

Cuando el sistema penal deja de disuadir, la economía paga el costo

Un sistema penal que no logra generar consecuencias proporcionales frente al crimen organizado no solo compromete la seguridad pública. Compromete la economía. Porque cuando la probabilidad efectiva de sanción baja, el costo esperado del delito disminuye. Y cuando el costo baja, el mercado ilícito se expande. No es una hipótesis teórica. Es un problema de incentivos.

Las primeras cifras sectoriales dadas a conocer por el Centro de Estudios en Crimen Organizado y Seguridad (Cescro) de la Universidad San Sebastián, en el marco de una nueva línea de medición sobre resultados del sistema penal en delitos estratégicos iniciada en esta oportunidad con narcotráfico, muestran una brecha relevante entre volumen de persecución y resultados judiciales.

En la última década se registraron 430.858 términos de causas por delitos de drogas vinculados al crimen organizado. De ellas, un 56% finalizó sin salida judicial, es decir, sin condena ni absolución. Solo el 43,9% concluyó con una resolución en tribunales.

Desde la economía del delito, la disuasión



LUIS TOLEDO RÍOS
DIRECTOR DE CESCRÒ
USS

“Si más de la mitad de los casos no culmina en una decisión judicial, la señal que recibe el mercado ilícito es clara: el riesgo penal efectivo es limitado frente a la rentabilidad del negocio”.

depende centralmente de la probabilidad de castigo. Si más de la mitad de los casos no culmina en una decisión judicial, la señal que recibe el mercado ilícito es clara: el riesgo penal efectivo es limitado frente a la rentabilidad del negocio.

El crimen organizado no actúa irracionalmente. Evalúa márgenes, pérdidas esperadas y probabilidad de sanción. En mercados con altas tasas de retorno, incluso variaciones marginales en la probabilidad de castigo alteran la ecuación riesgo-beneficio. Cuando el sistema no logra traducir esfuerzo investigativo en consecuencias judiciales consistentes, se reduce la capacidad disuasiva estructural.

Las implicancias económicas son profundas.

Primeramente, se distorsiona la competencia. Las organizaciones ilícitas compiten con empresas que pagan impuestos, cumplen regulación laboral y asumen costos financieros. Si el enforcement es débil, la informalidad organizada obtiene una ventaja competitiva injusta que erosiona la base productiva formal.

Segundo, aumenta la prima de riesgo institucional. Más crimen organizado implica mayores costos en seguridad privada, compliance, audi-

toría y seguros, además de potencial impacto en decisiones de inversión y percepción de estabilidad regulatoria. La calidad institucional es un activo económico; su deterioro tiene costo.

Tercero, se compromete la productividad del Estado. Si los recursos destinados a persecución penal aumentan, pero la proporción de resultados judiciales no crece en igual medida, la productividad institucional cae. El *input* supera al *output*. Eso tensiona eficiencia fiscal y legitimidad.

El punto no es afirmar impunidad generalizada. Es advertir que, en mercados ilícitos de alta rentabilidad, la probabilidad real de sanción es el factor decisivo. Y cuando esa probabilidad se percibe como baja, el crimen organizado se consolida como actor económico.

La discusión, por tanto, no es solo penal. Es de competitividad país. Porque cuando el sistema deja de disuadir eficazmente, no solo se debilita el Estado de Derecho: se alteran los incentivos que sostienen la economía formal. Y eso, en el mediano plazo, siempre se traduce en menor crecimiento y mayor costo para quienes sí cumplen las reglas.