

Negociar para evitar tragédias

Além de resgatarem refém no Gama, em pleno Natal, policiais treinados resolveram quatro seqüestros em 18 meses

Pablo Alejandro

LEANDRO BISA

O resgate da dona-de-casa Maria Amélia Luz, de 45 anos, realizado no dia de Natal, tinha tudo para dar errado. Assis Maia, 27 anos, o homem que a prendeu numa casa no Gama e a ameaçou com uma faca por 23h30, tem diversas passagens pela polícia e é condenado por latrocínio (roubo seguido de morte), além de apresentar distúrbios psicológicos. Apesar do quadro hostil, a história teve final feliz. Uma fatalidade foi evitada graças ao trabalho dos negociadores. Homens preparados para, em situações limites agir, e, principalmente, pensar com rapidez e calma.

O DF têm sete negociadores. A Polícia Civil possui três desses agentes. Os outros quatro estão na Polícia Militar. Os homens da PM, geralmente, enfrentam as situações de maior tensão. Ou seja, aquelas em que uma pessoa é mantida como refém, sob ameaça de morte, num local vigiado e cercado pela polícia. Os agentes da Civil agem nos casos onde criminosos seqüestram uma pessoa e exigem dinheiro em troca de sua liberdade.

A equipe de negociadores da PM é comandada pelo capitão Josias do Nascimento Seabra. Foi ele o supervisor da operação que conseguiu fazer com que Assis libertasse Maria Amélia e se entregasse logo em seguida, sem que um tiro fosse disparado. Tudo foi feito com muita conversa.

– Nossa formação teórica é bem completa. Estudamos psicologia, psiquiatria e neurolinguística. Analisamos vários casos de resgate. Fazemos cursos de aperfeiçoamento e intercâmbio com equipes de outros estados com frequência – disse o negociador.

Toda essa preparação, afir-

ma Seabra, é utilizada na hora de manter diálogo com um seqüestrador.

– O negociador precisa avaliar o perfil do criminoso em questão de minutos – explicou.

Segundo o capitão, não basta aos negociadores astúcia e uma boa conversa. É preciso um rigoroso treinamento físico e militar.

– Ele precisa ter resistência para aguentar dois ou três dias sem dormir. Precisa estar preparado para atirar e, se necessário, lutar com o seqüestrador – disse.

Conforme o chefe dos negociadores da PM, não é qual-

quer pessoa que pode entrar para a equipe. Os escolhidos têm um perfil pré-formado.

– A pessoa precisa ter sensibilidade, capacidade de percepção, boa estrutura emocional e experiência. Nós negociadores tem em média 10 anos de polícia e as idades variam entre 28 e 34 anos – explicou.

Extorsão mediante seqüestro

Segundo Manuel Ferraz, diretor da Divisão de Repressão ao Seqüestro da Polícia Civil (DRS/PC), a função dos

negociadores da PC tem como foco principal combater o crime de extorsão mediante seqüestro.

Ferraz explicou que a forma de negociar dos agentes da DRS é diferente da dos PMs. Os policiais civis não conversam diretamente com os seqüestradores.

– Os seqüestros duram semanas e até meses. Um parente ou amigo é escolhido para conversar com os bandidos. Contudo, é o negociador da PC quem monitora tudo – disse Ferraz.

O diretor frisa que as negociações dirigidas pelos agentes da DRS são bem diferen-

tes das da PM.

– Desconhecemos quem são e quantos são os seqüestradores, não sabemos onde é o cativeiro e qual é o verdadeiro estado dos reféns – afirmou Ferraz.

Apesar da forma de agir ser diferente, a formação dos negociadores da PC e da PM é praticamente a mesma. O diretor do DRS destacou que os agentes precisam ser maduros.

– A maturidade tem grande importância. Não adianta colocar um menino de 25 anos para negociar. Corremos o risco de não transmitir segurança para a família e

nem para o seqüestrador – destacou.

O DRS solucionou quatro seqüestros nos últimos 18 meses. Nem as vítimas e nem os bandidos moravam no DF. Contudo, as negociações foram feitas a partir de Brasília.

– É comum essa prática. A pessoa é seqüestrada num estado e o bandido negocia de outro. Nesses quatro casos, onde os bandidos montaram bases em Brasília, conseguimos prender todos os criminosos e os reféns foram libertados.

leandro.bisa@jb.com.br

Operação-padrão de resgate

1 - Cativeiro: local onde o refém é mantido sob ameaça.

2 - Negociador principal: mantém diálogo direto com o seqüestrador, tentando convencê-lo a se entregar e soltar o refém.

3 - Negociador secundário: mantém-se escondido, pronto a tomar o lugar do negociador principal caso esse precise ser substituído.

4 - Apontador: Fica escondido, de modo que o seqüestrador não o visualize. Promove o contato entre o negociador principal e o supervisor da operação. Por meio de uma prancheta ou cartaz leva informações ao negociador principal.

5 - Snappers: São os atiradores de elite. Eles mantêm o seqüestrador sempre na mira, prontos a atirar. Como existe o risco do tiro não ser fatal ou o refém ser atingido, os snappers são utilizados apenas como último recurso.

6 - Time tático: Cercam o cativeiro e se mantêm em alerta, aguardando o comando para invadir, caso seja necessário.

7 - Supervisor: É quem dirige toda a operação da base de comando, montada ao lado do cativeiro. É nesse local também onde toda a equipe se reúne para tomar decisões.

