

Policiales | Después de la toma de rehenes en el Banco Nación

Un ex negociador del Grupo Halcón cuenta todos los secretos

En 15 años de carrera, el comisario retirado Daniel Abaca participó de tres mil procedimientos. Fue quien resolvió una crisis haciéndose pasar por camarógrafo en General Rodríguez. Extraña la adrenalina. Y pide volver a la fuerza.



1

Daniel Abaca tiene 51 años y vive en Gonnet. Hace cuatro años lo “retiraron” de la Bonaerense con la jerarquía de comisario, a pesar de haber sido un destacado integrante del Grupo Halcón que participó en más de 3 mil procedimientos y arriesgó su vida para resolver, hace poco más de 10 años, una violenta toma de rehenes en una estación de servicio de General Rodríguez.

Ahora, Abaca colabora con el Municipio de La Matanza en un programa de seguridad ciudadana, pero añora la adrenalina que le generaba ser un negociador en situaciones extremas, como una toma de rehenes, un intento de suicidio, o un conflicto en una fábrica. Trama Urbana se encontró con él en un bar de camino Centenario y 504 para indagar sobre sus vivencias como negociador, a pocas horas del dramático golpe en el Banco Nación de Pilar, donde un joven de 20 años se atrincheró con 40 víctimas durante casi cinco horas. Con la cabeza rapada, como cuando estaba en actividad, y luciendo un anillo que le regalaron sus compañeros del Grupo Halcón, Daniel dio detalles del rol del negociador.

“La Policía debe prevenir los delitos, pero una vez que ocurren es mejor llegar a tiempo que tarde. Y, en ocasiones, cuando llega la fuerza de seguridad y los delincuentes se sienten atrapados, optan por tomar rehenes en busca de un escape, una ‘tregua’ para poder huir”, explicó.

Según las últimas estadísticas de organizaciones no gubernamentales, en todo el país se producen unas 730 tomas de rehenes por año. El 90 por ciento de los casos se resuelve por la vía de la persuasión, gracias a los mediadores policiales. Al respecto, Abaca indicó que nunca es reconocido en su dimensión el trabajo de lo que en los manuales policiales se conoce como “el primer respondedor”, que es aquel que arriba y se topa con las víctimas privadas de su libertad. “Es el que aísla y contiene la situación hasta que llega el apoyo, aunque después se lleva los laureles el mediador”, reflexionó.

¿Pero cómo debe ser un negociador? “Tiene que desarrollar empatía, ponerse en el lugar del otro. Tener buena dicción, saber escuchar, ser cerebral, controlar los impulsos e interpretar correctamente la comunicación no verbal”, enumeró Abaca, destacando que la integridad de los rehenes es el punto de partida, y resulta vital descifrar el perfil del criminal para saber qué decir y qué callar.

“El negociador puede ver un tatuaje en el captor que dice ‘María’, pero si le refiere ese nombre y es la mujer que lo dejó por otro la cosa se puede complicar. Por eso hay que estar muy atento a todo”, completó Abaca. Y sugirió:

“Nunca se le debe prometer al delincuente lo que no se pueda cumplir, porque si un mediador pierde credibilidad ya no sirve. Además, tiene que ostentar una jerarquía intermedia. Un rango que no sea tan bajo como para no poder tomar decisiones, ni tan alto como para que sus directivas sean las de máxima”.

También es clave tener en claro lo que nunca se debe conceder. Para el ex negociador,

esto depende de la tecnología con que se cuente. “En Alemania -ejemplifica- cuando el delincuente pide un auto para escapar, la Policía se lo da de inmediato, pero ese vehículo está preparado: transita un kilómetro, se detiene solo, se traban las puertas y sale un gas que inmediatamente duerme a todos los que están adentro”.

“Hay dos asuntos que hay que tener en claro: la zona de conflicto no se debe ampliar jamás, por eso se instalan tres niveles de vallados alrededor del lugar del hecho; y no se le da nada al delincuente que aumente su poder, salvo que las circunstancias lo ameriten”, aseguró Abaca.

¿Cuáles serían los reclamos a desalentar? Según el ex comisario, “un auto, un chaleco antibalas, armas, un teléfono, acceso a la prensa o comunicación con las máximas autoridades”, mientras que sí se acceden a los pedidos de “comida, ansiolíticos o contactos familiares, aunque en este caso se corren riesgos”.

Abaca recordó el caso de una toma de rehenes en las cavas de San Isidro. “Uno de los delincuentes pidió que le llevaran a la madre. La mujer se acercó y lo abrazó, y el hijo aprovechó para ponerle en el bolsillo las joyas que había robado”.

Los ojos del captor

“La prensa juega un rol trascendental. Si Crónica TV pone una placa roja y dice que el captor tiene 16 años y hay cien policías rodeando la zona, la gente se pone del lado del delincuente, pero si en esa placa se afirma que el sujeto tiene antecedentes penales, que mató y violó, la opinión pública se inclina por la Policía”, opinó Abaca. No obstante, lo que más complica son los canales de televisión que transmiten en vivo. El captor mira la tele y al observar dónde están ubicados los francotiradores o cuál es la zona más reforzada puede ponerlo en ventaja o más nervioso. Y cualquiera de esas situaciones entorpecen la negociación.

“Los delincuentes piden cámaras de televisión por dos razones: para ganar cartel entre la población carcelaria, y también porque sienten que así preservan su integridad física”, detalló Daniel.

El negociador no está solo. “Recibe asistencia de un psicólogo, y de un planillero, que se dedica a anotar todos los detalles y cronometrar las distintas situaciones”.

El paso del tiempo siempre juega en contra de los captores: sirve para que se aplaquen, reflexionen, se cansen, y también para que los rehenes jueguen un rol importante.

Comienzan a entablar una relación afectiva y le aconsejan que se entregue.

Esa rara afinidad que se entabla entre unos y otros puede rozar límites extremos con el llamado síndrome de Estocolmo.

El protocolo del mediador

- * La crisis no se debe trasladar de lugar y el negociador está para movilizar demandas.
- * A través de la escucha, el negociador es el “ojo” del equipo táctico.
- * Jamás se le habla al delincuente de la posibilidad de matar ni se le pide que no asesine.
- * Nunca se le dice que sus acciones no tendrán consecuencias.
- * No se pone al teléfono a las autoridades de la mesa de crisis (fiscal y jefe policial).
- * Autos, armas, drogas y alcohol no se negocian.
- * Siempre se cumple con lo que se promete.

Aquel día que se camufló de camarógrafo

14 de junio de 2000. Tres delincuentes asaltaron una fábrica metalúrgica en Luján. Escaparon en un Duna. Los persiguió la Policía. Y dos de los ladrones se parapetaron en una estación de servicio EG3 de avenida Gaona y ruta 28, en General Rodríguez. Durante más de tres horas tomaron como rehenes a un empleado del minimercado, un camionero y un albañil. El camionero se descompensó y uno de los delincuentes pidió dos chalecos antibalas para liberarlo. Un fotógrafo acercó lo que querían. Y terminó cautivo. La

televisión transmitió todo en vivo y desde muy cerca. Cámara en mano, Daniel Abaca se acercó lo más que pudo entre varios periodistas y apenas advirtió que uno de los cacos ya no tenía balas, lo agarró del chaleco y lo tiró al piso. De inmediato, sus compañeros del Grupo Halcón ingresaron y detuvieron al otro delincuente. Un policía fue baleado en una pierna.

Luego de varios años, Abaca visitó a Diego Guardo -el captor que él redujo- en la Unidad Penal 18 de Gorina. "Fue un encuentro positivo. Me agradeció que no lo hubiera lastimado, porque él pensaba que lo iban a matar. Le di algunos consejos para su nueva vida.

Me gustó haberlo visitado", dijo Daniel.

Abaca, retirado desde 2006, quiere volver a la Policía. "Me siento muy preparado y no me utilizan. Soy un profesional de la seguridad y no estoy contaminado. Corro, nado y estudio todos los días. Si me llaman, me presento de inmediato", explicó el héroe de aquel 14 de junio.