

Open Arms: cómo llevar un proyecto a buen puerto

Así nació la ONG de la mano del socorrista español Óscar Camps, quien decidió actuar contra el drama de la migración.



1 de abril de 2016

Las imágenes en una playa turca del cuerpo inerte de Aylan Kurdi, de apenas tres años, pusieron cara y nombre a la tragedia en septiembre de 2015. Y, de paso, destaparon las vergüenzas de una Europa que asistía impasible al drama de los refugiados que intentaban

llegar a sus costas desde Turquía. Pero Aylan no fue el primero. Muchos otros menores y adultos habían perecido ya en las aguas que separan Turquía de Grecia.

Las noticias sobre lo que estaba sucediendo allí habían removido la conciencia de Óscar Camps, director de [Pro-Activa Serveis Aquàtics](#), una empresa que presta servicios de socorrismo y salvamento marítimo en el litoral español.

“Era lamentable ver cómo a poca distancia de la costa, a unos 150 o 200 metros, morían ahogadas familias enteras”, explica Camps. Y es que la mayoría de las muertes por ahogamiento se producían muy cerca de la playa: justo en el que sería el radio de acción de un equipo de socorrismo como los que él dirige.

Camps decidió hacer algo al respecto. “Tenía 15.000 euros y el apoyo incondicional de la familia”, y eso le bastó para ponerse en marcha: quería detener la sangría de personas que perecían a diario frente a las costas griegas. El éxito de su iniciativa muestra algunas de las claves que permiten llevar un proyecto a buen puerto.

“Era lamentable ver cómo a poca distancia de la costa, a unos 150 o 200 metros, morían ahogadas familias enteras”, explica Camps. Y es que la mayoría de las muertes por ahogamiento se producían muy cerca de la playa: justo en el que sería el radio de acción de un equipo de socorrismo como los que él dirige.

Camps decidió hacer algo al respecto. “Tenía 15.000 euros y el apoyo incondicional de la familia”, y eso le bastó para ponerse en marcha: quería detener la sangría de personas que perecían a diario frente a las costas griegas. El éxito de su iniciativa muestra algunas de las claves que permiten llevar un proyecto a buen puerto.

El poder de la perseverancia

Lo primero que hizo fue sondear a algunos de sus colaboradores en la empresa que fundó hace diez años para recabar apoyos. “Todos se apuntaron a la iniciativa”, explica orgulloso. Y con razón: no cualquier jefe es capaz de “embarcar” a su personal en un proyecto de este tipo. Y mucho menos de conseguir que lo hagan de forma totalmente voluntaria y altruista.

Muy distinta fue la respuesta de organismos y autoridades. Óscar Camps llamó a múltiples puertas para ofrecerse a asistir de forma desinteresada a los refugiados que llegaban a las costas griegas. Escribió a alcaldes, embajadores, ministerios, la agencia de control de fronteras de la UE e incluso a Médicos sin fronteras, “a todo el mundo involucrado en este

conflicto humanitario”. Pero, como tantas veces ocurre fuera de nuestro círculo próximo de influencia, sus palabras cayeron en saco roto: no obtuvo respuesta de nadie.

Sin la determinación de Camps, el proyecto no hubiera podido seguir avanzando.

A mediados de septiembre de 2015 tomó un avión junto con uno de sus principales colaboradores para comprobar cuál era la situación en Lesbos. Su objetivo, básicamente, era realizar una primera exploración del terreno, para valorar la situación y comprobar si existía alguna necesidad que ellos pudieran cubrir.

Ver para creer

Pronto constataron que la falta de preparación y de medios en Lesbos les interpelaba de una forma urgente y directa. “El segundo dingui (bote inflable) que vimos llegó pinchado y cayó gente al mar. Algunos sabían nadar; otros, la mayoría, no, así que tuvimos que saltar al agua”.

La afluencia de embarcaciones frágiles y sobrecargadas era constante. Además, en ocasiones se quedaban a la deriva durante la travesía. En total, unos 1.000 refugiados al día. Y no había nadie preparado para ayudarles a alcanzar la orilla sanos y salvos.

En tierra firme había un potente movimiento de pequeñas ONGs y voluntarios tratando de suplir la ausencia de medios y efectivos institucionales, pero faltaba alguien con los medios y conocimientos para efectuar labores de rescate en el agua. Así que su servicio se hizo imprescindible de inmediato.

“Decidimos ponernos el uniforme que utilizamos en las playas españolas e identificarnos como lo que somos. Era nuestra forma de decir ‘somos profesionales, sabemos lo que estamos haciendo y hemos venido a ayudar’”. Eso y los primeros éxitos de sus intervenciones contribuyeron a vencer resistencias y ganarse el respeto y la colaboración de las organizaciones que trabajaban en la zona “hasta el punto de pedirnos que permaneciéramos más tiempo allí”.

A pesar de la burocracia

Cambiar el *status quo* requiere determinación, pero también perseverancia y financiación. Pese a la falta de apoyo por parte de las administraciones, Camps y sus colaboradores buscaron la forma de conseguir más voluntarios y más medios, sin esperar una autorización y

permisos (que nunca llegaron).

“Llegamos con un neopreno y unas aletas, prácticamente, y empezamos a pensar en traer algo más de material. A la tercera semana, no nos habíamos gastado ni 2.000 euros y ya habíamos salvado a 16 personas de morir ahogadas”. Pero necesitaban más recursos, si querían ampliar el alcance de su misión y permanecer en la isla más allá de la mitad de octubre.

El coordinador de emergencias de Human Rights Watch les animó a no desfallecer: “Nos dijo que éramos importantes, que dábamos un servicio que nadie estaba prestando, que no nos podíamos ir, y nos recomendó buscar financiación mediante una página de crowdfunding o algo parecido, así que hicimos una página web y abrimos una cuenta en PayPal”.

Paralelamente, empezaron los trámites para constituirse como una ONG, con lo que a primeros de octubre nacía [Proactiva Open Arms](#).

Los primeros donativos llegaron de la mano de algunas organizaciones que operaban en Lesbos y de ciudadanos particulares de Estados Unidos, Reino Unido y Noruega que habían conocido su labor gracias a los medios de comunicación.

Ganando legitimidad

A medida que iban llegando más socorristas voluntarios, su siguiente prioridad fue conseguir un vehículo y una embarcación que les permitiera patrullar las costas. Hasta ese momento, habían trabajado con las embarcaciones que trasladaban a los propios refugiados –las que no se hundían o llegaban pinchadas– y de las que ponían a su disposición los pescadores locales.

El coche les permitiría recorrer los 16 kilómetros de costa para avistar barcas con problemas, a la deriva o directamente naufragada. Pero nuevamente toparon con la inoperancia de las instituciones. “Queríamos traer las motos acuáticas y fuimos a ver a los guardacostas para pedirles permiso”. Pero, según Camps la respuesta nunca llegaba, “siempre nos daban largas”.

Aparte de la burocracia, Camps reflexiona, que había otros factores en juego: era impensable que la administración les permitiera traer su material de rescate desde otro país porque eso significaba reconocer sus propias carencias y su incapacidad para afrontar la situación.

Al final, Camps y su equipo decidieron cargar un ferry con sus propios coches, remolques y

dos motos de agua para traerlas desde Barcelona. El equipo llegó justo un par de días antes del fatídico naufragio del 28 de octubre de 2015. Un día negro para todos los que estaban trabajando en las playas de Lesbos.

“Estuvimos rescatando a mucha gente con las motos de agua en alta mar. Con mucha precariedad, jugándonos el físico con los guardacostas y con Frontex, logramos salvar a 260 personas”. Sin embargo, al abandonar la zona tuvieron que dejar atrás decenas de cadáveres.

Ese naufragio marcó un punto de inflexión en la relación con el personal de Frontex y con los guardacostas que operaban en aguas griegas. En los despachos todo seguían siendo largas, pero en el agua, a nivel técnico y de operaciones, empezó a forjarse una estrecha relación de colaboración. “Allí se dieron cuenta de que éramos profesionales. Y a partir de entonces, la situación cambió absolutamente, pasaron a contar con nosotros para todo”.

Gestión de equipos bajo presión

La gestión de personas ha ido adaptándose a las circunstancias. Al principio, ellos mismos vigilaban la costa para ver cuándo y de dónde llegaban las embarcaciones. Pero, una vez empezaron a trabajar con otras organizaciones y ganarse su estima, pudieron contar con la ayuda de otras organizaciones que vigilan y les avisan, lo que les ha permitido optimizar el equipo”.

Es evidente que contar con un equipo de profesionales y voluntarios comprometidos ha sido crucial. Y aquello también requiere un coste: “Implica pagar los vuelos, el alojamiento y la comida para hasta 14 personas, en turnos de dos semanas”.

Todos los voluntarios son socorristas o profesionales en labores de rescate y salvamento marítimo. Pero han de trabajar en unas condiciones muy extremas, tanto física como psicológicamente. Y nadie es inmune a la tragedia de los migrantes, ni a las secuelas de tener que decidir, en pleno rescate, a quién salvar y a quién no.

De ahí que, desde el principio, limitaron los turnos a dos semanas, tras las cuales podían recibir el apoyo de psicólogos para gestionar el estrés y el impacto traumático de algunas situaciones. “Tenemos una carga emocional muy pesada, porque hemos vivido situaciones y dramas inconcebibles. Hemos visto morir a mucha gente, pero también hemos tenido la satisfacción de salvar a muchos. Cada uno lo lleva como puede”, explica Camps.

Transparencia y comunicación eficaz

Tras el naufragio del 28 de octubre, la labor de Proactiva Open Arms en Lesbos ganó mucha más visibilidad. “A partir de ese día empezamos a recibir muchas más peticiones por parte de los medios de comunicación para entrevistarnos” recuerda Camps.

La estrategia de comunicar de forma transparente y eficaz la labor que llevan a cabo en Lesbos ha sido, sin duda, una de las claves del éxito de Proactiva Open Arms. En primer lugar, les ha permitido denunciar una situación que ellos consideran intolerable. En segundo lugar, ha contribuido a remover conciencias y a movilizar a una ciudadanía mucho más sensible que las instituciones que la gobiernan. Y en tercer lugar, gracias a toda esta campaña de sensibilización se ha conseguido un flujo de donaciones que permite financiar sus operaciones.

“Nuestro éxito económico se debe a que hemos comunicado bien lo que estaba ocurriendo. Hemos despertado muchas conciencias y hemos alertado a muchas personas que desconocían lo que ocurre aquí”, señala Camps.

De hecho, el esfuerzo para dar a conocer su labor ha sido constante desde la llegada a la isla, con una presencia activa en redes sociales. Han sido claves para hacer tangible la tragedia, mostrando para qué sirven las donaciones y han ido modelando una comunidad cada vez más amplia y sensibilizada.

Además de ser proactivos en la gestión de sus comunicaciones, se han asegurado de ser transparentes. Para ello, instalaron cámaras en sus embarcaciones y cascos. Así pueden mostrar su trabajo en tiempo real, aportando contenido a los medios de comunicación con imágenes en directo, sin que ello les impida realizar su trabajo: salvar vidas.

También cuentan con la complicidad de periodistas, fotógrafos y cámaras que cubren sus rescates, aquello produce más material para su web y, por tanto, reciben más apoyo. Ahí se crea un círculo virtuoso que beneficia su misión.

Flexibilidad y capacidad de adaptación

Otra virtud ha sido su capacidad para adaptarse a un escenario en constante movimiento. La logística ha tenido que ajustarse a los cambios en las dinámicas de llegada de refugiados debido a factores tan diversos como la climatología, los acuerdos políticos de la UE o la operativa de las mafias turcas.

“Todo es muy maleable, nada es definitivo y nuestro trabajo está en función de las llegadas, así que no podemos tener un horario”, explica Camps. De estar defendiendo la costa y atender a los refugiados en la playa, pasaron a asistirles a centenares de metros mar adentro con las motos de agua. “Pero seguía muriendo gente ahogada a tres millas de la costa, en mitad del mar”.

Gracias a la solidaridad de la sociedad civil, lograron la financiación necesaria para comprar lanchas semirrígidas preparadas para realizar tareas de salvamento durante la noche, ya que las embarcaciones de migrantes empezaron a llegar en la oscuridad.

Sin ir más lejos, Camps explica que la madrugada anterior a conceder la entrevista a *IESE Insight* rescataron a “45 personas que quedaron atrapadas en un barco a la deriva porque el *smuggler* (traficante) los abandonó cuando la hélice se enganchó en unas redes de pesca”.

Por lo que deben también estar pendientes de los cambios en las rutas que los traficantes utilizan para sortear los controles de Frontex y de los guardacostas turcos y griegos.

“Hay dos millones de personas pendientes de cruzar en Turquía. Están en una situación desesperada, no van a permanecer allí. No pueden impedirles cruzar, es imposible. Tardarán más o menos, cambiarán las rutas, pero acabarán intentándolo. No se puede garantizar la impenetrabilidad en el mar”.

Las mafias ya han recurrido a rutas que antaño se utilizaban para el tráfico de mercancías, intentando llegar a Europa a través de otras islas griegas, de Chipre o de Lampedusa. Incluso han intentado saltar directamente desde Turquía hasta Italia.

Ante esta realidad tan compleja y en prueba de su adaptabilidad, ellos están a punto de ampliar su radio de acción y dar soporte en el Mediterráneo central.

De momento, siguen coordinándose con el resto de las organizaciones que operan en Lesbos para “tener siempre un equipo en el agua porque en pocos minutos puede haber víctimas, sobre todo entre mujeres y niños, así que hay que ser muy ágil”.

Para Camps, ninguna remuneración económica podría igualarse a saber que ha salvado una vida. La mañana de esta entrevista Óscar Camps recibió un mensaje de WhatsApp de una doctora de IsraAID. Le adjuntaba la foto de un bebé al que había ayudado a nacer hacía pocos meses “entre chalecos salvavidas” y cuyo cordón umbilical “anudamos con el cordón de mi bañador”. Aflora una sonrisa en su cara: “Me ha hecho mucha ilusión”.

Artículo escrito por Gemma Tonijuan y publicado originalmente en la revista [*IESE Insight*](#) (núm. 29, segundo trimestre de 2016).



Óscar Camps (en la foto) trajo su propio equipo de salvamento desde Barcelona y, gracias a la generosidad del público, pudo comprar más lanchas.

Orgullo corporativo

Desde socorristas, capitanes de Salvamento Marítimo, bomberos hasta policías hacen parte de la lista de más de 3.000 voluntarios dispuestas a desplazarse hasta Lesbos para colaborar con Open Arms.

La identificación con la misión de esta ONG no solo se ha traducido en la afluencia de donaciones y voluntarios. También ha reforzado el compromiso de los empleados de Pro-Activa Serveis Aquàtics, la empresa de la cual surgió.

La plantilla se ha volcado en apoyar esta iniciativa. Durante todo este tiempo, los profesionales que Óscar Camps dirige en Barcelona han asumido las responsabilidades de sus compañeros desplazados en Lesbos y les han ofrecido el apoyo logístico, administrativo e incluso emocional que no encontraron en ninguna de las autoridades competentes. “Todo el mundo lleva con mucho orgullo la camiseta”, concluye.

En el fondo, su proyecto podría enmarcarse en las iniciativas de [voluntariado corporativo](#) que ponen en marcha cada vez más empresas. Según [estudios del IESE](#), estos programas no solo tienen un impacto social positivo, sino que también mejoran la motivación de los empleados y la imagen tanto interna como externa de las compañías.

+INFO:

[IESE Business School Insight 158 \(enero – abril 2021\)](#) sobre Filantropía y RSC.

www.iese.edu/es/insight