

11 Siempre “piense como el ladrón”

Siempre que analice un problema o piense sobre las posibles soluciones, intente descubrir las razones por las que los delitos se cometen, pero no tanto por las distantes causas sociales o psicológicas como por los beneficios inmediatos, para los victimarios involucrados, de incurrir en un delito. Una crítica radical a la criminología señaló hace 30 años que los ladrones de bancos no se animan a asaltarlos por sus genes; sino porque buscan o quieren hacerse ricos.

En muchos casos de robos y asaltos los beneficios son obvios, pero puede no quedar claro para la violencia pandilleril o el también llamado vandalismo o graffiti. De hecho, los graffiti pueden marcar el territorio de una banda juvenil, indicar donde pueden comprarse drogas o simplemente ser una manera de presumir. Saber cuál de estas razones es la más dominante puede ayudar a definir el enfoque de un proyecto de Políticas Delictivas Orientadas a la Solución de Problemas y desenredar los factores causales. También puede ayudar al equipo en el proyecto a identificar soluciones. Así, el metro de la ciudad de Nueva York sólo tuvo éxito erradicando el graffiti cuando entendió la motivación de dicha actividad: en las palabras de George Kelling y Maryalice Sloan-Howitt, quienes ayudaron a resolver el problema, la gente que pintaba los vagones, lo hacía para “animarse”, para ver su obra desplegada día tras día en los trenes, viajando alrededor del sistema. Esta visión llevó a un programa de limpieza inmediata de los graffiti, lo cual puso el problema bajo control.

Incluso en el caso de robo, los beneficios no son siempre obvios. Por ejemplo, los artículos robados con más frecuencia de las farmacias americanas incluían a los analgésicos, descongestionantes y antihistaminas. Éstos son robados porque sus ingredientes pueden usarse para obtener o reforzar el efecto de alguna droga. Saber que los adictos son responsables de muchos de los robos a estos establecimientos resulta útil para obtener una solución; por tanto, en su trabajo en un proyecto de solución de problemas siempre será de gran ayuda entender los motivos que tienen los victimarios involucrados.

Tan importante como saber *por qué* los victimarios cometen delitos, lo es saber *cómo* los cometieron. La teoría de la elección racional, otra herramienta de la criminología ambiental, puede ser útil para pensar estas preguntas. La teoría no asume que los victimarios planeen cuidadosamente sus delitos; sólo asume que están buscando algún beneficio y eso es lo suficientemente racional. Tampoco asume que los victimarios tienen éxito en la obtención de los beneficios buscados y esto es porque raramente tienen toda la información que necesitan y a su vez, no dedican tanto tiempo para planear sus acciones, toman riesgos y cometen errores. Así es cómo todos nos comportamos todos los días en la toma de decisiones y por ello esta teoría es llamada de la racionalidad limitada. Los

victimarios a menudo deben decidir rápidamente sobre cómo lograr sus metas y cómo huir sin ser detenidos. Entrevistarlos pueda ayudar a entender cómo toman sus decisiones (vea las tablas). Tan lejos como usted logre llegar a la naturaleza general del problema que está intentando resolver y evitando hacer preguntas específicas sobre los delitos que sus entrevistados han cometido, se sorprenderá de la facilidad con que hablarán. A fin de cuentas, todos disfrutamos hablando sobre nosotros y sobre el trabajo que hacemos.

Martin Gill, de la Universidad de Leicester, cuenta una experiencia de entrevista a un victimario. Al tratar con el delito que lo había llevado prisión, Gill preguntó: ¿pensó que algún día sería detenido? El prisionero se apoyó en su silla y después de una profunda mirada contestó: “yo nunca esperé oír alguien de una universidad que me hiciera una pregunta tan tonta. ¿Cree usted que lo habría hecho, si pensara en ser detenido?”

Sin embargo, con bastante frecuencia, puede lograrse un gran avance con su propia construcción imaginativa del curso de un delito. ¿Qué hicieron en cada fase? ¿Cómo seleccionaron los blancos? ¿Las víctimas fueron sometidas o engañadas? ¿Hay testigos que están evitando hablar? ¿Escapó a la policía? ¿Dispuso de los bienes? Y aun cuando no pueda contestar todas estas preguntas sobre el *modus operandi*, el esfuerzo por entrar en la mente del victimario, puede ayudar a pensar sobre las soluciones. Esto es lo que Paul Ekblom quiere decir cuando aconseja a los solucionadores de problemas “pensar como el ladrón”.

Ladrones de barrios bajos dijeron a Paul Ekblom que se ubicaban cerca de las señales de advertencia a los pasajeros sobre los rateros que estaban operando en el transporte público. Las señales produjeron que los pasajeros dieran tranquilizantes golpecitos a sus bolsillos para confirmar que tuvieran sus carteras. Esto simplificó considerablemente la tarea de los rateros.

Otro teórico de la elección racional, Derek Cornish, de la Escuela de Economía de Londres, ha desarrollado un segundo concepto que lo ayudará a desenredar la sucesión de decisiones involucradas en cualquier delito. Tal concepto es el “guión del delito”. La idea general es que cualquier categoría específica de delito requiere un set de acciones a ser realizadas en un orden particular, tanto en el guión como en su ejecución. Las escenas son las fases secuenciales del delito, los delincuentes, los actores y las herramientas que usan son los accesorios. Usando este marco se muestra que incluso un delito aparentemente simple, como robar un automóvil de un estacionamiento para su uso temporal, le exige al victimario tomar decisiones a cada paso sobre cómo proceder. El estudio de esta sucesión de eventos y acciones revela muchos posibles puntos de intervención y el que entienda completamente el guión del delito es de gran utilidad para identificar las posibles respuestas o soluciones.

Así como dirige sus propias entrevistas, también puede investigar en la literatura realizada sobre los informes de entrevistas con grupos similares de victimarios. Los criminólogos ambientales han extendido ampliamente nuestro conocimiento sobre los métodos que los delincuentes usan al haber entrevistado a ladrones de automóviles, rateros, ladrones comerciales, residenciales e incluso falsificadores

de moneda. Aunque los victimarios no pueden realmente conformar un grupo idéntico a los que usted analice, observar cuidadosamente los resultados de los estudios publicados sobre las entrevistas puede ayudarle a entender su problema, sobre todo si complementa el cuadro examinando los detalles de los informes delictivos o su distribución a través del tiempo y el espacio. Saber que los ladrones residenciales generalmente entran a las casas a través de las puertas traseras o ventanas, y que a menudo vuelven para robar de nuevo la misma casa, no sólo le da la visión en su proceso de toma de decisiones, también hace pensar inmediatamente en algunas intervenciones.

Testimonios de ladrones armados

Motivos

“Estás sentado en algún lugar, solo, sientes vacíos los bolsillos, debes la renta, la luz y la factura del gas, tienes a los cobradores encima todo el tiempo, les dices: ‘ojalá tuviera dinero. Necesito dinero’. Ésa es la idea. [quiere conseguir esto y hacer aquello] la mente empieza a divagar porque no conseguiste el varo y los lobos están en la puerta...[después, mi último robo] le pagué una parte de la renta a mi casero y un poco a la compañía eléctrica, otro poco a la compañía de gas. Todavía tenía como doscientos o trescientos pesos. Compré cerveza, algunos cigarros, y una piedra [de crack cocaína]; disfruté durante un minuto. Avisé a los cobradores que estoy intentando pagarles y siguen tocando a la puerta. Ahora puedo echar un poco de desmadre hasta que me quede de nuevo sin dinero.”(pp. 43–44)

Ventajas del robo

“Asaltar es dinero rápido. Es la forma más rápida de conseguirlo... si robas algo, tienes que vender la mercancía y ya luego tienes el dinero. Vender drogas, tienes que tratar con demasiadas personas, [con] un chingo de personas. Puedes vender grapas de cincuenta o cien pesos, pero toma demasiado tiempo. Pero si encuentras dónde hay dinero en efectivo simplemente vas y lo tomas, todo en un solo paso. No hay problema. Yo he probado robar, vender droga... tardas mucho en conseguir dinero.” (pp. 51–52)

Escogiendo a la víctima

“Mira, yo sé de los lugares para ir [para localizar buenos blancos]. Normalmente yo voy a los lugares donde andan los drogadictos... pero [también] he asaltado a algunas personas saliendo de cajeros automáticos.” (p.78)

“A todos los que he robado son distribuidores...no llamarán a la a la policía. ¿Qué le van a decir a la policía? ¿Me robaron mi droga? Ellos son el cebo más fácil para mí. Yo no quiero dañar a ninguna persona inocente, yo simplemente trato con narcotraficantes.”(p.64)

Violencia

“Bueno, si [la víctima] duda de esa forma, está indeciso, póngase un poco agresivo y empújelos... puedo tomar la pistola y pegarles en la cabeza. ‘¡Venga el dinero o te vas a meter en problemas!’ Normalmente cuando ven que va en serio...lo sueltan todo” (p.109)

Fuente: Richard Wright y Scott Decker (1997). Ladrones armados en Acción. Boston: la Prensa Universitaria Nororiental.

Lectura adicional

Derek Cornish (1994). The Procedural Analysis of Offending and its Relevance for Situational Prevention. In *Crime Prevention Studies*, vol. 3, edited by Ronald Clarke. Monsey, New York: Criminal Justice Press. (Se obtiene en: www.popcenter.org)