

EL DILEMA DEL SECUESTRO

ENRIQUE OGLIASTRI

¿Es legítimo negociar y pagar un secuestro? La respuesta puede suscitar un agudo debate. Muchos piensan que los pagos que hacen las familias de las víctimas promueven el negocio del secuestro, pues confirman las expectativas económicas de los delincuentes. Probablemente si nadie pagara un secuestro el negocio se acabaría. La experiencia del país latinoamericano más plagado de este problema (Colombia) es significativa en este respecto.

En Colombia los secuestros tomaron impulso a comienzos de la década de los setenta, cuando los familiares de uno de los primeros secuestrados (un empresario importante) solicitaron que la policía no interviniera en las negociaciones para que se pudiera lograr su liberación. Ese acuerdo tácito, con fines humanitarios, continuó en los secuestros posteriores, hasta el día en que la policía empezó a combatir lo que ya se perfilaba como un excelente negocio. Pero ya era demasiado tarde: los secuestros se volvieron una epidemia. A comienzos de los años ochenta la familia Echavarría, industriales importantes, tomó la decisión de comunicar abiertamente que no pagarían un secuestro para no apoyar el crimen. Esta determinación les costó dos muertos (secuestrados por quienes no se pagó) en el curso de los diez años siguientes. Los grupos guerrilleros encontraron con los plagos una financiación adicional para sus actividades, y los narcotraficantes crearon el MAS (Muerte a los

Secuestradores), una policía privada que ejecutaba a quienes secuestraran a sus miembros, germen de la guerra entre «paramilitares» y guerrilleros.

Un vuelco en toda esta historia ocurrió cuando el capo Pablo Escobar se sintió acorralado por la policía y decidió secuestrar, para un potencial canje por sí mismo, a media docena de familiares de políticos. García Márquez escribió en Noticia de un secuestro esta crónica real que se lee como una novela. Uno de los secuestrados fue Francisco Santos, hoy vicepresidente de Colombia, quien logró escapar, crear la fundación «País Libre» y conseguir que el Congreso aprobara la ley que prohibió realizar negociaciones y pagos de secuestros.

Esta ley tuvo una vigencia de casi dos años, hasta que una familia demandó su derecho a negociar. La Corte Suprema de Justicia declaró que el primer criterio era la vida y volvió a legalizarse el pago de rescates. Algunos señalaron que en ese momento los secuestros ya habían disminuido aceleradamente y que al salvar una vida de todas maneras se estaban poniendo en juego las vidas de muchas más personas que serían secuestradas posteriormente. Este es un auténtico dilema social, que plantea ventajas para unos individuos en perjuicio de la sociedad. Pero nadie discute el derecho de las familias a intentar salvarlos.

Si sobrepasamos la escala puramente individual del dilema, podríamos preguntar: ¿pagaría usted para que a su empresa o institución no le secuestran sus empleados y los dejen

trabajar en paz? Ya varias empresas americanas y europeas han cancelado millonarias multas por hacerlo en Colombia. En Centroamérica y Estados Unidos las mafias o maras cobran por «protección».

¿Pueden y deben los gobiernos negociar secuestrados? Aún si se consigue el apoyo de los poderes judicial y legislativo, el dilema se complica: lo que ha bajado radicalmente los secuestros en Colombia ha sido el trabajo disciplinado de la policía, aunado al Ejército, que desmanteló columnas de las FARC y redujo su caudal de cautivos a sólo unas 700 personas en rotación, con promedios de unos ocho meses cautivos en los páramos y las selvas. Estos son distintos de los cincuenta secuestrados «políticos» que llevan años en la selva y quieren negociar en «intercambio humanitario» por una zona de despeje y liberar 500 guerrilleros de las cárceles.

El secuestro es un crimen injustificable, y los secuestrados son víctimas de sus secuestradores, no del Gobierno (cualquiera que sea). Ojalá la opinión pública internacional y los países del mundo presionen para que los secuestradores liberen inmediatamente a todos los prisioneros. Decía Clausewitz que «la guerra es una prolongación de la política por otros medios», supeditada a un proyecto político. Estos secuestros son un indicador de que las guerras prolongadas deshumanizan, hacen olvidar las reglas para hacer la guerra y pueden volverse un fin en sí mismo. ■

Enrique Ogliastri

Profesor del Incae (Costa Rica)

CONVERTIR SUEÑOS EN REALIDADES: UNA GUÍA PARA EMPRENDEDORES

ROBERTO VAINRUB

Ediciones  IESA

0212-555.42.63
edies@iesa.edu.ve

¿Cuáles son los factores del éxito de un negocio? Aunque son muchos, los empresarios experimentados tenderán a elegir tres: la idea, la captación de medios financieros, y el recurso humano capacitado para transformar esa oportunidad en hechos. Idea, recursos y gestión empresarial se consolidan así en un plan que da cuerpo a la iniciativa emprendedora.

ROBERTO VAINRUB ha escrito una valiosa guía para convertir en realidad los sueños de prosperidad.

