

Regulación receptiva y otras estrategias de cumplimiento de obligaciones regulatorias

Responsive regulation and other regulatory compliance strategies

HUAMÁN SÁNCHEZ, Jorge Luis(*)

SUMARIO: I. Consideraciones preliminares. II. Estrategias clásicas de Enforcement. III. Estrategias recientes de Enforcement. IV. Responsive Regulation. V. Conclusiones. VI. Lista de Referencias.

Resumen: La emisión de una norma por parte de la autoridad gubernamental, genera en determinados agentes, una obligación de hacer, no hacer, dejar de hacer, entre otras, convirtiéndolos en agentes regulados. Dada la norma todos esperamos que se cumpla, sin embargo, lo que ocurre realmente es todo lo contrario. Entre diversas razones, por qué las normas no se cumplen, es por su diseño, su imposibilidad de cumplirlas, su probabilidad de detección en caso de ser incumplidas, etc. En tal sentido, en el presente trabajo nos concentramos en la importancia de contar con una estrategia para hacer cumplir las normas al agente regulado, específica-

(*) Abogado por la Universidad Nacional de Cajamarca, Magíster en Regulación de Servicios Públicos por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Comentarios al correo: jorgehuaman@icloud.com

mente el Enforcement. Además, se describe y explica brevemente algunos de los enfoques sobre esta estrategia, además se aborda el principio de oportunidad, así como se explicará enfoque responsivo en la búsqueda de la aplicación normativa.

Palabras clave: Aplicación de la norma, regulación receptiva, enfoque disuasorio, enfoque persuasivo.

***Abstract:** The issuance of a standard by the governmental authority generates in certain agents, an obligation to do, not to do, to stop doing, among others, turning them into regulated agents. We all hope that the rule will be complied with, but what is really happening is quite the opposite. Among various reasons, why the rules are not complied with, it is because of their design, their impossibility of complying with them, their probability of detection in case of being breached, etc. In this sense, in this paper we concentrate on the importance of having a strategy to enforce the rules to the regulated agent, specifically enforcement. In addition, it briefly describes and explains some of the approaches to this strategy, as well as addressing the principle of timeliness, as well as explaining responsive approach in the pursuit of regulatory implementation.*

Keywords: Regulatory Enforcement, Responsive Regulation, Deterrent approach, Persuasive approach.

I. Introducción

Cuando la autoridad gubernamental emite una norma genera en determinados agentes una obligación de hacer, no hacer, dejar de hacer, entre otras, convirtiéndolos en agentes regulados. Estas obligaciones generalmente —no siempre— están acompañadas de una consecuencia, de manera tal que, si el Agente Regulado incumple u omite la obligación, se hace acreedor de una sanción. Esto suena sencillo cuando las obligaciones son claras y los agentes regulados están dispuestos a cumplirlas. La realidad demuestra que las obligaciones podrían ser tan complejas como incumplibles y, además, propensas a incumplirse si es que no se cuenta con un plan de cumplimiento. Así, las autoridades que tienen que hacer cumplir las obligaciones previstas en las normas, gestan batallas sin cuartel con los agentes regulados. En muchas ocasiones, los resultados son totalmente adversos a los objetivos perseguidos cuando se gestó la norma. Se pretendía sanear una conducta, mejorar la calidad de vida social, optimizar recursos, conseguir objetivos de eficiencia. A cambio se tiene interminables discusiones procedimentales, en donde, por lo extenso del tiempo, se pone en riesgo la oportunidad de la aplicación. La eficacia, en pocas palabras.

Un error que intenta corregir la planificación de emisión normativa, por ejemplo, realizando un análisis de impacto regulatorio, es asumir que las normas se cumplen sólo por el mero hecho de publicarlas en el Diario Oficial o ponerlas a disposición pública de todos los involucrados en cumplirlas. Lo que ocurre en la vida real es básicamente todo lo contrario. Entre diversas razones, las normas no se cumplen por su diseño, su imposibilidad de cumplirlas, su probabilidad de detección en caso de ser incumplidas, etc. En el presente trabajo nos concentramos en la importancia de hacer cumplir la norma creada, toda vez que nos interesa que una norma cumpla su objetivo. Y para empezar es necesario reconocer que cada norma que genera una obligación, por más pequeña que sea, acarrea un costo de transacción adherente que es el hacer cumplirla. Cuando se cuenta con obligaciones que generan elevados costos para cumplirlas, agentes regulados que preferirían no tener que cumplirlas y con escasos recursos, es el momento preciso en que debemos reconocer la importancia de tener una estrategia para hacerlas cumplir. A esta actividad se le conoce como *Enforcement*.

El *Enforcement*, término heredado del mundo anglosajón, viene a ser un conjunto de actividades, estrategias y mecanismos organizados que realiza la autoridad gubernamental para lograr que el Agente Regulado cumpla con los planteamientos normativos a los que está sujeto. Falla Jara (2009), siguiendo Hutter (1997), explica que el *Enforcement* de la ley no se refiere simplemente a la acción legal, sino que se extiende a una amplia gama de técnicas de *Enforcement* informal, incluyendo educación, consejo, persuasión y negociación.

Citando a Quintana y Villarán (2011), existen a) estrategias de obediencia, en donde encontramos la persuasión y la insistencia b) estrategias de cumplimiento y sanción (disuasivos), que son de dos clases (i) el enjuiciamiento y sanción general, que asume que el castigo de un Agente Regulado desmotivará a otros de incurrir en el mismo incumplimiento; y (ii) el enjuiciamiento y sanción, en específico, que asume que el Agente Regulado que ha experimentado un castigo previo estará más inclinado a esforzarse para evitar ser penalizado nuevamente en el futuro; y, por último, señalan c) estrategias de *responsive regulation* y *smart regulation*. Es oportuno indicar que esta clasificación es acorde a la que realizó Kagan en la introducción a la edición número 11 de la revista *Law & Policy* (1989), a la que denominó: *Understanding Regulatory Enforcement*.

Por otra parte, según Lehmann Nielsen & Parker (2009), las teorías que buscan explicar el *Enforcement* pueden dividirse en tres categorías:

- Aquellas teorías que ven a los agentes regulados motivados por cuestiones económicas calculadoras, el temor a la detección de violaciones y la aplicación de sanciones;
- Aquellas que buscan motivaciones sociales, el deseo de obtener el respeto y la aprobación significativa de los demás; y
- Aquellas teorías que buscan motivaciones normativas, el sentido del deber moral de cumplir y el acuerdo con la legitimidad de una regulación particular (que puede incluir evaluaciones de la justicia de la regulación tanto sustantiva como procesal).

En este documento describiremos brevemente algunos de los enfoques citados, incluyendo el Enforcement del perdón (*The Enforcement of forgiveness*) y el principio de oportunidad extraído de su fuente primaria que es el Derecho Procesal Penal. Finalmente, explicaremos con mayor detalle al enfoque responsivo⁽¹⁾.

II. Estrategias clásicas de enforcement

2.1. Deterrent approach

De la lista mencionada en la sección primera, quizá el enfoque todavía más utilizado en los marcos regulatorios es el disuasivo (*deterrent approach*). La mayor parte de instituciones reguladoras en el Perú encarnan el enfoque disuasivo de *Enforcement*, formalizado hace muchos años por Becker (1968) y Stigler (1970). De acuerdo con este enfoque, los agentes regulados deciden su obediencia de la ley de acuerdo con un análisis costo-beneficio. Estos comparan su utilidad de cumplimiento esperada, es decir, las ganancias esperadas cuando obedecen la ley, con la utilidad obtenida por la violación esperada, es decir, las ganancias esperadas cuando violan la ley.⁽²⁾ En consecuencia, el presupuesto que se tiene es que los agentes regulados obedecerán la ley sólo cuando su utilidad de cumplimiento esperada sea mayor que su utilidad de violación esperada (Oded, 2010)⁽³⁾.

(1) Cabe precisar que estos conceptos fueron ampliamente desarrollados en la tesis «La conveniencia de aplicar un enfoque responsivo para el cumplimiento de obligaciones en materia de servicios públicos de telecomunicaciones» (HUAMAN, 2018).

(2) Bonifaz y Montes, siguiendo a Becker (1968), Stigler (1970), señala que: «Los principales factores [en la aplicación del enfoque disuasivo] a utilizar son los siguientes
g = ganancia individual obtenida por el infractor
h = daño ocasionado por el infractor (harm, en inglés)
f = multa (fine, en inglés)
p = probabilidad de detección»

(3) Véase, por ejemplo, Becker (1968), Stigler (1970), Bardach y Kagan (1982).

Bajo esas premisas, el citado enfoque sostiene que los sistemas de *Enforcement* deben inducir el cumplimiento mediante el castigo de una mala conducta. Por ejemplo, al iniciar un procedimiento administrativo sancionador e imponer una sanción por incumplimientos de una determinada regulación establecida, el modelo de disuasión busca manipular los beneficios esperados asociados con las decisiones conductuales de los sujetos, e inducirlos a optar por el cumplimiento (Oded, 2010)⁽⁴⁾.

En palabras de Ochoa Mendoza (2016), en el enfoque disuasivo, lo que él denomina como «deterrence strategy», se parte de la premisa de que las personas actúan racionalmente ante los incentivos generados por una sanción. De esa forma, se considera que la mayoría de los sujetos regulados son seres «calculadores sin moral» que sólo cumplirán la ley en la medida en que existan altas probabilidades de detección y cuando la sanción sea severa.

Ilustremos este enfoque. Un Agente Regulado conoce que no puede vender un determinado producto que él comercializa sin que tenga una autorización expresa —que no la tiene—, por lo cual, si lo hace, debe pagar una multa ascendente a 100 soles. El Agente Regulado trabaja en una zona donde nunca ha acudido un agente municipal que pueda identificar si cumple o incumple (baja probabilidad de detección), además que, por la venta diaria de sus productos, podría generar rentas netas superiores a los 200 soles. Este enfoque, entonces, sugiere que el agente incumplirá debido a que los incentivos lo promueven a que le conviene incumplir. Para cambiar entonces el esquema de incumplimiento, debe elevarse el castigo y la probabilidad de detección, es decir, elevar la multa a más de 200 soles y al menos poner a un agente municipal que pueda identificar infractores en esa zona.

Ahora bien, este enfoque es criticado por las siguientes razones:

1. Típicamente asume que las sanciones por el incumplimiento detectado se determinan de manera cierta y oportuna.
2. Asume que las regulaciones son rigurosamente aplicadas (expost), es decir de manera perfecta, sin error del regulador.
3. Asume que, si se ha detectado el incumplimiento, este no es posible de ser perdonado (Malik, 2014).

(4) En palabras de Sharon Oded: «For that reason, the deterrence approach endorses penal, accusatory, and adversarial styles of Enforcement, which go harsh on lawbreakers; it warrants a close monitoring of potential violators and endorses a careful investigation of all signs of violations. This approach adheres to the 'black-letter of the law' and concentrates on coercing the literal orders of laws». (Oded, 2010)

Debido a estas consideraciones, los expertos en reglamentación y diseño normativo han argumentado que este enfoque ha demostrado ser ineficaz para asegurar el cumplimiento y fomenta innecesariamente una relación de antagonismo entre las instituciones reguladoras y los agentes regulados (Bardach y Kagan, 1982), (Malik, 2014), (Braithwaite, *The essence of Responsive Regulation*, 2011).

2.2. Persuasive approach

En lugar del enfoque disuasivo, diversos especialistas en materia de Enforcement han propuesto modelos alternativos, que son utilizados muchas veces de manera complementaria, más que sustitutoria. Por ejemplo, el enfoque persuasivo (persuasive approach), a través del cual se prefiere la cooperación, negociación y diálogo entre el regulador y el Agente Regulado a fin de alcanzar el cumplimiento de las normas (Ochoa Mendoza, 2016). Sin embargo, una de las desventajas que se ha detectado al enfoque persuasivo es que está basada en regulaciones que previenen los incumplimientos, pero lo que ocurre es que cuando se detectan los incumplimientos los reguladores tienden a perdonar, pero sin lograr eficacia en el mercado. Esto es, que no se logra modificar el comportamiento del Agente Regulado, quien asume que una disposición que no contiene propiamente una sanción punitiva está hecha para incumplirse (Malik, 2014).

Según Oded, (2010), cuando se supone que los reguladores son *good-apples* [podría decirse que muy blandos], el enfoque de cumplimiento persuasivo puede estimular una política incapaz de inducir el cumplimiento entre aquellos que no son intrínsecamente comprometidos socialmente⁽⁵⁾. Igualmente refieren Braithwaite & Ayres (1992), quienes al respecto aseveran que «el problema con el modelo de persuasión basado en una clasificación de las personas como básicamente buena —razonable, de buena fe, motivada a acatar la ley— es que no reconoce que hay algunos que no son buenos y que se aprovechan de ser presumidos como tales»⁽⁶⁾, con lo cual el rol del regulador terminaría siendo ineficaz y con fuertes pérdidas de respeto y por lo tanto, sin capacidad de control.

Según May & Winter (2000), un enfoque persuasivo forma parte de un enfoque o estilo flexible —igualmente como lo señalaron Quintana y Villarán

(5) Véase (Gunningham 2007).

(6) «The problem with the persuasion model, however, based as it is on a typification of people as basically good – reasonable, of good faith, motivated to abide by the law – is that it fails to recognize that there are some who are not good, and who will take advantage of being presumed to be so.» (Braithwaite & Ayres, 1992)

(2011)—, cuyas variantes difieren en grados de coerción que resultan cuando dicho factor es bajo (estilo de *Enforcement* persuasivo), y cuando es alto (estilo de *Enforcement* disuasivo). Estas denominaciones se han adoptado de Hutter (1997), quien crea estas categorías como medios estratégicos de *Enforcement*, para utilizarlas como parte de su evaluación a las inspecciones (supervisiones) de los reguladores en el Reino Unido. Hutter (1997) describe explícitamente estas etiquetas como variaciones en la propensión a usar la coerción, con la estrategia insistente siendo menos benevolente que la estrategia persuasiva.

III. Estrategias recientes de enforcement

3.1. Cooperative approach

Otro enfoque defendido por varios estudiosos es el *cooperative approach*. Este enfoque favorece la aplicación selectiva que tenga en cuenta las circunstancias de los incumplimientos observados (Scholz 1984). En particular, bajo el enfoque cooperativo, «los reguladores están más inclinados a interpretar las reglas con flexibilidad, particularmente cuando creen que las empresas están haciendo esfuerzos de buena fe para cumplir» (Harrison 1995). Se argumenta que el enfoque cooperativo tiene más probabilidades de resultar en un cumplimiento costo-efectivo y resultados regulatorios deseables (Bardach y Kagan, 1982).

Por ejemplo, en los Estados Unidos de América las directrices para la aplicación de las normas sobre la contaminación del agua recomiendan explícitamente que las agencias estén dispuestas a perdonar las violaciones a corto plazo y que las multas penales sean reservadas para violaciones voluntarias o negligentes (Russell et al., 1986, 2004) en (Malik, 2014).

3.2. Enforcement of forgiveness

Debemos referirnos a una novedosa propuesta realizada por Malik (2014) en su documento «*The Desirability of forgiveness in regulatory Enforcement*», mediante el cual presenta su modelo al que hemos denominado «*Enforcement del perdón*». Malik explica que dos rasgos comunes de este Enforcement son i) el perdón selectivo del incumplimiento y ii) la recopilación de información sobre las actividades de cumplimiento de un Agente Regulado, y no sólo su estado de cumplimiento. Con ello demuestra que el perdón del incumplimiento es óptimo si la información sobre las actividades de cumplimiento de una empresa constituye una evidencia suficientemente sólida de que la empresa ha ejercido un alto nivel de esfuerzo de cumplimiento.

De acuerdo con el *Enforcement del perdón*, el beneficio clave de perdonar el incumplimiento es una reducción en la probabilidad con la cual el Agente Regulado necesita ser monitoreado. La señal adicional del esfuerzo de cumplimiento de la firma, junto con la condonación selectiva, permite un aumento en la potencia del esquema de sanciones del regulador. Por lo tanto, el modelo proporciona una justificación simple basada en la eficiencia para implementar un *Enforcement* selectivo a partir de una evaluación de los esfuerzos de un infractor por cumplir con su obligación. Esto se logra en el contexto de un modelo de agente principal (no cooperativo) con riesgo moral (Malik, 2014).

En otras palabras, el *Enforcement* del perdón consiste en perdonar al infractor aquellas infracciones que, bajo una justificación sólida y advirtiéndose el esfuerzo del Agente Regulado por cumplir, no revisten de mayor importancia y no han afectado realmente al mercado, a la sociedad o al rol de la autoridad. Este mecanismo generaría una ventaja trascendente en cuanto la autoridad encargada de verificar el cumplimiento no perdería esfuerzos en casos que no sean de importancia respecto de un contexto en particular (sociedad, mercado, Agente Regulado).

De la aplicación del *Enforcement* del perdón se puede desprender que, si un Agente Regulado (autoridad gubernamental encargada de verificar que las normas se cumplan) tiene a la vista dos casos y por cuestiones presupuestales sólo puede llevar uno de ellos idóneamente, tendrá que ponderarlos y si es que uno de ellos resulta siendo irrelevante respecto del impacto que el incumplimiento ha generado, entonces se opta por no iniciar la persecución o por archivar el caso que lo originó.

Este estudio es a nuestro entender, una estrategia arriesgada, pero a todas luces consistente con el principio de costo-eficiencia, toda vez que Malik ha modelado a través de interacciones económicas una estrategia que en el derecho penal es utilizado con frecuencia para que los fiscales se deshagan de aquellos delitos menores que, si fuesen sancionados con condena, convertirían al sistema penitenciario en un mecanismo completamente inviable. Aquí se plantea el clásico ejemplo, donde una persona que haya hurtado una canasta de manzanas en un mercado es un delito; sin embargo, este delito tipificado en la norma penal con una pena privativa de la libertad no reviste de significativa relevancia de cara a un hecho en donde se ha descubierto a un agente violador de la libertad sexual. Está claro que ocurrirán delitos que, por su insignificancia, son inadvertidos por la autoridad o se resuelven en vías distintas. Por ejemplo, al que hurtó la canasta de manzanas, una vez identificado, se le exige devolverla. Para ello, no es necesario sostener un procedimiento que de hecho le costaría al Estado un monto económico considerablemente mayor que el valor de la canasta de manzanas.

3.3. Principio de oportunidad

El Principio de oportunidad consiste en otorgarle al infractor una posibilidad de reparar el daño ocasionado por su conducta a cambio de que la autoridad desista de iniciarle un proceso de sanción y es conocido como un medio de negociación que pone fin anticipadamente al proceso (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 2014), lo que genera un gran beneficio en la sociedad y en la carga procesal del órgano jurisdiccional (por ahora, en el fuero penal).

Es una estrategia reconocida por la Ley justamente porque cumple con impulsar la resocialización del imputado, además de cumplir con la prevención que desea cumplir el proceso penal al sancionar determinado comportamiento, pues se debe entender que para la aplicación por parte del fiscal de este principio, se requiere primero que el autor del hecho lesivo sea capaz de manifestar su voluntad expresamente de querer someterse a la aplicación de este principio, es decir que sea posible individualizar al individuo y tome conciencia de la necesidad de resarcir dicho daño (Riveros-Barragán, 2008).

En cuanto a sus objetivos, conviene señalar que el más importante es el resarcimiento a la víctima pues al haberse causado un daño, es necesario que esta cuente con algún medio idóneo que le permita hacer frente a los actos lesivos ocasionados por el autor del hecho. De esta manera se logra hacer justicia sin llegar a un juicio tedioso y muchas veces tan extenso que podría vulnerar la economía procesal y pecuniaria del imputado.

De otro lado, el principio de oportunidad tiene una característica bien importante debido a que es un «medio que establece mecanismos y reglas alternativas para solucionar los referidos conflictos, de esta manera descongestionar al órgano judicial y dar solución pronta a necesidades de la sociedad, siendo necesario determinar casos en los que puedan ser aplicables alternativas (...)» (Gonzales Poma, 2008)⁽⁷⁾.

(7) Puede revisarse también a Roxin (1997) quien señala que en donde limita la definición del principio de oportunidad a una contraposición teórica al principio de legalidad, mediante el cual se faculta al fiscal para optar entre hacer efectivo el uso de acción u abstenerse de hacerlo, lo que implicaría a un sobreseimiento del proceso. Para esto es necesario que exista en la investigación suficientes elementos para determinar con mucha probabilidad que el imputado ha cometido el delito en cuestión. Criterio contrario al establecido por el doctrinario Maier (1989), el cual define a este principio como la posibilidad real de que los órganos públicos encargados de hacer efectiva la persecución penal, pueden prescindir de esta facultad frente a la ocurrencia de un hecho punible, incluyendo en este aspecto a la prueba que se encuentre más o menos completo de su perpetración.

Asimismo, en la doctrina también se ha establecido que las finalidades primordiales de este principio son:

- a) Descriminalización, frente a la concurrencia de hechos punibles calificados como «bagatela» el *jus-puniendi* suspende su ejecución a fin de alcanzar mejores resultados que los efectos que podrían causar la imposición de una pena, es decir se considera los criterios de utilidad de la sanción y políticas preventivas especiales y generales, dejando proscrita el absolutismo o retribución como efecto de aplicación de pena.
- b) Resarcimiento a la víctima; se permite resarcir el daño a la víctima evitando dilaciones de tiempo, resultando esta pronta y oportuna, evitando además que el procesado sea sometido a los efectos de una persecución en instancia jurisdiccional.
- c) Eficiencia del sistema; la aplicación del Principio de Oportunidad debe permitir reducir la sobre carga laboral en instancia jurisdiccional dejando que el órgano judicial conozca conductas delictuosas graves donde resulte necesario hacer uso de las medidas coercitivas facultadas por ley, así mismo debe evitarse el sobre poblamiento de internos en centros penitenciarios como ocurre en la actualidad en los diversos lugares del país (Benavides Vargas, s.f.).

3.4. Diferencias entre el Enforcement del perdón y el principio de oportunidad

Existe una sustancial diferencia entre estas estrategias de *Enforcement*. El *Enforcement* del perdón básicamente evita evaluar un presunto incumplimiento porque le resulta oneroso o no le resulta eficiente en términos económicos o de eficacia. Es decir, tomando conocimiento de un presunto incumplimiento, el regulador optaría por comunicar al Agente Regulado que no iniciará proceso de fiscalización, sin embargo, dependiendo de las condiciones del incumplimiento o su significancia podría evaluarse el esfuerzo que el Agente Regulado realizó para evitar incumplir.

En cambio, en el caso del principio de oportunidad, identificado el presunto incumplimiento se ingresa a realizar un acuerdo reparatorio entre el causante del daño, el regulador y el afectado si lo hubiere. Cuantificado el daño, si el infractor está dispuesto a evitar un proceso en el que se le puedan imputar cargos más elevados (multas, el registro de antecedentes), entonces se suscribe un pacto en el que el regulador renuncia a continuar con el proceso y el infractor

paga al afectado por completo o en partes la cuantificación económica del daño. Sólo procede en casos en donde esta cuantificación es posible y en donde las infracciones (delitos en el sistema penal) son leves o el daño causa, aun cuando el delito sea grave, cumpla con determinados aspectos en donde el infractor por provocar el daño se hizo daño así mismo, por ejemplo.

Es importante señalar que ambas estrategias podrían tener algunas desventajas en un sistema administrativo como es el peruano. Uno de los aspectos que provoca temor en las autoridades administrativas es el uso de la discrecionalidad y justamente estas dos estrategias comparten como similitud el amplio uso de la discrecionalidad de la autoridad administrativa. El temor está vinculado por resolver o decidir sobre causas que finalmente sean necesarias de llevar y que generen precedente negativo para que posteriormente por casos de relevancia, los agentes regulados aprovechen y escapen de la sanción. Morón Urbina (2016) ha señalado que estos temores ciertamente son infundados si se sostienen en una discrecionalidad administrativa que es justamente la facultad con la que gozan los reguladores⁽⁸⁾. En ese sentido, somos de la opinión que estas estrategias serían importantes en ser aplicadas, pero se trata de estrategias que no pueden aplicarse de forma individual. Ningún regulador podría optar por perdonar todos los casos o por llevar a negociación todos los presuntos incumplimientos a la norma. Son a nuestro juicio, herramientas que sirven para descongestionar el

(8) Sustraemos este extracto de Morón Urbina (2016, 387), con subrayados agregados: «Afirma con absoluta razón el profesor Ari Sunfeld refiriéndose a la gestión pública que «las dudas en relación con la adopción de acuerdos en ciertos casos pueden surgir, mas no deben prosperar» y que es tiempo de pensar en alternativas inteligentes a los tradicionales rituales sancionadores. Dudas que por cierto desconciertan a las entidades públicas temerosas de ejercer su discrecionalidad, de ser cuestionadas por actuar concertando con los administrados, o simplemente, atemorizadas frente a lo nuevo.

En palabras del mismo profesor que no podemos, sino que hacer nuestras, afirma que se duda con frecuencia que con estos acuerdos se renuncia al poder sancionador o que la administración —en caso de las multas— pierde un derecho económico en su favor. Pero no hay renuncia alguna, porque en el derecho administrativo contemporáneo, los medios disponibles para que la administración conduzca o exija a los privados aquellos comportamientos individuales en dirección de lo que ella considera que es correcto desde la perspectiva del interés público son cada vez más amplios. Aplicar inhabilitaciones, multar, amonestar, entre otros, son algunos de esos medios, los más tradicionales, por cierto. Pero la punición administrativa no es un fin en sí mismo, ni puede confundirse con ello. Es solo un simple instrumento de regulación para obtener los fines deseados. Los acuerdos de cese son nuevos instrumentos para alcanzar los mismos fines.»

tráfico de procesos, de tal manera que por la autopista sólo circulen aquellos que son de vital importancia, en los cuales el regulador va a ser riguroso de tal forma que el éxito de la sanción y la reversión de sus efectos sean eficaces y oportunos.

Entonces, el *Enforcement* del perdón y el principio de oportunidad dada su importancia son relevantes para nuestro planteamiento y forman parte de una estrategia conjunta.

De este modo, en la siguiente sección se estudia un enfoque híbrido como es la regulación responsiva, cuya aplicación se realizaría como un mecanismo anterior al inicio de un procedimiento administrativo sancionador.

3.5. Otros enfoques

Por otro lado, Kagan explica que en la literatura de investigación sobre *Enforcement*, a menudo se distinguen dos conceptos teóricos en la aplicación de las inspecciones: una estrategia orientada al cumplimiento y una estrategia orientada a la disuasión.

El objetivo de la primera es asegurar la conformidad con la ley por medio de asegurar el cumplimiento o tomando medidas para prevenir violaciones potenciales de la ley sin la necesidad de detectar, procesar y penalizar a los infractores. El propósito de este último es asegurar la conformidad con la ley detectando violaciones de la ley, determinando quién es responsable de su violación, y penalizando a quienes infringen regulaciones para disuadir violaciones en el futuro. Las estrategias de cumplimiento parecen estar inspiradas en un estilo cooperativo y acomodadizo, pero esto no siempre es así. Hay un continuo listado de estilos de *Enforcement* acomodativos y legalistas, que corresponden a resultados regulatorios excesivamente indulgentes y rigurosos (Kagan, 1989).

En efecto, existe una serie de enfoques y estilos y que trascienden a los procesos de *Enforcement* aplicados por los reguladores. Por ejemplo, Lesley McAllister realizó un estudio dirigido a identificar los estilos de *Enforcement* que se realizaban en el Sur Global (refiriéndose más bien a los países en vías de desarrollo) en el cual explora cómo el concepto de estilo de *Enforcement* ha tenido resultados sobre la regulación ambiental (McAllister, 2008).

Es preciso explicar brevemente que dentro de estos estilos o enfoques de *Enforcement* no se incluye a la autorregulación. Esto lo aclara puntualmente Aalders (2003) quien argumenta que para aplicar estrategias de *Enforcement* sobre la base de una perspectiva de control social, no es necesario que los gobiernos estimulen la autorregulación. *La autorregulación y el Enforcement son conceptos diferentes. En au-*

sencia de autorregulación en entornos industriales, es posible que el gobierno emplee el *Enforcement*. Además, es teóricamente posible que un *Enforcement* disuasivo sea utilizado como un respaldo necesario si los sistemas de autorregulación fracasan (Aalders, 2003).

IV. Responsive regulation

Braithwaite & Ayres fueron quienes introdujeron el enfoque de *Enforcement* denominado *Responsive Regulation*, Regulación Responsiva o Regulación Sensible (algunos la denominan incluso Regulación Responsable)⁽⁹⁾, mediante la publicación de su libro *Responsive Regulation: Transcending the Deregulation Debate*. Desde esta publicación el desarrollo de la Regulación Responsiva se ha venido nutriendo de ideas conjuntas proporcionadas por una gran cantidad de estudiosos⁽¹⁰⁾. Muchos de ellos desarrollando ideas semejantes a la Regulación Responsiva de Braithwaite y Ayres⁽¹¹⁾. Sin embargo, la versión de Regulación Responsiva de Ayres y Braithwaite es, según Lehmann Nielsen & Parker (2009) la explicación más sostenida e influyente de cómo y por qué combinar estrategias de *Enforcement* disuasivas y cooperativas.

El Diccionario de la Real Academia Española define al término responsivo, como aquél perteneciente o relativo a la respuesta.⁽¹²⁾ Por otra parte, el Law Dictionary de Campbell Black (1995), define el término *responsive* como equivalente a estar ‘respondiendo’, constituyendo o comprendiendo una respuesta completa. Una «alegación de respuesta» es una que responde directamente a la alega-

(9) Por ejemplo, Bonifaz (2015) denomina a esta regulación como la Regulación Responsable.

(10) Entre quienes destacan, por ejemplo, Baldwin & Black, 2008; Black 2001, Braithwaite, con sus subsiguientes trabajos 2007, 2016. Lehmann Nielsen & Parker (2009) mencionan a autores que han contribuido con la Regulación Responsiva como Gunningham y Grabsky con su libro *The Smart Regulation*, 1994; Haines, Parker y Simpson.

(11) «(...) as ‘flexible Enforcement’ (Kagan 1994, p. 387; Rees 1994), ‘tit for tat’ regulatory Enforcement (Scholz 1984a, 1984b, 1991; see also Burby & Paterson 1993, Harrison 1995), and ‘creative’ Enforcement strategy (May & Burby 1998).» extraído de Lehmann Nielsen & Parker (2009)

(12) S.v. «Responsivo, va
Del lat. tardío *responsivus*.
1. adj. Perteneciente o relativo a la respuesta.
2. f. Méx. garantía (II fianza).
3. f. Méx. Documento mediante el que un médico se compromete a encargarse del tratamiento de un paciente enjuiciado y a cuidar de que no se escape.»

ción que se pretende cumplir⁽¹³⁾. Por su parte, Ochoa Mendoza (2016), precisa la palabra «responsive», en idioma inglés, significa «dar una respuesta positiva o reaccionar rápidamente a algo o alguien». En la esfera de las tecnologías de la información, específicamente en la informática, denominar a un sitio web como responsivo, implica que dicho sitio es capaz de adaptarse a cualquier dispositivo donde se visualice, sin que se perjudique su contenido.

Por tanto, podemos comprender que cuando se hace alusión a lo responsivo, en el marco regulatorio, es básicamente referirse a la respuesta idónea otorgada por el Agente Regulado frente a la obligación a cumplir, y a su vez, la respuesta otorgada por el regulador frente a la condición del cumplimiento y sus razones.

Este enfoque ha ganado notoriedad en los últimos años dado que es una composición de los dos enfoques clásicos y antagónicos: disuasivo y persuasivo. Tiene un efecto sancionador (*deterrent approach*) pero también es cooperativo, negociador o abierto al diálogo (Ochoa Mendoza, 2016). Sus herramientas permiten armar una estrategia lo suficientemente concreta para que el enfoque del regulador se centre en que las normas vigentes que moldean el mercado se cumplan eficaz y oportunamente⁽¹⁴⁾.

La regulación responsiva se basa en la capacidad de respuesta de los agentes regulados a la conducta deseada por el regulador. La regulación responsiva permanece adyacente —al menos en las etapas iniciales— al punto de partida de los modelos de cumplimiento y presupone una «naturaleza respetuosa de la ley» por parte de los sujetos regulados (Braithwaite & Ayres, 1992).

La regulación responsiva promueve el uso de medidas reglamentarias «blandas», como la persuasión y la orientación, como las primeras medidas a aplicarse. Bajo esta estrategia, los reguladores o autoridades encargadas de la supervisión y fiscalización de la ley deben estar atentos a las reacciones de los agentes regulados antes de escalar la intervención reguladora. Así, el núcleo de este enfoque es la Pirámide de Cumplimiento, que ilustra una estrategia gradual (más blanda al principio,

(13) Traducción libre de la siguiente s.v.: «Responsive. Answering; constituting or comprising a complete answer. A «responsive allegation» is one which directly answers the allegation it is intended to meet»

(14) «The main contribution of responsive regulation theory to our understanding of regulatory Enforcement and its impact on compliance is its recognition that different people have different motivations for complying, and not complying, with the law, and that the same person or firm can have multiple, potentially conflicting, motivations for compliance, which Braithwaite calls 'multiple selves' (Ayres & Braithwaite 1992, pp. 30-35; Braithwaite 2002, p. 41)» (Lehmann Nielsen & Parker, 2009).

más severa al final) en relación con cómo reacciona el Agente Regulado frente a la norma y frente a la autoridad que hace cumplir la norma (Braithwaite, 2011).

En la base de la Pirámide de Cumplimiento (Ilustración 1) están las medidas de prevención, consultivas, conciliadoras y persuasivas, en el medio están las sanciones administrativas leves y en la parte superior se encuentran las sanciones más punitivas, que determina que son lo suficientemente indeseables para detener el comportamiento de los infractores más osados o recalcitrantes (por ejemplo, sanciones penales) con sanción de incapacitación en la cúspide de la pirámide. Según (Braithwaite & Ayres, 1992), los reguladores deben concentrar la mayor parte de su actividad en la parte inferior, escalar sólo las medidas si es absolutamente necesario y desescalar siempre que sea posible. Por consiguiente, este enfoque propone que los reguladores, al aplicar el proceso de Enforcement, no adopten una estrategia únicamente disuasiva ni sólo persuasiva. Antes bien, una política de regulación responsiva es una forma «socialmente inteligente» para que el regulador reaccione ante el comportamiento del regulado (Lehmann Nielsen & Parker, 2009).

Ilustración 1:

Pirámide de cumplimiento, según Braithwaite & Ayres



Fuente: (Braithwaite & Ayres, 1992). Elaboración propia.

4.1. Supuesto impacto de la Regulación Responsiva en el Agente Regulado

Según Braithwaite (2002) cada caso que llega a conocimiento del regulador y que adopte medidas (por ejemplo, sancionadoras) contra el Agente Regulado tendrá un impacto —bueno o malo— en la cooperación futura de este Agente Regulado frente al regulador. La aplicación de un proceso de Enforcement que no encuentra una respuesta esperada del Agente Regulado resultará desacertada y causará la falta de cooperación y el rompimiento de la ley en el futuro.

La regulación responsiva es principalmente una teoría sobre cómo las relaciones apropiadas entre el regulador y los regulados durante la investigación y la aplicación deberían conducir a una actitud más cooperativa en el futuro, donde el Agente Regulado trabajará para lograr el cumplimiento de los objetivos de la ley. Por lo tanto, la hipótesis de un Enforcement responsivo debe llevar a una actitud más cooperativa y complaciente en el futuro. También debe conducir a comportamientos en los que buscan promover su propio cumplimiento en el futuro (autorregulación).

4.2. Lo que se espera de la aplicación de una regulación responsiva

De las hipótesis planteadas por Lehmann Nielsen & Parker (2009) con relación a lo que se espera obtener de la aplicación de la regulación responsiva, podemos describir lo siguiente:

- Se espera que los agentes regulados evalúen los resultados provenientes de las acciones de investigación, fiscalización o supervisión de manera que su cumplimiento sea mejor que cuando el regulador no ha actuado de manera responsiva.

Los Agentes Regulados deberían interiorizar la actuación del regulador durante todo el proceso de investigación como más justo y menos estigmatizante. «*They should also learn things that are generally considered positive for increasing legal compliance, such as how to comply better and that it is good to cooperate with the regulators. They should not have learned things that are negative for legal compliance, such as how to get away with breaches or to fight with the regulator*».⁽¹⁵⁾

(15) «También deben aprender cosas que generalmente se consideran positivas para aumentar el cumplimiento legal, tales como cómo cumplir mejor y que es bueno

- Se espera que la opinión general de los agentes regulados respecto del regulador sea positiva cuando actúa de manera responsiva, que cuando el regulador no ha actuado *responsivamente*. Por lo tanto, los agentes regulados deben asumir que el regulador, aplicando la regulación responsiva, se muestra más sustancial y procedimentalmente más justo y flexible.
- Se espera que el Agente Regulado demuestre que está cumpliendo con la ley y que actúe conforme a la ley.
- Se espera que los agentes regulados que han experimentado la aplicación de la regulación responsiva tendrían un nivel más alto de comportamiento de gestión de cumplimiento diario, en comparación con aquellos agentes regulados que no han experimentado este enfoque.

Lehmann Nielsen & Parker (2009) señalan que probar estas hipótesis, no es nada sencillo, porque se necesita especificar, operacionalizar y medir la regulación responsiva. Esto es intrínsecamente difícil, ya que la propia regulación responsiva propone que la autoridad encargada de hacer cumplir la ley debe hacer juicios muy contextuales sobre cómo comportarse en circunstancias particulares.

4.3. Tit-For-Tat y Justicia Restaurativa

Lehmann Nielsen & Parker (2009) sugieren que la regulación responsiva de Ayres y Braithwaite puede ser interpretada de dos maneras alternativas:

- «Regulación responsiva aplicando el Tit for Tat⁽¹⁶⁾»; y,

cooperar con los reguladores. No deberían haber aprendido cosas que son negativas para el cumplimiento legal, tales como cómo escapar de las violaciones o para luchar con el regulador.» Traducción libre.

- (16) Tit-For-Tat: Estrategia del Toma y Dada, o en otras palabras, de la reciprocidad. La estrategia Tit-For-Tat se basa en la teoría de los juegos. En esta estrategia, los actores comienzan con la cooperación y si el otro actor retribuye, puede desarrollarse un intercambio cooperativo. Si el otro actor responde con evasión o felonía, aprovechando la confianza inicial, entonces el primer actor tomaría represalias con la evasión. El actor copia la acción del otro actor. Braithwaite & Ayres (1992) llamaron a esta actuación como confianza en la cooperación. El principio general de capacidad de respuesta es adaptar el estilo de intervención del regulador a la propensión y capacidad de los agentes regulados para cumplir (Six, 2012).

— «Regulación responsiva aplicando la Justicia Restaurativa⁽¹⁷⁾».

Sin embargo, ambos caminos se dirigen a una sola hipótesis: el Agente Regulado que experimenta una regulación responsiva tendrá fundamentalmente, una mejor conducta para cumplir con las normas que un agente que no experimente la aplicación de este enfoque.

Ahora bien, a diferencia de lo propuesto por Lehmann Nielsen & Parker (2009), consideramos que el método promovido por el enfoque de la Regulación Responsiva comprende una aplicación diferente de la estrategia «Tit-for-Tat», toda vez que se cuenta abiertamente con un sistema escalonado de sanciones, conforme se mostró en la ilustración precedente. No obstante ello, se resalta el hecho que la autoridad encargada de hacer cumplir la ley debería adoptar inicialmente un enfoque de conformidad con los Agentes Regulados, utilizando una variedad de instrumentos persuasivos y de asesoramiento.

En caso de que este enfoque no produzca un efecto de cumplimiento, la agencia debería pasar a la aplicación de una serie de métodos con un au-

(17) «La justicia restaurativa es un proceso en el que todos los interesados afectados por una injusticia tienen la oportunidad de discutir cómo se han visto afectados por la injusticia y decidir qué se debe hacer para reparar el daño. Con la delincuencia, la justicia restaurativa se basa en la idea de que, debido a que el crimen afecta, la justicia debe sanar.» Traducción Libre de lo señalado por Braithwaite (Six, 2012), quien continúa indicando al respecto: «It follows those conversations with those who have been hurt and with those who have afflicted the harm must be central to the process. Empirically it happens to be the case that victims of crime are more concerned about emotional than material reparation (Strang, 2003). Lawyers are obviously not well placed to give an account of these emotional harms and how they might be healed. Hence, the practice of restorative justice has become a de-professionalizing project. Yet we will see that lawyers still have an important, though decentered, place in a restorative justice system. Restorative justice comes in many forms. The most common in Europe and North America is victim-offender mediation. But the movement, inspired by New Zealand conferring and Canadian circle innovations, has been toward widening the circle to include supporters of the offender, supporters of the victim and sometimes other kinds of stakeholders from the community such as representatives of the school community when a crime occurs at school, or a congregation where it occurs within a church. So the first stage under most conferencing models is to approach the victim and offender to ask them not only to participate in a meeting with each other, but also to ask them to nominate who they would most like to have support them during the conference.»

mento gradual de la presión, empezando por prácticas blandas (tales como las comunicaciones preventivas, las advertencias, los apercibimientos), escalando gradualmente a sanciones administrativas y agravando penalizaciones criminales e incapacitación. La escalada de las medidas debería responder al grado de falta de cooperación de la empresa, y debería ir acompañada de un aumento de la probabilidad de detección, es decir, de la frecuencia de inspecciones (Oded, 2010).

De hecho, un principio básico de la Regulación Responsiva es que los reguladores deben ser sensibles a la cultura, la conducta y el contexto de aquellos que buscan regular cuando se decide si se necesita una respuesta más o menos intervencionista. En otras palabras, «*palabras suaves antes de palabras duras, y zanahorias antes de palos*» (Wood, Ivec, Job, & Braithwaite, 2010). La Regulación Responsiva también reconoce la necesidad de una diversidad de estrategias regulatorias y la necesidad de que todas las estrategias se basen prácticamente en un contexto apropiado.

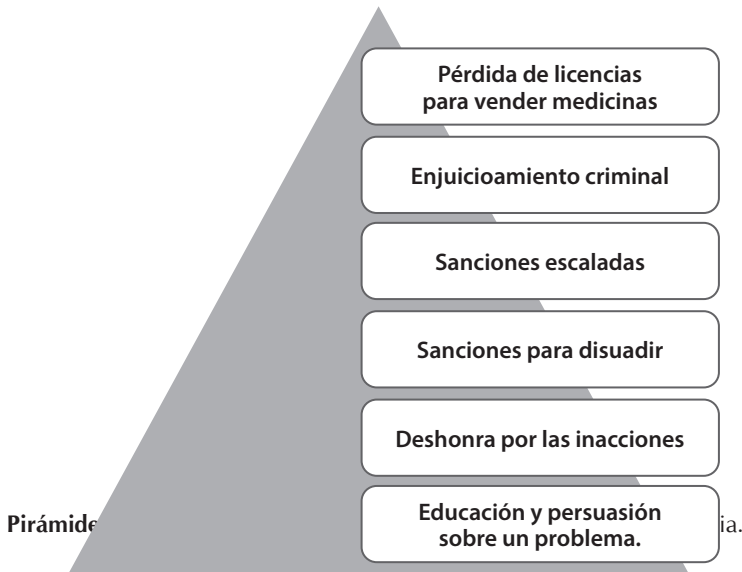
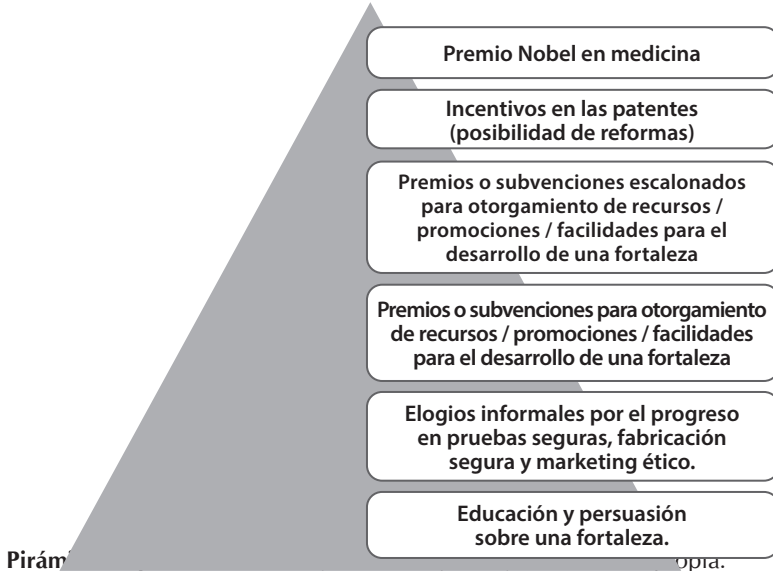
Por otro lado, el aspecto de la teoría de la regulación responsiva que tiene relevancia es la pirámide de soporte en contraste a la pirámide de sanción. Si por un lado, frente a incumplimientos del Agente Regulado hay una advertencia o medida impositiva por parte del regulador y el Agente Regulado llega a tener un comportamiento distinto, mejor de lo esperado, empieza a escalar en una pirámide donde lo que conseguirá son incentivos para continuar desarrollándose en el mercado, como una especie de premio.

Así de acuerdo con Braithwaite, la regulación japonesa ha sido más efectiva que la regulación europea y mucho más que la regulación estadounidense reduciendo el daño ambiental que causan los automóviles. Esto es a pesar de que la aplicación ambiental japonesa ha sido legislativamente y punitivamente débil. La clave del éxito japonés ha sido fomentar la competencia en la excelencia de la ingeniería para llevar la economía de combustibles a través de nuevos techos (Braithwaite, *The essence of Responsive Regulation*, 2011), y ello se debió a la inclusión de premios cuando los cumplimientos eran mejor de lo esperado.

En la siguiente ilustración se desarrollan dos pirámides de «premios y sanciones», realizados por Braithwaite con Graham Dukes y James Maloney sobre la regulación de medicamentos, los cuales figuran en su publicación en inglés «*The essence of Responsive Regulation*».

Ilustración 2

Pirámides de premios y sanciones de Braithwaite (traducción propia)

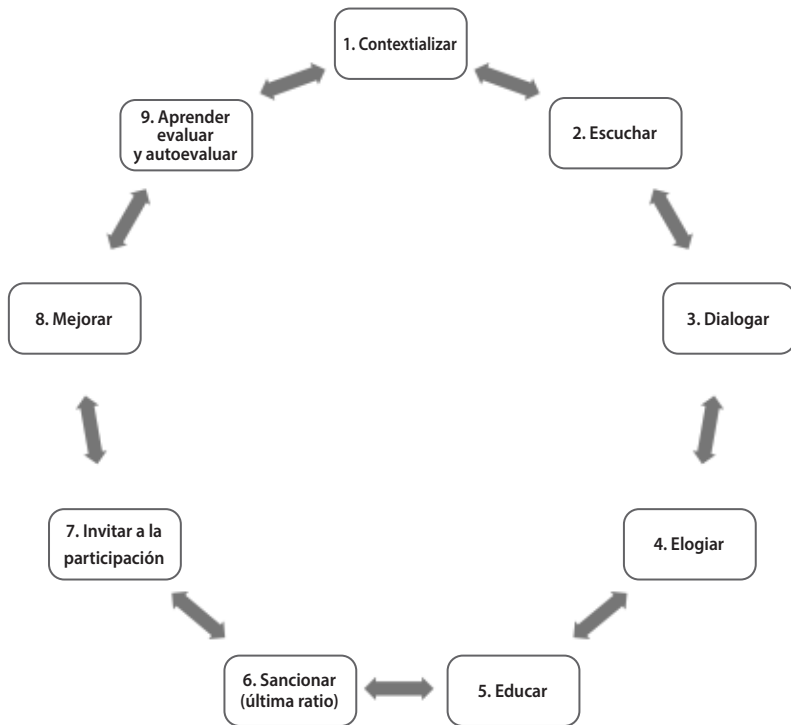


Como se aprecia, a medida que avanzamos en la pirámide de sanciones, hay intervenciones cada vez más exigentes. La idea de estas pirámides es que en cualquier caso, se empieza con una presunción que es en la base de la pirámide.

Como se observa, la teoría regulatoria responsiva pretende alcanzar un sistema legal donde los ciudadanos aprendan que la capacidad de respuesta es la forma en que funcionan nuestras normas legales. Esto es, obedecer sin tener que esperar la vigilancia, sino que el obedecer puede ser positivo.

Los reguladores responsivos buscan estrategias contextuales, integradas y unidas que trabajen en sinergia. Eso sí, evitando combinaciones incompatibles de estrategias. En ese contexto, Braithwaite da a conocer nueve principios sobre los cuales debería erigirse una regulación responsiva. Estos principios se grafican de la siguiente manera:

Ilustración 3
Cadena de los Principios de la Regulación Responsiva



Fu

Ahora bien, en la práctica se han desarrollado enfoques constituidos en virtud de la Regulación Responsiva, vinculándola con la intervención administrativa en materia sancionadora. Matías (Guiloff Titium & Soto Delgado, 2015), advirtieron que las normas tenían o tienen un enfoque netamente rígido (rigidez legal), dado que el Derecho Administrativo se orienta a la eficacia o efectividad de objetivos, teniendo en cuenta el respeto al debido procedimiento y a la legalidad de las acciones, sobre todo aquellas que van a ser realizadas por la autoridad administrativa. Mientras que apreciaron que un enfoque responsivo podía contener diversas alternativas para finalidades iguales, pero no se limitaba a un solo molde procedimental, puesto que su característica es su dinamismo; de tal modo que en un primer momento se podría creer que no se cuenta con una justificación predictiva o que podría no superar el tamiz del debido procedimiento. Ello se puede vencer si es que las opciones están previamente establecidas y se aplican en el orden adecuado.

Un enfoque responsivo, en palabras de Matías Guiloff y Pablo Soto Delgado (2015), quienes aplican este modelo para cuestiones medio ambientales, significa que las acciones que adopta la Administración dependen de la estructura y motivaciones del respectivo sector regulado y sus actores. Así, diferentes configuraciones conducirán a regulaciones de diversos grados y formas, las que deberán amoldarse a la conducta de los administrados, lo cual implica que, dependiendo de su comportamiento, se diseñará una estrategia en términos de mayor o menor intervención (Braithwaite & Ayres, 1992).

Entonces, la regulación responsiva no proporciona un programa definido ni un conjunto de prescripciones acerca de cuál es la mejor forma para regular. (Guiloff Titium & Soto Delgado, 2015) Por el contrario, es una actitud que permite al regulador establecer la mejor estrategia dependiendo del contexto, la cultura regulatoria y el historial de los agentes regulados, en un momento particular, tomando en cuenta que el respeto a las normas no puede ser obtenido por el solo hecho de establecerlas, sino que se requiere hacer efectivo su cumplimiento, cuestión que dependerá de las herramientas de la Administración para llevar a cabo esta función (Rubin, 2007) en (Guiloff & Soto Delgado, 2015).

V. Conclusiones

A lo largo del presente trabajo hemos definido lo que significa Enforcement, descrito lo que son los principales enfoques de Enforcement y hemos profundizado en el enfoque responsivo.

Queda claro que contar con estrategias de Enforcement resulta siendo importante y necesario. Las políticas de supervisión, fiscalización y persecución ante el incumplimiento deben seguir un orden planificado que debe orientarse a ser, además de eficaz, eficiente. Ello se logra no sólo deteniendo el incumplimiento o sancionando al responsable, sino evitando que se vuelva a producir, modificando el parámetro social para que, ante hechos semejantes en el futuro, se obtenga de los Agentes Regulados respuestas diferentes, asociadas con el bienestar social y los objetivos de las leyes.

Si bien existen diversos enfoques para hacer cumplir la ley y todos ellos presentan ventajas y desventajas, su uso acorde con cada caso específico es primordial. No se tiene en realidad una estrategia plana e inmutable. Todo lo contrario, ante una realidad en constante cambio y con una sociedad diversificada, es pertinente que los enfoques sean utilizados como instrumentos musicales para cada ritmo y para cada composición. Entonces, no existe una fórmula perfecta.

Sin embargo, consideramos que, al margen de tener que introducir mejoras en el ordenamiento jurídico, un enfoque de cualidades responsivas permite utilizar el demás enfoque para adaptarlos a cada caso, a cada presunto incumplimiento, a cada conducta de un agente regulado. Téngase en cuenta que las leyes siempre son imperfectas y generalmente son obstáculos para alcanzar su propio objetivo, por lo que contar con una estrategia de Enforcement capaz de acercar al agente regulado a una esfera de incentivos positivos, resulta siendo una ganancia social.

Finalmente, concluimos en que el cumplimiento de la ley no puede verse siempre desde el ángulo del incumplimiento. Los expertos que se han referenciado en el presente trabajo sugieren concentrar los esfuerzos en el cumplimiento y las herramientas para que cada vez se incremente la eficacia de la norma establecida. Las arengas ante el cumplimiento y los premios ante los cumplimientos sobresalientes incrementan la posibilidad de que el agente regulado reconozca que la ley no se impuso para perjudicarlo, sino para que su cumplimiento permita su propio desarrollo.

VI. Lista de Referencias

AALDERS, M. V. (2003). *Self-regulation and compliance with environmental law from a global perspective*. (S. o. Research School CNWS, Ed.) *Towards integrated environmental law in indonesia?* 127, 21-36.

- BRAITHWAITE, J. (2002). *Restorative Justice & Responsive Regulation*. New York: Oxford University Press, Inc.
- BRAITHWAITE, J. (2011). *The essence of Responsive Regulation*. *UBC Law Review*, 475-520.
- BRAITHWAITE, J., & Ayres, I. (1992). *Responsive regulation: Transcending the deregulation DEBATE*. NEW YORK: OXFORD UNIVERSITY PRESS, INC.
- CAMPBELL BLACK, H. (1995). *Law Dictionary*. Retrieved abril 9, 2017, from Google Books: https://books.google.com.pe/books?id=PNQgVoT2_aQC&dq=law+DICTIONARY&Q=RESPONSIVE#V=SNIPPET&Q=RESPONSIVE&F=FALSE
- FALLA JARA, A. (2009). *¿Zanahoria o garrote: de qué depende? De los estilos de Enforcement de la regulación*. In U. P. Aplicadas, *Sobre la Ley del Procedimiento Administrativo General* (pp. 487-526). Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C.
- GÓNZALES POMA, C. A. (2008). *El principio de oportunidad en el proceso penal ecuatoriano*. Cuenca: Universidad del Azuay.
- GUILOFF TITIUN, M., & SOTO DELGADO, P. (2015). *Sanciones administrativas, discrecionalidad y revisión judicial: una mirada desde la regulación responsiva*. *La Ley, Thomson Reuters*, 101-124.
- HUAMAN SÁNCHEZ, Jorge (2018). *La conveniencia de aplicar un enfoque responsivo para el cumplimiento de obligaciones en materia de servicios públicos de telecomunicaciones*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú: <http://hdl.handle.net/20.500.12404/9909>
- HUTTER, BRIDGET M. (1997). *Compliance: regulation and environment*. *Oxford, Socio-Legal Studies*. Citado por (Falla Jara, 2009).
- KAGAN, R. A. (1989). Editor's Introduction: *Understanding Regulatory Enforcement*. *Law & Policy*, 11(2), 89-119. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9930.1989.tb00022.x>
- LEHMANN NIELSEN, V., & Parker, C. (2009). *Testing Responsive Regulation in regulatory Enforcement*. *Regulation and Governance*, 3(4), 376-399. doi:10.1111/j.1748-5991.2009.01064.x
- MALIK, A. S. (2014). *The Desirability of forgiveness in regulatory Enforcement*. *J Regul Econ*, 46, 1-22. doi:10.1007/s11149-014-9254-y
- MAY, P. J., & WINTER, S. (2000). *Reconsidering Styles of Regulatory Enforcement: Patterns in Danish Agro-Environmental Inspection*. *LAW & POLICY*, 22(2), 143-173.

- MCALLISTER, L. K. (2008). *Enforcement Style in the Global South. The Virtues & Vices of Legalism – A Conference Honoring the Work of Robert A. Kagan* (p. 17). Berkeley, CA: Berkeley. Retrieved marzo 11, 2017, from <https://www.law.berkeley.edu/files/McAllisterpaperforKaganpdf.pdf>
- OCHOA MENDOZA, F. (2016). *¿Es posible hacer cumplir la ley sin sancionar? Aplicando de manera «responsiva» la regulación en el Perú, a propósito del caso de abogacía de la competencia sobre las barreras burocráticas en el mercado de servicios públicos. Derecho PUCP*, 151-180.
- ODED, S. (2010). *Enforcement Strategies, Compliance Programs, and the Intermediary Gatekeepers. Meeting of the American Law and Economics Association. Session 52: Crime, Labor, Health 6* (p. 43). Nueva Jersey: Woodrow Wilson School, Princeton University.
- SIX, F. E. (2012, junio 27). *Trust in responsive regulation theory: a critical appraisal from a trust perspective*. (V. U. Amsterdam, Ed.) Regulation & Governance, 18. Retrieved abril 1, 2017, from <http://regulation.upf.edu/exeter-12-papers/Paper%20044%20-%20Six%202012%20-%20Trust%20in%20Responsive%20Regulation%20Theory.pdf>
- WOOD, C., IVEC, M., JOB, J., & BRAITHWAITE, V. (2010). *Applications of responsive regulatory theory in Australia and overseas*. Australia: Regulatory Institutions Network.