

Situaciones difíciles:

La negociación en secuestros extorsivos

Por Karlos Irigaray, negociador senior de la Agencia de Inteligencia Estratégica

En un secuestro extorsivo uno o varios individuos son privados de su libertad con el objeto de obtener uno o varios valores por parte de los delincuentes que han perpetrado el delito. El secuestro extorsivo se distingue del secuestro express, en cuanto a su duración y procedimientos, ya que en este último, puede ser el propio secuestrado quien logre reunir el valor reclamado.

Las partes obligadas de este proceso de negociación son:

Secuestradores:

1. Pueden ser delincuentes comunes, improvisados o profesionales de la industria del secuestro. A menudo los delincuentes pueden tener conexiones con otros grupos de poder, o aún con las mismas fuerzas de seguridad.
2. Grupos paramilitares que financian sus operaciones a través de secuestros.
3. Terroristas, que desean negociar con un gobierno o adquirir notoriedad en los medios.
4. Sectas religiosas o satánicas, adonde el secuestrado puede o no haber favorecido su secuestro.
5. Auto secuestro, o secuestro simulado por la propia víctima para obtener algún valor imposible de obtener por otra vía.

Secuestrado:

1. Un individuo cuyo único "mérito" para ser secuestrado sea una fortuna personal o pertenecer a una familia acaudalada.
2. Uno o varios individuos que ocupen puestos directivos en una empresa. A menudo las empresas globales mantienen residentes en sus lugares de operación "expatriados" de países centrales. Estas personas frecuentemente son respaldadas por su empresa con un seguro anti secuestro.
3. Individuos de alta exposición pública, cuya desaparición constituye un problema frente a la opinión pública para cualquier gobierno que desee asegurar la paz interior.
4. Líderes religiosos o políticos.
5. Auto secuestrados.

El o los pagadores del valor en el juego:

1. Familia del secuestrado, ya sea esta tradicional, o pareja, amante o persona con un vínculo equivalente.
2. Empresa, local o global.
3. Compañía de Seguros / Reaseguradora
4. Gobierno o grupos de poder
5. Medios de comunicación masivos, en el caso de que el valor en juego implique la publicación de manifiestos de los secuestradores
6. Una comunidad determinada, en casos más raros.

El negociador o mediador:

1. Un familiar, esposa, padre, etc. Puede o no estar asistido.
2. La policía o fuerzas de seguridad. Puede o no responder a un mando superior o al Poder Judicial para determinadas decisiones
3. Un negociador profesional, quien puede ser un consultor independiente o trabajar para una empresa.
4. Una empresa de seguridad global, que tenga sus propios negociadores.
5. Una combinación de los anteriores

El proceso de negociación

Según el autor de esta nota,

La negociación es un proceso de intercambio voluntario en la satisfacción de los valores, intereses y objetivos de cada parte, donde a menudo existe una actividad de reclamación del valor en juego, una actividad de creación del valor, y una actividad de distribución del mismo. La negociación, a su vez, se apoya en un proceso de comunicación, pero se distingue del mismo.

La negociación de secuestros extorsivos debe considerarse como un caso anormal de resolución de conflictos, por las siguientes razones:

- a. En una negociación de secuestro extorsivo, la voluntariedad del proceso de negociación queda seriamente dañada, cuando no anulada. En efecto, a menos que (por ejemplo) un Gobierno decida a causa de principios no negociar con los secuestradores, casi cualquier persona o grupo cuyo objetivo sea preservar la vida y la libertad del secuestrado deberá obligadamente negociar el rescate.
- b. Debe anotarse aquí como corolario de la declaración anterior que los pagadores que persigan el objetivo anotado más arriba, se diferenciarán claramente de la policía, cuyo objetivo será obtener la captura de los delincuentes preservando la vida de los rehenes. El tironeo obvio entre estos dos objetivos de las fuerzas policiales ofrece una senda delgada y quebradiza que algunos no están dispuestos a transitar.
- c. Los intereses de cada parte no siempre serán simétricos entre sí, ni tampoco uniformes dentro de los integrantes de una misma parte. El autor ha intervenido negociando un rescate donde parte de la familia le ocultaba a la otra alguna de sus posibilidades económicas.
- d. Si es verdad que para poder realizar una negociación correctamente es necesario apoyarse en los intereses comunes para poder resolver los opuestos, la negociación de un secuestro no presenta intereses comunes, salvo la realización del "negocio" a cambio de la vida, por parte de los secuestradores. Lo mejor que puede suceder para el desarrollo del proceso es que los secuestradores sean verdaderos profesionales cuyo único objetivo sea el dinero. Sin embargo, si los delincuentes son amateurs, o drogadictos inestables, o desequilibrados mentales, o bien terroristas que no quieren dejar huellas, pueden herir o asesinar al rehén durante el proceso, o no querrán dejar vivo al rehén luego del cobro del rescate. No hay interés común como en otras negociaciones.

- e. El corolario del punto d es que nadie puede asegurar un final feliz en ningún proceso de negociación de secuestros extorsivos, aún contando con la posibilidad de satisfacer todas las exigencias de los delincuentes.

Los tiempos o momentos del proceso

Continuando con las ideas acerca de la negociación que enseña el autor, todo proceso de resolución de conflictos puede dividirse en los siguientes momentos:

1. Momento Previo.
2. Apertura de la negociación
3. Medio juego
4. Final, acuerdo o abandono de la negociación.
5. Seguimiento

El momento previo

Con razón se enseña que cuanto mayor es el profesionalismo de los negociadores, mayor importancia es la que cobra el momento previo, ya que esta es la etapa de la preparación.

Allí se anticipan intereses propios y ajenos, Extralternativas o batnas, perfiles de los equipos, estrategias y tácticas, y muchas cosas más.

El negociador profesional sabe que la materia prima de la cual se nutre la actividad principal de este momento es la información. De ella se deriva un subproceso que puede llamarse con toda propiedad *inteligencia de la información*.

Precisamente el material más escaso en un secuestro extorsivo es la información. Sin embargo, actuando desde la prevención, el negociador profesional puede y debe contar con datos precisos sobre el secuestrado, su familia, su entorno, su contraseña para poder dar una prueba de vida, y muchas cosas más.

La prevención actúa de dos maneras: previniendo la perpetración del delito, y una vez ocurrido el mismo, asegurando las mayores probabilidades de éxito en la labor del negociador profesional.

La apertura

Normalmente durante la apertura de todo proceso de negociación se verifican dos negociaciones paralelas: una sobre el valor en juego (la reclamación del valor), y otra acerca de las reglas del juego con las cuales se negociará. Esta es la llamada *metanegociación*.

En un proceso de negociación de secuestro extorsivo, la metanegociación tiene poco espacio para tener lugar, o es nula. Esto equivale a decir en forma más que evidente que es el delincuente quien normalmente impone sus propias reglas del juego: cuándo llamará, la duración de la comunicación, etc.

Sin embargo, a veces es posible incursionar en las reglas del juego, cambiando de interlocutor, o bien de línea telefónica, o pactando algún espacio de tiempo. Esto dependerá de la habilidad del negociador por un lado y por el otro, el profesionalismo del delincuente.

El autor ha intervenido en casos donde el interlocutor era sustituido por otro familiar o por un negociador (sin decir que lo era), o bien se pedía y lograba un espacio de tiempo para reunir alguna de las condiciones requeridas.

Sin embargo, en la mayoría de los casos, esto no es posible, y la primera comunicación termina abruptamente sin haber entrado en la metanegociación con un: "juntá la plata".

El medio juego

El medio juego de una negociación de secuestro extorsivo puede durar tanto una semana como meses. Usualmente no hay lugar para la creatividad, con lo cual las actividades de reclamación y distribución del valor son las que predominan.

En la mayoría de los casos los delincuentes comienzan con demandas exageradas, las cuales paulatinamente van bajando sin que en su discurso se encuentre una pista de hasta dónde se podrá ofrecer para cerrar trato. Históricamente, muchos casos se resuelven por medio del pago de una cifra sustancialmente inferior a la primera exigencia.

El final

En términos generales, el final de una negociación puede consistir en la celebración de un acuerdo o en el abandono de la misma, dependiendo del nivel de satisfacción obtenido respecto a los intereses en juego.

En este tipo especial de negociación, el acuerdo culmina con la liberación del rehén y no antes, como tienden a sentir (más que a pensar) los familiares de la víctima.

El carácter del acuerdo en este tipo de negociaciones, reafirma aún más la idea profesional del negociador, acerca de la índole del mismo. En efecto, el acuerdo debe incluir siempre el cumplimiento de lo pactado, como parte integral del mismo.

Con referencia al abandono de la negociación, *esta puede ser considerada como un éxito*, en un contexto de negociación "normal", donde las decisiones son tomadas según la ley del costo beneficio, y donde a veces la satisfacción de los intereses es comparada con una Extralternativa o aún con el concepto más limitado de "batna".

En una negociación de secuestros extorsivos, no siempre el dominio de lo racional o del costo beneficio es el predominante, y ambas partes generalmente no cuentan con una Extralternativa.

De allí que el peor escenario en este tipo particular de negociación es que cualquiera de las partes abandone la misma. Esto puede contarse como una debilidad para el pagador, pero también como una oportunidad, ya que los delincuentes al no poseer Extralternativas, tampoco son proclives a abandonar la negociación.

El abandono de la negociación por parte de los secuestradores generalmente se produce por la preservación de la propia seguridad. No hay que olvidar que su seguridad es un interés alto a proteger, y que puede verse amenazado tanto por un hecho ocurrido dentro del proceso de negociación (i.e. una localización o identificación) como también por parte de la policía, del propio rehén (que les ha

visto la cara cuando no debía) o bien por una banda rival (la famosa "mejicaneada" de la suma del rescate).

El punto novelesco puede ser considerado en estas circunstancias cuando el pagador da por perdida la vida del rehén y pone precio a la cabeza del secuestrador, como en la película de Mel Gibson (Ransom, 1996) <http://www.imdb.com/title/tt0117438/>

El Diamante negociador en una negociación por secuestro

Como es sabido, el autor se refiere habitualmente a las variables de una negociación utilizando la analogía de un diamante.

No es el caso de repetir aquí qué significa cada una de las partes de esta analogía, bastándole al lector saber que a continuación se tratará acerca de las variables principales de un proceso de negociación.

El Poder

Queda dicho que el poder no se "tiene", sino que se "ejerce", de acuerdo a las capacidades disponibles. Son también necesarios algunos requisitos respecto a los actores y a las mismas capacidades para poder ejercer poder efectivamente.

La credibilidad de los actores es un requisito fundamental en el uso de las capacidades tanto de parte de los secuestradores como de los pagadores.

A eso específicamente se refiere la prueba de vida, algo de interés mutuo porque asegura que la "mercancía", el valor en juego, realmente existe.

El valor de la prevención aquí se pone de relieve nuevamente, haciendo aconsejable para cualquier grupo de riesgo que pueda ser objeto del delito de secuestro, acordar previamente no una, sino varias contraseñas secretas que sirvan a tal fin.

El autor recuerda haber intervenido como negociador en un secuestro de un ejecutivo de nacionalidad estadounidense donde la familia ya antes de partir de su país de origen había elegido una palabra clave que era evocativa de un suceso feliz que habían compartido.

Desde luego la prevención no elimina por caso, el riesgo de recibir como prueba de vida un dedo amputado, como sucedió en el caso Strajman. Sin embargo es más posible adjudicar este hecho truculento a la intención de intimidar que la de obtener credibilidad.

Otro concepto referido al poder que puedan ejercer los secuestradores consiste en la imposibilidad de ejercerlo gradualmente. Este hecho revela que en verdad el ejercicio del poder no solo se encuentra limitado para el pagador, sino también para el delincuente.

En efecto, el secuestrador tiene una sola capacidad: la integridad física del secuestrado. No puede ejercerla gradualmente ya que no puede devolver el valor en pedacitos, sino todo en uno. Por supuesto haciendo la salvedad del ejemplo anterior, acerca de la amputación.

El secuestrador está habitualmente jugando un juego de todo o nada. Su única oportunidad de ejercer la gradualidad con la integridad física del secuestrado (sin causarle un daño inaceptable para el pago del rescate) puede encontrarse en el caso de que el sujeto requiera imprescindiblemente una medicación determinada o una prótesis, que le otorgue un poder de negociación extra.

A menudo estas variantes plantean *dead lines* dentro del tiempo general asignado a la negociación de rescate, por la naturaleza de una enfermedad y/o el deterioro físico del secuestrado.

Una variante distinta se encuentra en el caso de las decapitaciones de rehenes efectuadas por los moros musulmanes, los cuales buscan la obtención de un valor no relacionado con el dinero.

Este hecho debe ser tomado más como un episodio de la guerra no convencional que se está librando actualmente, que de un caso de negociación de secuestros extorsivos. El terrorismo exhibe de esta manera su verdadera y horrible cara.

El tiempo

El tiempo, de todas las variables de la negociación, es la única no controlable en el sentido más amplio del término. El tiempo transcurre igual para todas las partes, aunque a veces un instante parezca una eternidad.

Es por eso que lo único inteligente que se puede hacer con el devenir del tiempo es utilizarlo a favor de uno mismo y en contra de la otra parte.

El secuestrador utiliza el tiempo de tal manera que el pagador nunca sepa cuánto le queda antes del desenlace fatal. De esta manera lo induce a actuar en base a la urgencia, la ansiedad y la angustia, sobre todo si se trata de un ser querido.

Si no es un profesional del secuestro, es posible que solamente haya aprendido los rudimentos de esa técnica y en verdad él mismo no se haya planteado el momento de decidir si se conforma con lo ofrecido o bien decir "aquí se pudrió todo" y eliminar al rehén. Su toma de decisiones será de esta manera casi siempre reactiva a como perciba él la realidad devenida en el tiempo cronológico.

Muy distinto será el horizonte temporal planteado por un profesional con recursos a su disposición que le permitan solucionar algunos de los problemas más acuciantes que experimenta todo delincuente: donde esconder a la víctima.

En este sentido, el secuestrador sabe muy bien que el devenir del tiempo le insumirá recursos: a medida que transcurren los días, semanas o meses, el secuestrado es cada vez más una "papa caliente", que exige una rotación de aguantaderos, y más personas involucradas.

En la Argentina de la actualidad, a diferencia de otros países como Colombia, el tiempo promedio de cautiverio se mide más bien en semanas que en meses. De igual manera, muchos secuestros terminan en un acuerdo los fines de semana más que en días hábiles, y generalmente en horas de la noche. La diferencia horaria entre el pago del rescate y la aparición de la víctima no debería ser muy grande. De no ser así, por más que se haya pagado, es posible que no haya habido acuerdo real y la víctima haya sido retenida o eliminada.

Como ya se apuntó más arriba, la “mejicaneada” del dinero del rescate puede determinar tal desenlace.

El espacio

La mayoría de las víctimas son secuestradas mientras utilizan un espacio habitual. Al entrar o salir de sus domicilios, de sus trabajos, en su auto, transitando las rutas habituales.

Esto vale para el secuestro planificado, y no efectuado al “voleo”. Los secuestradores al voleo o por azar se encuentran un escalón más abajo en el escalafón del crimen.

En efecto, como se apuntara precedentemente, un secuestro planificado supone la disposición de una logística más o menos sofisticada, recursos y personal.

A menudo las locaciones temporales desde donde se “aguanta”, las proporcionan las numerosas villas miserias o chabolas de las grandes urbes, muchas veces “territorios o zonas liberadas” por los poderes de turno.

La otra variable espacial conflictiva entre delincuente y pagador es la zona adonde deberá hacerse efectivo el pago.

Para el pagador el hecho de plantearse quién y cómo llevará el valor, es motivo de angustia adicional.

Por supuesto para el secuestrado o víctima, es el momento de mayor riesgo: el contacto entre delincuente y pagador ...si algo sale mal, si la policía interviene antes de la liberación...Muchos condicionales para un momento culmen.

Muchos rescates se pagan luego de vueltas y más vueltas del pagador realizadas por instrucciones recibidas vía teléfono celular ad-hoc. Algunos rescates finalmente se pagan arrojando el valor desde las ventanillas de un tren en movimiento.

A veces esto puede provocar una nota inesperada o quizás cómica. Al autor le sucedió una vez que debía arrojar el valor por la ventanilla de un tren, que el mismo poseía ventanillas herméticas y un sistema de aire acondicionado (línea Mitre del Gran Buenos Aires). El delincuente tuvo que cambiar sobre la marcha el lugar y sistema de pago, cuando obviamente no estaba preparado para hacerlo.

La información

Como ya se ha dicho anteriormente, el negociador profesional debería acceder rápidamente al dossier de la víctima, confeccionado de antemano y guardado celosamente como información “caliente” si la misma se encuentra en una empresa.

De no ser así, el negociador deberá trabajosamente reemplazar el dossier inexistente por un documento elaborado sobre la marcha. Esto puede ocasionar que el negociador profesional en la primera etapa de la negociación deba tomar decisiones sin la totalidad de la información reunida o procesada.

Por otra parte, el negociador a medida que progresa el proceso de negociación, podrá ir agregando nueva información respecto de cada parte.

1. Los pagadores. No siempre la familia, o aún la empresa presentan un frente homogéneo. Es habitual que en una misma familia, por ejemplo, algunos sean partidarios de dejar todo en manos de la policía y otros no. Algunos pueden querer negociar personalmente (Caso Pablo Echarri) y otros no. Por otra parte, es al menos posible que dentro de la propia familia y/o empresa haya un entregador. El negociador no podrá darse el lujo jamás de descartar cualquier hipótesis, por descabellada que parezca.
2. Con respecto al secuestrador que esté a cargo del diálogo telefónico, los buenos negociadores también a menudo son excelentes perfelistas. Por el tono, el ritmo, el volumen, la cadencia, la tonada de la voz ellos pueden obtener mucha información. Como también desde luego por los códigos del lenguaje utilizado.
3. Con respecto a las fuerzas del orden, el negociador profesional (quien si es un consultor o especialista independiente es probable que sea hostigado en su trabajo) también recopilará información que le indique cuál es el objetivo principal fijado por los mismos, y cuándo y cómo actuarán en contra de los delincuentes.

El negociador profesional deberá ir uniendo todos estos hilos aparentemente separados, junto con otros, como por ejemplo las restricciones en la disponibilidad de los valores (cantidades, horarios, especies y billetes), hasta poder construir un marco de referencia que le permita ir tomando minuto a minuto las decisiones adecuadas.

La percepción

La percepción del secuestrado y su sentido de la realidad pasan por distintas etapas; la primera es de irrealidad: "esto no me está sucediendo", unido a un gran temor o pánico. En segundo lugar, una etapa de depresión profunda que puede dar lugar a las reacciones más irracionales. En el secuestro del joven Gaita, posteriormente él mismo confesó haberle pedido un arma al secuestrador para acabar con su vida.

Es en este contexto de percepción que se producen distorsiones de comportamiento como el llamado "síndrome de Estocolmo".

La tercera etapa del secuestrado proviene de su inminente liberación, y es de exaltación, la cual luego de la liberación a menudo se torna en desorientación y un nuevo sentido de irrealidad.

La percepción del delincuente está focalizada en la obtención del rescate y en su seguridad. Muchos delincuentes adicionalmente experimentan un sentido de euforia y de libertad sin límites derivado del ejercicio del poder. A veces, la veta sádica aflora peligrosamente, y otras muchas, la irresponsabilidad.

Una de las razones por las cuales muchos secuestros extorsivos realizados por delincuentes comunes finalizan los fines de semana es su deseo de terminar para festejar su triunfo y dedicarse a otras actividades. Suena irresponsable e irreal, pero de hecho esto ocurre a menudo.

La percepción del pagador está grandemente influida por las escuetas comunicaciones y la enorme cantidad de insultos recibidos durante las mismas.

El pagador se siente inerme y a merced de la locura de personajes que no conoce, pero que percibe doblemente peligrosos debido a su descontrol verbal. Por supuesto esto la mayoría de las veces no es más que una técnica para provocar justamente esa sensación.

Para el negociador, la percepción pasa por un proceso en el cual, si es un buen profesional, debe ponerse metas paso a paso. Estas metas están relacionadas con la construcción de un marco de referencia de la situación, la elaboración de un perfil de los delincuentes, y una estimación acerca de cómo maneja la otra parte la variable temporal.

El negociador por su parte, debe ser especialmente cuidadoso de su trabajo respecto de los dos Dominios en los cuales transcurre toda negociación: el del costo beneficio y el relacional o afectivo.

Un buen negociador nunca perderá de vista el costo beneficio, pero deberá mostrarse empático en su relación con el pagador, en especial si es una familia.

La comunicación

A menos de que los secuestradores se comuniquen por escrito, ya sea en papel o email, lo usual es que el medio de comunicación elegido sea la conversación telefónica.

Ha de tenerse en cuenta que debido a su preocupación por su seguridad, el secuestrador hablará de un teléfono "seguro", generalmente un celular robado o irregular, comprado a un bolsero.

Esto determina que la comunicación sea pobre en cuanto a la transmisión del mensaje, y que excluye la imagen. Por las mismas razones de seguridad el tiempo asignado a las comunicaciones es breve, y el mayor peso de la comunicación la tiene el secuestrador.

En cuanto el negociador o directamente el pagador comienza a hablar, este es cortado sistemáticamente con una sarta de insultos por parte del delincuente. Al secuestrador le interesa solamente recibir tres respuestas:

1. En la primera etapa, que se ha comprendido claramente sus exigencias.
2. Segundo, si el pagador todavía no tiene la totalidad del valor reclamado, que debe reunirlo perentoriamente.
3. Una vez reunido, donde ir a pagar.

Puede darse el caso en que existan mensajes adicionales importantes, por ejemplo penalizar una "falta" de los pagadores subiendo el monto del rescate.

Simétricamente, los pagadores desean obtener una respuesta a los siguientes interrogantes:

1. ¿El secuestrado se encuentra bien y con vida?
2. ¿Qué sucede cuando no ha reunido todo el monto del rescate?

3. ¿Donde y cuando pagar?

Subsidiariamente, puede haber comunicaciones importantes acerca de una condición especial de salud del rehén y también acerca de las pruebas de vida.

A menudo, los secuestradores utilizan un lenguaje propio del hampa y/o del bajo fondo social. Palabras como "rati", "cobani", "gorra", "corchazo" (policía las tres primeras, y disparo de arma de fuego la última), provienen de un lenguaje dinámico que cambia constantemente y que en la Argentina tiene su propia "música" en la llamada *cumbia villera*.

Nunca más acertada la definición del negociador como un interlocutor de culturas. El debe dominar distintos lenguajes y códigos, incluyendo el de uso en la policía (que utiliza constantemente neologismos como "un masculino", para referirse a un individuo no identificado, obviamente de sexo masculino).

Por las consideraciones realizadas anteriormente, la misión del negociador es doblemente difícil, ya que deberá intentar el diálogo con alguien que no quiere dialogar ni perder el tiempo, que se expresa en dialectos dinámicos, y además de lograr información concreta, como por ejemplo una prueba de vida, extraer información de la comunicación no verbal producida por la voz del secuestrador.

Esto, si no se está frente a un profesional del secuestro, que puede utilizar un "Scrambler" para distorsionar o aún codificar su voz.

La mayoría de las comunicaciones, por razones obvias, se graban. En la Argentina, esto debe hacerse mediante orden judicial, y la intervención de la SIDE, Servicio de Informaciones del Estado. Resulta sumamente discutible si el pagador, desde su propio receptor no tiene derecho a grabar su propia voz o la del negociador, así como las comunicaciones recibidas.

Resulta de buena práctica escuchar varias veces las grabaciones y transcribirlas, llevando un registro escrito de las comunicaciones, exigencias recibidas, hora, duración, etc. Esto debe formar parte de los papeles de trabajo de un negociador profesional y no se entiende el porqué las fuerzas del orden deberían desaprobado o reprimir tal práctica.

El pago del rescate

En la Argentina la mayoría de los pagos se realiza de forma bastante improvisada por parte de los pagadores, de las fuerzas del orden y también de los secuestradores.

Los pagadores

Los pagadores deben casi siempre reunir una cantidad de dinero importante en un corto plazo. A menudo, una vez reunido el dinero, el familiar o el negociador amateur se lo comunica inmediatamente al secuestrador en el siguiente llamado, a veces sin tomar ninguna providencia del caso.

Lo correcto sería tener tiempo para tomar al menos la numeración de los billetes. Este paso se puede prever en los casos en que, como parte del procedimiento de prevención, se atesore en disponibilidad, las 24 horas una cantidad de dinero.

En la mayoría de los casos los secuestradores exigen poner los billetes no en un maletín, como lo muestra la industria cinematográfica, sino en una bolsa de residuos de color negro, preferentemente de tipo consorcio.

La utilización de pintura invisible, localizadores y otros “gadgets” en conjunto con el dinero, por ahora pertenecen al género de lo novelesco.

Como ya se ha explicado en otro lugar de este artículo, tampoco hay demasiada creatividad acerca de como cambiar de manos el dinero.

En realidad, este es el momento de máximo peligro tanto para el delincuente cuanto para el pagador. Esto resulta así, ya que si el que percibe el rescate es apresado, es probable que el rehén no aparezca con vida.

Conclusión

Todo negocio donde el valor en juego resulta ser una o varias vidas humanas, pertenece por derecho propio al reino de lo excepcional.

No escapa a esta regla la negociación de secuestros extorsivos, que despojada del aura de la que la han dotado tantas novelas y series televisivas, que poco a poco nos anestesian frente a estas realidades, no deja de ser una actividad sórdida, signo de la mayor vileza y cobardía por parte de los delincuentes.

Para un negociador profesional, actuar en secuestros extorsivos significa jugar “en la ligas mayores”, pero al mismo tiempo una responsabilidad abrumadora.

Desde el punto de vista puramente conceptual, profesional o académico, este tipo de actividad termina siendo una negociación pobre en elementos, estrecha, sin posibilidad de ampliar el valor en juego por la introducción de nuevas variables, imposible de realizarla utilizando criterios objetivos, en fin, no atractiva ni constructiva.

En este sentido, una negociación comercial, una negociación internacional, aún una mediación familiar resulta más positiva en el aprendizaje y crecimiento personal y profesional del negociador.

¿Porqué hacerlo entonces? La respuesta es obvia: alguien lo debe hacer, y de la mejor manera posible.

La tendencia global indica claramente que este tipo de delitos irá en aumento, y poco a poco amenazará la seguridad de cualquier ciudadano del planeta, aún del primer mundo.

Valgan esta pocas líneas para reflexionar acerca de la marcha de los acontecimientos y que realidades les tocará vivir a las próximas generaciones.

Buenos Aires, agosto de 2004.