

PATRICIA FARALDO CABANA<sup>(1)</sup>



## Las sanciones para personas jurídicas, con especial referencia a las sanciones pecuniarias

### 1. Introducción

Este estudio pretende abordar las sanciones previstas para las personas jurídicas en el Anteproyecto de Código Penal presentado por la Comisión para la Elaboración del Proyecto de Ley de Reforma, Actualización e Integración del Código Penal de la Nación presidida por E. Raúl Zaffaroni.

Quien escribe no conoce exhaustivamente el ordenamiento jurídico argentino,<sup>(2)</sup> por lo que, más que un análisis sobre problemas interpretativos o aplicativos de la concreta regulación, se pretende hacer una reflexión político-criminal sobre la adecuación del sistema de sanciones utilizando, fundamentalmente, bibliografía anglosajona.

De esta manera, en las siguientes páginas se hará, en primer lugar, una presentación sucinta del catálogo de sanciones previsto para las personas jurídicas, distinguiendo entre la sanción pecuniaria (la multa) —que

---

(1) Catedrática de Derecho Penal (Universidade da Coruña, España). Marie Curie  *fellow* (Instituto Max Planck de Derecho Penal Internacional y Comparado de Friburgo, Alemania).

(2) Sobre la situación y el estado de opinión en Argentina, ver SEL, J. M. DEL, "La responsabilidad penal de la persona jurídica. Una visión favorable a su adopción y un comentario crítico al proyecto de ley", en *Revista de Derecho Penal y Procesal Penal*, n° 2, 2012, pp. 201/230; VÁZQUEZ, M. A., "Una discusión rancia para la época: responsabilidad penal de las personas jurídicas sí o no. La realidad Argentina", *Revista Penal*, n° 30, 2012, pp. 134/145. Ambos, pero sobre todo el primero, analizan con detalle la cuestión relativa a las sanciones. Más antiguo, es siempre de interés BAIGÚN, D., *La responsabilidad penal de las personas jurídicas*, Bs. As., Depalma, 2000.

podríamos denominar pena capital (la disolución o cancelación de la personería jurídica)— y las sanciones privativas o restrictivas de derechos (las restantes).<sup>(3)</sup>

A continuación se prestará particular atención a las sanciones pecuniarias, y, en concreto, a la multa. Se analizará su nivel de eficacia para combatir la delincuencia propia de las personas jurídicas. Para ello es necesario estudiar tanto la defensa que han hecho de la multa los partidarios del análisis económico del derecho, como las críticas que han planteado sus oponentes. Luego, se expondrán las razones por las que se prefiere el sistema de multa proporcional para las personas jurídicas. Se finalizará la exposición de sanciones con una breve alusión al comiso. Por último, se intentará responder cuál es la sanción óptima para personas jurídicas.

No se analizarán con detalle, salvo que incidentalmente resulte necesario para tratar el objeto de este trabajo, aspectos del nuevo modelo tales como: la necesidad o conveniencia de introducir la responsabilidad penal de las personas jurídicas,<sup>(4)</sup> su relativa independencia respecto de la que cabe imputar a la persona física que comete el delito, las vías de imputación de responsabilidad a las personas jurídicas o las circunstancias que eximen o atenúan la responsabilidad de las personas jurídicas. Estas cuestiones, y otras muchas, han sido estudiadas ya en numerosas contribuciones.

Se hará foco en las sanciones para personas jurídicas; en la multa especialmente. Pero no se pondrá particular interés en las dudas que plantea su puesta en práctica, sino en su adecuación y eficacia para cumplir los objetivos que se le atribuyen en los documentos preparatorios del Anteproyecto: “una mayor eficacia represiva en el ámbito de los delitos económicos y de los negocios (...) que posibilite neutralizar y, en algunos casos, reparar las lesiones colectivas que producen gravísimos daños económicos y sociales”, regulando así un “catálogo de consecuencias que apuntan básicamente a la prevención y reparación de los daños causados”.

---

(3) DIEZ RIPOLLÉS, J. L., “Las penas de las personas jurídicas, y su determinación legal y judicial: regulación española”, en Fernández Teruelo, J. G. (dir.), *Estudios Penales en Homenaje al Profesor Fabio Suárez Montes*, Constitutio Criminalis, Carolina, Oviedo, 2013, pp. 195/196.

(4) No me resisto, sin embargo, a dejar constancia de que, en mi opinión, ni es necesaria ni conveniente esta forma de responsabilidad, ya que incrementa el estándar probatorio sin que se gane nada en términos preventivos.

## 2. El catálogo de sanciones para personas jurídicas

### 2.1. Consideraciones previas

En el art. 60 del Anteproyecto se recoge el catálogo de las sanciones aplicables a las personas jurídicas. En primer lugar aparece la multa —la única sanción pecuniaria que se puede imponer a las personas jurídicas—,<sup>(5)</sup> que analizaré en el apartado 3. A continuación y en segundo lugar, se expone la pena capital: la cancelación de la personería jurídica. Luego, siguen una serie de prohibiciones, medidas e inhabilitaciones que caben considerar como sanciones privativas y restrictivas de derechos.

Faltan en este catálogo otras posibles sanciones, como la imposición de prestaciones de servicios a la comunidad no directamente vinculadas con el daño producido,<sup>(6)</sup> la intervención judicial o “*corporate probation*”<sup>(7)</sup> (que sería la única sanción que se adecua a la definición de sanción estructural o “*structural sanction*” elaborada por Gruner)<sup>(8)</sup> o la fianza.<sup>(9)</sup> Como demuestra en algunos casos la perspectiva comparada,<sup>(10)</sup> estas sanciones, sin suponer

(5) Las prestaciones obligatorias vinculadas con el daño producido no tienen por qué consistir en la entrega de una cantidad de dinero o de bienes al Estado, pudiendo estar integradas por prestaciones de hacer o no hacer.

(6) Sobre las ventajas de esta pena para personas jurídicas, sigue siendo fundamental FISSE, W. B., “*Community Service as a Sanction Against Corporations*”, *Wisconsin Law Review* 1981, pp. 970-1017. Ver también GRUNER, R., “*Beyond Fines: Innovative Corporate Sentences under Federal Sentencing Guidelines*”, *Washington University Law Review*, vol. 71, n° 2, 1993, pp. 292/295.

(7) El régimen de “*corporate probation*” no se corresponde exactamente con la “*probation*” prevista para personas físicas. En efecto, no es una alternativa al pronunciamiento de la sentencia condenatoria ni a la ejecución de la pena privativa de libertad, sino una sanción que pretende asegurar que otra sanción se implementará completamente o que se tomarán medidas internas adecuadas para evitar la reiteración delictiva. Al respecto, ver GRUNER, R., “*Structural Sanctions: corporate sentences beyond fines*”, en Lofquist, W.; Cohen, M.; Rabe, G. (eds.), *Debating Corporate Crime*, Cincinnati, Anderson Publishing, 1997, p. 297 y ss.; y LEVIN, M. H., “*Corporate probation conditions: Judicial creativity or abuse of discretion?*”, *Fordham Law Review*, vol. 52, 1983, p. 638 y ss.

(8) GRUNER, R., “*Structural Sanctions...*”, *op. cit.*, pp. 143/145.

(9) VER HEINE, G., “*Sanctions in the field of corporate criminal liability*”, en Eser, A. (ed.), *Criminal responsibility of Legal and Collective Entities*, Freiburg, Max-Planck-Institut für Ausländisches und Internationales Strafrecht, 1999, p. 241. Se trata de una de las sanciones propuestas por la Recomendación N° R (88) 18, del Comité de Ministros del Consejo de Europa a los Estados miembros, relativa a la responsabilidad de las empresas con personalidad jurídica por las infracciones cometidas en el ejercicio de sus actividades.

(10) Ver la panorámica ofrecida por MAGLIE, C. de, *L'etica e il mercato. La responsabilità penale delle società*, Giuffrè, Milano, *pássim*, 2002.

un riesgo para la viabilidad de la entidad, pueden tener efectos preventivos no desdeñables. Sin embargo, la comisión no las ha tenido en cuenta.

## 2.2. La cancelación de la personería jurídica

En el catálogo del Anteproyecto se contempla, inmediatamente después de la multa, la cancelación de la personería jurídica. Esta, además de producir la pérdida definitiva de su personalidad jurídica, produce la pérdida de la capacidad para actuar de cualquier modo en el tráfico jurídico, o llevar a cabo cualquier clase de actividad, aunque sea lícita. Es una pena de muerte para la persona jurídica<sup>(11)</sup> que se reserva para casos extremos. Por ejemplo, ante empresas de fachada o empresas pantalla; es decir, que no tienen otra actividad más relevante que la puramente delictiva.<sup>(12)</sup> También, cuando la reiteración del comportamiento delictivo demuestre que el ente no es susceptible de resocialización.

En cualquiera de los casos apuntados, la actividad ilícita ha de haber adquirido preponderancia en el conjunto de actividades de la persona jurídica; pues, como indica el Anteproyecto: “la cancelación de la personería jurídica solo procederá en el supuesto en que la persona jurídica tuviere como objetivo principal de comisión de delitos” (art. 61.5). Si el ente se utiliza únicamente para la actividad delictiva no cabe duda de que se ha convertido en un instrumento para la comisión de ilícitos penales y, simultáneamente en una asociación delictuosa.<sup>(13)</sup> Ahora bien, si la actividad delictiva se lleva a cabo de forma paralela a otra u otras de carácter lícito, es necesario determinar si el volumen de esfuerzo y de dedicación en medios materiales y/o personal a la actividad ilícita es claramente superior al de las actividades lícitas que sirven de cobertura o amparo. En estos casos, la falta de una actividad empresarial real determinará por lo general que el impacto social sea mínimo.

En resumen, no debería bastar la comisión ocasional de algún delito, o incluso de varios, cuando dichos delitos constituyan accidentales desvia-

(11) Como la llamó en su día RUSH, F. L., “Corporate Probation: Invasive Techniques for Restructuring Institutional Behavior”, en *Suffolk University Law Review*, vol. 21, Issue 1, 1986, p. 85, en expresión que ha encontrado el favor doctrinal.

(12) Como ya proponían BAIGÚN, D., *La responsabilidad penal de las personas jurídicas*, [en línea] <http://forodelderecho.blogcindario.com/2011/02/01594-la-responsabilidad-penal-de-las-personas-juridicas-david-baigun.html>, p. 262; o NIETO MARTÍN, A., *La responsabilidad penal de las personas jurídicas: un modelo legislativo*, Madrid, iustel, 2008, p. 315.

(13) Ver FARALDO CABANA, P., *Asociaciones ilícitas y organizaciones criminales en el código penal español*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2012, p. 133 y ss.

ciones que no invalidan la legalidad de su función mientras la persona jurídica debidamente constituida como empresa esté cumpliendo sus obligaciones laborales y fiscales. Solo cuando el peso de la actividad ilícita supere el de la lícita podremos afirmar que una persona jurídica que nace lícita merece la sanción de cancelación de la personería jurídica por haberse convertido en un mero instrumento para la comisión de ilícitos penales. Cuando la gravedad de esta sanción no guarde proporción con la peligrosidad del ente colectivo manifestada en la comisión de hechos delictivos por sus representantes legales y administradores de hecho o de derecho o subordinados de estos, debe renunciarse a su imposición.

Para el caso de que la persona jurídica, tras haber recibido notificación de la condena, no realice las actuaciones pertinentes para llevar a cabo su disolución de forma ordenada, el Anteproyecto no prevé expresamente ninguna sanción. En este caso podría resultar útil acordar una medida de intervención para supervisar el proceso de liquidación. Si la persona jurídica, a pesar de haberse disuelto formalmente, continúa realizando actividades desde una estructura que mantenga la identidad sustancial de clientes, proveedores y empleados, o de la parte más relevante de todos ellos, estaremos ante una disolución encubierta o meramente aparente y, por lo tanto, ante un claro incumplimiento de la sanción, por lo que el órgano judicial debe adoptar las medidas necesarias para que la cancelación sea real y efectiva.

Una cuestión que queda sin resolver es la relativa al destino que se ha de dar al patrimonio de la persona jurídica cancelada. En caso de disolución de una sociedad de capital, es deber de los liquidadores percibir los créditos sociales y pagar las deudas sociales. Si queda un remanente, deben pagar a los socios la cuota de liquidación. Cabe preguntarse si es razonable aplicar este procedimiento a una sociedad que se ha utilizado instrumentalmente para la comisión de ilícitos penales. Si la actividad de la empresa es exclusivamente ilícita, el destino del patrimonio resultante de su liquidación no debiera ser otro que el comiso.<sup>(14)</sup> Ahora bien, si parte de la actividad ha sido lícita, deberían percibirse los créditos sociales y pagarse las deudas sociales correspondientes a esa parte, decomisándose el resto.

---

(14) En este sentido, ver NIETO MARTÍN, A., *La responsabilidad penal...*, op. cit., p. 316. En el Derecho comparado se considera que el cierre de la empresa equivale a la confiscación total de su patrimonio. Ver HEINE, G., "Sanctions...", op. cit., p. 246.

No es de esperar un elevado nivel de aplicación de esta sanción. En el derecho comparado se observa que algunos ordenamientos no la prevén;<sup>(15)</sup> y los tribunales de los ordenamientos que sí lo hacen se han mostrado remisos a la hora de aplicar una institución de efectos tan definitivos.

### 2.3. Las sanciones privativas y restrictivas de derechos

A continuación, el Anteproyecto recoge una serie de sanciones que se caracterizan por privar de o restringir el ejercicio de ciertos derechos y libertades que corresponden a la persona jurídica. Sus efectos sobre la vida societaria, incluso cuando se aplican con carácter temporal, pueden ser muy intensos.

Se contempla, en la tercera posición del catálogo de sanciones para personas jurídicas, la suspensión de actividades durante un máximo de un año, si es total; y de seis meses, si es parcial (art. 61.6 y 7). Teniendo en cuenta que la suspensión de todas las actividades equivale de hecho a la absoluta imposibilidad de seguir desarrollando el objeto social y, por tanto, a la cancelación de la personería jurídica; habrá que emplear esta sanción —entendida generalmente como suspensión de algunas de las actividades—, solo en caso de necesidad de contener la continuidad delictiva de una entidad no manejable con el resto de las medidas. Así se apunta en el Anteproyecto, que indica que la suspensión total solo podrá imponerse “cuando se empleare habitualmente a la persona jurídica para la comisión de delitos” (art. 61.6). La eficacia de esta sanción está condicionada a la inscripción de la sentencia en el registro en el que consten los estatutos y demás circunstancias de la vida social de la persona jurídica, por lo que habrá que librar los mandamientos oportunos.

En cuarto lugar aparece la clausura total o parcial del establecimiento; también durante un máximo de un año, si es total y, de seis meses, si es parcial (art. 61.6 y 7). Aun aquí hay que tener en cuenta que la clausura de todos los establecimientos equivale de hecho a la cancelación de la personería jurídica, por lo que habrá que ser cauteloso en su aplicación.

Aunque nada se dispone al respecto; si los locales y establecimientos cerrados pasaran a ser propiedad de terceras personas, físicas o jurídicas, en

(15) Por ej., el italiano. Ver al respecto MAGLIE, C. de, *L'etica e il mercato. La responsabilità penale delle società*, Milano, Giuffrè, 2002, pp. 171/172.

las que no fuera apreciable una sucesión fraudulenta, habría que considerar extinguida la sanción.

En quinto lugar aparece la publicación total o parcial de la sentencia condenatoria a costa de la persona jurídica.<sup>(16)</sup> La comisión ha decidido, a mi juicio correctamente, hacer uso de la publicidad como sanción.<sup>(17)</sup> Esta ha demostrado tener efectos preventivos en ámbitos como los fraudes a los consumidores.

En sexto lugar se recogen las prestaciones obligatorias vinculadas con el daño producido. Estas contemplan que el monto, sumado a la multa, no pueda superar la tercera parte del patrimonio neto de la entidad al momento del hecho, establecido de conformidad con las normas de contabilidad aplicables (art. 61.4 y 8). La restitución, la reparación, entendida como la obligación de dar, hacer o no hacer, y la indemnización de los perjuicios materiales y morales causados por el delito forman el contenido de estas prestaciones obligatorias.<sup>(18)</sup> Sin perjuicio de entender que es necesario “reparar las lesiones colectivas que producen gravísimos daños económicos y sociales” —como apunta la exposición de motivos del Anteproyecto— la previsión de estas prestaciones obligatorias como sanción, y no en el marco de la responsabilidad civil derivada del delito,

(16) La publicación de la sentencia en los periódicos oficiales y, si lo solicitara el perjudicado, en cualquier otro medio informativo, a costa del condenado, se suele considerar un instrumento válido de prevención especial, por reforzar los efectos de la inhabilitación y servir de apoyo a la lealtad en el orden económico, puesto que pone en evidencia a los no leales. Ya hace años ponía de relieve TIEDEMANN, K., *Poder económico y delito*, Barcelona, Ariel, 1985, p. 166, que: “muchas veces los inculpados están dispuestos a toda suerte de concesiones si se renuncia a publicar sus nombres”. Ver también BAIGÚN, D., *La responsabilidad penal...*, op. cit., pp. 268/269. Afecta, en fin, a la estimación social del sujeto y restringe su capacidad criminal en el tráfico económico. Sobre su posible eficacia, ver ENGELEN, P.-J., “Can Reputational Damage Restrict Illegal Insider Trading?”, *European Journal of Crime, Criminal Law and Criminal Justice* vol. 11, n° 3, 2003, pp. 253/263.

(17) En relación con el efecto de esta sanción sobre las personas jurídicas sigue siendo de interés la obra de FISSE, W. B. y BRAITHWAITE, J., *The Impact of Publicity on Corporate Offenders*, Albany, State University of New York Press, 1983. Ver también ANDRIX, J., “Negotiated Shame: An Inquiry into the Efficacy of Settlement in Imposing Publicity Sanctions on Corporations”, *Cardozo, en Law Review* Vol. 28, n° 4, 2007, pp. 1857/1890; COHAN, A., “Scarlet letters for the corporation? Punishment by publicity under the new sentencing guidelines”, en *Southern California Law Review* vol. 65, 1992, pp. 2387/2420. Con carácter más general, ver JÜNGEL, M., *Shame Sanctions - Wiedergeburt der Schandstrafe? Generalpräventive Publizität und materieller Strafbegriff*, Langenfeld, Banana Wissensverlag, 2011.

(18) Sobre las posibilidades de la reparación, entendido este concepto en sentido amplio, como sanción penal para las corporaciones, ver GRUNER, R., “Beyond Fines...”, op. cit., p. 267 y ss. Sobre las modalidades que puede adoptar, ver brevemente NIETO MARTÍN, *La responsabilidad penal...*, op. cit., pp. 310/313.

me parece un retroceso al siglo XIX. Sobre todo si se tiene en cuenta que la reparación a la víctima era considerada una sanción pecuniaria de igual naturaleza penal que la multa. Ninguna ventaja veo en otorgarle esta naturaleza, salvo que se configure como una sanción de trabajos en beneficio de la comunidad, dejando los contenidos más propiamente vinculados a la responsabilidad civil derivada del delito en esa sede.

En séptimo lugar aparece la suspensión del uso de patentes y marcas por un máximo de tres años. Con ello se debe pretender impedir que se realicen las actividades en cuyo ejercicio se cometió, favoreció o encubrió el delito. Sus patentes o marcas deben haber sido utilizadas para esos fines, por lo que quedan en desuso.

En octavo lugar se menciona la pérdida o suspensión de beneficios estatales —obtención de subvenciones y ayudas públicas, posibilidad de gozar de beneficios e incentivos fiscales o de la seguridad social— por un máximo de tres años. En noveno lugar se explica la suspensión para participar en concursos y licitaciones estatales por un máximo de tres años. Se trata de una sanción que puede resultar muy intimidatoria para empresas que contraten frecuentemente con la administración, por ej. en el sector de obras públicas.

La última sanción es la suspensión en los registros estatales que como las anteriores, tiene una duración de tres años.

### 3. La multa

#### 3.1. Consideraciones previas

La única sanción pecuniaria que contempla el Anteproyecto es la multa. La multa es la sanción por excelencia para personas jurídicas. Esta preeminencia se justifica generalmente sobre la base de que un ente colectivo no puede ser condenado a pena de prisión por carecer de un cuerpo físico que pueda sufrir la privación de libertad.<sup>(19)</sup> Pero, lo cierto es que las limitaciones han incentivado la creatividad legislativa de la que surgió, en las últimas décadas, un catálogo de sanciones penales y administrativas bastante amplio. Aún así, los instrumentos europeos que prevén la imposición de san-

(19) Es famosa la cita atribuida al primer Barón Thurlow (1731-1806), quien habría preguntado "Did you ever expect a corporation to have a conscience, when it has no soul to be damned, and no body to be kicked?". El autor que más ha contribuido a popularizarla es COFFEE, J. C. JR., "No soul to damn: No body to kick": An unscandalized inquiry into the problem of corporate punishment", en *Michigan Law Review*, vol. 79, n° 3, 1981, pp. 386/459.



ciones a las personas jurídicas por parte de los Estados miembros indican habitualmente que se incluirá en todo caso la multa, sin predeterminedar su naturaleza penal o administrativa, pudiéndose incluir a mayores otras sanciones.<sup>(20)</sup> También en los ordenamientos europeos la multa se ha convertido en la sanción central —y hasta obligatoria en muchos casos— para personas jurídicas.<sup>(21)</sup> Como veremos, no faltan razones para ello. No obstante, esta preferencia resulta llamativa si consideramos, por un lado, las críticas negativas que un sector doctrinal ha formulado, ya que, al no resultar una sanción intimidatoria —más adelante haré referencia a los motivos—, no genera efectos preventivos. Por otro, el hecho de que el nivel de la multa se haya mantenido tradicionalmente bajo —sobre todo el de la impuesta por un proceso penal— redujo todavía más sus potenciales efectos preventivos.

### 3.2. ¿Es la multa la pena óptima para las personas jurídicas?

Como he tenido ocasión de indicar, la multa se configura en los sistemas penales generalmente como de aplicación obligatoria, mientras que el resto de sanciones son de aplicación potestativa. De esta forma, el juicio de necesidad de la multa ha sido realizado por el legislador; en cambio, el del resto de las sanciones, por delegación de aquel, debe ser llevado a cabo por el juez o tribunal al analizar cada caso. Sumado a esto, los menores costes estatales que conllevan la ejecución de la multa y la presunción de que tiene un gran potencial disuasorio —considerando que la persona jurídica, al igual que la física, hace elecciones racionales sobre la base de un cálculo de costes y beneficios—<sup>(22)</sup> han llevado a la doctrina a afirmar

(20) Tales como la exclusión del disfrute de ventajas o ayudas públicas, la prohibición temporal o permanente del desempeño de actividades comerciales, el sometimiento a vigilancia judicial; y la medida judicial de liquidación.

(21) Ver el excelente resumen de la situación comparada que facilita la obra de PIETH, M. y IVORY, R. (eds.), *Corporate Criminal Liability. Emergence, Convergence, and Risk*, Springer, Dordrecht, 2011.

(22) Es un lugar común en la doctrina. Ver por todos CHAMBLISS, W. J., "Types of Deviance and the Effectiveness of Legal Sanctions", en *Wisconsin Law Review* 1967, pp. 705/719; BRAITWAITE, J. y GEIS, G., "On Theory and Action for Corporate Crime Control", *Crime and Delinquency*, vol. 28, 1982, p. 302; MILLER, E. H., "Federal Sentencing Guidelines for Organizational Defendants", en *Vanderbilt Law Review*, vol. 46, 1993, p. 203 y ss.; PATERNOSTER, R. y SIMPSON, S., "A Rational Choice Theory of Corporate Crime", en Clarke y Felson, (eds.), *Routine Activities and Rational Choice: Advances in Criminological Theory. Vol. 5*, New Brunswick, Transaction Publishers, 1993; ULEN, T. S., "The Economic Case for Corporate Criminal Sanctioning", en Lofquist; Cohen y Rabe, (eds.), *Debating Corporate Crime*, Cincinnati, Anderson Publishing, 1997, pp. 119/141.

En contra de esta presunción de que la persona jurídica se comporta como la física, resultan de interés ERMANN, M. D. y RABE, G. A., "Organizational Processes (not rational choices) Produce most Corporate Crimes", en Lofquist; Cohen y Rabe (eds.), *op. cit.*; LAUFER, W. S., "Corporate

que la multa es la sanción por excelencia para personas jurídicas, mientras que parece correcto que el resto tenga carácter excepcional. Esta valoración positiva no deja de ser llamativa si se tiene en cuenta que en el panorama comparado se han vertido fuertes críticas contra la multa para personas jurídicas, en buena medida empleando argumentos muy razonables. Vayamos por partes.

Los principales valedores de la multa para personas físicas pero también, muy especialmente, para las jurídicas, se encuadran en la escuela de Chicago. Desde la perspectiva del análisis económico del Derecho se parte de un modelo en el que las personas toman decisiones racionales en la medida en que hacen elecciones que tienden a maximizar sus beneficios y minimizar sus costes.

El enfoque de la elección racional en ningún momento sostiene que todas las personas sean racionales, ni que el modelo que propone sea una descripción de la realidad. Parte, eso sí, de que los supuestos conductuales de la economía son útiles para construir modelos de comportamiento en el mercado, y también en el mercado de la pena;<sup>(23)</sup> lo que permite afrontar el estudio de una realidad compleja mediante la abstracción de sus elementos no esenciales.<sup>(24)</sup>

Aplicada al Derecho Penal, esta teoría predice que se cometerá un delito cuando los beneficios percibidos de tal infracción superen sus costes percibidos.<sup>(25)</sup> La teoría de la elección racional permite determinar cuál es la pena óptima y con qué grado de intensidad ha de imponerse. Tal y como expuso originalmente Gary Becker en 1968,<sup>(26)</sup> la pena de multa es la pena

---

*Bodies and Guilty Minds*", en *Emory Law Journal*, vol. 43, 1994, pp. 647/730; METZGER, M. B. y SCWENK, C. R., "Decision Making Models, Devil's Advocacy, and the Control of Corporate Crime", *American Business Law Journal*, vol. 28, 1990, pp. 323/377.

(23) Ver NORTH, D. C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge-New York, Cambridge University Press, 1990, p. 17.

(24) Ver ORTIZ DE URBINA GIMENO, I., "El análisis económico del Derecho: ¿método útil, o ideología nefasta?", en Courtis, C. (coord.), *Observar la ley*, Madrid, Trotta, 2006, pp. 324/325.

(25) Ver GRASMICK, H. G. y BURSİK, R. J., "Conscience, Significant Others, and Rational Choice: Extending the Deterrence Model", *Law and Society Review*, vol. 24, 1990, pp. 837/861; PILAVIN, I.; GARTNER, R.; THORNTON, C. y MATSUEDA, R., "Crime, Deterrence, and Rational Choice", en *American Sociological Review*, vol. 51, 1986, pp. 101/119.

(26) Aquí citado a través de BECKER, G., "Crime and Punishment: An economic approach", en Becker, G. y Landes, W. (Eds.), *Essays in the Economics of Crime and Punishment*, New York, Columbia University Press, 1974, pp. 1/54. Ver también BECKER, G., *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago-London, University of Chicago Press, 1976.

óptima; por cuanto ahorra a la sociedad el coste de la prisión y permite que el condenado siga trabajando. En su estudio afirma que, si algunos delincuentes pueden pagar la multa y otros no, los primeros deben ser castigados con multa y para los segundos se han de buscar otras penas.<sup>(27)</sup>

Una consecuencia de esta propuesta es que la selección de penas debe realizarse no sobre la base de la gravedad del delito, sino de la posibilidad del delincuente de hacer frente a la multa. Un delincuente solvente, entonces, no debería ir a prisión siempre que pueda pagar la pena de multa.

A la misma conclusión llegan otros conocidos representantes del análisis económico del derecho, que aconsejan la sanción pecuniaria siempre que sea posible. Mientras que la pena privativa de libertad solo se aplicaría subsidiariamente para suplementar a la multa, una vez que esta se haya fijado en su máximo nivel posible y, aun así, no se pudieran alcanzar los fines que la pena tiene atribuidos en el sistema penal en relación con el concreto delito cometido.<sup>(28)</sup>

Becker no se refirió en su estudio al delincuente corporativo. Sí lo hizo Richard Posner.<sup>(29)</sup> Para este autor, el fin que ha de perseguir la multa en el ámbito de la delincuencia corporativa es motivar a la empresa (en realidad a los socios) para organizarse de forma que pueda prevenir la comisión de delitos. Se parte, pues, de que los delitos que cometen las personas jurídicas responden a motivaciones racionales, por lo que si se amenaza con una sanción cuyo coste de aplicación (*expected punishment cost*)<sup>(30)</sup> equivale como mínimo al beneficio que se espera obtener con la comisión del delito; la empresa se abstendrá de cometerlo. Posner pone de manifiesto que dado que la sanción corporativa por excelencia es la pecuniaria, no está claro por qué ha de tener naturaleza criminal, puesto que los costes que impone la tutela de las garantías propias del procedimiento penal solo tienen sentido económico cuando la pena criminal impone costes más pesados que la mera transferencia de dinero del criminal al Estado.

(27) Ver BECKER, G., "Crime and Punishment...", *op. cit.*, pp. 31/32.

(28) POLINSKY, A. M. y SHAVELL, S., "The optimal use of fines and imprisonment", en *Journal of Public Economics*, vol. 24, n° 1, pp. 89/99.

(29) POSNER, R. A., "Optimal Sentences for White-Collar Criminals", en *American Criminal Law Review*, vol. 17, 1980, pp. 409/418; y POSNER, R. A., *Economic Analysis of Law*, 6ª ed., New York, Aspen Publishers, 2002, pp. 437/439.

(30) Sobre este concepto, COFFEE, J. C. JR., "No soul to damn...", *op. cit.*, p. 389; y COFFEE, J. C. JR., "Making the Punishment fit the Corporation: The Problem of Finding an Optimal Corporation Criminal Sanction", en *Northern Illinois University Law Review* 1980, pp. 7/8. Este coste se calcula a partir de dos factores: el importe de la pena pecuniaria y la probabilidad de su aplicación.

La conclusión es que es preferible sancionar al infractor corporativo con sanciones pecuniarias no penales.

Pese a la claridad teórica de esta propuesta hay al menos dos aspectos que resultan criticables. En primer lugar, supone asumir un doble rasero penal que no compensa las desigualdades sociales, sino que las perpetúa. En efecto, en lo que respecta a la multa como pena óptima para las personas físicas, la conclusión es que los condenados capaces de pagar la multa impuesta, por más elevada que sea, se verán liberados de una condena de prisión y de las consecuencias que esta supone. Es decir, no solo de la privación de la libertad, sino también de la estigmatización posterior a su cumplimiento, esto es, de un efecto "reputacional".<sup>(31)</sup> Además, puesto que se argumenta sobre la base del efecto posterior que la pena tiene sobre los ingresos del sancionado y en la medida en que el coste esperado del delito para un delincuente rico y uno pobre debe ser el mismo, se concluye que es necesario establecer una probabilidad inferior de condena en el primer caso que en el segundo. Es decir, el sistema penal tenderá a sancionar menos al delincuente que antes de cometer el delito cuente con mayores ingresos que al que tenga menos, considerando que el coste esperado de la pena debe incluir también los ingresos perdidos como consecuencia de la estigmatización a la que se verá sometido el condenado tras cumplir la pena, y que serán mayores para el primero que para el segundo. Como apunta Lott,<sup>(32)</sup> "si los delincuentes pudientes sufren una mayor reducción en los ingresos y unos mayores costes de oportunidad perdidos como consecuencia de la pena de prisión, la teoría de la pena óptima predice que se enfrentarán a una probabilidad de sanción menor". Esta formulación impersonal es engañosa, puesto que lo que se quiere decir es que el sistema penal debe sancionar en menor medida a los ricos que a los pobres; si se quiere obtener un sistema óptimo de penas. Sólo los individuos incapaces de pagar la multa han de ser condenados a pena privativa de libertad.<sup>(33)</sup>

(31) Incluso los estudios realizados por partidarios del análisis económico del Derecho apuntan a la existencia de un efecto persistente de la condena a pena de prisión sobre los ingresos y el empleo: el condenado tiene menores posibilidades de encontrar un trabajo tras la condena, siendo éste, cuando lo consigue, de peor calidad y remuneración que el que tenía antes. Ver WALDFOGEL, J., "Does Conviction Have a Persistent Effect on Income and Employment?", en *International Review of Law and Economics*, vol. 14, n° 1, 1994, pp. 103/119.

(32) LOTT, J. R. JR., "Do We Punish High Income Criminals Too Heavily?", en *Economic Inquiry* vol. 30, 1992, p. 585.

(33) POSNER, R. A., *Economic Analysis...*, op. cit., p. 363; y POSNER, R. A. "Optimal Sentences", op. cit., p. 413.

Este planteamiento no hace más que perpetuar el círculo vicioso de la delincuencia. Son siempre los mismos los que sufren el estigma de la prisión: los pobres. Mientras que, quienes pueden permitírselo, serán sancionados con multas no estigmatizantes cuya imposición no tiene los mismos efectos que la prisión.

Una crítica más general sugiere que la perspectiva adoptada desde el análisis económico del derecho prescinde de que el derecho penal es de por sí antieconómico. Como apuntó en su día Frank von Liszt, la pena es “un arma de doble filo; tutela derechos por medio de la lesión de derechos”. La aplicación de la pena impone a la colectividad costes elevados, no para producir beneficios, sino para producir ulteriores daños al reo, a su familia y a la propia colectividad; sin indemnizar el daño originalmente causado a la víctima o a la colectividad. El derecho penal juridifica fenómenos y comportamientos sociales *per se* irracionales en cuanto a que son contrarios al paradigma del bien social y a sus reglas. Distinto ocurre en otros sectores del ordenamiento, donde no está concebido para compensar el colosal desequilibrio económico del sistema, completamente volcado del lado de los costes. En el contexto del derecho penal ninguna elección, ni individual ni institucional, se puede explicar completamente acudiendo solo a términos económicos —a través de un análisis de coste-beneficio—; dado el profundo sentido ético que lo informa (la orientación a valores es fundamental),<sup>(34)</sup> por una parte, y las necesidades psicosociales de pena,<sup>(35)</sup> por otra.

A ello se añade que la aplicación especular invertida de la ley de la oferta y la demanda al Derecho Penal no es sostenible. Como señala Paliero,<sup>(36)</sup> esta ley pretende explicar la distribución en el mercado de bienes que suponen una ventaja para los actores en el mercado —para todos, tanto para el productor como para los consumidores—. Presupone además un modelo de comportamiento dirigido a incentivar las decisiones relativas a los bienes, no a desincentivarlas. Por el contrario, la lógica que subyace al

(34) Como apuntan LEWIN, J. L. y TRUMBULL, W. N., “*The Social Value of Crime?*”, en *International Review of Law and Economics*, vol. 10, 1990, pp. 271/284, el elemento normativo del Derecho Penal debe ser siempre tenido en consideración. Ver. también DAU-SCHMIDT, K. G., “*An Economic Analysis of the Criminal Law as Preference Shaping Police*”, en *Duke Law Journal*, n° 1, 1990, pp. 1/38.

(35) Sobre la necesidad social de pena ver GARLAND, D., *Punishment and Modern Society*, Oxford, Oxford University Press, 1990.

(36) PALIERO, C. E., “*L’economia della pena*”, en *Rivista Italiana di Diritto e Procedura Penale* 2005, p. 1372.

“mercado de la pena” es justamente la inversa: en este mercado se distribuye un bien negativo —la pena— que supone costes para todos y no aporta ningún beneficio, ni público ni privado. Es un mercado cuya lógica se orienta a deprimir —y no a desarrollar sus propias dinámicas—. Sobre todo a desincentivar tanto la demanda de pena por parte del reo a través de su comportamiento criminal, como su oferta por parte del Estado. Ciertamente es que en este mercado hay un beneficio final, representando por el mantenimiento del orden social gracias a la prevención de los delitos. Pero este beneficio no es cuantificable, ergo no es apreciable en términos económicos. Para terminar, tanto el comportamiento del actor institucional como el de los actores individuales en este mercado es, al menos en parte y en algún caso completamente, inelástico; es decir, insensible a modificaciones en la cantidad y precio del bien ofrecido por el “mercado de la pena”. Dicho brevemente, buena parte del comportamiento criminal no responde a los parámetros de una “elección racional”, como nos indican los estudios dedicados a la tipología criminal. Existen crímenes pasionales, subculturas criminales que no responden a una racionalidad económica. En ocasiones, incluso los delincuentes racionales por excelencia, las personas jurídicas, actúan de forma irracional. Así ocurre cuando la infracción surge de la ignorancia o de la falta de capacidad técnica u organizativa de cumplimiento de la norma, con independencia del nivel de la multa. A ello se suma que hay indicios de que la maximización del beneficio puede no ser una explicación adecuada del comportamiento corporativo en absoluto, pues, por ej., el deseo de ascender de los gestores de nivel medio y alto y las luchas de poder entre grupos de accionistas en empresas cotizadas son motivaciones importantes.<sup>(37)</sup>

En segundo lugar, sigue siendo difícil determinar el nivel óptimo de la multa. La mayoría de los delitos imputables a personas jurídicas son delitos socioeconómicos en sentido amplio, con una tasa muy baja de descubrimiento, y todavía menor de persecución y condena. La percepción de la amenaza que supone la imposición de la sanción refleja la probabilidad de que esta no se imponga. Hay que conocer y tener en cuenta este dato a la hora de determinar el importe idóneo de la multa, lo que explica que siga existiendo una amplia controversia al respecto.<sup>(38)</sup> En cualquier caso,

(37) Ver LEVIN, M. H., “Corporate probation conditions...”, *op. cit.*, p. 641.

(38) Ver GRUNER, R. S., “Structural Sanctions...”, *op. cit.*, pp. 147/148; HEINE, G., “Sanctions”, *op. cit.*, p. 242 y ss.

existe bastante coincidencia en que el importe ha de ser considerable, dados esos bajos niveles de descubrimiento y persecución de los delitos generalmente atribuidos a personas jurídicas.<sup>(39)</sup> Pero la previsión de multas suficientemente altas como para tener un efecto disuasivo puede impedir la supervivencia de las empresas a las que efectivamente se les aplique:<sup>(40)</sup> se produce la llamada “*deterrence trap*”. Esto es la trampa de la disuasión.<sup>(41)</sup> Los efectos preventivos de la multa de nada sirven cuando la persona jurídica es incapaz de hacerle frente.

Se trata de un efecto que se ha considerado únicamente predicable de la pena pecuniaria aplicable a la persona jurídica puesto que, en lo que respecta a la persona física, siempre aparece la posibilidad de imponer una responsabilidad personal subsidiaria que implique la privación de libertad que, al afectar a la libertad personal, añade un nuevo contenido con efectos preventivos.<sup>(42)</sup> En mi opinión, la imposición de la supervisión judicial durante el plazo que se otorgue a la persona jurídica para el pago de la multa puede tener en las personas jurídicas un efecto similar a la responsabilidad personal subsidiaria en las físicas.

Por otra parte, dado que la persona jurídica es distinta de las personas físicas que la dirigen, tampoco está claro si una multa elevada, pero de la que es destinataria la persona jurídica, tiene efectos disuasivos tanto sobre los representantes legales y administradores, que son los que más pueden verse directamente afectados en su carrera profesional por el estigma inherente al delito,<sup>(43)</sup> como sobre los mandos intermedios, más preocupados por conseguir un ascenso a toda costa.<sup>(44)</sup>

(39) Ver MILLER, E. H., “*Federal Sentencing Guidelines...*”, *op. cit.*, p. 204.

(40) Ver GRUNER, R. S., “*Structural Sanctions...*”, *op. cit.*, p. 148.

(41) Al respecto, es imprescindible COFFEE, J. C. JR., “*No soul to damn...*”, *op. cit.*, p. 389 y ss.

(42) Ver MAGLIE, C. de, *L’etica e il mercato*, *op. cit.*, p. 162.

(43) En la doctrina se ha ido abandonando la posición que defendía que solo la persona física es capaz de advertir el efecto estigmatizante de la condena que una estructura inanimada como la persona jurídica no puede percibir. Por ej. COFFEE, J. C. JR., “*No soul to damn...*”, *op. cit.*, p. 389. Hoy se sabe que la imagen es muy importante para las empresas cotizadas, que invierten ingentes cantidades de dinero en campañas publicitarias dirigidas a mejorarla. Ver, entre otros, FISE, B., “*Reconstructing Corporate Criminal Law: Deterrence, Retribution, Fault, and Sanctions*”, en *Southern California Law Review*, vol. 56, Issue 6, 1983, p. 1153.

(44) Ver HEINE, G., “*Sanctions...*”, *op. cit.*, p. 244. Aunque los partidarios del análisis económico del Derecho suelen asumir que los factores individuales y organizativos interactúan, afectando el proceso de decisión, hay pocos estudios empíricos al respecto. Resulta

Además, se ha indicado que la previsión de multas sobredimensionadas puede producir otros efectos indeseados, conocidos como “overspill”,<sup>(45)</sup> que pesan sobre terceros inocentes: fundamentalmente, acreedores, trabajadores y clientes o consumidores.<sup>(46)</sup>

No incluyo entre estos terceros inocentes a los socios y obligacionistas,<sup>(47)</sup> pues, tal y como se configura el modelo de imputación de responsabilidad penal a la persona jurídica en España, son responsables; aunque no se les imponga directamente una sanción penal de no haber ejercido el debido control sobre los representantes legales y administradores de hecho o de derecho de la entidad.

La multa reduce el patrimonio de la entidad y, por tanto, la garantía de cobro de los acreedores sociales.<sup>(48)</sup> Al disminuir su capacidad productiva, puede obligar a la persona jurídica a modificar su estrategia empresarial y reducir el personal.<sup>(49)</sup> Por último, la multa se puede considerar un coste empresarial más<sup>(50)</sup> que la persona jurídica puede trasladar a sus clientes y consumidores a través del aumento de los precios de sus productos y servicios.

Estas son críticas habituales, repetidas hasta la saciedad por los comentaristas. Sin embargo, en mercados muy competitivos no resulta fácil para las

---

excepcional en este sentido el trabajo de VAUGHAN, D., *The Challenger Launch Decision*, University of Chicago Press, Chicago, 1996. Por su parte, PATERNOSTER, R. y SIMPSON, S., “Sanction Threats and Appeals to Morality: Testing a Rational Choice Model of Corporate Crime”, en *Law and Society Review*, vol. 30, n° 3, 1996, p. 549 y ss., descubrieron que las consideraciones morales constituyen para administradores y directores una fuente importante de control social, hasta el punto de condicionar los efectos de factores más racionales. Solo en áreas en que se debilita la inhibición moral predominan las consideraciones de tipo instrumental.

(45) “Cuando la persona jurídica se resfría, estornuda otro”. COFFEE, J. C. JR., “No soul to damn...”, *op. cit.*, p. 401.

(46) Ver RUSH, F. L., “Corporate Probation...”, *op. cit.*, p. 455.

(47) Ver sin embargo COFFEE, J. C. JR., “Making the Punishment”, *op. cit.*, p. 6. En el sentido del texto, al entender que la multa no hace más que privar a los accionistas del enriquecimiento injusto que experimentaron con el delito. Ver McADAMS, J. B., “The Appropriate Sanctions for Corporate Criminal Liability: An Eclectic Alternative”, en *University of Cincinnati Law Review*, vol. 46, 1977, pp. 994/995. A ello apuntan también KREINER RAMIREZ, M., “The Science Fiction of Corporate Criminal Liability: Containing the Machine through the Corporate Death Penalty”, en *Arizona Law Review*, vol. 47, 2005, p. 991 y ss; MAGLIE, C. DE, *L’etica e il mercato*, *op. cit.*, pp. 347/348.

(48) Ver KENNEDY, C., “Criminal Sentences for Corporations: Alternative Fining Mechanisms”, en *California Law Review*, vol. 73, Issue 2, 1985, p. 455.

(49) COFFEE, J. C. JR., “No soul to damn...”, *op. cit.*, pp. 401/402.

(50) *Ibid.*, pp. 401/402; LEVIN, M. H., “Corporate Probation Conditions...”, *op. cit.*, p. 639; ORLAND, L., “Reflections on Corporate Crime: Law in Search of Theory and Scholarship”, en *American Criminal Law Review*, vol. 17, 1980, p. 516.



empresas aumentar los precios sin perder competitividad. Además, ¿no es razonable pensar que si la empresa hubiera podido aumentar los precios sin perder competitividad lo habría hecho antes, sin necesidad de esperar a la imposición de una multa?<sup>(51)</sup> Por lo que respecta al efecto sobre los acreedores y trabajadores, conviene tener en cuenta que no hay pena que no imponga costes a terceros inocentes, y los apuntados no parecen desproporcionados. Cuando lo sean, el juez o tribunal está obligado a considerarlos en el proceso de decidir la aplicación de las penas que corresponde imponer a la persona jurídica. Más preocupante me parece la constatación llevada a cabo en otros países de que los jueces y tribunales son reacios a imponer penas de multa de cuantía elevada a las personas jurídicas, precisamente para evitar esa supuesta afectación a terceros inocentes, lo que se conoce como "nullification".<sup>(52)</sup>

### 3.3. ¿Por qué se prefiere el sistema de multa proporcional?

Al contrario de lo que ocurre para las personas físicas, respecto de las cuales la regla general es el sistema de cuotas o días-multa, en el derecho comparado se observa que el sistema de aplicación de la multa para personas jurídicas suele ser el proporcional. El Anteproyecto, sin embargo, ha optado por el sistema de días-multa (art. 61.2), con la precaución de que "el monto total de la multa no excederá de la tercera parte del patrimonio neto de la entidad al momento del hecho, establecido de conformidad con las normas de contabilidad aplicables" (art. 61.4).

En la doctrina, las opiniones al respecto están divididas. Un sector destaca las ventajas del sistema de días-multa frente al proporcional sobre la base de que es más acorde con los principios de igualdad y no discriminación.<sup>(53)</sup> Mientras que otro subraya sus desventajas, en particular las derivadas de las dificultades de determinación de la capacidad económica del reo y la escasez de la cuantía máxima prevista.<sup>(54)</sup>

(51) Ver ya COOTER, R., "Prices and Sanctions", en *Columbia Law Review*, vol. 84, n° 6, 1984, p. 1523 y ss.

(52) Ver MILLER, E. H., "Federal Sentencing Guidelines...", *op. cit.*, p. 207.

(53) En este sentido se pronuncia, entre otros, LANDROVE DÍAZ, G., *Las consecuencias jurídicas del delito*, 6ª ed., Tecnos, Madrid, 2005, p. 92, para quien la razón de ser del sistema de los días-multa y su principal ventaja viene determinada por el logro de una pena pecuniaria adaptada a las posibilidades económicas del condenado, con lo que se evitan en gran medida las discriminaciones.

(54) Ver MAPELLI CAFFARENA, B., *Las consecuencias jurídicas del delito*, 5ª ed., Civitas, Cizur Menor, 2011, p. 237.

En mi opinión, el sistema de días-multa presenta algunas desventajas significativas en relación con las personas jurídicas. En primer lugar, la cuota diaria mínima, que se pretende que esté al alcance de las entidades con menos recursos, suele ser demasiado baja, lo que la convierte en poco intimidatoria. Por su parte, también suele ser demasiado baja la cuota diaria máxima, que ni siquiera combinada con la extensión temporal máxima resulta intimidatoria para las grandes empresas que dominan el panorama internacional. Por ejemplo, en España el importe de la multa penal para las personas jurídicas oscila así entre un mínimo de 5400 y un máximo de nueve millones de euros. Estas cifras pueden parecer bastante elevadas, al menos en comparación con las previstas en algunos países,<sup>(55)</sup> pero también hay ordenamientos jurídicos que no prevén un límite máximo, como Inglaterra y País de Gales. Sin olvidar que hay multas administrativas de importes que pueden ser muy superiores.

La multa proporcional resulta especialmente adecuada cuando se trata de infracciones que producen una ganancia o beneficio para la persona jurídica o se cometen por motivos de lucro. Por ejemplo, la ley 20.680 sobre abastecimiento alude, en su art. 8º, a que las infracciones hubieren sido cometidas en beneficio de una persona jurídica, asociación o entidad, sin que sea necesario que la persona jurídica haya obtenido efectivamente un beneficio o provecho. Algo parecido ocurre en la Ley nacional 19.359, de Régimen Penal Cambiario, cuyo art. 2 f) alude a que el hecho resulte cumplido en nombre, con la ayuda o en beneficio de la misma. Los efectos preventivos de esta regulación son indudables. Cierto que se ha objetado que se puede producir la “*deterrence trap*”. Esto es la previsión de una sanción que supera toda posibilidad real de absorción patrimonial por parte de la sociedad, lo que hace que pierda sus efectos preventivos. Ahora bien, se pueden adoptar medidas para evitarlo. Por ej., se puede exigir que se considere para determinar la cuantía de la multa proporcional no solo las circunstancias atenuantes y agravantes del hecho, sino, principalmente, la situación económica del culpable.

Esto solo se refiere, obviamente, al coeficiente multiplicador; puesto que el importe inicial es el beneficio obtenido o facilitado, el perjuicio causa-

---

(55) La multa de cuantía más elevada que se puede imponer en los Países Bajos es de 740.000 euros. Ver KEULEN, B. F., y GRITTER, E., “*Corporate Criminal Liability in the Netherlands*”, en Pieth, M. y Ivory, R. (eds.), *Corporate Criminal Liability. Emergence, Convergence, and Risk*, Dordrecht, Springer, 2011, p. 185. En Italia, 1.549.370 euros. Ver MAGLIE, C. de, “*Societas Delinquere Potest? The Italian Solution*”, en *Ibid.* p. 265. En Francia, 5 millones de euros. Ver DECKERT, K., “*Corporate Criminal Liability in France*”, en *Ibid.* ,p. 166.

do, el valor del objeto o la cantidad defraudada o indebidamente obtenida, el monto de la operación en infracción, y por tanto no es susceptible de modulación por el juez o tribunal.

Otras veces el importe inicial ya es indicador de una cierta capacidad económica. Esto es lo que ocurre, por ej., cuando el delito de lavado de activos se castiga con una pena de multa de dos a diez veces el valor de los bienes objeto del delito. Pues si la cuantía lavada es elevada —si ha de superar un determinado límite, fijado en 300.000 pesos— se trata de un indicio, al menos indirecto, de que las ganancias procedentes del delito son proporcionalmente elevadas.

En cualquier caso, la razón fundamental que justifica la preferencia por el sistema de multa proporcional reside en la clase de delitos que se imputan a las personas jurídicas: delitos económicos y de los negocios, que suelen producir ingentes beneficios. La multa proporcional se inserta en la trilogía de los remedios penales más efectivos para la recuperación de bienes obtenidos ilícitamente junto con la confiscación y la exigencia de responsabilidad tributaria por infracciones fiscales. En efecto, la recuperación de las ganancias ilícitas constituye una cuestión clave en la lucha contra la delincuencia económica y organizada. La multa proporcional, que se determina por parámetros que multiplican la recompensa o ganancia que el reo obtuvo, e incluso la que presuntamente hubiera podido conseguir, acaba haciéndose efectiva sobre bienes que el delincuente pudo haber adquirido por medios completamente lícitos, lo que puede aproximarse en sus efectos a la tradicional confiscación total de bienes de nuestro derecho histórico. Sin embargo, la multa no debería tener eso como objetivo principal.<sup>(56)</sup> Hay otros instrumentos más apropiados para ello, como el comiso. A él dedicamos el siguiente apartado.

### 3.4. El comiso

La necesidad de combatir eficazmente la criminalidad económica organizada y, en especial, el narcotráfico y el blanqueo de bienes ha hecho que desde hace unas décadas se considere con nuevo interés el comiso “como arma estratégica, desincentivo económico total de la delincuencia organizada con el fin de obtener ganancias, y medio de identificar y de eliminar las ventajas financieras, y el consiguiente poder de la conducta

(56) Ver BAUCCELLS LLADÓS, J., “Art. 52”, cit., pp. 537/538.

antisocial".<sup>(57)</sup> El valor del comiso como mecanismo de lucha contra esta delincuencia, afirmado inicialmente por la Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas de 1988,<sup>(58)</sup> ha sido ampliamente aceptado a nivel internacional,<sup>(59)</sup> extendiéndose su uso a otros muchos delitos no relacionados con drogas. Y es que toda forma de delincuencia con motivación económica se presta al comiso. Ello justifica su previsión como sanción para las personas jurídicas.

Ha de tenerse en cuenta, no obstante, que en los últimos años el comiso ha evolucionado con el objetivo de "aligerar" la carga de la prueba con presunciones en contra del propietario y admitirlo por equivalencia, incluyendo reglas especiales en caso de delincuencia organizada. Y es que las dificultades todavía vinculadas a la naturaleza penal del comiso han limitado su eficacia a la hora de reducir las ganancias provenientes del crimen. Tanto el número total de comisos ejecutados como las sumas recuperadas se mantienen en niveles modestos.<sup>(60)</sup> Ello ha llevado a que también se esté probando en algunos países la vía civil,<sup>(61)</sup> siguiendo la Recomendación 4 del

(57) NACIONES UNIDAS, "Prevención del delito y la justicia penal en el contexto del desarrollo: realidades y perspectivas de la cooperación internacional", *Revista internacional de política criminal*, n<sup>os</sup> 41 y 42, 1993, p. 15.

(58) En su preámbulo señala que las partes están "decididas a privar a las personas dedicadas al tráfico ilícito del producto de sus actividades delictivas y eliminar así su principal incentivo para tal actividad".

(59) El art. 12 de la Convención de las Naciones Unidas sobre la criminalidad transnacional organizada, de 12 de diciembre de 2000, se dedica al comiso del producto de todos los delitos que abarca. Mientras que el art. 13 regula la cooperación internacional para fines de comiso. La Convención de Naciones Unidas contra la corrupción, abierta a la firma en la Conferencia Política de Alto Nivel celebrada en Mérida (México) del 9 al 11 de diciembre de 2003, regula el comiso bajo principios semejantes en su art. 31. En el marco del Consejo de Europa, destaca el Convenio de Varsovia, de 16 de mayo de 2005, relativo al blanqueo, seguimiento, embargo y decomiso de los productos del delito y a la financiación del terrorismo, que recoge el anterior Convenio relativo al blanqueo, seguimiento, embargo y decomiso de los productos del delito, hecho en Estrasburgo el 8 de noviembre de 1990. Por su parte, la Recomendación Rec. (2001) 11 del Comité de Ministros del Consejo de Europa, sobre principios directrices en la lucha contra el crimen organizado, insiste en la importancia del embargo, comiso y confiscación de las ganancias procedentes del delito como medio de lucha contra esta delincuencia.

(60) Así se afirma, entre otros documentos, en la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre "Productos de la delincuencia organizada. Garantizar que "el delito no resulte provechoso", COM (2008) 766 final, Bruselas, 20/11/2008, p. 4.

(61) En lo que respecta a la normativa internacional, la primera alusión directa a la posibilidad de que los Estados permitan la confiscación sin condena penal se encuentra en el art. 54 de la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción (aprobada en Mérida en diciembre de 2003 y que entró en vigor el 14 de diciembre de 2005), según el cual "1. Cada Estado Parte, a fin de prestar asistencia judicial recíproca conforme a lo dispuesto en el art. 55 de la presente Convención con respecto a bienes adquiridos mediante la comisión de un

Grupo de Acción Financiera Internacional.<sup>(62)</sup> Figuras como la extinción del dominio ya no son infrecuentes en el panorama comparado.<sup>(63)</sup>

#### 4. Conclusiones

Al igual que en el caso de las penas imponibles a las personas físicas, existe un amplio debate doctrinal sobre los fines que han de cumplir las sanciones para personas jurídicas.

Prescindo de una de las posiciones más antiguas al respecto, que sostenía la inutilidad de imponer penas a entes colectivos que carecían de la capacidad de sentir el dolor de la sanción. Hoy por hoy esa capacidad no se considera un elemento necesario de la pena.

Además de su función preventivo-general, las sanciones para personas jurídicas tienen una clara vocación preventivo-especial; pues pretenden controlar o inocuizar, de forma temporal o definitiva, a una persona jurídica que ha revelado una especial peligrosidad a través de la comisión de delitos por sus dirigentes. Esa peligrosidad de la persona jurídica se relaciona directamente con su incapacidad para organizarse; de forma que sus administrado-

delito tipificado con arreglo a la presente Convención o relacionados con ese delito, de conformidad con su derecho interno: ...c) Considerará la posibilidad de adoptar las medidas que sean necesarias para permitir el decomiso de esos bienes sin que medie una condena, en casos en que el delincuente no pueda ser enjuiciado por motivo de fallecimiento, fuga o ausencia, o en otros casos apropiados”.

También se incluye una referencia en el art. 3.4 de la Decisión Marco 2005/212/JAI del Consejo de 24 de febrero de 2005 relativa al decomiso de los productos, instrumentos y bienes relacionados con el delito, según el cual “los Estados miembros podrán recurrir a procedimientos distintos de los de carácter penal para privar al autor de la infracción de los bienes de que se trate”. Con anterioridad otros textos internacionales ya abrían las puertas a la posibilidad de establecer mecanismos no penales de exigencia de responsabilidad. Ver por ej. el art. 10.2 de la Convención de Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional, que señala que “con sujeción a los principios jurídicos del Estado Parte, la responsabilidad de las personas jurídicas [por participación en delitos graves en que esté involucrado un grupo delictivo organizado, así como por los delitos tipificados con arreglo a los arts. 5°, 6°, 8° y 23 de la Convención podrá ser de índole penal, civil o administrativa”.

(62) La numeración se corresponde con el texto revisado en febrero de 2012, ya que anteriormente esta sugerencia se encontraba en la Recomendación 3. De acuerdo con el texto actual, “los países deben considerar la adopción de medidas que permitan que tales productos o instrumentos sean decomisados sin necesidad de condena penal (comiso no basado en una condena) o requieran a un delincuente para que demuestre el origen lícito de los activos eventualmente sujetos a comiso, en la medida en que tal requisito sea consistente con los principios de su derecho interno”.

(63) Ver una amplia panorámica de la situación internacional en YOUNG, N. M. (ed.), *Civil Forfeiture of Criminal Property. Legal Measures for Targeting the Proceeds of Crime*, Edward Elgar, Cheltenham, 2009, *pássim*.

res, representantes y empleados no cometan delitos. Incentivar, entonces, a la persona jurídica a adoptar medidas preventivas es uno de los objetivos fundamentales que ha de perseguir el sistema penal. Como hemos visto, ello lleva a los partidarios del análisis económico del derecho a defender la multa como la sanción óptima para personas jurídicas; dado que estas tienden a actuar de forma racional, calculando costes y beneficios. De forma que, una multa suficientemente elevada como para igualar el daño infligido a las víctimas, más los costes de la detección del delito y la condena habrán de tener necesariamente efectos preventivos. Esta posición se basa, como se ha podido comprobar, en dos pilares fundamentales: la concepción de la persona jurídica de tipo empresarial como un ser racional y la convicción de que es posible calcular multas suficientemente disuasorias, que pueden ser pagadas por el destinatario de la sanción sin afectar excesivamente a terceros inocentes. Ambos aspectos han sido objeto de críticas razonables. A ello se suma que la multa por sí sola no motiva a la empresa a cambiar su organización interna en el sentido de implementar medidas eficaces para prevenir y descubrir los delitos que en el futuro pudieran cometerse con sus medios o bajo su cobertura.<sup>(64)</sup> De ahí la importancia de otras sanciones no pecuniarias que incidan sobre la organización interna de la persona jurídica. Es conveniente que la multa esté acompañada de sanciones no pecuniarias que eliminen la peligrosidad instrumental del ente y/o le incentiven u obliguen a reorganizarse de forma que pueda prevenir la comisión de delitos en el futuro. A este respecto, la intervención judicial se revela como una de las medidas con mayores posibilidades, siempre que se configure como una suerte de "probation" corporativa que permita desde la remoción de administradores y directores a la imposición de nuevas estructuras organizativas orientadas a la prevención de delitos dentro de la empresa.

No me parece adecuado centrar toda la atención en la existencia de programas de prevención de delitos. Algunos estudios apuntan a que estos programas se dirigen fundamentalmente a atenuar la responsabilidad penal, más que a conseguir una verdadera modificación de la conducta corporativa en orden a garantizar el cumplimiento de la ley en el futuro.<sup>(65)</sup>

---

(64) Ver ya STONE, C. D., *Where the Law Ends. The Social Control of Corporate Behavior*, New York, Harper & Row, 1975, p. 57. No faltan opiniones en contra, que sostienen que la multa es más apta que otras medidas, como la "probation", para cumplir los fines de la pena. Así, WRAY, C. A., "Corporate Probation under the New Organizational Sentencing Guidelines", en *The Yale Law Journal*, vol. 101, n° 8, 1992, p. 2031 ss.

(65) Por ej., KRAWIEC, K. D., "Cosmetic Compliance and the Failure of Negotiated Governance", en *Washington University Law Quarterly*, vol. 81, 2003, p. 510 ss., quien destaca que la

En segundo lugar, hay que tener en cuenta también que la sola imposición de una multa a personas jurídicas no traslada a la sociedad la idea de que la conducta criminal es socialmente intolerable, sino que da la impresión de que el delito es aceptable siempre que la empresa pague el precio,<sup>(66)</sup> lo que disminuye la confianza de la comunidad.

Para terminar, debería evitarse la utilización de la multa como instrumento para privar al delincuente de las ganancias obtenidas o que hubiera podido obtener. El comiso es más adecuado para ello. Ahora bien, la posibilidad de la aplicación simultánea de la multa y del comiso hace necesario encontrar un mecanismo que permita coordinar los diversos instrumentos penales existentes con el fin de no imponer sanciones pecuniarias de cuantía absolutamente desproporcionadas; como resulta de la combinación de multas proporcionales con el comiso en casos de delincuencia económica.



## BIBLIOGRAFÍA

- ANDRIX, J., “*Negotiated Shame: An Inquiry into the Efficacy of Settlement in Imposing Publicity Sanctions on Corporations*”, en *Cardozo Law Review*, vol. 28, n° 4, 2007, pp. 1857/1890.
- BAICÚN, D., *La responsabilidad penal de las personas jurídicas*, Buenos Aires, [en línea] <http://forodelderecho.blogcindario.com/2011/02/01594-la-responsabilidad-penal-de-las-personas-juridicas-david-baigun.html>
- BECKER, G., “*Crime and Punishment: An economic approach*”, en BECKER, G./ LANDES, W. (Eds.), *Essays in the Economics of Crime and Punishment*, New York: Columbia University Press, 1974, pp. 1/54.
- BECKER, G., *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago-London, Universidad of Chicago Press, 1976.
- BRAITHWAITE, J./ GEIS, G., “*On Theory and Action for Corporate Crime Control*”, *Crime and Delinquency*, in G. GEIS (ed.), *On White-Collar Crime*, Lexington, Mass., Lexington Books, vol. 28, 1982, pp. 292/314.

evidencia empírica sugiere que ni los códigos éticos ni los programas de cumplimiento son mecanismos efectivos para impedir “conductas socialmente indeseables dentro de las organizaciones”; MCKENDALL, M., et al., “*Ethical Compliance Programs and Corporate Illegality: Testing the Assumptions of the Corporate Sentencing Guidelines*”, *Journal of Business Ethics* vol. 37, 2002, pp. 376/379.

(66) Ver FISSE, W. B., “*Sentencing options against corporations*”, en *Criminal Law Forum*, vol. 1, n° 2, 1990, p. 220; KAHAN, D. M., y POSNER, E. A., “*Shaming White-Collar Criminals: A Proposal for Reform of the Federal Sentencing Guidelines*”, en *Journal of Law & Economics*, vol. 42, 1999, p. 380.

- CHAMBLISS, W. J., "Types of Deviance and the Effectiveness of Legal Sanctions", en *Wisconsin Law Review* 1967, pp. 705/719.
- COFFEE, J. C. Jr., "Making the Punishment fit the Corporation: The Problem of Finding an Optimal Corporation Criminal Sanction", en *Northern Illinois University Law Review* 1980, pp. 3/36.
- COFFEE, J. C. Jr., "Corporate Crime and Punishment: A Non-Chicago View of the Economics of Criminal Sanctions", en *American Criminal Law Review*, vol. 17, 1980, pp. 419/578.
- COFFEE, J. C. Jr., "No soul to damn: No body to kick": An unscandalized inquiry into the problem of corporate punishment" en *Michigan Law Review* vol. 79, n° 3, 1981, pp. 386/459.
- COHAN, A., "Scarlet letters for the corporation? Punishment by publicity under the new sentencing guidelines", en *Southern California Law Review*, vol. 65, 1991-92, pp. 2387/2420.
- COOTER, R., "Prices and Sanctions", en *Columbia Law Review*, vol. 84, n° 6, 1984, pp. 1523/1560.
- DÍEZ RIPOLLÉS, J. L., "Las penas de las personas jurídicas, y su determinación legal y judicial: regulación española", en FERNÁNDEZ TERUELO, J. G. (Dir.), *Estudios Penales en Homenaje al Profesor Fabio Suárez Montes*, Constitutio Criminalis Carolina, Oviedo, 2013, pp. 195/217.
- ENGELEN, P.-J., "Can Reputational Damage Restrict Illegal Insider Trading?", *European Journal of Crime, Criminal Law and Criminal Justice*, vol. 11, n° 3, 2003, pp. 253/263.
- ERMANN, M. D. / RABE, G. A., "Organizational Processes (not rational choices) Produce most Corporate Crimes", en LOFQUIST, W.; COHEN, M. y RABE, G. (Eds.), *Debating Corporate Crime*, Cincinnati, Anderson Publishing, 1997, pp. 53/67.
- FARALDO CABANA, P., *Asociaciones ilícitas y organizaciones criminales en el código penal español*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2012.
- FISSE, W. B.; BRAITHWAITE, J., *The Impact of Publicity on Corporate Offenders*, State Albany, University of New York Press, 1983.
- FISSE, W. B., "Community Service as a Sanction against Corporations", en *Wisconsin Law Review* 1981, pp. 970/1017.
- FISSE, W. B., "Reconstructing Corporate Criminal Law: Deterrence, Retribution, Fault, and Sanctions", en *Southern California Law Review* vol. 56, Issue 6, 1983, pp. 1141/1246.
- FISSE, W. B. "Sentencing options against corporations", *Criminal Law Forum*, vol. 1, n° 2, 1990, pp. 211/258.
- GARLAND, D., *Punishment and Modern Society*, Oxford, Oxford University Press, 1990.
- GRASMICK, H. G./ Bursik, R. J., "Conscience, Significant Others, and Rational Choice: Extending the Deterrence Model", en *Law and Society Review*, vol. 24, 1990, pp. 837/861.
- GRUNER, R., "Beyond Fines: Innovative Corporate Sentences under Federal Sentencing Guidelines", en *Washington University Law Review*, vol. 71, n° 2, 1993, pp. 261/328.
- GRUNER, R., "Structural sanctions: corporate sentences beyond fines", en Lofquist, W.; Cohen, M. y Rabe, G. (Eds.), *Debating Corporate Crime*, Cincinnati, Anderson Publishing, 1997, pp. 143/167.
- HEINE, G., "Sanctions in the field of corporate criminal liability", en ESER, A. (ed.), *Criminal responsibility of Legal and Collective Entities*, Freiburg, Max-Planck-Institut für Ausländisches und Internationales Strafrecht, 1999, pp. 237/254.



- JÜNGEL, M., *Shame Sanctions - Wiedergeburt der Schandstrafe? Generalpräventive Publizität und materieller Strafbegriff*, Langenfeld, Banana Wissensverlag, 2011.
- KAHAN, D. M. y POSNER, E. A., “Shaming White-Collar Criminals: A Proposal for Reform of the Federal Sentencing Guidelines”, en *Journal of Law & Economics*, vol. 42, 1999, pp. 365/391.
- KENNEDY, C., “Criminal Sentences for Corporations: Alternative Fining Mechanisms”, en *California Law Review*, vol. 73, Issue 2, 1985, pp. 443/482.
- KEULEN, B. F. / GRITTER, E., “Corporate Criminal Liability in the Netherlands”, en PIETH, M. / IVORY, R. (Eds.), *Corporate Criminal Liability. Emergence, Convergence, and Risk*, Springer, Dordrecht, 2011, pp. 177/191.
- KRAWIEC, K. D., “Cosmetic Compliance and the Failure of Negotiated Governance”, *Washington University Law Quarterly*, vol. 81, 2003, pp. 487/544.
- KREINER RAMIREZ, M., “The Science Fiction of Corporate Criminal Liability: Containing the Machine through the Corporate Death Penalty”, en *Arizona Law Review*, vol. 47, 2005, pp. 933/1002.
- LANDROVE DÍAZ, G., *Las consecuencias jurídicas del delito*, 6ª ed. Madrid, Tecnos, 2005.
- LAUFER, W. S., “Corporate Bodies and Guilty Minds”, en *Emory Law Journal*, vol. 43, 1994, pp. 647/730.
- LEVIN, M. H., “Corporate probation conditions: Judicial creativity or abuse of discretion?”, en *Fordham Law Review*, vol. 52, 1983, pp. 637/656.
- LEWIN, J. L. y TRUMBULL, W. N., “The Social Value of Crime?”, en *International Review of Law and Economics*, vol. 10, 1990, pp. 271/284.
- LOTT, J. R. Jr., “Do We Punish High Income Criminals Too Heavily?”, en *Economic Inquiry*, vol. 30, Issue 4, 1992, pp. 583/608.
- MAGLIE, C. de, *L'etica e il mercato. La responsabilità penale delle società*, Milano, Giuffrè, 2002.
- “Societas Delinquere Potest? The Italian Solution”, en PIETH, M. y IVORY, R. (Eds.), *Corporate Criminal Liability. Emergence, Convergence, and Risk*, Dordrecht, Springer, 2011, pp. 255/270.
- MAPELLI CAFFARENA, B., *Las consecuencias jurídicas del delito*, 5ª ed., Civitas, Cizur Menor, 2011.
- MCADAMS, J. B., “The Appropriate Sanctions for Corporate Criminal Liability: An Eclectic Alternative”, en *University of Cincinnati Law Review*, vol. 46, 1977, pp. 989/1002.
- MCKENDALL, M., et al., “Ethical Compliance Programs and Corporate Illegality: Testing the Assumptions of the Corporate Sentencing Guidelines”, en *Journal of Business Ethics*, vol. 37, 2002, pp. 367/383.
- METZGER, M. B. y SCHWENK, C. R., “Decision Making Models, Devil's Advocacy, and the Control of Corporate Crime”, en *American Business Law Journal*, vol. 28, 1990, pp. 323/377.
- MILLER, E. H., “Federal Sentencing Guidelines for Organizational Defendants”, en *Vanderbilt Law Review*, vol. 46, 1993, pp. 197/234.
- NAGEL, I. y SWENSON, W., “The Federal Sentencing Guidelines for corporations: their development, theoretical underpinnings and some thoughts about their future”, en *Washington University Law Quarterly*, vol. 71, n° 2, 1993, pp. 205/259.

- NIETO MARTÍN, A., *La responsabilidad penal de las personas jurídicas: un modelo legislativo*, Madrid, iustel, 2008.
- NORTH, D. C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge-New York, Cambridge University Press, 1990.
- O'MALLEY, P., *The currency of justice. Fines and damages in consumer societies*, New York, Roudledge-Cavendish, 2009.
- ORLAND, L., "Reflections on Corporate Crime: Law in Search of Theory and Scholarship", en *American Criminal Law Review*, vol. 17, Issue 3, 1980, pp. 501/520.
- ORTIZ DE URBINA GIMENO, I., "El análisis económico del Derecho: ¿método útil, o ideología nefasta?", en Courtis, C. (Coord.), *Observar la ley*, Madrid, Trotta, 2006, pp. 321/348.
- PALIERO, C. E., "L'economia della pena", en *Rivista Italiana di Diritto e Procedura Penale* 2005, pp. 1336/1401.
- PATERNOSTER, R. y SIMPSON, S., "A Rational Choice Theory of Corporate Crime", en Clarke, R. V. y Felson, M. (Eds.), *Routine Activities and Rational Choice: Advances in Criminological Theory*, Vol. 5, New Brunswick, Transaction Publishers, 1993, pp. 37/58.
- PATERNOSTER, R. y SIMPSON, S., "Sanction Threats and Appeals to Morality: Testing a Rational Choice Model of Corporate Crime", en *Law and Society Review*, vol. 30, n° 3, 1996, pp. 549/584.
- PIETH, M. y IVORY, R. (Eds.), *Corporate Criminal Liability: Emergence, Convergence, and Risks*. Dordrecht, Springer, 2011.
- PILLAVIN, I.; GARTNER, R.; THORNTON, C. y MATUSUEDA, R., "Crime, Deterrence, and Rational Choice", en *American Sociological Review*, vol. 51, 1986, pp. 101/119.
- POLINSKY, A. M. y SHAVELL, S., "The optimal use of fines and imprisonment", en *Journal of Public Economics*, vol. 24, n° 1, pp. 89-99.
- POSNER, R. A., "Optimal Sentences for White-Collar Criminals", en *American Criminal Law Review*, vol. 17, 1980, pp. 409/418.
- POSNER, R. A., *Economic Analysis of Law*, 6<sup>th</sup> ed., New York, Aspen Publishers, 2002.
- RUSH, F. L., "Corporate Probation: Invasive Techniques for Restructuring Institutional Behavior", en *Suffolk University Law Review*, vol. 21 Issue 1, 1986, pp. 33/90.
- SIMPSON, S., *Corporate Crime, Law and Social Control*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002.
- STONE, C. D., *Where the Law Ends. The Social Control of Corporate Behavior*, Harper & Row, New York, 1975.
- TIEDEMANN, K., *Poder económico y delito*, Ariel Barcelona, 1985.
- ULEN, T. S., "The Economic Case for Corporate Criminal Sanctioning", en Lofquist, W.; Cohen, M. y Rabe, G. (Eds.), *Debating Corporate Crime*, Cincinnati: Anderson Publishing, Cincinnati, 1997, pp. 119/141.
- VAUGHAN, D., *The Challenger Launch Decision*, University of Chicago Press, Chicago, 1996.
- WALDFOGEL, J., "Does Conviction Have a Persistent Effect on Income and Employment?", *International Review of Law and Economics* Vol. 14, N° 1, 1994, pp. 103/119.
- WRAY, C. A., "Corporate Probation under the New Organizational Sentencing Guidelines", *The Yale Law Journal* Vol. 101, N° 8, 1992, pp. 2017/2042.
- YOUNG, N. M. (ed.), *Civil Forfeiture of Criminal Property. Legal Measures for Targeting the Proceeds of Crime*, Edward Elgar, Cheltenham, 2009.