



XXVI Congreso de
Seguridad Bancaria
CELAES 2011



Extorsi3n y Secuestro a Empleados bancarios Mejores pr3cticas para prevenir y mitigar sus efectos

Jorge Septi3n, CPP

Septiembre, 2011



Problema Global



- Este flagelo, ha sido llamado “*La nueva forma de tortura del siglo XXI*”
- Se concentra en el 10 por ciento de los países del Mundo.
- No son más de 20 países en todo el mundo que lo sufren, en donde *México* ocupa el primer lugar.



Problema Global

- Mas de 15,000 secuestros económicos al año a nivel mundial

-2005-2010

– Pais

Casos de Secuestro

• IRAQ	1500
• MEXICO	1400
• HAITI	1000
• BRASIL	1000
• COLOMBIA	600
• VENEZUELA	500
• PERU	45
• RUSIA/USSR	250
• ARGENTINA	250
• NIGERIA	125
• FILIPINAS	50



- 85 % ocurren en Latino América, la mayoría tiene un motivo “\$”

*The Economist



El Negocio del Secuestro a nivel Mundial

- Infraestructura, Especialización, Subcontratación
- Requiere estudio/observación, tiempo e inversión económica
- Implica una operación compleja: previsible en un 95%
- Emociones / Crisis
- Un negocio con un alto crecimiento – (Tijuana, B.C. , Monterrey, Acapulco, Nuevo Laredo, Brasil, Paraguay).



Impacto Económico en Latino América



- México es el país en el que se pagan las cantidades más altas por secuestro, superando a Colombia, Argentina, Brasil, El Salvador y otros.
- En México se ha pagado el segundo rescate más cuantioso del mundo por secuestro: \$30 millones de dólares, por la libertad de Alfredo Harp Helú. Solamente nos supera Argentina en el secuestro de un miembro de la comunidad judía, por el que se pagaron \$60 millones de dólares.
- Hay rumores de un caso en Asia mucho mayor
- No se considera el Costo de la ausencia y sus efectos de la víctima.



El plagio de "alto perfil" ha encontrado como víctimas a empresarios:

Hermanos **Juan Bosco y Antonio Gutiérrez Cortina**



Joaquín Vargas Guajardo (Multivisión)

Industrial japonés de Sanyo, **Mamuro Kono**, en la ciudad de Tijuana. **Wong Seto Daniel**, ejecutivo del emporio Sony



Alfredo Harp Helú -accionista mayoritario del Consorcio Banamex-Accival

- *Lista de 250 empresarios "secuestrables" manejada por grupos o bandas de secuestradores fue recogida en una redada por elementos de la Procuraduría General de la República (PGR Mexico)*
- *Casa de Seguridad Nicaragua.*



Consecuencias

* Ante Secuestros, Fuga de Capitales

"En México ya se inició el éxodo de inversionistas mexicanos y extranjeros por miedo al secuestro. No se van solos: se llevan sus capitales. Ej. Tijuana, B.C. , Nuevo Laredo, Tamps."

*Fuera, 125 mil Millones de Dólares

"En los últimos 20 años han sacado del país más de 125 mil millones de dólares, aunque la única razón no es el secuestro"

*México, país de alto riesgo

"Expertos internacionales consideran a México como nación de "alto riesgo" en materia de secuestros. En una escala del uno al cinco, los países como México se ubican en el número cuatro que significa: "Amenaza de alto nivel. "



"Yoshikazu Hanawa, presidente del Comité Japón-México y dirigente del grupo Keidanren --que agrupa a las compañías niponas más poderosas --, advirtió que las corporaciones de esa bandera establecidas en Mexico **"están sometiendo al análisis la posibilidad de retirarse del país. La causa: la inseguridad, desde luego"**



Tipos de Secuestro

- Profesional de largo Plazo o de “Alto Impacto”
- Levantones
- Profesional de Corto-Mediano Plazo
- Narco relacionado
- Secuestro Express
- Secuestros Virtuales
- Secuestro Psicológico- Llamadas Extorsivas



Estadísticas: Enfoque México

LAS VERDADERAS CIFRAS SON “NEGRAS”



- La mayoría de casos no se denuncian
- Familias temen tanto a las autoridades como a los secuestradores
- No se denuncia por no arriesgar la vida de la víctima y complicar el manejo del incidente
- Problemática tipificación/clasificación/recolección de datos y mezcla de diferentes tipos de casos en estadísticas
- INEGI: 88% del delito en México no reflejado en estadística oficial; solo el 27% de secuestros formalmente reportados



Tendencias y puntos claves 1

- **LA MASIFICACIÓN** del Secuestro y la Extorsión -- cualquiera es un blanco potencial hoy
- **LA CLASE MEDIA-BAJA** es el objetivo preferido
- **MAL MANEJADO POR LA VÍCTIMA** el Asalto, robo de coche, la Extorsión, los secuestros Exprés y Virtuales se convierten en verdaderos secuestros
- **INCREMENTO** meteórico de la **EXTORSIÓN**
- **NARCO-RELACIONADOS** afecta todo el país e inclusive causando **INCIDENTES TRANSNACIONALES**
- Proliferación de **BANDAS SEMI y BIEN ORGANIZADAS**, bien equipadas y asesoradas y de filiación temporal y con “out-sourcing”



Tendencias y puntos claves 2

- **BLANCOS PREFERIDOS:**

- **Casos Express y “Light”:** estudiantes, parejas, señoritas, y jóvenes en edad social que salen de noche
- **Caso Virtual:** la madre / ama de casa
- **Caso Tradicional:** el hijo mayor de familia mexicana acaudalada, o el mas vulnerable
- **En casi el 85% de plagios:** víctima sola y sin medidas de prevención básicas



- ***Incremento en plagios de mujeres y niños***



Tendencias y puntos claves 3

CAMBIO DE MODALIDAD:

- Menos casos tradicionales (larga duración)
- Grave aumento en casos de extorsión y secuestros virtual, light y express
- Criminales cada día menos preparados

VOLUMEN Y ROTACIÓN DE INVENTARIO:

- Pagos de menor cuantía, accesibles
- Menos las denuncias
- Prevenir intervención de las autoridades
- Disminuir riesgo para los secuestradores
- “Mejor pagar y no arriesgar”

PAGOS MÚLTIPLES Y VENTA DE VÍCTIMAS

APLICACIÓN DE LA VIOLENCIA EXTREMA



\$ Secuestro: Perfil de la Víctima

Hace 10 años



Hoy

•Hombres,
Mujeres y
Niños

- **+ Hombres, 18-50**
- Pocas mujeres, niños
- Alto perfil económico \$\$\$
- Empresarios
- Casos de Largo Plazo
- Mínima violencia

- Perfil económico medio a bajo \$
- Ejecutivos, empleados bancarios o hijos
- Corta duración
- Múltiples víctimas
- **Alto nivel de violencia**
- Mutilaciones Corporales



El Criminal

- Un comerciante: Que busca disminuir riesgo y aumentar su recompensa
- Un traficante del sentimiento de los seres humanos
- Armas principales: la sorpresa, la amenaza y la incertidumbre
- Al final busca un cliente “contento y agradecido”
- Pretenderá seguir con el negocio: “rotación de inventario”



Extorsión

Definición: La búsqueda de un beneficio a través del ofrecimiento de NO cumplir una amenaza.



Un Delito “fácil” para el criminal!

Tres Opciones (\$):

- ✓ Pagar lo que demandan
- ✓ Rehusarse a pagar
- ✓ Activar una operación Táctica



Recomendaciones ante una Extorsión

- Calmarse y reunir la mayor información posible
- Abrir una bitácora del caso
- Verificar la Información
- Reportar el incidente al Responsable de Seguridad
- Implementar medidas de seguridad emergentes



Recomendaciones ante una Extorsión

- Preguntar el por que, quién y posibles acciones que pueden llevarse a cabo en su contra
- Planear próximas acciones y comunicaciones
- Solicitar apoyo profesional



Métodos para capturar a sus Víctimas:

- 1) **Emboscada:**
 - Ataque Sorpresivo, cerca de la casa / oficina, en transito
 - La víctima define la hora, el criminal establece el lugar

- 2) **Incursion:**
 - Mientras esta en un lugar determinado (Oficina/ Casa...)

- 3) **Engaño**
 - La víctima es engañada a través de un señuelo para alejarse voluntariamente de un lugar seguro



Manejo de Crisis. Secuestro Económico

- Enfocar todos los recursos disponibles para proveer un respuesta organizada, bien estructurada y eficiente al incidente:
 - Promover un resultado positivo, para maximizar las probabilidades de éxito
 - Negociar la demanda para poder conseguir un rescate exitoso
 - Prevenir pagos múltiples y futuras venganzas
 - Los Actores involucran una coordinación
 - Desplegar una estrategia para salva guardar la vida y la seguridad de la víctima



Manejo Organizado de un Secuestro

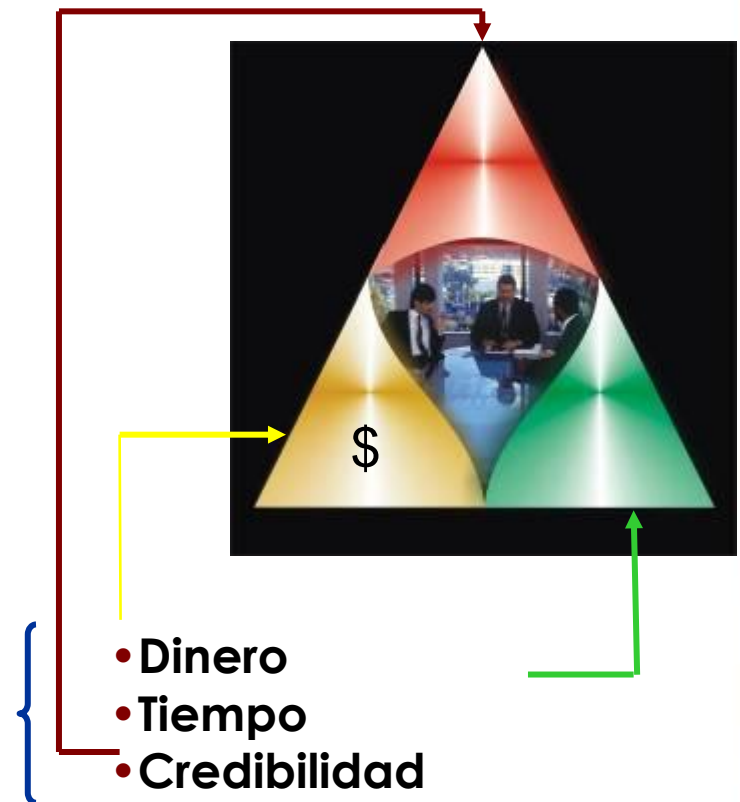
- Negociación hasta conseguir un acuerdo óptimo/justo
 - Estrategias y tácticas para alcanzar un acuerdo en un tiempo razonable
 - Prevenir recaídas y promover la seguridad personal / corporativa
- Preparación y entrega del rescate
- Recuperación de la Víctima



Objetivos CMC

- Recuperar a la víctima, sana y sin lesiones.
- En el menor tiempo, con los menores recursos posibles.
- Crear un precedente, “vacuna”.
- Hacer justicia.

Factores Claves Involucrados:



CMC

1. **Lider del Comité**
2. **Miembro(s) de la Familia**
3. **Rep. Corporativo**
4. **Vocero (Media)**
5. **Consultor Crisis**
6. **Financiero**
7. **Asesor Legal**

Comite de Manejo de Crisis. Perfil de sus Integrantes

- **Integridad Moral, analítico, discreto maduro y asertivo**
- **Con conocimiento de la familia / víctima / empresa**
- **Trabajo en equipo y habilidad para llegar a acuerdos**
- **Que sepan tomar decisiones y con experiencia**
- **Disposición de tiempo y con un compromiso durante el proceso de negociación**
- **Inclusivo**
- **Estrategias acordadas**
- **Con objetivos claros y bien definidos**



Centro de Manejo de Crisis

- Bien ubicado y accesible
- Con equipamiento de apoyo adecuado
- Privado/ Seguro
- Con Sistemas de comunicación múltiples
- Centro de reunión y estancia



Primer Contacto

Que hacer?

1. Verificación. Falso vs. Real
2. Grabar conversación. Iniciar un registro del caso
3. Mostrar disposición a cooperar y hacer un trato justo
4. Comunicar que se está tomando nota del mensaje
5. Comunicar que usted no puede tomar o comprometerse a una decisión final sobre su petición
6. Obtener demandas e instrucciones detalladas y específicas
7. Pedir un nombre o código para identificarlo en futuras comunicaciones
8. Establecer una hora/ día para el próximo contacto



Primer Contacto

Que NO hacer?

Evitar:

- Establecer un compromiso inmediato
- Presentar una oferta
- Dar información adicional
- Amenazar, confrontar o usar violencia verbal
- Suplicar, mostrar nerviosismo, temor o suspicacia
- Interrupciones, distracciones, confusiones.



QUE HACER COMO VÍCTIMA :

- Mantener la Calma.
- Tener un Plan y seguirlo ! Un equipo de especialistas estará con su familia.
- Siga las recomendaciones de su entrenamiento.
- Coopere con los Captores.
- No violente su estancia.
- No de más información de la que le cuestionen.
- No corra riesgos innecesarios.
- Recuerde los detalles y descríbalos al ser liberados.



QUE HACER COMO VÍCTIMA :

- No trate de escapar a menos que exista una posibilidad real
- Aliméntese lo mejor posible
- Solo líquidos embotellados
- Ejercítese de la mejor manera
- Solicite sus medicamentos
- Mantenga la mente ocupada
- Fe de salir bien



Secuestro: Metodología del Ataque

9 a 1 vencen

- **Escape**



- **Acción**



- **Planeación**



- **Logística**

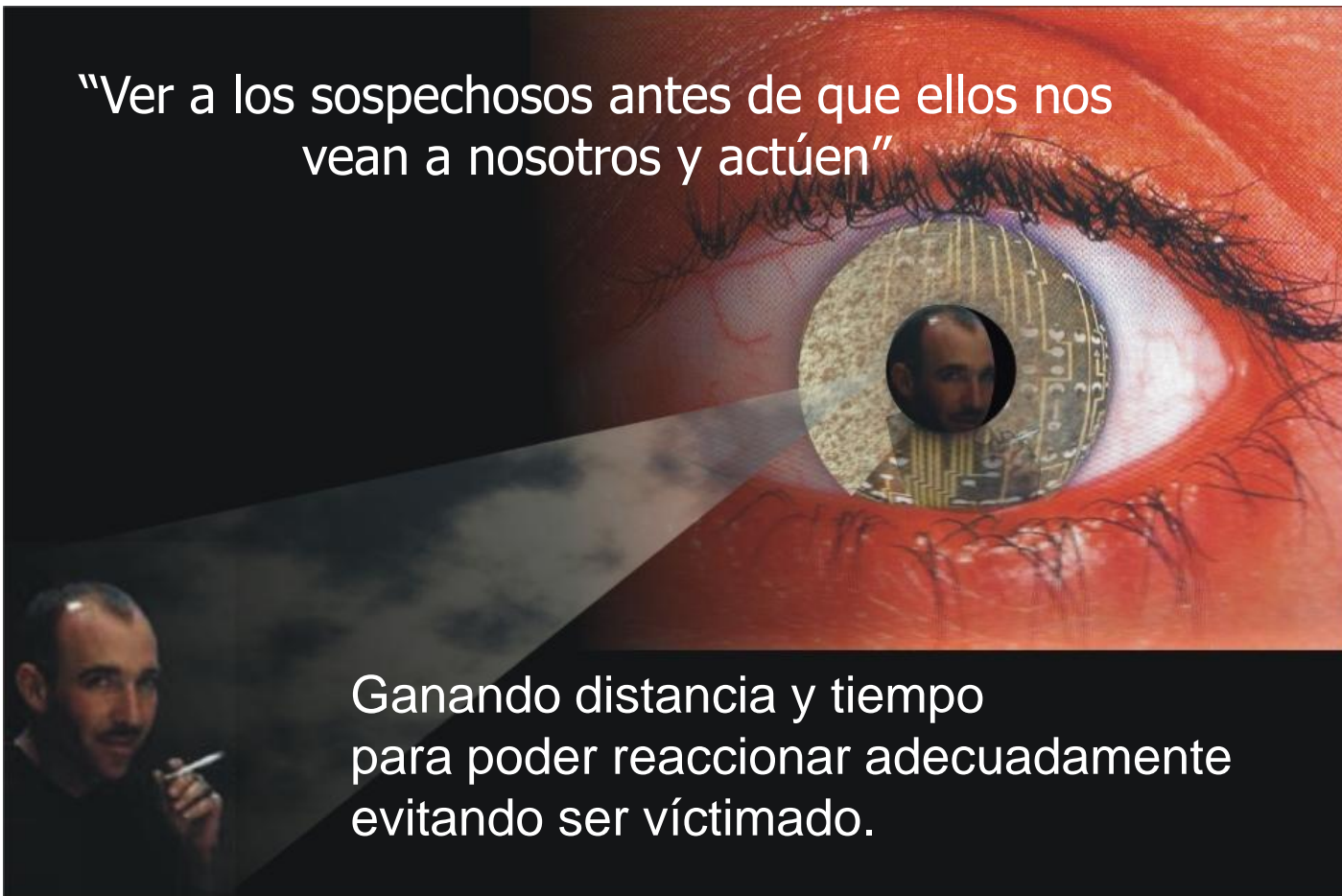


- **Vigilancia ***

* Nota: El momento mas vulnerable para el criminal es en su etapa de **“vigilancia”** sobre su víctima

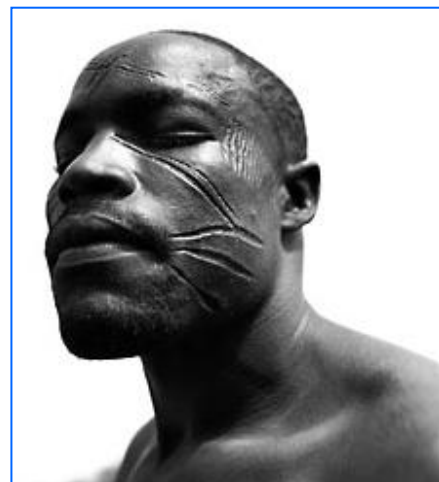
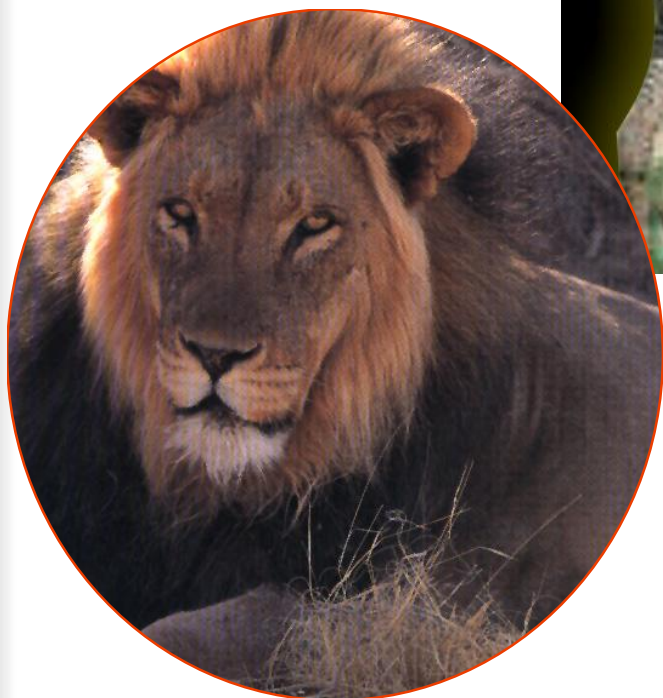


“Ver a los sospechosos antes de que ellos nos
vean a nosotros y actúen”



Ganando distancia y tiempo
para poder reaccionar adecuadamente
evitando ser víctima.





PERFIL TÍPICO DE UN ATACANTE EN POTENCIA EN MEXICO

- ⊘ Hombre
- ⊘ Edad: 17-45
- ⊘ Chaqueta, saco, Gafas, Gorra
- ⊘ Aspecto Generalmente descuidado
- ⊘ Mal encarado

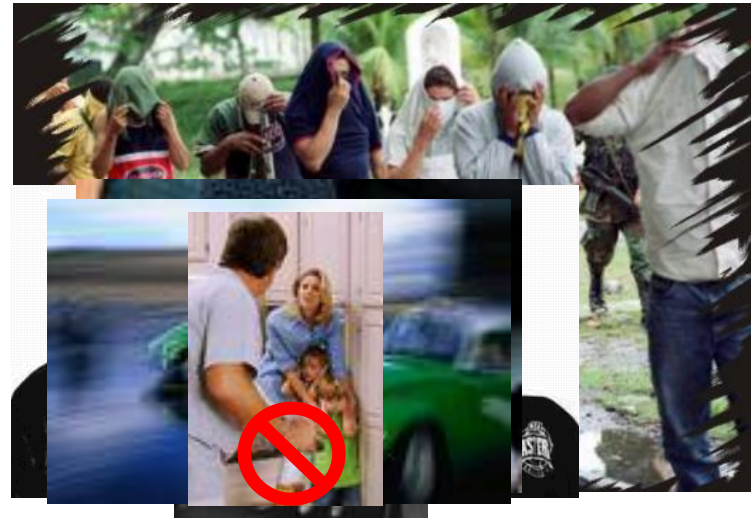


BASADO EN ESTADÍSTICAS OFICIALES CONSIGNADOS POR LA AUTORIDAD DE MEXICO AL 2009



CARACTERÍSTICAS ADICIONALES

- En grupos de 2 a 4, etc.
- Manos libres o escondiendo algo
- Vigilantes al entorno
- Normalmente, sin mujeres, niños o ancianos.
- Vehículos poco llamativos



Recomendaciones

- Aceptar que el problema es real y creciente en la Región
- Nuevas modalidades de asalto bancario mediante Secuestro y Extorsión
- Mejorar los programas Institucionales de información actual y prevención predictiva
- Promover la aplicación de medidas personales de prevención
- Supervisar la aplicación de la Política de seguridad de la Institución
- Reportar todo incidente al área responsable de Seguridad
- Operar en equipo con los especialistas
- Llevar registro y estadística de los casos
- Aprender y aplicar mejoras al modelo preventivo
- Coordinación con las Autoridades





XXVI Congreso de
Seguridad Bancaria
CELAES 2011



Gracias

Jorge Septién, CPP
Consultor Internacional en Gestion de Crisis

MSPV Seguridad Privada, S.A. de C.V.

Septien-Barquet y Asociados, S.A. de C.V.

Segworld Group Corporation Inc.

+1-(619)9474752 USA

+52-1-(55)51044220 México

j.septien@mspv.com.mx

jorgeseptien@gmail.com

