

COMPLIANCE, RESPONSABILIDAD Y CASTIGO A LAS PERSONAS JURÍDICAS

Breve genealogía de las reformas a partir de las US Sentencing Guidelines para corporaciones*

Compliance, liability and punishment to legal persons

DIEGO ZYSMAN QUIRÓS**

Universidad de Buenos Aires
diegozysman@yahoo.com.ar

SUMARIO

1. Introducción. — 2. Una mirada al *compliance*, el rol del Estado y los modelos de responsabilidad corporativa. — 3. Las *US Organizational Sentencing Guidelines (OSG)* y su influencia. — 4. Conclusiones y camino para nuevas investigaciones. — 5. Referencias bibliográficas.

RESUMEN

En poco más de una década los estudiosos del derecho penal económico europeo y latinoamericano atestiguaron el desarrollo pujante del *compliance* penal y un nuevo lenguaje técnico. En el Derecho penal del *compliance* la responsabilidad de la persona jurídica constituye un eje central entre un gran número de aspectos relevantes que exige evaluar los roles del Estado y los consecuentes modelos de responsabilidad corporativa que se relacionan con ellos y habrían sido adoptados por diversos países. En este devenir, desarrollaremos con especial atención el ejemplo de uno de los textos más antiguos, más técnicamente desarrollados e influyentes internacionalmente en la materia, como ha sido el de las *Organizational Sentencing Guidelines* de los EE.UU. Esta legislación y su impacto práctico nos ofrece un banco privilegiado de pruebas para intentar reconocer el camino que nuestras legislaciones parecen haber comenzado a emprender.

PALABRAS CLAVE

Compliance penal
Responsabilidad
Penas
Personas jurídicas

* Artículo recibido el 27 de diciembre de 2017 y aprobado para su publicación el 28 de diciembre de 2017.

** Doctor en Derecho y Magister por la Universitat de Barcelona. Profesor Adjunto Regular de la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires. *Adjunct Professor Queensland University of Technology (QUT)*, Australia. Abogado especializado en Derecho Penal Económico - Ex funcionario y Juez (sub.) del Fuero en lo Penal Económico.

ABSTRACT

In just over a decade, scholars of European and Latin American economic criminal law witnessed the vigorous development of criminal compliance and a new technical language. In the criminal law of compliance, the responsibility of the legal entity is a central axis among a large number of relevant aspects that requires evaluating the roles of the State and the consequent models of corporate responsibility that are related to them and would have been adopted by various countries. In this evolution, we will develop with special attention the example of one of the oldest, most technically developed and internationally influential texts in the field, such as the one of the Organizational Sentencing Guidelines of the USA. This legislation and its practical impact offers us a privileged bank of evidence to try to recognize the path that our legislations seem to have begun to undertake.

Keywords

*Criminal compliance
Responsibility
Penalty
Legal persons*

IDEAS CENTRALES DEL AUTOR

«(...) las Guidelines se emplean expresamente con cualquier organización que no sea persona física, previendo, de este modo, su aplicación a sociedades anónimas, comanditarias, asociaciones, sociedades por acciones, pero también sindicatos, trusts, fondos de pensión, fundaciones y asociaciones sin fin de lucro, e incluso entidades estatales». (p. 322)

«(...) las Guidelines definen estos compliance programs como programas diseñados para prevenir y detectar conductas delictivas. Se establece, de este modo, que las organizaciones deberán: ejercitar la debida diligencia para evitar y detectar la conducta delictiva y promover, mediante distintos instrumentos, una cultura organizativa que incentive la conducta ética, así como también el compromiso de cumplir con la ley». (p. 326)

1. Introducción: el vertiginoso ascenso del *compliance* penal

En poco más de una década, quienes se dedican al derecho penal económico en nuestros márgenes latinoamericanos, pero también en no pocos países europeos, han visto crecer con la fuerza de un río bravo nueva terminología de origen anglo, resistente a las traducciones y dispuesta a conformarse en algo más: un nuevo lenguaje técnico penal.

Si en la década de 1980 la literatura penal todavía exploraba al derecho como instrumento de control social, en la década del 1990 se interesaba por la globalización y la posmodernidad penal y en los años 2000 lo hacía por el Derecho penal del riesgo y del enemigo, en esta última década el concepto que más parece estar expandiéndose ha sido otro. Los juristas y abogados de derecho administrativo y societario primero, luego de Derecho penal y procesal penal, mucho más recientemente legisladores y más tardíamente algunos jueces y fiscales han comenzado a hablar en “lenguaje

CP” (no código penal, sino *compliance* penal).

Aun cuando se refieren a las mismas ideas, existen tantas definiciones de *compliance* como autores que han tratado el tema y una mera traducción literal como “cumplimiento” o cumplimiento de las leyes estaría lejos de introducirnos en su terreno real¹. Aunque la discusión conceptual es extremadamente interesante y necesaria, no nos dedicaremos a ella aquí. En este sentido, para este artículo podemos definir *compliance penal* como la puesta en marcha de un sistema programado de cumplimiento de valores éticos y disposiciones legales que asume como responsabilidad la identificación de riesgos para la prevención, detección, corrección y denuncia de irregularidades e ilícitos (mayormente económicos, pero en sentido amplio también ambientales, por defectos de producto, secretos profesionales, que afecten derechos humanos e incluso de terrorismo) desarrollados por o en el ámbito de injerencia de una persona jurídica o grupo².

1 Las *Organizational Sentencing Guidelines* federales (2016) lo definen con mucha simplicidad, pero como veremos su regulación es detallada y compleja: “*Compliance and ethics program*’ means a program designed to prevent and detect criminal conduct”; §8B2.1

2 Una exposición clara y detallada de este contenido, puede verse en esta misma revista, en el trabajo de Caro Coria (2017, pp. 29-30). Sieber (2013, p. 1), afirma que el concepto se desarrolla en la intersección del “...ámbito límite entre el Derecho, la teoría del Derecho, la criminología, la sociología y la economía”.

En efecto, en muy poco tiempo, cuestión de años y no décadas (ver Nieto Martín, 2007, 2013; Gómez Jara, 2006; Bacigalupo, 2012; Sieber 2013, Kuhlen, Montiel y Ortiz de Urbina, 2013; Ambos, K, D. Caro Coria, E. Malarino, 2015; Caro Coria, 2015, p. 29; Minasola 2015) –como personalmente puedo atestiguar en relación a la Argentina(ZysmanQuiros,2010, 2011 incluso 2013³)– *corporate compliance, compliance programs, compliance guidelines, compliance officers* y otros términos asociados comenzaron a circular en el habla cotidiana de países como Italia, Suiza, Austria, Alemania, España, pero en lo que más nos toca también Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Argentina, entre otros, principalmente de la mano de los trabajos y fallos del derecho penal económico con respecto al lavado de activos, delitos de corrupción y responsabilidad penal empresarial. Quizás sólo podemos encontrar un ejemplo similar –aunque mucho más acotado y castellanizado– en lo que sucedió con el concepto de “acusatorio/adversarial” y “litigación” penal (Battelmann y Duce, 2004; Lorenzo,

2012), término que hace diez años nadie hubiese imaginado que podía instalarse cómodamente entre nosotros.

Ahora bien, en el Derecho penal del *compliance* la responsabilidad de la persona jurídica es un punto central, probablemente el vínculo más importante y más discutido de aquél, aunque de ninguna manera el único (ver, al respecto, ilustrativamente Sieber, 2013;Kuhlen, Montiel y Ortiz de Urbina, 2013).Es verdad que la prevención del lavado de activos, la regularidad de los mercados financieros y la firma del convenio sobre el soborno transnacional de la OCDE de 1997 introdujo el *compliance* penal en materia de delitos de corrupción y llevó a un terreno casi irresistible para establecer un sistema de responsabilidad penal de las personas jurídicas que necesariamente dejaría también su huella con respecto a otra clase de delitos.

Ello impactó rápidamente en numerosos países, incluso, frente a las tradiciones jurídicas más reacias a esta criminalización. De este modo, discusiones doctrinales

3 Cuando publiqué mi primer trabajo sobre el tema, hace siete u ocho años, entendí que el término “*compliance*” era demasiado lejano para nuestra discusión jurídica. Por ello, utilicé en el título del artículo/acápice la palabra “autoregulación” empresarial pues nada se había publicado en el país sobre *compliance* penal.

de larguísima data sobre la posibilidad o imposibilidad de castigar a las personas jurídicas se vieron precipitadas en pocos años, casi mágicamente, por reformas legislativas dispuestas a dar por terminado este round principal de la discusión para pasar a otros (así anticipaba Bacigalupo, 2012, p. 121).

Italia, donde puede entenderse que se originó hace novecientos años el brocardo que anticipa al actual “*societas delinquere non potest*” (Minasola, 2015, pp. 12-19)⁴ es junto a Alemania, uno de los países que por su tradición y legislación jurídico-penal mayores dificultades tuvo para alejarse de esta concepción. Sin embargo, Italia sancionó el Decreto Legislativo N° 231 de 2001⁵, en el cual se prevé un modelo de responsabilidad administrativa sancionadora para la persona jurídica que muchos han considerado una clara inspiración en el *compliance penal* estadounidense. Por lo demás, aunque el *compliance* no era desconocido en el mundo empresarial de Alemania, en el año 2008 el caso “Siemens” produjo un quiebre que dio lugar a un creciente desarrollo de la literatura sobre

compliance y corporaciones y a un examen de la extensión del Derecho penal contravencional (Sarrabayrouse, 2011) para satisfacer estándares de prevención general en delitos corporativos (Bacigalupo, 2012, p. 121; Kuhlen, 2013, pp. 52-61; Kudlich, 2013, pp. 285-286; Sieber, 2013)

A pesar de todo ello, no deberíamos confundirnos. El *criminal compliance* no nos muestra un punto de llegada, sino un punto de partida. Numerosas interpretaciones de fondo y forma sobre el diseño de *compliance programs* (Nieto Martín 2007, pp. 215-263; Sieber, 2013; Reyna Alfaro, 2015), decisiones jurisprudenciales y estudios precisos deberán dar cuenta de cuestiones jurisdiccionales, definiciones del ámbito de intimidad en la empresa y los derechos laborales, la extensión de las facultades de investigación privada de las corporaciones, hasta dónde puede llegar la acción de los denunciantes cívicos *owhistleblowers* junto a numerosos aspectos problemáticos que difícilmente pueden proyectarse hoy de una simple lectura de nuestras recientes legislaciones (así se ve en Sieber,

4 Allí expresa que la expresión “*societas delinquere non potest*” lleva a una reconducción sustancial de la obra del canonista Sinibaldo dei Fieschi (mejor conocido como Inocencio IV, 1243-1254).

5 Disponible en <<http://bit.ly/2p6dU72>>.

2013; Kuhlen, Montiel y Ortiz de Urbina, 2013; Simpson *et al*, 2013; Caro Coria, 2017, p. 30).

De este modo, la sucesión de reformas legales de los últimos años abre el juego a numerosas preguntas que, en parte, intentaremos atender aquí: ¿Cómo llegamos tan rápidamente a este cambio en la discusión sobre personas jurídicas?, ¿Cuáles fueron las experiencias internacionales más influyentes para ello? y también ¿Qué puertas podría haber abierto este cambio en el Derecho penal?

Así pues, en el presente trabajo nos proponemos identificar el desarrollo del *compliance* con el rol atribuido al Estado, repasar someramente los criterios de imputación penal a las personas jurídicas con referencias a las recientes legislaciones europeas y latinoamericanas para desarrollar más acabadamente las características principales de *las US Sentencing Guidelines* para corporaciones y su regulación del *compliance* penal.

2. Una mirada al *compliance*, el rol del Estado y los modelos de responsabilidad corporativa

La irrupción de la autoregulación empresarial mediante *compliance*, es más fácil de entender, si se repasa el rol históricamente cam-

biante del Estado en su relación con las corporaciones. Así, el australiano John Braithwaite—un referente internacional en materia de responsabilidad penal corporativa, criminología y justicia restaurativa (esta última compartida tan sólo con la línea de inspiración quáquera liderada por Howard Zehr)— ha realizado una consideración general sobre los presupuestos político-económicos de intervención y autorregulación desde fines del siglo XIX y principios del siglo XX que resulta muy ilustrativa.

En su desarrollo destaca el cambio de un modelo económico de Estado Gendarme —propio del siglo XIX— que básicamente desconocía la regulación estatal de las corporaciones, a un Estado keynesiano donde este tema cobra particular importancia, como ocurrió durante el florecimiento del New Deal en la década de 1930 (a la sazón, la época del verdadero apogeo de los debates y procesos por las leyes antitrust, sancionadas por ley federal a fin del siglo XIX). También expresa que el resurgimiento del nuevo Estado regulador de cuño liberal se dio originalmente con los gobiernos de Reagan y Thatcher en la década de 1980, cuando la autoregulación se impulsó de manera coactiva dando paso a la necesidad

de responsabilizar penalmente a las corporaciones por su propia culpa (Braithwaite, 2001, p. 45; ver especialmente Braithwaite, 1982; Ayres Braithwaite, 1992 y el análisis Rorie, 2015 y de Arroyo Jiménez y Nieto, 2008). En este contexto se admite la necesidad de imponer penas a las corporaciones como parte de una verdadera respuesta efectiva y eficaz frente al delito basada en el *compliance penal*. Diversos modelos de responsabilidad penal de las personas jurídicas se adecuan en mayor o menor medida a ello.

2.1. El modelo de responsabilidad vicaria o vicariante (*vicarious responsibility*) o de transferencia

Es propio del derecho anglosajón. Es uno de los modelos de responsabilidad penal que más se ha extendido en las legislaciones locales e internacionales, más allá de significativas variaciones comparativas. Mediante éste se imputa a la persona ideal al transferir a aquélla las conductas realizadas por un agente suyo que ha obrado en el ejercicio de su actividad, en su nombre, por su intermedio o con la intención de favorecerla.

Muchos consideran y han cuestionado que la responsabilidad vicarial es responsabilidad objetiva de empresa pues a ésta se le imputa

la acción de un agente propio, sin que aquélla pueda desembarazarse de su relación con el hecho, alegando las acciones que ha tomado para impedir o minimizar el riesgo de la infracción. Este criterio, particularmente en países con constituciones críticas de cualquier reconocimiento penal de la responsabilidad objetiva, plantea problemas para una verdadera responsabilización penal (aunque también es discutible como responsabilidad del derecho administrativo sancionador) en orden al principio de culpabilidad, al principio de personalidad de la pena, la garantía contra el doble juzgamiento y otros aspectos.

Es sabido que en EE.UU., la responsabilidad vicarial de empresa se desarrolló a partir de la jurisprudencia británica y en el presente posee aplicación plena. Ya a mediados del siglo XIX las empresas eran consideradas responsables por ciertas infracciones en virtud de *strictliability* (responsabilidad objetiva). Mediante esta fórmula se prescinde de consideraciones subjetivas para la punición de ciertos delitos donde se estima que priva un “interés público preponderante”; áreas en las cuales, por razones de política social, se da prioridad al bienestar público por sobre otras exigencias legales habitualmente aplicables (Hendler

y Gullco2003, p. 234; Geis, 2011, p. 26).⁶

Por esta razón se afirma que en las primeras aplicaciones de esta responsabilidad vicarial existía responsabilidad sin imputación subjetiva ni personal aunque la cuestión fue variando posteriormente (Gómez Jara, 2006, p. 41)⁷. En la actualidad puede entenderse cómo un modelo de imputación en el cual se atribuye a la persona jurídica el *actus reus* y la *mens rea* de sus agentes; es decir, aproximadamente en nuestros términos de análisis, el injusto y la culpabilidad de sus subordinados o representantes.

Básicamente, este criterio adopta la construcción del derecho civil en orden a la responsabilidad del superior, decisión que la Corte Suprema federal de los EE.UU. ha reconocido como válida por la relevancia que tienen las empresas en la vida social y económica del mismo (Gómez Jara, 2006, p. 45).

Los presupuestos fundamentales de este criterio imputativo son la actuación de un agente de la empresa en el marco de su trabajo y la intención de beneficiar a la misma. Estos presupuestos, pese a su sencillez, ya han mostrado la necesidad de algunas distinciones y exámenes más profundos.

Debe destacarse que debido a la amplitud a la que este criterio llevaba, en 1962 el prestigioso Código Penal Modelo del *American Law Institut*(ALI) diseñó un criterio que clasificaba las infracciones posibles y restringía la imputación a ciertos niveles de estructura jerárquica (*high-managerialagent*)⁸. Al mismo tiempo, el Código Penal Modelo preveía ya desde hace décadas la posibilidad que la persona jurídica evitara su responsabilidad –y no sólo su pena– si podía demostrar que quienes supervisaban el área en la cual se llevó a cabo el delito habían actuado con suficiente diligencia para prevenir el mismo (Gómez Jara, 2006, p. 51).

6 El fallo *United States v. Park* (1975) y las complejidades de la responsabilidad empresarial por el producto, en el caso “Ford Pinto”, resultan ilustrativos.

7 También expresa allí que el fallo *New York Central & Hudson River Rail road Co v. United States*, de 1909, donde se produjo la primera sentencia condenatoria por un delito doloso, la Corte Suprema de los Estados Unidos desarrolló la responsabilidad vicarial en el derecho penal estadounidense.

8 Sin embargo, diez años después, en *United States v. Milton Hotels Corporation, la U.S. Court of Appeals, Ninth Circuit*, consideró que las organizaciones podían ser responsables por los hechos ilícitos realizados por sus empleados, aún en el caso de que hubiesen desobedecido órdenes jerárquicas.

Este aspecto marcó un cambio significativo que se desarrollaría particularmente en la legislación federal de la década de 1990.

Una de sus variantes, mucho más reciente, la polémica Teoría del Conocimiento Colectivo, prevé que aun cuando no pueda identificarse el agente que intervino subjetivamente en el hecho (*mens rea*), puede imputarse a la corporación la suma de los conocimientos de algunos o todos ellos, como parte de una construcción destinada a evitar la impunidad creada por la división de funciones y responsabilidades.

En términos generales, se ha señalado que en Austria, Francia, España, Italia y en la comentada *Bribery Act* británica de 2010 se utilizan expresiones del sistema vicarial (Bacigalupo, 2011; Robles Planas, 2006; Nieto Martín 2007, p. 89; Ortiz de Urbina 2013)⁹. También se interpretan así las disposiciones de la ley 13.846 de 2013 de Brasil (Galvão da Rocha, 2013) (conocida, asimismo, como *Brazil Clean Companies Act*).

2.2. El modelo de culpabilidad de empresa

Es un modelo que no se basa en la idea de transferencia de responsabilidad de los agentes a la persona jurídica. Esto resulta particularmente importante en tanto prescinde de la identificación y proceso del o los sujetos de carne y hueso que habrían llevado a cabo las conductas delictivas que la beneficiaron. En estos casos, la imputación se sustenta especialmente en lo que se considera la conducta de la propia persona jurídica ante acciones de terceros responsables, tanto antes y durante la comisión del hecho como, incluso, con posterioridad a aquélla. Por esta razón, basta que se considere que la persona jurídica ha sido diligente en la prevención de hechos delictivos o en la investigación de los que tomara conocimiento para admitir su ausencia de responsabilidad en el delito.

Más allá de su radicación en el derecho anglo, se ha señalado que ya en 1998 *Tiedemann* lo había incorporado a la discusión alemana

9 La *Bribery Act* de 2010, que comenzó a regir en julio del 2011 en el Reino Unido (Inglaterra y Gales, Escocia e Irlanda del Norte) fue definida como la legislación más severa del mundo en el combate de la corrupción. Este calificativo le fue conferido porque se aplica más allá de su propio territorio a personas físicas y jurídicas que (con prescindencia de origen y lugar de conformación) se considere que realizan negocios en el Reino Unido. Ver el texto completo del Acta y otros materiales relacionados con ella en: <<http://bit.ly/1Fic0c7>>.

a partir de la “culpa organizativa como base de la multa al ente colectivo” sobre la base de la lesión de deberes prevista por el art. 130 OWiG. Esta prescripción establecía la vinculación entre la conducta del directivo y la imposición de una multa a la persona jurídica basada en una auténtica violación del deber de organización de la propia corporación (Sieber, 2013). Por lo demás, esta culpabilidad de empresa también es sustentada desde hace años por otras importantes propuestas doctrinales de Alemania, España y el mundo anglo, como las de Heine o Lampe (Bacigalupo 2001, pp. 180-195), Fisse y Braithwaite, o Gómez Jara, en la que se vincula a la ética empresarial con la teoría de sistemas (Gómez Jara 2006, p. 2006; Nieto Martín 2007, pp. 134-145).

Algunos de los ejemplos más claros de ésta concepción serían el *Australian Criminal Code Act* de 1995 (Rose, 1995) –y sus posteriores modificaciones *anti-bribery* hasta el presente–, el Código Suizo (en orden a la ley sobre financiación del terrorismo de 2003; Nieto Martín 2007, p.11; Bacigalupo 2013, p. 129) y de modo menos acaba-

do, la *Corporate manslaughter and corporate homicide Act* de 2007, del Reino Unido. Esta última y llamativa ley británica prescribe que una corporación puede resultar imputada de un homicidio imprudente cuando sus deficiencias en la dirección (*management failure*) por violación de los estándares aplicables, puedan considerarse causales de la muerte, aun cuando no exista un acto o se admita una omisión imputable a una persona física (Nieto Martín 2007, p. 109)¹⁰.

2.3. Los modelos de imputación mixtos o vicariales corregidos

Para algunos, incluyen elementos propios de ambos sistemas. Parten del esquema vicarial de responsabilidad empresarial pero, a su vez, dado el caso (la existencia de una declaración o veredicto de culpabilidad por el hecho) toman en consideración la culpabilidad de la propia persona jurídica o corporación para agravar o atenuar el castigo a imponer en el proceso de determinación de la pena. En estos casos la medición punitiva se vuelve central por sobre los criterios de atribución corporativa.

Entre las expresiones de la política criminal estadounidense am-

10 Véase la ley mencionada en <<http://bit.ly/2FBGwLV>> (visto por última vez en diciembre de 2017).

pliamente gravitantes en el Derecho penal económico y otras áreas, parece indiscutido que el ejemplo legal más desarrollado e influyente de este sistema es el de las *United States Sentencing Guidelines (U.S.S.G.)* de los EE.UU, vigente desde 1991 y modificada en diversas ocasiones (Sieber, 2013). Una legislación que, además, se constituye en un punto de inflexión para cualquier estudio sobre la genealogía reciente del *compliance* penal y la responsabilización de entes colectivos, pues se entiende que marcó las exigencias de la OCDE de *Good Practice Guidance*, la *UK Bribery Act Guidance*, la *FCPA Guidance* de la DOJ y el SEC, las *FAR Compliance Requirements* y el 2013 *COSO Framework*, entre otros (Cooper Grilli, 2016, p. 16). También se afirma que, con sus marcadas diferencias, puede considerarse que participa de este esquema la legislación italiana, influida por aquél y, más recientemente, la ley austríaca (Nieto Martín, 2007,

p. 177). A pesar de las grandes diferencias que existen entre estos textos y (no pueden ser evaluadas aquí) en estos términos también ha comenzado a entenderse la Ley 20.393 de 2009 (Chile), la reciente reforma legal de Perú en materia de la llamada “responsabilidad administrativa” del ente en materia de corrupción (Ley 30.424 de 2016) (Caro Coria, 2016) y también la responsabilidad claramente penal de Argentina (Ley 24.701, del 2017) en materia de delitos de soborno nacional y transnacional que otorga una gravitación central a la responsabilidad autónoma para la determinación de la pena.

3. Las *US Organizacional Sentencing Guidelines* (OSG) y su influencia¹¹

Hay gran acuerdo en que una de las experiencias más tempranas en exigencias de *criminal compliance* para las personas jurídicas o corporaciones vino de la mano de la sanción de la ley federal frente a

11 Estas directrices del ordenamiento federal de los EE.UU. para la determinación de la pena de las personas jurídicas son parte de una reforma mucho más extensa. La voz *sentencing* proviene del ámbito jurídico anglosajón, donde se denomina así al proceso legal mediante el cual los jueces imponen una pena a quien ha sido condenado por la comisión de uno o más delitos. *Sentence*, a su vez, alude no sólo a la sentencia, sino también a la condena impuesta por medio de ella. A pesar de que la voz *sentencing* posee en los países angloparlantes una denotación más sólida en distintas disciplinas (derecho, historia, sociología) y una utilización más amplia que la que solemos dar en nuestro medio a la de *determinación de la pena*, salvo aclaración especial, a los efectos de este trabajo, ambas pueden ser utilizadas como sinónimos.

la corrupción trasnacional. La *US Foreign and Corrupt Practices Act*, de 1977 a los pocos años del escándalo Watergate (Geis, 2011, p.22) se precipitó a raíz de la aceptación por parte de un encumbrado político del ejecutivo estadounidense de beneficios como consecuencia de favores legislativos y ejecutivos. Esta ley fue muy influyente en la adopción de similares regulaciones por parte de otros Estados y en la suscripción de tratados internacionales destinados a la prevención y reducción de los sobornos y la corrupción, en general (Brooks, 2016, pp. 65-66).

La importancia de esta ley creció desde que en 1998 su regulación también pasó a aplicarse a sociedades extranjeras y personas que directa o indirectamente causen a través de sus agentes un pago corrupto que tenga lugar en el territorio de los EE.UU (Caro Coria, 2017, p. 32). Además, la ley exige que las corporaciones extranjeras que ofrecen sus acciones en el mercado estadounidense se sometan a sus estándares contables de registros sobre trasnacionales y mantengan un sistema adecuado de controles internos, lo que ha ampliado su jurisdicción a numerosas empresas trasnacionales.

Así pues, una correcta clarificación de los antecedentes, el contexto de desarrollo y la importancia de esta legislación federal en EE.UU. (Sieber, 2013) –y a partir de allí, veremos en otros países– requiere una referencia general, antes de situarse exclusivamente en el capítulo referido al castigo de las corporaciones.

En efecto, hasta el año 1987 la determinación de las penas a nivel federal se basaba en el principio general de la “sentencia” o “pena indeterminada” asociado al modelo “médico” o resocializador que había dominado la mayor parte del siglo XX en todos los estados norteamericanos hasta los años 1970’s, cuando comenzaron los primeros procesos de reforma estructural (Zysman Quirós, 2004; 2012, pp. 212-260). En este esquema no existían *guidelines* (es decir, pautas o directrices) legislativas, ni principios u objetivos de la pena expresamente referidos para la determinación. Sólo habían algunos máximos penales muy laxos prefijados y apenas podía decirse que existiese cierto consenso con respecto a las penas a imponer, producto de la actividad de los tribunales de apelación. En todo caso, se concuerda en que reinaba una amplia discrecionalidad para la determinación final de la pena por parte

de los jueces y los funcionarios de ejecución penal (Zysman Quirós, 2013, pp. 88-99).

Sin embargo, en octubre de 1984 el Congreso Nacional sancionó una de las reformas más importantes del siglo: la *Sentencing Reform Act*¹² que modificó el *United States Code* y se constituyó en el marco teórico de la reforma en el orden federal¹³. (Doob, 1995, pp. 199-250).

La historia de esta legislación refleja de manera ilustrativa la existencia de una preocupación creciente con respecto a la disparidad en la determinación de las penas pero también la oportunidad para desarrollar una política uniforme de castigos frente a determinados delitos y personas (Berlin, 1993, pp. 187-220).

Las *Guidelines* o Directrices básicamente resultaban obligatorias para los jueces hasta que un pronunciamiento de la Corte Suprema estadounidense del 2005 (“Booker”) declaró la inconstitucionalidad de estas obligaciones, momento a par-

tir del cual se consideran meramente orientadoras (*advisory*)¹⁴ (Zysman Quirós, 2013, pp. 176-194).

En cuanto a las características principales de las *Organizational sentencing Guidelines* o directrices federales para la determinación de la pena de entes colectivos, cabe destacar que son el resultado de muchos años de discusión entre enfoques alternativos en los que han gravitado los estudios de *Law & Economics* (Posner, 1988; Zysman Quirós, 2005, pp. 251-85; Ortiz de Urbina 2006), el *New Public Management*, las perspectivas de la Teoría de la Organización y los enfoques basados en la ética corporativa (Gómez Jara, 2006, pp. 64/65).

En base a estas influencias puede entenderse que el capítulo octavo de las *sentencing guidelines federales* de EE.UU. estableció un sistema firmemente estructurado sobre los desarrollos de *compliance penal*, basado en la culpabilidad organizativa y la autoregulación empresarial.

Las *Guidelines* para el castigo de las personas jurídicas u organiza-

12 Capítulo II de la *Comprehensive Crime Control Act*—publiclaw 98-473.

13 En *Mistretta v. United States*, 488 U.S. 361 (1989) la Corte Suprema de los EE.UU. declaró que esta Comisión con poderes cuasilegislativos era constitucional y validó su ubicación institucional en el Poder Judicial (*Judicial Branch*).

14 *United States v. Booker*, 543 U.S. 220, resuelto conjuntamente con *United States v. Fanfan*, en el 2005.

ciones recién comenzaron a funcionar en 1991¹⁵ y son tan complejas que un conocimiento más completo requiere un estudio especializado como el que en lengua castellana, por ejemplo, realizara hace algunos pocos años (versión 2004) Gómez Jara (2006). Sin embargo, puede intentarse una presentación resumida de ellas.

Su principal objetivo es condicionar a las corporaciones para que adviertan los costos y beneficios que puede deparar una organización diferente de sus conductas y responsabilidades. Este esquema de premios y castigos, tradicionalmente es identificado por numerosos autores como un esquema de “zanahoria y palo” (Bucy, 2005).

Las OSG se aplican a todo delito mayor federal (*felonies*) y a cierta categoría relevante de delitos menores (*misdemeanors A*) excepto algunas disposiciones aplicables sólo a ciertos delitos mayores¹⁶. Resulta claro que el mensaje manifiesto en el comentario introductorio a las mismas, destinado al autogobierno de las ilicitudes empresarias, expresa que las

medidas preventivas que adopten los entes ideales pueden servir para disminuir sustancialmente el riesgo de afrontar un proceso penal¹⁷. Sin embargo, al constituir directrices para la determinación de la pena su centro gravitacional se traslada a la punibilidad. En efecto, ellas regulan las severas multas aplicables en torno a la culpabilidad empresaria una vez impuesta la condena. Por ello las respuestas posibles a este escenario se abren, seguramente, a cálculos empresariales complejos y muy racionales en los cuales los representantes de una corporación contemplan distintas realidades de funcionamiento, operatividad y efectividad del sistema penal (Desio 2007; Gómez Jara, 2006, p. 75).

Por lo demás, las *Guidelines* se emplean expresamente con cualquier organización que no sea persona física, previendo, de este modo, su aplicación a sociedades anónimas, comanditarias, asociaciones, sociedades por acciones, pero también sindicatos, *trusts*, fondos de pensión, fundaciones y asociaciones sin fin de lucro, e incluso entidades estatales.

15 La versión actual puede consultarse en el sitio web de la Comisión: [//www.ussc.gov/2016guid/tabcon08_1.htm](http://www.ussc.gov/2016guid/tabcon08_1.htm)

16 §§8C2.2 a 8C2.9

17 Cabe destacar que la Fiscalía General Federal también diseñó unas Directrices para evaluar los casos que serían sometidos a persecución penal.

Por otro lado, para la determinación de las consecuencias legales de las sociedades condenadas, se prevén penalidades propiamente dichas como las multas, medidas reparativas y facultades de control preventivas. Además, las *Guidelines* contemplan la restitución de oficio y total a las víctimas y medidas de reparación del daño y trabajo en beneficio de la comunidad en las que las personas jurídicas, para su realización, deberán utilizar los recursos humanos y materiales que poseen, o puedan ser contratados. En los casos de reparación, el tribunal puede coordinar sus mandatos de actuación con agencias estatales específicas, como la agencia de protección ambiental, el organismo de protección a la salud pública u otras similares.

Por lo demás, con el fin de prevenir la comisión de nuevos delitos, los tribunales también pueden imponer como una de las penas las supervisiones judiciales a ciertas decisiones de las organizaciones, propias de una intervención o sindicatura. Entre estas decisiones cobra especial importancia la imposición judicial de los *compliance programs* (el pico de casos fue últimamente

en 2012 cuando se impuso en 35% de los casos; Cooper, 2016, p. 21). Particularmente desde 2004 las reformas apuntaron a una evaluación sustancial de ellos¹⁸ y desde el 2010 se promovió la importancia de los *compliance officers*.

En materia de multas las *Guidelines* parten conceptualmente de la denominada “pena capital” para las personas jurídicas, un tema que las ha vuelto muy polémicas. Esto significa que se establece la posibilidad legal de imponer a ciertas organizaciones que se considera están estrechamente vinculadas con la planificación de delitos (pues operan fundamentalmente con propósitos o medios delictivos), una pena que la prive de modo inmediato de todos sus activos o, en caso de que estos no puedan determinarse con claridad, la imposición de la millonariamente exorbitante multa máxima prevista por la ley, salvo que existan acreedores de buena fe.¹⁹

En los demás casos, la multa se determinará en base a la gravedad de la infracción y la culpabilidad de la organización en la misma; conceptos que tampoco quedan libra-

18 §8B2.1

19 U.S.S.G. §8C3.1.

dos a interpretación alguna pues se detallan minuciosamente.

El criterio general es que la culpabilidad de la persona jurídica (en la que se fundará conjuntamente con otros factores, la determinación final de la pena a imponer a la organización) se agravará si ésta: a) se involucró o toleró la actividad delictiva, b) si tiene un historial judicial (condena por antecedentes delictivos, o, incluso, una condena civil o administrativa), c) si infringió algún mandamiento judicial; o d) si obstruyó a la justicia.

Se considera que a medida que las organizaciones se profesionalizan y aumentan su tamaño, la participación, condonación o “ignorancia deliberada” de la actividad delictiva por el órgano gerencial aumenta la ruptura del deber o el abuso de su posición, por lo cual su envergadura es un baremo de su culpabilidad. En este caso el tamaño es relevante pues se parte de la idea que una organización grande debe destinar un mayor número de recursos para cumplir

con los requisitos de las *Guidelines* que una organización pequeña. Esta característica también resulta de peso para ejecutar el pago de las multas (Allenbaugh, 2013, p. 20).²⁰

Al mismo tiempo la pena pueden atenuarse si las personas jurídicas poseen *compliance programs* (conocidos también como programas de cumplimiento ético o de integridad) y si hubiese existido una auto-denuncia en condiciones razonables, cooperación total en la investigación del hecho y aceptación de la responsabilidad derivada de su conducta delictiva (Desio, 2012, p. 2 y Cooper 2016, p. 13)²¹.

En lo formal, las *Guidelines* organizan un complejo y minucioso procedimiento (que sólo podemos comentar muy genéricamente para una mejor comprensión de las adquisiciones sobre la pena²²) que se han visto en acuerdos de colaboración con los *public prosecutors*. No es posible comprender el modo en que la coacción penal juega en estos casos, sin reparar en que ciertas

20 §8C3.4.

21 Se ha expresado que las *Guidelines* por delitos de fraude aumentaron significativamente las penas conminadas desde su creación, aunque las penas no se acerquen aún a la de otros delitos graves. Sin embargo, se apunta también que esto sucedió, pues esta clase de delitos (calificados como *White collar crimes*) es dónde los jueces federales más proclives son a condenar por debajo de los mínimos impuestos.

22 Solamente el capítulo vigente de las OSG 2016, uno de tantos de las *Guidelines*, (se mantiene pues no fue modificado en noviembre de 2017) se extiende a 48 páginas.

conductas previas o posteriores al hecho pueden reducir un altísimo porcentaje (llegando incluso al 95% de la pena en algunas ocasiones) del monto de las multas impuestas –a veces multimillonarias– y contribuir a un efecto similar en la negociación de la pena de prisión efectiva a cumplir por las personas físicas imputadas. Entre los años 2011 y 2015, aproximadamente un 60% de los casos tuvieron reducción por colaboración con la investigación, aproximadamente la mitad por aceptación de responsabilidad y un número casi marginal de casos –o inexistente– por auto denuncias (ver Cooper 2016, p. 21). Ver, por ejemplo, los acuerdos en casos conocidos como “Siemens”, “FifaGate” u “Odebrecht” (*US v. Odebrecht S.A.*, 2016).

Este procedimiento guía en la determinación de la pena al juez para, primero, identificar un nivel delictivo básico (*Base Offense Level*) establecido según el tipo penal aplicable, al que se pueden aplicar otros variados ajustes. En función de la determinación de aquél, se parte de una multa base (*Base fine*²³) en la que se consideran, en principio, la

ganancia del delito y el perjuicio resultante, entre otras circunstancias. Esta multa base, (cuyo máximo en la versión vigente es de U\$s 150 millones por hecho) se combina con un índice de culpabilidad (gravedad del hecho) compuesto sobre valoraciones taxativas y un cálculo mediante ciertos multiplicadores²⁴ que determina un rango de pena de multa (*Fine range*) entre un mínimo y un máximo. Ciertas consideraciones posteriores llevan a precisar la cuantía dentro de este último²⁵. En última instancia se determina si existen adiciones que lleven a incrementar esa multa hasta configurarla multa definitiva (*Actual fine*). Esta suele ser la referencia de negociación en los acuerdos.

Puede ilustrarse el concepto de culpabilidad autónoma de la corporación y las agravantes y atenuantes para el *sentencing*, con el ejemplo de una de sus secciones.

United States Sentencing Guidelines
para corporaciones

“SECCIÓN 8C2.5 ÍNDICE DE CULPABILIDAD”

(a) Comience con 5 puntos y aplique los sub-apartados b) al (g).

(b) *Participación en o tolerancia de la actividad delictiva*

23 §8C2.4

24 §8.C2.6

25 §8.C2.8

Si resultan de aplicación más de uno de los siguientes apartados, utilice el mayor de ellos:

(1) Si —

(A) la organización tenía 5.000 o más empleados y

(i) Un individuo dentro del personal de alto nivel de dirección de la organización, participó en, permitió o deliberadamente ignoró el delito; o

(ii) Se percibía a lo largo de la organización cierta tolerancia del delito por parte del personal con autoridad significativa; o

(B) La unidad organizativa en la cual se cometió el delito tenía como mínimo 5.000 empleados y

(i) Un individuo dentro del personal de alto nivel de dirección de la organización participó en, permitió o ignoró deliberadamente el delito; o

(ii) Se percibía en dicha unidad cierta tolerancia del delito por parte del personal con autoridad significativa, Añada 5 puntos; o

A. La organización tenía 1.000 o más empleados y [...]

B. La unidad organizativa en la cual se cometió el delito tenía 1.000 o más empleados y [...]

3. Si-

A. La organización tenía 200 o más empleados [...] y así en casos de 50 o más empleados y 10 o más empleados.

c. *Historial previo* [...]

d. *Infracción de un mandamiento* [...]

e. *Obstrucción de la justicia* [...]

f. *Compliance Program*

1. Si el delito se cometió pese a que la organización tenía vigente en el momento del delito un programa ético y de cumplimiento efectivo conforme al §8B2.1, reste 3 puntos [...].

2. No será de aplicación el subapartado (f) (1) si, después de tener conocimiento del delito, la organización demoró injustificadamente dar cuenta del mismo a las autoridades estatales correspondientes [...]

g. *Autodenuncia, cooperación y aceptación de responsabilidad* [...]²⁶

Debe repararse en que las *Guidelines* definen estos *compliance programs* como programas diseñados para prevenir y detectar conductas delictivas. Se establece, de este modo, que las organizaciones deberán: ejercitar la debida diligencia para evitar y detectar la conducta delictiva y promover, mediante distintos instrumentos, una cultura organizativa que incentive la conducta ética, así como también el compromiso de cumplir con la ley. Se estipula asimismo que estos programas deben estar razonablemente diseñados, implementados y sancionados, de modo que más allá de

26 Esta traducción se ha basado, sustancialmente, en la cita de la versión de 2004 de las USSG realizada por Gómez Jara (2006), pues apuntamos más a describir el estilo que su contenido preciso actual. Para ello, puede verse el 2016 *Sentencing Guidelines Manual* (disponible en <https://www.uscourts.gov/guidelines>).

voluntaristas, sean efectivos, en términos generales, para la prevención e identificación de delitos.

En especial relación a estos *compliance programs* (Nieto 2007, pp. 215-259; Sieber 2013) se estima que, pese a no existir total claridad jurisprudencial al respecto, e incluso ante el problema que significa la posible existencia de programas meramente cosméticos, el deber ser de estos programas, básicamente podría definirse así:

- 1) Existencia de un código de conducta escrito; (2) supervisión de los esfuerzos de cumplimiento por parte del personal altamente cualificado; (3) no delegación de poderes discrecionales de las autoridades administrativas en persona con posible tendencia delictiva; (4) comunicación efectiva de los estándares y procedimientos contenidos en los códigos de conducta; (5) reforzamiento mediante sistemas efectivos de control y auditoría; (6) reforzamiento mediante procedimientos disciplinarios; (7) adopción de medidas adecuadas tras la detección de la infracción. (Gómez Jara, 2006, p. 77)

Se conoce que una de las reformas más importantes con respecto a la severidad de las penas de las *Guidelines* (Bucy, 2005, p.299)²⁷ se planteó poco después del 9/11 como

consecuencia de las modificación gestada por la sanción de la *Sarbanes Oxley Act* (SOA)²⁸ que comenzó a regir en el año 2002. En verdad, creemos que el esquema adoptado por esta ley también fortaleció y actualizó la importancia del modelo de autorregulación impulsado por las *Guidelines* extendiéndolo a un terreno más amplio.

La SOA, resumidamente, fue sancionada el 30 de julio de 2002 como consecuencia de los escándalos corporativos en el que se vieron envueltas empresas estadounidenses de primera magnitud, tanto como sus auditoras en 2001-2002 (casos de Enron, Wordcom, Tyco, entre otras mega corporaciones); (ver sobre ello Bucy 2005, p.277; Sieber 2013), cuando algunas de ellas inesperadamente se presentaron en quiebra, detectándose también fraudes arraigados en la contabilidad histórica y otras irregularidades que generaron una explosiva desconfianza en sus informaciones financieras.

Al mismo tiempo y dado que esta ley resulta aplicable a todas las organizaciones nacionales y extranjeras que cotizan en las bolsas

27 Ver especialmente los Títulos VIII, IX y XI de la ley mencionada. Al respecto Bucy, Pamela (*ob. cit.*, p. 299).

28 En alusión a los congresistas Paul Sarbanes (demócrata) y Michael Oax (republicano).

de valores estadounidenses (Nyse y Nasdaq²⁹) y están bajo la supervisión del SEC³⁰, sus casas matrices, subsidiarias y filiales, la importancia de sus directivas también se extendió globalmente a todo el ámbito empresarial internacional dando lugar a otra notable ampliación de la jurisdicción estadounidense. Hecho que se advierte fácil en algunos de los casos de corrupción y lavado de activos de mayor impacto a nivel internacional como los casos “Siemens”, “FIFAGate” y “Odebrecht”.

En el 2010 las reformas federales fueron motivadas por la llamada Gran Recesión de 2008, una crisis del capitalismo sólo comparada con la Gran Crisis de 1930 (Smith, Terne y Ordner et al 2011). En este contexto la *Dood-Frank Act (Wall Street Reform and Consumer Protection Act)* concentró en el gobierno la regulación de los mercados financieros mediante la creación de una nueva agencia estatal, la *Financial Stability Oversight Council (FSOC)*, destinada a promover la transparencia, la *accountability* y fundamentalmente la prevención de una nueva recesión económica.

Como consecuencia de todas estas últimas reformas, se crearon nuevos delitos de fraude financiero, se impulsó la adopción a estas empresas de férreos estándares de control de calidad y principios éticos, además de una especial regulación de los servicios anteriormente prestados en forma regular por las auditorías; por razones empresariales y presiones de hecho, muchas otras entidades para las cuales estas pautas no resultarían vinculantes también han decidido regirse por ellas. Asimismo, por la última ley mencionada se estimuló especialmente la figura de los *whistleblowers* con facilidades y contundentes recompensas financieras asociadas al producto recuperado de los delitos denunciados (ver en general, Ragués, 2013).

Todo esto definió un canon de responsabilidad corporativa civil y penal sustentada en los controles internos y la información publicitada, una especial motivación para que los agentes de una organización denuncien los ilícitos que conozcan y eviten ser perseguidos penalmente y una identificación precisa e indelegable de los responsables de la persona jurídica a estos fines.

29 Abreviaturas de *New York Stock Exchange* y de la *Nacional Association of Securities Dealers by automatic Quotation*.

30 Abreviatura de la *Securities and Exchange Commission*.

4. Conclusiones y camino para nuevas investigaciones

Si nos concentramos sólo en la última década pasada veremos lo vertiginosa que fue la expansión del *criminal compliance* y el giro decisivo en materia de responsabilidad y castigo de personas jurídicas aún en ámbitos legales alejados de estas ideas. Entre los años 2007 y 2017 puede decirse que España, Suiza, el Reino Unido, Chile, Brasil, México, Colombia, Perú, Argentina y otros países –a pesar de sustanciales diferencias– desarrollaron discusiones y/o legislaciones significativas en este sentido.

Este cambio no debe ser visto sólo como el punto de llegada de una discusión dogmática, político criminal y criminológica pues constituye, antes bien, un nuevo sitio de partida que dará lugar a numerosas discusiones teóricas que apenas podemos avizorar con una lectura inicial del texto de las últimas reformas legales producidas en Latinoamérica.

Uno de los textos más antiguos, más técnicamente desarrollados e influyentes internacionalmente en la materia ha sido el de las *Organizational Sentencing Guidelines* de los EE.UU. El poder de su gravitación normativa también se despliega de otro modo, ampliando la jurisdic-

ción federal estadounidense para un gran número de corporaciones extranjeras que se vinculan con su mercado. Esta posición, sin embargo, también ofrece un extenso flanco de cuestionamiento. En más de un cuarto de siglo de vigencia, más allá de los ajustes anuales, las *Guidelines* han sido criticadas, reformuladas y evaluadas empíricamente de modo explícito e implícito por un gran número de trabajos sobre el castigo a las corporaciones que expresan diversas inquietudes sobre el éxito del sistema (Bucy, 2005; Geis, 2011; Simpson *et al.*, 2013). Los más críticos observan que no fue antes sino en plena vigencia de las OSG cuando sucedieron algunos de los casos más resonantes y dañinos de *white collar crime* como los de Enron, Wordcom o Lehman Brothers. Por supuesto, desde otra mirada también puede recordarse que nunca lograron imponerse a las corporaciones multas y exigencias tan severas como las de los últimos años.

En uno y otro caso la experiencia estadounidense nos ofrece un banco privilegiado de pruebas para intentar reconocer el camino que nuestras legislaciones parecen haber comenzado a emprender y los problemas que podrían enfrentar en un futuro cercano.

5. Referencias bibliográficas

- Allenbaugh, M. (2013). *Drawn from Nowhere' A Review of the U.S. Sentencing Commission's White-Collar Sentencing Guidelines and Loss Data*, *Federal Sentencing Reporter*, Vol. 26, No. 1, White-Collar Sentencing (Oct), pp. 19-27.
- Arroyo Jiménez L. y A. Nieto Martín (2008) *Autoregulación y sanciones*, Lex Nova: Valladolid.
- Ayres, I y J. Braithwaite (1992) *Responsive Regulation: Transcending the Deregulation Debate*. New York: Oxford University Press.
- Bacigalupo, E. (2012). "Compliance" y derecho penal. *Prevención de la responsabilidad penal de directivos y de empresa*, Bs. As: Hammurabi.
- Baytelman, A. y M. Duce (2004). *Litigación penal. Juicio Oral y Prueba*, Santiago: Diego Portales.
- Berlin, E. (1993). *The Federal Sentencing Guidelines' Failure To Eliminate Sentencing Disparity: Governmental Manipulations Before Arrest*, en *Wisconsin Law Review*, pp. 187/220.
- Braithwaite, J. (1982). *'Enforced Self-Regulation: A New Strategy for Corporate Crime Control'* *Michigan Law Review* 80, pp. 1466-1507.
- Braithwaite, J. (2001). *El nuevo Estado regulador y la transformación de la criminología*, en *Cuadernos de Doctrina y Jurisprudencia Penal*, Año VII, Núm. 13.
- Bucy, P. H. (2005). *Carrots and Sticks: Post-Enron Regulatory Initiatives*, en *Buffalo Criminal Law Review*, Vol. 8, pp. 277/322.
- Caro Coria, D. (2016). *Sobre ley que sanciona a las personas jurídicas por cohecho activo transnacional. La responsabilidad 'administrativa' de las empresas corruptas*, en *Gaceta Jurídica*, 22 de abril.
- Caro Coria, D. (2017). *Compliance y Corrupción*, *IusPuniendi*, año 1, nº2, mayo-junio, pp. 27-48.
- Cooper Grilli, K. (2016). *Organizational Sentencing Guidelines: Past, Present and Future 2016 Compliance and Ethics Institute Chicago, Illinois* | September 27. Disponible en: <<http://bit.ly/2FuP76R>>.

- Desio, P. (2012). *United States Sentencing Comisión*, “An Overview of the Organizational Guidelines”. Disponible en: <<http://bit.ly/2FuEyB1>>.
- Doob, A. (1995). *The United States Sentencing Commission Guidelines: If you don't know where you are going, you might not get there*, en C. Clarkson y R. Morgan (eds.) *The Politics of Sentencing Reform*, Oxford: Clarendon Press, pp. 199-250.
- Galvão da Rocha, F. (2017). *Responsabilidade penal da pessoa jurídica*. 4ª ed. Belo Horizonte: D'Plácido.
- Garland, D., (1996). *The Limits of the Sovereign State (...)*, *British Journal of Criminology*, 36 (4).
- Garland, D. (2001). *The Culture of Control. Crime and Social Order in Contemporary Society*, Oxford/New York: Oxford University Press
- Geis, G., (2011). *White-Collar and Corporate Crime*, Greenwood, Santa Bárbara, Denver: Oxford.
- Hendler, E. S. y Gullco, H. (2003). *Casos de derecho penal comparado*, 2da. ed., Bs. As.: Del Puerto.
- Kuhlen, L; Montiel, J. P. y Ortiz de Urbina, Í. (2013). *Compliance y teoría del Derecho penal*, Madrid: Marcial Pons.
- Lorenzo, L. (2012). *Manual de litigación*, Bs. As.: Didot.
- Minasola, C. (2015). *Il Trapianto Giuridico dei Compliance Programs dal sistema statunitense al sistema penal italiano: un approccio storico-comparativo al principio Societas Delinquere Non Potest*, Tesis presentada en la Universidad de Palermo, Italia, para el Doctorado en Derecho Compadado, mimeo.
- Nieto Martín, A. (2008). *La responsabilidad penal de las personas jurídicas: un modelo legislativo*, Madrid: Iustel
- Nieto Martín, A. (2013) *Problemas fundamentales del cumplimiento normativo en el Derecho Penal*. Kuhlen, L, J Montiel e I. Ortiz de Urbina, *Compliance y teoría del Derecho penal*, Madrid: Marcial Pons, pp. 21-50.
- Ortiz de Urbina, I. (2006). *El análisis económico del derecho: ¿Método útil, o ideología nefasta?* En Courtis, Chris-

- tian (coord.); *Observar la ley: ensayos sobre metodología de la investigación jurídica*, Madrid:Trotta, pp. 321/48.
- Posner, R.(1998).*Economic Analysis of Law*, New York: Aspen Law & Business.
 - Reyna Alfaro LM. (2015). *Implementación de los CompliancePrograms y sus efectos de exclusión o atenuación de responsabilidad penal de los sujetos obligados*, en Ambos, K; Caro Coria, D y Malarino, E. (2015): *Lavado de Activos y Compliance. Perspectiva Internacional y Derecho Comparado*: Lima, pp. 449-485
 - Rorie,M. (2015). *Responsive Regulation* en *Oxford Handbooks Online*: <10.1093/oxfordhb/9780199>.
 - Ragués, R. (2013). *Whistleblowing: una aproximación desde el Derecho Penal*, Madrid: Marcial Pons.
 - Robles Planas, R. (2006) *¿Delitos contra personas jurídicas?. A propósito de la Ley austriaca de las agrupaciones por hechos delictivos*, en InDret n°2, pp 1-25. Disponible en: <http://www.indret.com/pdf/344_es.pdf>.
 - Rose, A. (1995).*Australian Criminal Code Act 1995: Corporate Criminal Provisions*, en *Criminal Law Forum*, vol 6, n° 1, pp. 129-139.
 - Sarabayrouse, E. (2011). *El sistema alemán de las contravenciones*, Bs. As.: Ad-Hoc.
 - Sieber, U. (2013). *Programas de compliance en el derecho penal de la empresa. Una nueva concepción para controlar la criminalidad económica*, en *El derecho penal económico en la era compliance*, Valencia: Tirant Lo Blanch, pp. 63-109.
 - Simpson, S., C. Gibbs, M. Rorie, L.A. Slocum, et al (2013), *An empirical assessment of corporate Environmental Crimecontrol Strategies*, *The Journal of Criminal Law and Criminology*, vol. 10002, N° 1, pp. 231-278.
 - Silva Sánchez, J.M. (2006).*La expansión del Derecho penal. Aspectos de la Política criminal en las sociedades postindustriales*, 2^{da} ed., Montevideo- Bs. As.: B de F.
 - Smith, DN; B. Ternes y J. Ordner (2011). *Mapping the Great Recession: A Reader's Guide to the First Crisis of 21st*

- Century Capitalism. New Political Science*, 33:4, pp. 577-601. Disponible en: <<http://bit.ly/2p8s8ng>>.
- US v. Odebrecht S.A. *Plea Agreement* (2016): Disponible en: <<http://bit.ly/2hsnThp>>.
 - Zysman Quirós; D. (2004). *El castigo penal en EE: UU. Teorías, discursos, racionalidades punitivas del presente* en A.A.V.V., Rivera Beiras, Iñaki (coord.), *Mitologías y discursos sobre el castigo. Historias del presente y posibles escenarios*. Barcelona: *Anthropos-observatori del sistema penal ilsdretshumans*, pp. 251/85
 - Zysman Quirós; D. (2010). *Responsabilidad y castigo de las personas jurídicas. Tendencias actuales del Derecho Penal Comparado en torno a la autorregulación empresarial*, en Rubinska, Ramiro M. y Schurjin Almenar, Daniel (coords.) *Derecho Penal Económico. Tomo I*, Bs. As: Marcial Pons, pp. 641/64.
 - Zysman Quirós; D. (2011). También publicado en Pastor, D. R. (Director) - Guzmán, N. (Coordinador): *Problemas actuales de la Parte Especial del Derecho Penal*, Bs. As.: Ad-Hoc, pp. 529-547.
 - Zysman Quirós; D. (2012). *Sociología del Castigo. Genealogía de la determinación de la pena*, Bs. As.: Didot
 - Zysman Quirós; D. (2013). *Castigo y determinación de la pena en los Estados Unidos. Un estudio sobre las United States Sentencing Guidelines*, colección Derecho Penal y Criminología. Madrid: Marcial Pons.