

LA NEGOCIACIÓN DEL SECUESTRO

Jorge de Jesús Argáez Uribe

Quizás uno de los eventos que mayor terror y ansiedad pueden causar a cualquier persona de la sociedad mexicana, es la de recibir una llamada telefónica en donde se le informe que uno de sus seres queridos está secuestrado. Y es a partir de ese momento cuando se da inicio un tortuoso e imprevisible proceso de negociación con los secuestradores. A pesar de los cientos de casos que se presentan cada año, nuestra legislación en materia penal y de seguridad pública ha sido omisa en regular la figura de los “negociadores”, cuya labor es realizada generalmente por la policía. A juicio del autor de este artículo, subsecretario de Seguridad Pública del estado de Campeche, resulta imprescindible separar las funciones de investigación del delito de secuestro de las de negociación, así como prever un perfil profesional para aquellas personas que estarían a cargo de esta triste, pero necesaria tarea.

I. INTRODUCCIÓN

Por lo general es a través de una llamada telefónica como los delincuentes avisan que alguno de nuestros familiares ha sido secuestrado. Con frecuencia se decide acudir ante la autoridad responsable de la investigación de delitos, que inicia la averiguación previa. Un grupo reducido de personas se presenta al domicilio del rehén para tomar el control del caso y comienza lo que se conoce en el argot policiaco como el “proceso de negociación”.

II. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

En todo caso de secuestro siempre se desarrolla una negociación entre los familiares del plagiado y los victimarios. Este intento de

acuerdo puede realizarse de diferentes maneras, ya sea por escrito o por teléfono, e incluso hasta por Internet. El proceso de negociación en materia de secuestro es esencial e indispensable, ya que en esta etapa se tiene contacto con los responsables del delito y es necesario conseguir datos que permitan en el futuro la aprehensión de los responsables. Ningún código de procedimientos penales establece una regla sobre cómo llevar una negociación; regularmente es una tarea que le corresponde a la policía. Regine (2002) cree que para responder de manera profesional ante un evento delictivo de esta naturaleza, las agencias de investigación deben prever en estos casos la intervención de negociadores, que en Estados Unidos denominan “unidades o equipos de negociación de crisis”. Además la unidad policial debe ser dirigida por un líder que tenga asignados a dos o más negociadores.

La negociación es la parte más delicada en un caso de secuestro. En ella el plagiario se pone en contacto con los familiares (Brito, 2001), independientemente de que la misma familia debe decidir si se negocia o no (Navia y Ossa, 2000). La fundación “País Libre de Colombia” refiere al respecto:

El proceso de negociación es una de las partes del secuestro que entraña mayor riesgo para la organización: es el mecanismo a través del cual se ponen en contacto con el mundo exterior, en especial con los familiares y los negociadores de estos, para discutir las condiciones del rescate, el monto de las sumas exigidas, las formas de pago, al tiempo que deben suministrar información relativa a la víctima: sus condiciones de salud, la constancia de que está en su poder y que se encuentra en buenas condiciones.

Esta comunicación se debe dar bien sea a través de medios electrónicos: radio teléfonos, teléfonos celulares, bien por medio del envío de cartas, grabaciones, cintas de video o por cualquier tipo de correspondencia. Es éste uno de los pocos momentos en el que las autoridades pueden tener una evidencia real de la banda, en que pueden percibir cómo actúa y establecer alguna forma de control y de observación de sus movimientos. Es éste a su vez uno de los puntos más vulnerables de la organización.

En México la mayoría de las negociaciones se realiza vía telefónica. Sin embargo, esto no significa que no se den de otro tipo, es decir, la negociación telefónica es la más común, ya que el secuestrador tiene muchas ventajas, aunado a que hay facilidad para adquirir teléfonos celulares sin necesidad de ajustarse a requisitos formales, por no estar

regulado de manera estricta este servicio de telecomunicación. También se puede realizar una negociación a través de los medios de comunicación, como el periódico, aunque el Código Penal Federal prohíbe la publicación de los mensajes de los secuestradores, pero éstos pueden hacerse públicos disfrazando su contenido con alguna otra petición, lo que permite deducir que existe conocimiento logístico y operativo por parte de los plagiarios.

En la vida cotidiana de una persona se encuentran diversos factores que hacen necesario que el ser humano efectúe todo tipo de negociaciones, desde la compra de un periódico, la compra de un vestido, la ida a un restaurante o al cine, hasta la adquisición de una casa o un automóvil. La única diferencia que estas negociaciones guardan con las que nos ocupan es que en ellas tenemos la oportunidad de retirarnos en el momento en que así lo decidamos, en caso de no llegar a un acuerdo favorable. En el plagio no suele suceder esto, en virtud de que los secuestradores tienen ventajas a la hora de llevar a cabo una negociación. Estas ventajas son: (Barberis y Palacios, 2002).¹

1. Tienen en sus manos la vida de un ser querido (víctima);
2. Tienen el control del momento de llevar a cabo la negociación;
3. Conocen al negociador que actúa por parte de la familia y lo tienen vigilado;
4. Utilizan las amenazas como forma de ejercer presión; y
5. No se sabe cuándo van a volver a comunicarse.

El negociador de la familia no tiene estas ventajas. Además, es importante saber que las negociaciones en materia de secuestro tienen dificultades técnicas y emocionales, ya que está en riesgo la vida de un ser humano. De ahí la importancia de que el negociador reúna ciertas características, que hagan efectivo el proceso y ayude con éxito a recuperar a la víctima en buen estado de salud. Estas características son: (Ledesma, 2002).²

1. Experiencia en negociación;

¹ En este trabajo de investigación (p. 15) se dan reglas que deben verificarse durante el proceso de negociación en el supuesto de un secuestro, las cuales son relevantes y en cierta forma se acoplan a nuestra realidad.

² El negociador muchas veces forma parte de la propia familia, salvo en aquellas ocasiones en que la inestabilidad emocional no lo permita; p. 111.

2. Aptitud para escuchar bien;
3. Habilidad para realizar entrevistas;
4. Facilidad de expresión;
5. Aptitud para actuar como parte de un equipo;
6. Estabilidad emocional y buen estado de salud;
7. Flexibilidad;
8. Tranquilidad durante momentos de tensión;
9. Conocimiento de las tácticas del grupo “operativo”
10. No debe actuar en capacidad de jefe.

III. OBJETIVOS DE LA NEGOCIACIÓN

Es importante insistir que el negociador tiene dos objetivos primordiales que cumplir durante el proceso de negociación, y son:³

- A) Que la víctima regrese a casa con el menor daño psicológico y físico; y
- B) Que se pague la menor cantidad de dinero posible por el rescate.

Para lograr el primer objetivo es necesario tener una actitud positiva y crear la confianza necesaria para que exista comunicación entre los negociadores de ambos bandos. Por esta razón, es necesario hablar con la verdad y nunca cortar el diálogo. La persona encargada de la negociación también debe conocer de ciertos problemas que va a encontrar durante la crisis, como por ejemplo la falta de confianza de los secuestradores, quienes siempre estarán a la defensiva, ante el temor de estar tratando con la policía o que ésta haya encontrado la ubicación de la víctima. Sin embargo, no debe descartarse la idea de que los responsables tengan a una persona infiltrada en la casa de los familiares. El negociador puede llevar directamente el proceso con el secuestrador o, en su caso, llevarlo a través del familiar elegido para fungir como negociador; esta técnica es conocida como *third-party intermediaries* (Romano, 1998).

Otro punto a destacar es que el negociador debe siempre estar atento a lo que dice el secuestrador, no debe presionarlo ni oponerle resistencia verbal, y debe mantener atención activa y amable, tratan-

³ Curso-seminario “Técnicas antisequestro y negociación de rehenes”, impartido por la Academia Nacional de Seguridad Pública y el Departamento de Estado de EUA.

do en todo momento de identificar características del secuestrador o del secuestro, como son:

1. *Status* del negociador de los secuestradores dentro de la organización;
2. Determinación del tiempo de la llamada; y
3. Conformación del grupo de secuestradores.

Respecto del segundo objetivo, se necesita hablar con los familiares para que ellos informen cuánto dinero pueden reunir por el rescate y de esta manera negociarlo, hasta llegar al punto en donde es factible pagarlo. No olvidemos que en la mayoría de los casos, los plagiarios no tienen idea exacta del capital económico de la familia y, en ocasiones, suelen exagerar su pretensión.

IV. LA PRUEBA DE VIDA

La “prueba de vida” es una de las etapas fundamentales durante la negociación. Antes de proceder a continuar negociando con los secuestradores es necesario establecer que efectivamente un familiar está privado de su libertad. Por ello, es necesario pedir la prueba de vida. Sin embargo, debemos valorar el estado de ánimo del negociador de los secuestradores, ya que puede implicar mayores riesgos a la víctima.

La prueba de vida también se pide antes de proceder a la entrega del rescate. Esto se debe a que en muchas ocasiones los plagiarios utilizan a varios negociadores, y no sabemos si estamos tratando realmente con el grupo criminal o estamos negociado con un imitador, ya que la experiencia empírica ha demostrado cómo otros delincuentes, al enterarse del crimen, inician una labor de extorsión para obtener algún beneficio económico.

La prueba de vida o *proof of life* puede ser solicitada y obtenida de la siguiente manera: mediante una fotografía reciente de la víctima en cautiverio, colocándola al auricular durante el proceso de negociación, preguntando cosas íntimas que sólo el plagiado podría responder. En sí, se trata de corroborar que el familiar está realmente en poder de los responsables del secuestro. Por este motivo es que el responsable de la negociación debe pedir siempre la prueba de vida (Lanceley, 2003). De no existir petición de rescate, podría considerarse que

la privación de la libertad tuvo como objetivo: homicidio, disputas familiares o delitos sexuales.

V. LA NEGOCIACIÓN Y LA FAMILIA

Una dificultad que va a tener el negociador policial durante el secuestro es la que involuntariamente presentan los familiares del rehén; son un punto crítico, ya que entran en situación de desesperación y las sospechas empiezan a surgir en todos los miembros. Esto ocurre aunado al sentimiento de culpabilidad que experimentan por considerar que algo hicieron mal. Los negociadores funcionan entonces como canalizadores de la tensión emocional: por una parte reciben la tensión provocada por los secuestradores y por la otra, las presiones de la familia (Navia, C. y Ossa, M., 2000).

Los familiares van a exigir al negociador que se les proporcione respuesta y solución rápidas, lo que no suele suceder, motivando que la tensión familiar sea mayor y empiecen a darse recriminaciones entre los integrantes de la familia y hacia el negociador, considerando que hay ineptitud por parte de la policía. También ocurre que los familiares empiezan a pedir opiniones a quienes no tienen conocimiento de cómo manejar una situación de este tipo y realizan actos que pueden poner en peligro la vida de la víctima.

La tensión suele crecer inmediatamente después de recibirse una llamada telefónica por parte de los secuestradores. El negociador tiene dos trabajos que realizar además de los ya indicados: el primero es recabar toda la información que pueda obtener de la llamada; y el segundo, servir como psicólogo familiar para disminuir la tensión que existe en el interior de los parientes y amigos cercanos de la persona plagiada.

VI. PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN

Por último, las agencias de investigación americanas y la literatura especializada en el manejo de crisis (Hall, 2003)⁴ indican que el responsable de la investigación por ningún motivo debe intervenir como negociador; este último no debe distraerse en absoluto del proceso de secuestro, ya que sabe demasiado sobre lo que se está investigando y

⁴ "Terrorism: Strategies for intervention", en *Journal of Threat Assessment*.

puede ceder en un momento determinado a las exigencias de los delincuentes. Además, las agencias de investigación señalan once puntos importantes durante el proceso de negociación, a los que denominan “principios para la negociación”: (Noesner, 1999)⁵

A. Identificar al sujeto, para lo cual se debe tomar en cuenta el punto de vista del victimario, no discutir y tratar de llegar a un acuerdo a través de las negociaciones.

B. Escuchar activamente; para ello, debemos identificar emociones, explicar lo que siente el victimario, el motivo por el cual está actuando de esta manera, y por último, repasar las últimas palabras para poder conceptualizar lo que se quiere o pretende decir.

C. Estrategia: demorar la llamada, es decir, consumir tiempo para lograr obtener la mayor información; tratar que en cada concesión el secuestrador trabaje y se establezca una confianza mutua.

D. Tomar decisiones después de haber estudiado varias posibilidades, recordando siempre proteger a la víctima.

E. Contención: evite la expansión del delito o del secuestro, tratando de no demostrar demasiada consternación; asimismo proteja el ingreso de personas no autorizadas o que sólo deseen obtener información.

F. La percepción sobre la situación es importante para los secuestradores; de haber mucha expectativa puede demostrar inquietudes que lo único que logran es aumentar el riesgo en la víctima, por lo cual es necesario tratar de manejar la situación con delicadeza. Una actividad excesiva de personas en el interior de la casa familiar aumenta el riesgo.

G. En cuanto al rescate, trate de obtener lo máximo con lo mínimo. Para ello, no hay que elevar las aspiraciones de los plagiarios; sobre la cantidad de dinero a entregar, es necesario convenir una cifra realista, sin desmerecer lo pedido (antes de definir una cantidad, ésta debe acordarse con la familia).

H. Control: antes de iniciar una conversación, debe tenerse el control total de la llamada, es decir, debemos estar preparados para grabar y ubicar al

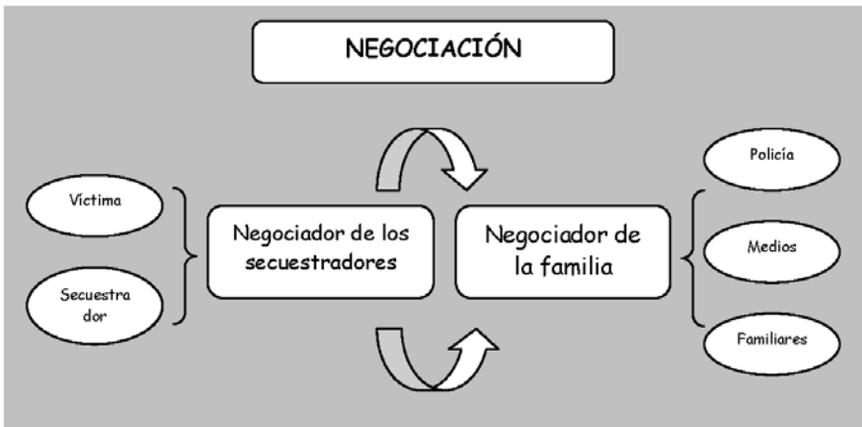
⁵ Salvador Escobedo y Roberto Sasso, negociadores del FBI, han referido además perfiles para ser una persona capaz de lograr identificarse, tanto con la familia de la víctima como con los secuestradores, y de esta forma lograr mayor interrelación, además que el propósito específico es obtener la mayor información para lograr identificar a los responsables. (Curso-seminario sobre secuestro y negociación de rehenes de la Embajada de EUA).

probable responsable. Además, durante el proceso de negociación evite la palabra “NO” y hable despacio, con calma, sin perder el control.

I. Evite hablar demasiado de la víctima con los secuestradores, para no incrementar su valor. Recuerde que lo tratan no como una persona, sino como un objeto con valor (mercancía).

J. Progreso: para saber si están mejorando las negociaciones, debemos observar si durante la llamada dejó de haber amenazas o éstas se hicieron menos constantes. Los fines de plazo pierden importancia durante la negociación; se habla más despacio y pausado.

K. Trate de repasar cada una de las conversaciones telefónicas para saber qué se dijo y evitar regresar a un evento ya superado; recuerde que se puede cometer un error que podría perjudicar todo el proceso de negociación. De igual forma, trate de tener un tablero con toda la información sobre el secuestro y sobre las negociaciones.



Fuente: Barberis y Palacios (2002).

De acuerdo con Dale L. June (2000) es necesario que el encargado de la negociación disponga al menos del siguiente material o información para lograr avanzar durante el proceso de intercambio con los secuestradores:

1. Lista de teléfonos de familiares o amigos cercanos de la víctima (para verificar las llamadas que se reciben en el teléfono seleccionado para la negociación);

2. Nombre de los familiares y fotografías (para el caso de que los secuestradores pidan hablar con un familiar específico, se determine que la persona que escogieron sea uno de ellos y lo ubiquen de inmediato);
3. Nombre de los empleados y fotografías (punto muy importante para que la policía verifique de inmediato su historial, y determine algún tipo de infiltración dentro de la familia); y
4. Llevar récords de visitas durante todo el proceso del secuestro (para llevar un control de las personas que acuden, el motivo, y estar en aptitud de determinar algún tipo de infiltración en el interior del hogar familiar).

Lo anterior es con la finalidad de que se lleve un seguimiento y que en caso de que el secuestrador tenga alguna duda se pueda responder con la mayor rapidez. El negociador es una figura muy importante y su función es primordial para la obtención de indicios que logren aprehender a los responsables, así como para la recuperación de la víctima.

VII. EL SÍNDROME DE ESTOCOLMO

A raíz de un robo al banco *Kreditbanker* en Estocolmo, Suecia, en agosto de 1973, durante el cual cuatro empleados fueron tomados como rehenes por dos individuos por un tiempo de 131 horas, aproximadamente, fue identificado y comprobado teóricamente lo que hoy conocemos con el nombre de “síndrome de Estocolmo”.⁶ Durante el tiempo que duró este incidente, los rehenes establecieron una fuerte vinculación con los secuestradores, al grado que cuando fueron liberados una de las rehenes se negó a testificar en contra de ellos.

Otras versiones indican que una de las víctimas fue captada por un fotógrafo en el momento que se besaba con uno de los delincuentes. Con estos antecedentes, se ha denominado “síndrome de Estocolmo” al lazo efectivo que surge en el secuestro hacia sus captores, crean-

⁶ El término fue acuñado por el psicólogo Nils Bejerot (1974), quien colaboró con la policía de Estocolmo durante el intento de robo al banco en 1973. Ayudó en las negociaciones, ya que hubo rehenes en el interior del banco, y a partir de esta experiencia la conducta presentada por las víctimas las denominó de esta manera.

do una gran confusión entre los familiares del afectado⁷ y con las autoridades, lo cual puede ser peligroso para todos los que participan, de manera directa o indirecta, en el proceso del secuestro.

Aunque cada persona reacciona de manera singular al ser secuestrada, normalmente los rehenes manifiestan un conjunto de actitudes comunes. Se dice que es una respuesta emocional que puede exteriorizar el secuestrado o plagiado a raíz de la vulnerabilidad y extrema indefensión que produce el cautiverio.⁸ Sería entonces un mecanismo de defensa inconsciente del secuestrado (Góngora, 2004).

La policía debe considerar desde el principio que este síndrome está latente no sólo en la persona privada de su libertad, sino en los mismos familiares. Ante esta problemática se debe tomar con mucha cautela la información que proporciona el secuestrado. En experiencias anteriores se ha visto que falsean datos con tal de que nunca se logre aprehender al responsable, por existir un sentido de gratitud al haberle respetado la vida.

El síndrome de Estocolmo presenta varios elementos que deben conocerse. Entre los más importantes están los siguientes:⁹

1. Sentimientos positivos de la víctima hacia el sujeto (los rehenes empiezan a sentir simpatía por sus secuestradores).
2. Sentimientos negativos de los secuestrados hacia las autoridades (los rehenes sienten antipatía hacia las autoridades).
3. Sentimientos positivos del sujeto hacia la víctima (los secuestradores empiezan a sentir simpatía por sus rehenes).

No es necesario que estén presentes las tres reacciones, y aunque no ocurran en el mismo grado en todos los rehenes, se debe asumir que se desarrollará por lo menos una porción del síndrome, a menos que el rehén haya estado aislado o haya sido maltratado por sus captores.

El síndrome tiene aspectos positivos y negativos desde el punto de vista de la negociación. El aspecto positivo es que mientras más fuerte es el síndrome, menos son las probabilidades de que el secuestra-

⁷ En el libro *Evolución del secuestro en México*, de Góngora Pimentel (2004), se define el síndrome de Estocolmo, y refiere que además de la identificación víctima-victimario hay otra de índole “justificativa”, ya que el rehén considera que, pese a su sufrimiento, las razones por las cuales está privado de su libertad “son necesarias”; p. 66.

⁸ *Tribuna*, periódico de Campeche, editorial, p. 3.

⁹ Consultores *Ex Profeso* (1998:59).

dor asesine a sus rehenes. Si se ha desarrollado la tercera etapa del síndrome y el secuestrador siente simpatía hacia sus cautivos, se le hará más difícil matar a uno de ellos. Esto permite al negociador tener un mayor margen de acción en el proceso de la liberación e, incluso, se puede recuperar a la víctima sin pagar el rescate.

Entre los aspectos negativos del síndrome de Estocolmo están los siguientes:¹⁰

1. No se puede confiar en la información suministrada por los secuestrados o víctimas. Es común la mentira para proteger a los delincuentes.
2. Es posible que las víctimas, por inadvertencia o a propósito, den una descripción errónea de las armas que tiene el secuestrador; se les haga difícil describir el físico del delincuente y, generalmente, llegan a actuar como sus defensores. Sienten antipatía por la autoridad.
3. El síndrome puede obstaculizar los planes de rescate del plagiado. Es factible que los rehenes tomen acciones contrarias a las órdenes de la policía durante un operativo de rescate, lo que ha causado la muerte a algunas víctimas, quienes no obedecieron a la policía y se levantaron cuando ésta dio órdenes de mantenerse en el suelo, pues se disponía a disparar. También se han documentado incidentes de rehenes liberados, quienes después de ser interrogados por la policía cruzaron las barricadas y regresaron al lugar donde estaban secuestrados.
4. Hay ocasiones en las cuales no desarrollan el síndrome de Estocolmo por razones de aislamiento o maltrato; es viable que en esos casos los rehenes exageren las intenciones expresadas por los secuestradores, sus actuaciones o las armas que éstos utilizan. Posteriormente esos rehenes dijeron que deseaban que la policía creyera que el secuestrador era lo más peligroso posible, con la esperanza de que lo mataran. Es posible de inmediato determinar si existió maltrato físico, ya que se aprecia suciedad en la ropa, lesiones o signos de vejación.

¹⁰ Curso-seminario que organizó la Sección de Asuntos Antinarcóticos de la Embajada de EUA en la ciudad de Xalapa, Veracruz.

Por lo anterior se deben verificar las interacciones entre víctima y victimario; así como la interacción sujeto-víctima y el síndrome de Estocolmo:

1. Una interacción positiva, produce el síndrome de Estocolmo.
2. Una interacción negativa, no lo produce.
3. Ninguna interacción, no produce relación alguna.
4. Una interacción negativa seguida de una interacción positiva puede producir el síndrome de Estocolmo.
5. Una interacción positiva seguida de una interacción negativa superará frecuentemente el síndrome.

También existen explicaciones comunes del síndrome de Estocolmo.

1. Transferencia positiva.
2. Identificación.
3. Identificación con el agresor.
4. Regresión.
5. Frustración y preocupación compartidas.

Los especialistas de la materia (principalmente psicólogos) indican que este síndrome debe ser valorado por las autoridades, quienes deben asegurarse que la información que proporciona la víctima sea verdadera y no errónea, ya que el secuestrado experimenta una especie de gratitud hacia el secuestrador, sentimiento que le impide guardarle rencor. Por ello, es importante que la información que proporcione el secuestrado sea corroborada. Como se mencionó, puede ser que mienta para tratar de proteger a sus captores, dificultando la investigación y haciendo que se disipe tiempo valioso, que origina la pérdida de evidencias. El síndrome puede presentarse en cuestión de horas, de ahí que el tratamiento debe ser efectuado de manera cuidadosa (Sullivan, 2004).

VIII. CONCLUSIONES

El trabajo desarrollado por los negociadores, como ha quedado expuesto, permite considerar que es el más delicado en todo el proceso del secuestro. Es una labor que debe ser realizada por personal capacitado, ya que se está sujeto a muchas presiones: de la familia, la

autoridad y los responsables del delito. El negociador es, por lo tanto, un especialista en tratamiento psicológico que permite palpar los hechos y, de acuerdo con su experiencia y capacitación, identificar el móvil del secuestro, lo cual orientará la forma de negociar.

En el presente trabajo se trató, únicamente, el secuestro económico, aunque se puede dar por motivos religiosos. Sin embargo, aun en el secuestro de tipo económico es necesario identificar si estamos ante una organización compleja o ante la delincuencia común. De ahí que la labor del negociador de la autoridad tenga una responsabilidad mayor, ya que sus opiniones repercutirán en todo el proceso de investigación.

BIBLIOGRAFÍA

- BARBERIS, Rita y Palacios, Francisco, *Negociación en situaciones de crisis*, tesis para obtener el grado de *master* en Dirección de Empresas por la Universidad del CEMA, 2002, www.cema.edu.ar/postgrado/download/tesinas2002/Barberis_made.pdf .
- BEJEROT, Nils, (1974), "The six day in war Stockholm", *New Scientist*, núm. 886, pp. 486-487, England & New Zeland.
- BRITO, Fernando, *La estructura del delito de secuestro en Colombia*, Colombia, Fundación País Libre, 2001.
- Consultores Ex Profeso, *El secuestro. Análisis dogmático y criminológico*, México, Porrúa, 2002.
- GÓNGORA PIMENTEL, Genaro, *Evolución del secuestro en México y las decisiones del Poder Judicial de la Federación en la materia*, México, Porrúa, 2004.
- HALL, Harold, "Terrorism: Strategies for intervention", en *Journal of threat assessment*, núm. 3, v. 2, , EUA, The Haworth Press, Inc., 2003.
- JUNE, Dale L., *Protection, Security, and Safeguards: Practical Approaches and Perspectives*, EUA, Crc. Press Llc., 2000.

LANCELEY, Frederick, *On-scene guide for crisis negotiators*, EUA, CRR Press LLC., 2003.

ÁLVAREZ LEDESMA, Mario Ignacio, *Atención y manejo de los familiares víctimas del delito. Introducción a la atención a las víctimas de secuestro*, México, INACIPE/Procuraduría General de la República, 2002, pp. 105-119.

NAVIA, Carmen y Ossa, Marcela, *Sometimiento y libertad. Manejo psicológico y familiar del secuestro*, Colombia, Fundación País Libre, 2000.

NOESNER, Gary, "Negotiation concepts for commanders", en *FBI Law Enforcement Bulletin*, pp. 6-14, enero 1999, EUA; www.fbi.gov.

REGINI, Chuck, "Crisis negotiation teams, selection and training", en *FBI Law Enforcement Bulletin*, noviembre 2002, pp. 1-5, EUA; www.fbi.gov.

ROMANO, Stephen, "Third-party intermediaries and crisis negotiations", *FBI Law Enforcement Bulletin*, octubre 1998, pp. 20-24, EUA; www.fbi.gov.

SULLIVAN, Diana, *Personas en crisis*, México, Pax México, 2004, p. 225.

CURSO-SEMINARIO

"Técnicas antisequestro y negociación de rehenes", impartido por la Academia Nacional de Seguridad Pública y el Departamento de Estado de EUA, del 18 febrero al 1 de marzo de 2002 en Xalapa, Veracruz.

Análisis Judicial

