

10. Siempre piense como el ladrón

Siempre que analice un problema delictivo o piense en sus posibles soluciones, intente verlo desde la perspectiva del delincuente. Trate de entender por qué comete el crimen –no las distantes causas sociales o psicológicas, sino los beneficios que esperan. Una crítica radical de la criminología realizada hace 30 años es que no son los genes los que impulsan a los asaltantes de bancos a atravesar las puertas de un banco: roban bancos porque quieren hacerse ricos.

En muchos casos de robo los beneficios son obvios, pero no son tan claros en la violencia gangsteril o el llamado vandalismo o graffiti “insensible”. De hecho, el graffiti puede marcar el territorio de una pandilla juvenil, donde comprar drogas, o simplemente ser una forma de lucirse. El conocimiento de esas razones es predominante para definir el enfoque de un proyecto de solución de problemas y desenredar los factores que contribuyen al problema. También puede ser de ayuda para el equipo la identificación de soluciones. Así, las autoridades del metro de la ciudad de Nueva York tuvieron éxito en la erradicación del graffiti sólo cuando entendieron que la motivación de los “grafiteros” era ver su trabajo expuesto mientras los trenes viajaban a través del sistema (vea el paso 41).

El aprender como los delincuentes cometen sus crímenes es tan importante como aprender la razón por la que los cometen. Usted encontrará ayuda en la teoría de la elección racional para pensar acerca de cómo resolver estas preguntas. Pero el nombre resulta engañoso porque la teoría no asume que los delincuentes planeen cuidadosamente sus delitos. Esto es porque raramente tienen toda la información necesaria, no dedican tiempo suficiente para planear sus actividades, toman riesgos y cometen errores. Así es como todos nos comportamos en la toma cotidiana de decisiones y es lo que los teóricos llaman racionalidad limitada.

Los criminales deben decidir rápidamente como cumplir con sus actos y como huir sin ser capturados. Entrevistarlos lo ayudará a comprender cómo toman esas decisiones. (La Guía del Centro de Políticas Orientadas a la Resolución de Problemas sobre la entrevista con delincuentes puede ayudarlo a aprender acerca de las dificultades técnicas y legales para realizar ese tipo de entrevistas. Vea *Conozca más.*)

Sorprendentemente, no es tan difícil hacer que los delincuentes hablen, en particular si el entrevistador se centra en la naturaleza general del problema que intenta resolver y evita preguntas específicas sobre los delitos que han cometido. Los agresores no son la excepción a la regla de que todos disfrutamos hablar del trabajo que realizamos. Por otro lado, siempre hay que mantenerse escépticos, ya que la gente que habitualmente rompe la ley también puede exagerar y mentir.

Martin Gill de la Universidad de Leicester en Inglaterra cuenta cómo entrevistó a un criminal en la prisión. Cuando llegaron al punto en que había que preguntar sobre el arresto, Gill preguntó: “¿creyó que lo iban a

atrapar?” el prisionero se recargó en su silla y lo miró largamente antes de responder “¿crees que yo lo habría hecho si hubiera pensado en que me iban a detener?”

Si no puede entrevistar a los delincuentes, trate de imaginar la secuencia del delito (vea el paso 35). ¿Qué pudo pasar en cada etapa? ¿Cómo son seleccionados los blancos? ¿Cómo pueden las víctimas ser seducidas o engañadas? ¿Dónde quedaron los bienes? Aún si no es posible responder a estas preguntas sobre el *modus operandi*, el intento puede ayudar a entrar en la mente del criminal para pensar en las respuestas. Esta no es una invitación para que el analista intente de propia mano realizar un psicoanálisis. En vez de divagar a través del inconsciente del agresor se debe intentar deducir los beneficios tangibles buscados y cómo debe manejar la comisión del delito sin muchos riesgos o esfuerzos. Esto es lo que Paul Eckblom del Departamento de Investigación del Ministerio del Interior quería decir cuando advirtió “pensar como el ladrón” a los solucionadores de problemas.

Paul Eckblom entrevistó a un ladrón del metro de Londres, quien le dijo que mantenerse cerca de los letreros que advertían de los carteristas funcionaba. Al momento de ver los letreros, la gente revisaba donde tenía su cartera y eso era de gran ayuda para los ladrones.

Otra alternativa para entrevistar a su propio grupo de delincuentes es buscar los textos de los reportes de entrevistas a grupos similares. Los criminólogos ambientales han expandido enormemente nuestro conocimiento acerca de los métodos usados por los delincuentes entrevistando a ladrones de autos, asaltantes, ladrones de tiendas, así como asaltantes de negocios y casas habitación. Quizás los agresores no sean muy similares al grupo que usted desee entrevistar, pero una revisión cuidadosa de los resultados de esos estudios de entrevista pueden sugerir hipótesis que podrían explorarse en beneficio de su propio problema.

Charla con ladrones armados

Motivos:

“estás ahí sentado solo y con las manos vacías, se venció la renta, hay que pagar la luz y el gas, tienes a esos cobradores enviándote cartas todo el tiempo y dices: “me gustaría tener algo de dinero, necesito dinero” esos son los “yo quiero” [tu quieres esto y quieres aquello] tu cabeza empieza a viajar porque no tienes dinero y esos lobos acechan en la puerta... [Después de mi último robo] le di a mi casero algo para la renta y pagué un poco de mi cuenta con la compañía de luz, otro poco más a la compañía de gas. Todavía me quedan veinte o treinta dólares. Me compro una cerveza, cigarros y [compro] algo de piedra [crack], disfruto por un minuto” (pp.43-44).

Ventajas de robar

“Asaltar es el dinero más fácil, es la forma más rápida de obtener dinero...al robar una casa tienes que vender la mercancía. Con la drogas hay que lidiar con mucha gente, un montón de gente. Tienes que vender cincuenta o cien dólares a uno, cincuenta o cien a otro y toma mucho tiempo. Pero si encuentras donde hay dinero en efectivo es sólo ir y tomarlo, tienes todo de una vez” (pp.51-52).

Escogiendo a la víctima

“Mira, conozco lugares para ir [localizar víctimas de robo], normalmente voy a donde la gente se droga... pero [también he] actuado con gente que sale de esos cajeros automáticos” (p.78). “por eso robo a los drogadictos... ellos no van a llamar a la policía ¿qué le van a decir? ¿Me robó el dinero de mi dosis? Ellos son mis principales carnadas. Yo no quiero lastimar a gente inocente, básicamente trabajo con drogadictos” (p. 64). Violencia “bueno, si [la víctima] duda un poco, indecisa, te pones un poco agresivo y lo empujas... podría sacar la pistola y reventarle la cabeza ‘¡venga el dinero y déjate de pendejadas o si no vas a tener problemas!’ normalmente cuando te ven así... ellos aflojan el dinero” (p. 109).

Fuente: Wright, Richard and Scott Decker (1997). Armed Robbers in Action. Boston: Northeastern University Press.

Conozca más:

Decker, Scott (2004). Using Offender Interviews to Inform Police Problem-Solving Guide No. 3. Problem-Oriented Guides for Police, Problem Solving Tool Series. Washington, D.C.: Office of Community Oriented Policing Services, U.S. Department of Justice. (Disponible en: www.popcenter.org y www.cops.usdoj.gov).