindo etapas investigativas onerosas por um modelo de cooperação incentivada. Essa lógica aumenta a percepção de risco e contribui para a dissuasão criminal. Entretanto, assim como o *plea bargaining*, a colaboração premiada envolve um trade-off: diminui custos processuais, mas pode gerar condenações injustas e falhas de agência. Seus defensores a veem como estratégia de economia de recursos, capaz de redirecionar esforços judiciais para casos de maior valor. Já seus críticos sustentam que a ampla disponibilidade de acordos pode reduzir o incentivo dos promotores a filtrar casos fracos, comprometendo o bem-estar social líquido. A busca pela eficiência econômica, na perspectiva de Kaldor-Hicks, impõe a necessidade de controle regulatório para mitigar riscos de assimetria informacional e de oportunismo do delator. Nesse contexto, a calibragem dos incentivos é essencial, assegurando que os benefícios concedidos sejam proporcionais à relevância e à fidedignidade das informações fornecidas. Assim, a maximização do bem-estar social somente se concretiza quando o instituto promove uma justiça simultaneamente eficiente e distributivamente equilibrada.

**Palavras-chave:** Colaboração premiada; Sistema de justiça; Eficiência; Análise econômica do direito; Plea bargaining.

<sup>1</sup> Doutor em Direito pela Universidade do Porto (Portugal). Mestre pela Universidade Católica de Brasília (parceria com a Escola Superior do Ministério Público da União) (2017). Mestrando em Administração Pública pela Universidade de Brasília. Pós-graduação em Ciências Criminais pelo UNIDERP. Pós-graduação pela Escola Superior do Ministério Público da União. Graduação em Direito pela Universidade Federal da Paraíba (2006). Membro-auxiliar na Secretária da Função Penal Originária no Supremo Tribunal Federal, vinculado ao Gabinete da Procuradora-Geral da República (2018/2019). Membro-Auxiliar na Assessoria Criminal do Procurador-Geral da República junto ao STJ (2019/2022). Procurador da Fazenda Nacional (2010/2013). Analista do Ministério Público da União (2008/2010). Assistente Jurídico do Tribunal de Contas do Estado da Paraíba (2007/2008). Atualmente é Procurador da República. Orientador Pedagógico e professor na Escola Superior do Ministério Público da União. Coordenador da Pós-Graduação "Justiça Negocial" da Escola Superior do Ministério Público da União.

**Abstract:** Pleded leniency agreement, introduced into the Brazilian legal system by Law No. 12,850/2013, have become a central instrument for prosecuting complex crimes and systemic corruption. From the perspective of Law and Economics (AED), the mechanism can be understood as a device that reduces transaction costs and optimizes the allocation of public resources by replacing costly investigative stages with an incentivized cooperation model. This structure increases the perception of risk and contributes to criminal deterrence. However, similar to plea bargaining, leniency collaboration involves a trade-off: it lowers procedural costs but may produce wrongful convictions and agency failures. Proponents see it as a resource-saving strategy capable of redirecting judicial efforts to higher-value cases. Critics, in turn, argue that the broad availability of agreements may reduce prosecutors' incentives to filter weak cases, thereby compromising net social welfare. The pursuit of economic efficiency, in the Kaldor–Hicks sense, requires regulatory safeguards to mitigate risks of informational asymmetry and opportunistic behavior by the collaborating offender. In this context, calibrating incentives is essential, ensuring that benefits granted are proportional to the relevance and reliability of the information provided. Thus, the maximization of social welfare materializes only when the mechanism promotes justice that is simultaneously efficient and distributively balanced.

**Keywords:** Pleded leniency agreement; Criminal justice system; Efficiency; Law and economics; Plea bargaining.

---

## 1. INTRODUÇÃO

O sistema de justiça brasileiro, notadamente no que tange ao enfrentamento da macrocriminalidade e da corrupção sistêmica, depara-se com desafios crônicos relacionados à morosidade e à ineficácia do processo penal tradicional. A lentidão do sistema não apenas compromete a realização da justiça, mas também enfraquece o efeito dissuasório do Direito Penal, um fator crucial para a prevenção criminal (Meneguim et al., 2011). Diante dessa falha de mercado institucional, o ordenamento jurídico brasileiro incorporou instrumentos de racionalidade administrativa, sendo a colaboração premiada (Lei nº 12.850/2013) um dos principais instrumentos de persecução penal em casos complexos.

Este ensaio teórico se propõe a analisar a colaboração premiada sob a ótica da Análise Econômica do Direito (AED). A AED tem como objetivo verificar se as normas e sua aplicação atingem o maior grau de eficiência possível em prol da sociedade (Ferreira Filho, 2019). A disciplina fornece o arcabouço metodológico para avaliar os institutos jurídicos considerando o comportamento racional dos agentes e o impacto das normas sobre a alocação de recursos escassos. O presente trabalho visa a clarificar a relação da colaboração premiada com a administração da justiça e aprofundar sua análise teórica.

A colaboração premiada, sob essa perspectiva, é interpretada como uma solução negocial e de gestão que permite ao Estado racionalizar sua atuação e superar a ineficiência

histórica do sistema ordinário no combate a crimes de colarinho branco. A racionalidade subjacente se alinha ao critério de eficiência Kaldor-Hicks, onde os ganhos sociais (desbaratamento de esquemas, recuperação de ativos) devem ser superiores aos custos sociais (o prêmio concedido ao colaborador).

A análise da colaboração premiada no Brasil é enriquecida pela vasta literatura econômica sobre o *plea bargaining* (PB). Os modelos formais desenvolvidos para o PB—como os modelos *shadow-of-trial*, de informação assimétrica, e de agência—são diretamente aplicáveis à CP, uma vez que ambos são mecanismos de justiça negocial que envolvem dilemas de custo, informação e risco moral.

## **2. O ARCABOUÇO TEÓRICO DA ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO (AED): RACIONALIDADE, MODELOS E EFICIÊNCIA**

A AED se estabeleceu como uma disciplina que foca estritamente na metodologia econômica do bem-estar para analisar os institutos jurídicos.

### **2.1 O AGENTE RACIONAL E A TEORIA DAS CONSEQUÊNCIAS**

A Análise Econômica do Direito (AED) parte da premissa de que o indivíduo age de forma racional. Nesse sentido, os agentes jurídicos são concebidos como seres que tomam decisões a partir de um cálculo de custos e benefícios privados, buscando sempre a maximização da utilidade (Cooter & Ulen, 2016).

O foco central da AED está nas consequências que as normas jurídicas produzem na sociedade (Friedman, 2000), com ênfase em medir o impacto das leis e das decisões judiciais sobre o comportamento individual, a fim de identificar quais normas se mostram mais eficientes. Do ponto de vista econômico, as normas jurídicas funcionam como mecanismos que geram resultados comportamentais semelhantes àqueles decorrentes dos preços (Tabak, 2015), tendo como objetivo a maximização da riqueza (Posner, 2021) ou, em perspectiva mais ampla, da utilidade e do bem-estar social. Esse raciocínio conecta-se ao conceito de equilíbrio geral, no qual o custo marginal se iguala ao benefício marginal de uma atividade (Ferreira Filho, 2017), considerado o ideal buscado pela AED.

A mensuração da eficiência, por sua vez, é realizada principalmente por dois métodos. O primeiro é a eficiência de Pareto, que pressupõe que a situação de ao menos uma pessoa seja melhorada sem que a de outra seja prejudicada (Mackaay & Rousseau, 2015; Cooter & Ulen,

2016), critério de difícil aplicação no âmbito jurídico penal, já que a celebração de acordos penais costuma gerar tanto ganhadores quanto perdedores. O segundo é a eficiência de Kaldor-Hicks, que admite perdas desde que os ganhos totais superem os prejuízos totais, avaliando a eficiência pelo confronto entre custos e benefícios e tendo como finalidade a maximização do bem-estar social. Esse modelo revela-se particularmente mais adequado para a análise da colaboração premiada, pois permite sopesar seus benefícios sociais frente aos custos envolvidos.

## 2.2 MODELOS ECONÔMICOS APLICADOS À NEGOCIAÇÃO PENAL (PLEA BARGAINING E COLABORAÇÃO PREMIADA)

A literatura de *Law and Economic* utiliza diferentes modelos analíticos — como negociação, informação assimétrica, análise institucional comparativa e teoria principal-agente — para explicar de que forma a negociação penal pode impactar a eficiência. Cada abordagem destaca mecanismos específicos, entre eles o resultado esperado do julgamento, as assimetrias informacionais, os incentivos institucionais e os desvios comportamentais, todos responsáveis por determinar se os acordos efetivamente contribuem para o aumento do bem-estar social.

Nos chamados modelos sombra-do-julgamento (*shadow-of-trial models*), os acordos são compreendidos como resultados de negociações influenciadas pelo *payoff* esperado de cada parte em um julgamento. Assim, a barganha ocorre sempre à sombra do processo, de modo que reformas que alteram a probabilidade de condenação ou a severidade da pena repercutem diretamente nas ofertas e na taxa de aceitação dos acordos. Evidências empíricas mostram que choques exógenos que aumentam a probabilidade local de condenação, como a ampla publicidade de determinados casos, tendem a reduzir a generosidade das propostas e a elevar a chance de julgamento, o que confirma a teoria da negociação à sombra do julgamento (Bonneau & McCannon, 2019).

Já os modelos de informação assimétrica, inspirados na teoria dos jogos, partem da premissa de que as partes detêm informações privadas sobre a culpa ou a robustez das provas. A partir disso, buscam prever quem aceita o acordo e qual redução de pena é suficiente para induzir uma separação verdadeira (*truthful separation*) ou, ao contrário, gerar resultados de agrupamento (*pooling outcomes*). O recurso à estimação estrutural nesses modelos permite projetar cenários contrafactuais de reformas penais, sendo particularmente relevante a

contribuição de Bernardo Silveira (2017), que aplicou esse instrumental para estudar empiricamente a negociação com informação assimétrica em casos criminais.

Por sua vez, os modelos de agência principal–agente e risco moral (*moral hazard*) examinam as relações entre os atores do sistema judicial, como a dupla advogado de defesa–réu ou o binômio promotor–sociedade. Nesses casos, os custos de agência, associados à sobrecarga de trabalho, aos esquemas de remuneração e aos efeitos reputacionais, distorcem tanto o aconselhamento jurídico quanto as decisões de acusação, abrindo espaço para acordos que podem ser convenientes do ponto de vista privado, mas ineficientes do ponto de vista social (Garoupa & Stephen, 2006). Um exemplo recorrente é o do promotor sobrecarregado que, em vez de realizar um rigoroso processo de triagem dos casos (*screening*), passa a depender excessivamente da obtenção de acordos.

A AED utiliza a análise institucional comparativa para incorporar a negociação em sistemas adversariais *versus* inquisitoriais. Essa comparação esclarece quando o *plea bargaining* aumenta o bem-estar social: sistemas adversariais com fortes salvaguardas processuais são mais propensos a realizar ganhos do que sistemas inquisitoriais que carecem desses incentivos (Adelstein & Miceli, 2001). O Brasil, com um sistema predominantemente inquisitorial, enfrenta o risco de não realizar os ganhos de eficiência esperados, como ocorreu em partes da Itália.

As perspectivas comportamentais incorporam desvios da maximização da utilidade esperada, como a percepção de risco e o desconto (*discounting*), explicando vieses sistemáticos nos mercados de acordos penais (Clatch & Borgida, 2021). A perspectiva da Teoria dos Preços vê a negociação como um mercado. Essa visão revela falhas estruturais, como a oferta excessiva de leniência (*oversupply of leniency*), as tendências de precificação por atacado, e a desvalorização da inocência factual sob a pressão do tempo (Covey, 2016).

### **3. A ANÁLISE ECONÔMICA DO CRIME E A NECESSIDADE DE INCENTIVOS POSITIVOS NA MACROCRIMINALIDADE**

A Análise Econômica do Direito (AED) compreende o crime sob a ótica do comportamento racional, segundo a qual o criminoso é visto como um agente que decide delinquir a partir de um cálculo de maximização da utilidade esperada (Becker, 1968). Esse agente considera os ganhos potenciais, a punição possível, a probabilidade de ser preso e o custo de oportunidade decorrente da prática delitativa (Friedman, 2000), de modo que o crime

“compensa” quando os benefícios superam os custos. Em contextos de lentidão e ineficácia do sistema de justiça, a demora ou mesmo a ausência de punição reduzem a percepção dos custos da prática criminosa, favorecendo o aumento da criminalidade. Nessa perspectiva, o principal fator inibidor da conduta criminosa é a probabilidade de punição (Cooter & Ulen, 2016), e a pena ótima, na visão econômica, é justamente aquela que faz com que os custos superem os benefícios percebidos pelo agente (Posner, 2007).

No Brasil, contudo, verifica-se uma ineficácia histórica e seletiva no enfrentamento da macrocriminalidade, especialmente dos crimes de colarinho branco, praticados por indivíduos de respeitabilidade social e elevado status (Sutherland, 2009). Essa ineficácia gera graves externalidades, como os altíssimos custos da corrupção, estimados em R\$ 41,5 bilhões em 2009 (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, 2021).

A seletividade do sistema torna-se evidente nos números: em 2020, apenas 0,17% da população carcerária cumpria pena por crimes contra a administração pública, enquanto 71% estavam presos por delitos patrimoniais e tráfico de drogas (Brasil, 2021).

Essa disparidade decorre da complexidade probatória desses crimes, aliada ao poder econômico e à influência política de seus autores (Sutherland, 2009). A ineficiência do sistema é confirmada também por dados históricos, que demonstram a raridade de condenações em ações penais originárias nos tribunais superiores: entre 1988 e 2007, o STF não registrou nenhuma condenação nesse tipo de ação, e no STJ apenas 1,04% resultaram em sentença condenatória (CNJ, 2010). Esse cenário reforça a existência das chamadas cifras negras, evidenciando a dificuldade de responsabilização penal efetiva.

Diante dessa realidade, o Direito Premial surge como um instrumento que busca corrigir a falha institucional no combate à macrocriminalidade, aplicando a Teoria dos Incentivos por meio da colaboração premiada. Como a detecção e a produção de provas nesses crimes são tarefas de altíssima complexidade, é necessário oferecer estímulos que alinhem o interesse privado ao interesse público.

Nesse sentido, quando uma tarefa tem custos elevados, como denunciar uma organização criminosa, os agentes precisam ser motivados por incentivos positivos ou negativos (Bugarin, 2013). A colaboração premiada funciona, assim, como um incentivo positivo ao oferecer prêmios — como a redução de pena ou até o perdão judicial — capazes de aproximar o interesse individual do arguido, que busca minimizar sua punição, do interesse coletivo, que demanda a revelação e responsabilização de estruturas criminosas. Essa lógica

não é exclusiva da experiência brasileira, sendo observada também em programas internacionais de *whistleblowing* na esfera tributária, como ocorre nos Estados Unidos e na França (Estados Unidos, 2022; França, 2021; Oliveira, 2023)

#### **4. A COLABORAÇÃO PREMIADA E O DILEMA DA EFICIÊNCIA: ANÁLISE CUSTO-BENEFÍCIO, RISCOS ESTRUTURAIS E INEFICIÊNCIA**

A Colaboração Premiada é, na essência, uma ferramenta de justiça negocial, e, portanto, está sujeita às mesmas análises e críticas de eficiência que o *plea bargaining*.

##### **4.1 EFICIÊNCIA DA COLABORAÇÃO PREMIADA: ARGUMENTOS PRÓ E CONTRA**

A negociação penal envolve um clássico dilema de eficiência, pois, ao mesmo tempo em que reduz os custos processuais, também aumenta o risco de condenações injustas e de falhas de agência. A avaliação desse *trade-off* exige a utilização do critério de Kaldor-Hicks, que consiste em ponderar os ganhos sociais diante dos custos sociais. Sob o prisma da eficiência, a colaboração premiada é defendida como um instrumento de economia de recursos capaz de realocar esforços judiciais escassos para casos de maior relevância, reduzindo os custos esperados do julgamento (Coase, 1960) e potencializando o bem-estar social agregado quando consegue separar corretamente casos fracos de casos fortes, diminuindo as despesas de adjudicação (Grossman & Katz, 2016).

Por outro lado, não faltam críticas estruturais que indicam que essa economia pode ser anulada pelo risco de condenações injustas, pelo enfraquecimento da triagem de casos e pelos problemas de agência que distorcem incentivos.

O enfraquecimento da triagem ocorre porque a simples disponibilidade dos acordos pode reduzir os incentivos dos promotores para filtrar casos frágeis, levando-os a depender da extração do acordo como substituto da seleção rigorosa, o que aumenta o risco de condenações de inocentes e pode, na prática, reduzir o bem-estar social líquido (Gazal-Ayal, 2005). Os problemas de agência, por sua vez, resultam de incentivos desalinhados entre promotores, advogados de defesa e tribunais, acrescidos dos interesses de terceiros ausentes da mesa de negociação, como vítimas e o público em geral. Essa dinâmica tende a produzir acordos privadamente convenientes, mas socialmente ineficientes (Garoupa & Stephen, 2006). Soma-

se a isso o risco moral no aconselhamento jurídico prestado por advogados de defesa, influenciado por esquemas de remuneração ou pela sobrecarga de trabalho, o que pode distorcer as decisões do réu (Alge, 2013).

Outra crítica relevante diz respeito às distorções de mercado, uma vez que a negociação penal pode ser entendida como um mercado de precificação (Covey, 2016). Nesse contexto, surgem falhas estruturais como a oferta excessiva de leniência, as tendências de precificação em massa e a desvalorização da inocência factual diante da pressão temporal. Esses fenômenos produzem vieses sistemáticos que desviam o processo da maximização da utilidade esperada (Clatch & Borgida, 2021). Além disso, estudos empíricos recentes revelam que os sistemas de acordos penais também criaram ineficiências próprias, marcadas por culturas de “*game-playing*”, que acabam por comprometer tanto a relação custo-eficácia quanto a equidade (Gormley, 2022).

No Brasil, a colaboração premiada demonstrou ganhos de eficiência concretos, sobretudo no enfrentamento da corrupção sistêmica. A Operação Lava Jato é o exemplo empírico mais emblemático: foram firmados 218 acordos de colaboração premiada, resultando na recuperação de R\$ 13,1 bilhões em ativos, dos quais R\$ 1.854.281.759,23 tiveram origem direta nesses acordos. Esse volume expressivo de recuperação patrimonial, aliado à responsabilização de líderes de organizações criminosas, gerou ganhos em tempo e eficácia, convertendo o que poderia configurar uma perda social líquida — seja pelo fenômeno das cifras negras, seja pela prescrição — em um ganho social líquido que justifica o custo do prêmio concedido. Nesse sentido, a colaboração premiada também se revela como uma resposta gerencial à ineficiência estrutural da Justiça brasileira, historicamente marcada pela morosidade e pelo abarrotamento processual em todas as instâncias.

## 4.2 A MOROSIDADE CRÔNICA E OS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

O sistema de justiça, quando se torna lento, gera uma externalidade negativa que compromete o bem-estar social, uma vez que a demora na solução dos problemas criminais e a ausência de punição efetiva reduzem o efeito dissuasório da sanção (Meneguín et al., 2011). Os dados estatísticos confirmam essa ineficiência: em 2022, o Superior Tribunal de Justiça (STJ) registrou 430.991 processos distribuídos e registrados (Brasil, 2023). Mesmo instrumentos concebidos para garantir celeridade, como o *habeas corpus*, demonstram morosidade expressiva, já que 90% dos processos no STJ levam até 432 dias para a primeira decisão (Brasil, 2022), e a média de duração das liminares concedidas pelos ministros do STF chega a 653 dias

(Falcão et al., 2014). Essa lentidão mina a credibilidade do sistema de justiça (Shikida, 2010) e enfraquece sua capacidade de exercer controle comportamental por meio da ameaça de punição (Meneguín et al., 2011).

Nesse cenário, a colaboração premiada se justifica sob a lógica coasiana (Coase, 1960), ao reduzir os custos de transação inerentes ao sistema judicial. A obtenção de provas complexas pelos meios tradicionais envolve custos altíssimos em termos de tempo, recursos humanos e risco de prescrição, enquanto a negociação reduz significativamente esse dispêndio, permitindo que o Estado alcance resultados mais eficazes com menor mobilização institucional. Ao atuar diretamente sobre o fator tempo, a colaboração promove eficiência e contribui para a redução da criminalidade, em linha com estudos que demonstram a correlação entre a celeridade da persecução penal e a diminuição das taxas de crimes (Dusek, 2014).

## **5. CONTROLE REGULATÓRIO, EQUIDADE E REFORMAS INSTITUCIONAIS NA PERSPECTIVA DA AED**

Para que a colaboração premiada atinja sua finalidade sem comprometer os fundamentos democráticos, é necessário que o ganho de eficiência econômica seja ponderado com exigências de controle, proporcionalidade e transparência.

A Análise Econômica do Direito exige a mitigação de riscos e de externalidades negativas, de forma a assegurar uma justiça distributivamente equilibrada (Kaplow & Shavell, 2002). O maior risco está na assimetria informacional, na medida em que o colaborador possui uma vantagem estratégica sobre o conteúdo e a veracidade das informações, criando incentivos ao oportunismo e à produção de provas inverídicas.

Esse desequilíbrio aumenta a possibilidade de erros judiciais e pode gerar externalidades negativas, como a perda de credibilidade das instituições perante a sociedade. Para evitar tais distorções, a calibragem dos incentivos é essencial: os benefícios concedidos não podem ser desproporcionais à relevância e à fidedignidade da colaboração. Além disso, a seletividade na concessão dos acordos, muitas vezes concentrada em réus com maior poder de barganha, suscita questões de equidade. Nesse sentido, a jurisprudência, ao exigir controle judicial e respaldo em provas autônomas, busca justamente equilibrar a eficiência da negociação com a proteção das garantias constitucionais.

O campo do *Law and Economic*, ao reconhecer essas fragilidades, propõe reformas institucionais voltadas a preservar as vantagens de custo da negociação penal sem abrir espaço

para suas patologias redutoras de eficiência. As sugestões variam conforme a falha predominante identificada, seja a assimetria de informação, os custos de agência ou as distorções de precificação.

Entre as propostas, destaca-se o aprimoramento da triagem ministerial e da responsabilidade, reforçando a fiscalização e criando incentivos para que os promotores filtrem adequadamente casos fracos, evitando a dependência excessiva da extração do acordo como substituto de uma seleção rigorosa (Gazal-Ayal, 2005; Garoupa & Stephen, 2006). Outra medida é melhorar o alinhamento da defesa, ajustando mecanismos de pagamento, carga de trabalho e reputação de advogados para reduzir o risco moral no aconselhamento, assegurando que o réu receba orientações condizentes com seus melhores interesses (Alge, 2013).

Também é fundamental restaurar o recurso significativo ao julgamento, preservando a ameaça crível de sua realização por meio da melhoria da qualidade dos julgamentos e da calibragem das sentenças, de modo a reduzir descontos excessivamente generosos e a aumentar a precisão das negociações, funcionando como verdadeiro “preço de reserva” da barganha penal.

Adicionalmente, recomenda-se a reforma das práticas de precificação e dos menus de sanção, com a expansão das opções não carcerárias, a revisão de mínimos obrigatórios e a criação de categorias graduadas de condenação, permitindo que as penas reflitam com maior exatidão as probabilidades e os danos (Covey, 2016).

Por fim, é imprescindível que a adoção de institutos jurídicos advindos de outros sistemas sejam sensíveis ao contexto. Ao adotar mecanismos negociais em sistemas de tradição distinta, como o brasileiro, deve-se combinar reformas processuais — como maior escrutínio judicial e melhores incentivos institucionais — à introdução da negociação penal. Experiências como a italiana demonstram que transplantes mal calibrados fracassaram em produzir os ganhos de eficiência esperados justamente por manter incentivos desalinhados e práticas inadequadas de triagem (Boari & Fiorentini, 2001; Adelstein & Miceli, 2001).

A análise realizada permite delinear uma agenda de pesquisa empírica específica voltada ao aprofundamento do conhecimento sobre a gestão da colaboração premiada e sua eficiência na Administração da Justiça. Em primeiro lugar, é necessário mensurar de forma detalhada o impacto econômico real e os custos de transação evitados, à luz do critério de Kaldor-Hicks. Isso significa ir além da quantificação do valor dos ativos efetivamente recuperados, incorporando também a estimativa dos custos processuais poupados — como tempo de juízes,

promotores e policiais — ao comparar processos negociais com processos ordinários de complexidade similar. Além disso, devem ser considerados os custos institucionais indiretos, como a eventual erosão da confiança social na justiça penal e a possível banalização do uso dos acordos.

Outro ponto relevante consiste na avaliação da consistência jurisprudencial na calibragem da proporcionalidade, de modo a investigar o grau de uniformidade e racionalidade econômica das decisões judiciais de homologação, especialmente no que se refere à proporcionalidade dos benefícios concedidos, seja em redução de pena, seja em perdão judicial. A pesquisa deve verificar se a concessão de benefícios está objetivamente relacionada à relevância das informações prestadas e à posição hierárquica ocupada pelo colaborador na estrutura criminosa.

Por fim, impõe-se a análise dos efeitos redistributivos e da equidade do sistema, examinando se a seletividade dos acordos — frequentemente concentrados em réus com maior poder de barganha — compromete a justiça distributiva. Nesse sentido, é preciso verificar empiricamente se o foco na desarticulação das lideranças criminosas é capaz de compensar os custos decorrentes da mitigação de penas, assegurando que o instituto promova, de fato, uma justiça equilibrada em termos distributivos.

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A colaboração premiada, sob a lente da Análise Econômica do Direito, constitui um instrumento potencialmente eficiente de racionalização do sistema penal. Ela oferece uma resposta gerencial à ineficiência estrutural do sistema judiciário brasileiro, que é lento, abarrotado e historicamente ineficaz no combate à macrocriminalidade. Ao atuar como um mecanismo de incentivo (Bugarin, 2013), o instituto reduz os custos de transação (Coase, 1960) e maximiza o efeito dissuasório (Becker, 1968).

No entanto, a negociação penal, seja na forma de CP ou PB, está sujeita a patologias decorrentes de assimetria informacional, falhas de agência e distorções de precificação. O risco de que a economia de custos seja anulada pelo aumento de condenações injustas ou pela fragilização do sistema de triagem de casos é real.

A efetividade da colaboração premiada na Administração da Justiça, portanto, está intrinsecamente ligada à manutenção da legitimidade institucional. O equilíbrio entre ganhos de eficiência e a preservação das garantias constitucionais, por meio de um redesenho

institucional que fortaleça a triagem de casos, promova o alinhamento dos interesses dos agentes processuais e preserve a ameaça crível do julgamento, é a condição essencial para que o instituto cumpra sua função sem comprometer os fundamentos democráticos do processo penal.

## 7. REFERÊNCIAS

ADELSTEIN, R., & Miceli, T. J. (2001). Toward a Comparative Economics of Plea Bargaining. *European Journal of Law and Economics*. doi: 10.1023/A:1008713729015.

ALGE, D. (2013). The effectiveness of incentives to reduce the risk of moral hazard in the defence barrister's role in plea bargaining. *Legal Ethics*. doi: 10.5235/1460728X.1.1.162.

ALVAREZ, A. B. (2006). Análise Econômica do Direito: Contribuições e Desmitificações. *Revista Direito, Estado e Sociedade*, 9(29), 49-68.

AMBROSIO, G., & MARTINS, C. Z. (2021). Vieses Cognitivos Que Influenciam No Acordo De Colaboração Premiada. *Conjur*.

BARATA, A. (2016). *Criminologia Crítica E Crítica Do Direito Penal*. Revan. Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: an economic approach. *Journal of Political Economy*, 76(2).

BOARI, N., & FIORENTINI, G. (2001). An economic analysis of plea bargaining: the incentives of the parties in a mixed penal system. *International Review of Law and Economics*. doi: 10.1016/S0144-8188(01)00057-6.

BONNEAU, D., & MCCANNON, B. C. (2019). Bargaining in the Shadow of the Trial? Deaths of Law Enforcement Officials and the Plea Bargaining Process. *Social Science Research Network*. doi: 10.2139/SSRN.3457809.

BRASIL. Departamento Penitenciário Nacional. (2021). *Levantamento nacional de informações penitenciárias*.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. (2022). *Coordenadoria de Gestão da Informação*.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. (2023). *Relatório Estatístico 2022*.

BUGARIN, M. (2013). Ética & incentivos: o que Diz a Teoria Econômica sobre Recompensar quem Denuncia a Corrupção? *Economics and Politics Working Paper*.

BUGARIN, M., & VIEIRA, L. (2008). Benefit Sharing: an Incentive Mechanism for Social Control of Government Expenditure. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 48.

CANDIDO, E. L. B. (2021). A Análise Econômica do Direito Penal e a Maldição do Utilitarismo. *Jota*.

CLATCH, L., & BORGIDA, E. (2021). Behavioral economics in plea-bargain decision-making: Beyond the shadow-of-trial model. *Review of Law & Economics*. doi: 10.1515/RLE-2021-0069.

CNJ. Conselho Nacional de Justiça. (2010). *Justiça em Números 2009*.

CNJ. Conselho Nacional de Justiça (2021). *Justiça em Números 2022 (Ano-base 2021)*.

COASE, R. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.

COOTER, R. D., & Ulen, T. S. (2016). *Derecho y Economía*. Fondo de Cultura Económica.

COVEY, R. D. (2016). Plea Bargaining and Price Theory. *Social Science Research Network*.

DUSEK, L. (2014). Time to punishment: the effects of a shorter criminal procedure on crime rates. *International Review of Law and Economics*, 43.

FALCÃO, J., HARTMANN, I. A., & CHAVES, V. P. (2014). *III Relatório Supremo em Números: o Supremo e o tempo*. Escola de Direito do Rio de Janeiro da Fundação Getúlio Vargas.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. (2021). *Corrupção: custos econômicos e proposta de combate*.

FERREIRA FILHO, P. S. (2017). *Ministério Público e a Regularização Fundiária em áreas de Preservação Permanente. Análises econômica e comportamental*. Lumen Juris.

FERREIRA FILHO, P. S. (2019). Análise Econômico-comportamental do Direito versus Análise Comportamental do Direito: a necessidade do pensamento jurídico sob uma Teoria Geral do Comportamento. *Revista Quaestio Juris*, 12(1), 171–207.

FRANCE. (2021). Impôts: de Plus En Plus D'informatateurs Frappent à la Porte du Fisc. *Les Echos*.

FRIEDMAN, D. (2000). *What Economics Has to Do With Law and Why It Matters*. Harvard: Princeton University.

FUX, L., & BODART, B. (2021). *Processo Civil e Análise Econômica* (2. ed.). Forense.

GAROUPA, N., & STEPHEN, F. H. (2006). Law and Economics of Plea-Bargaining. *Social Science Research Network*. doi: 10.2139/SSRN.917922.

GAZAL-AYAL, O. (2005). Partial Ban on Plea Bargains. *Cardozo Law Review*.

GICO JÚNIOR, I. T. (2010). Metodologia e epistemologia da Análise Econômica do Direito. *Revista Economic Analysis of Law Review*, 1(1), 7-33.

GORMLEY, J. P. (2022). The inefficiency of plea bargaining. *Journal of Law and Society*. doi: 10.1111/jols.12360.

GROSSMAN, G. M., & KATZ, M. L. (2016). Plea bargaining and social welfare. *The American Economic Review*.

JORGE, F. W. (2019). *Em Busca Da Justiça Penal Consensual: Possibilidade E Limites Da Análise Econômica Da Colaboração Premiada*. Universidade do Vale do Itajaí. (Tese de Doutorado).

KAPLOW, L., & SHAVELL, S. (2002). *Fairness versus Welfare*. Harvard University Press.

MACKAAY, E., & ROUSSEAU, S. (2015). *Análise Econômica do Direito*. Atlas.

MENEGUIN, F. B., BUGARIN, M. S., & BUGARIN, T. T. S. (2011). Execução provisória da sentença: uma análise econômica do processo penal. *Revista Economic Analysis of Law Review*, 2(2), 204-229.

MICELI, T. J. (2019). Plea Bargaining: Negotiated Justice. *Springer*. doi: 10.1007/978-3-030-31695-2\_5.

OLIVEIRA, P. T. P. de. (2023). Whistleblower: uma Parceria Inusual no Combate aos Ilícitos Tributários. *Jota*.

PORTO, A. J. M., & GOMES, L. T. (2010). Análise Econômica da Função Social dos Contratos: Críticas e Aprofundamentos. *Revista Economic Analysis of Law Review*, 1(2), 196-212.

PORTO, A. M., & GAROUPA, N. (2022). *Curso de Análise Econômica do Direito* (2. ed.). Ed. Atlas. Posner, R. A. (2007). *El Análisis Económico Del Derecho* (2. ed.). Fondo de Cultura Económica.

POSNER, R. A. (2019). *A Economia Da Justiça*. WMF Martins Fontes. Posner, R. A. (2021). *Fronteiras da Teoría do Direito*. WMF.

SALAMA, B. M. (2008). O que é “Direito e Economia”? In L. B. Timn (Org.), *Direito e Economia* (2.ed.). Livraria do Advogado.

SHIKIDA, P. F. A. (2010). Considerações sobre a Economia do Crime no Brasil: Um Sumário de 10 Anos de Pesquisa. *Revista Economic Analysis of Law Review*, 1(2), 318-336.

SILVEIRA, B. S. (2017). Bargaining with asymmetric information: An empirical study of plea negotiations. *Econometrica*. doi: 10.3982/ECTA12974.

SMITH, H. E. (2009). Law and Economics: Realism or Democracy? *Harvard Journal OF Law and Public Policy*, 32, 127, 127-145.

SUTHERLAND, E. H. (2009). *El delito de cuello blanco*. IB de f.

TABAK, B. M. (2015). Análise Econômica Do Direito – Proposições Legislativas E Políticas Públicas. *Revista de Informação Legislativa*, 52.

UNITED STATES. (2022). *Fiscal Year 2021 annual report*. Irs Whistleblower Office.