

EMPRESAS TRANSNACIONALES DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA EN LA ARGENTINA

Resumen: La expansión de las prácticas de vigilancia está estrechamente relacionada con la globalización de empresas transnacionales de seguridad, como ADT, Prosegur, Securitas, entre otras. Estas empresas proveen de tecnologías a los organismos estatales, comercios, y ciudadanos de distintos países. A pesar de su importancia en los procesos actuales de vigilancia, las actividades de las transnacionales de seguridad han pasado desapercibidas en el ámbito académico y/o periodístico de Latinoamérica en general, y de Argentina en particular.

A fin de iniciar una mayor percepción sobre esta problemática, en esta presentación mostraré resultados preliminares de un proyecto de investigación en curso sobre transnacionales de seguridad en Argentina. Esto incluirá, en primer lugar, una comparación del discurso global de seguridad de las transnacionales en sus reportes anuales, con el discurso que utilizan a nivel local. En segundo lugar, basado en datos primarios y secundarios presentaré un mapa de las principales empresas de seguridad y TICs que venden equipos de vigilancia en la Argentina, y describiré las formas en la que las transnacionales han logrado volverse parte de la "cultura" local. Finalmente, contrastaré el discurso de estas empresas con casos controvertidos difundidos en los medios de comunicación y otras organizaciones, que revelan serios interrogantes sobre la forma de operar de estas transnacionales. A la vez, esto me permitirá listar un conjunto de áreas de vacancia para estimular futuras investigaciones y discusiones para enfrentar el desafío causado por estas transnacionales.

Palabras clave: empresas transnacionales de seguridad, vigilancia, Argentina, adaptación

Corporações transnacionais de segurança e vigilância na Argentina

Resumo: A expansão das práticas de vigilância está intimamente ligada à globalização das empresas de segurança transnacionais como ADT, Prosegur, Securitas, entre outras. Estas empresas fornecem tecnologias para as agências governamentais, empresas e cidadãos de diferentes países. Apesar da sua importância no atual processo de monitoramento das atividades de segurança transnacional, elas passaram despercebidas em o contexto acadêmico e jornalística da América Latina em geral, e da Argentina em particular.

Para iniciar uma maior consciência sobre esta questão, nesta apresentação mostrarei os resultados preliminares de um projeto de investigação em curso sobre corporações transnacionais de segurança na Argentina. Isto incluirá, em primeiro lugar, uma comparação do discurso de segurança das corporações transnacionais nos seus relatórios anuais com o discurso usado localmente. Em segundo lugar, com base em dados primários e secundários, vou apresentar um mapa das principais empresas de segurança que vendem equipamentos de vigilância na Argentina, e descreverei as maneiras em que as empresas transnacionais têm conseguido se tornar parte da "cultura" local. Finalmente, contrastarei o discurso dessas empresas com casos controversos divulgados nos meios de comunicação e outras organizações que revelam sérias questões sobre como operar essas transnacionais. Por sua vez, isso vai permitir-me listar um conjunto de áreas de vacância para estimular futuras pesquisas e discussões para o desafio causado por estas empresas.

Palavras-chave: Corporações transnacionais de segurança, vigilância, Argentina, adaptação

Transnational security companies and surveillance in Argentina

Abstract: The expansion of surveillance practices is closely linked to the globalization of transnational electronic security companies, like ADT, Prosegur, Securitas, among others, who provide the needed technologies to states, businesses and citizens of diverse countries. In spite of their importance in contributing to the growth of surveillance, the activities of these transnationals have been scarcely researched in academia and the press of Latin America in general, and of Argentina in particular.

In order to contribute to greater public discussions on this issue, in this presentation I shall show preliminary results on an ongoing research Project on transnational security companies in Argentina. This will include, first, a comparison between the global features of the discourse of these transnationals in their annual reports, with the one that they use locally. Second, based on primary and secondary data I will map the main security firms in the country, and list some of the strategies that they are employing to become local. Finally, I shall contrast the claims of the discourse of these firms with controversial cases from the press and other organizations, which raise serious questions on the operation of these transnational corporations. These will suggest a number of gaps to deepen in future research projects and in the general public debate on the impacts of surveillance in society.

Keywords: transnational security companies, surveillance, Argentina, localization

INTRODUCCIÓN

En la literatura académica de los últimos años, crecen los estudios sobre el rol de empresas privadas en la guerra, e incipientemente el rol de empresas en la implementación de la seguridad privada (Avant, 2005). Según los críticos, la privatización de la seguridad debilita la capacidad del Estado de garantizarla como un bien público (Zedner, 2006). Por el contrario, otros analistas más optimistas sostienen que lo que se observa es una transición de la provisión centralizada por parte del Estado de los servicios de seguridad pública, a una red de múltiples actores donde nuevos actores privados participante activamente, pero donde el Estado aún retiene la preponderancia (White, 2011). Estas tendencias son importantes para estudiar la vigilancia en nuestras sociedades contemporáneas, ya que muchas de las empresas de seguridad privada son

las que proveen la tecnología y los servicios que las hacen posibles. Siguiendo a Gill (2008), entiendo a la expansión de las prácticas de vigilancia masivas como un producto del nuevo orden mundial timoneado por los Estados Unidos, que difunde la hegemonía de una globalización neoliberal. En este contexto, las prácticas de vigilancia son centrales, no sólo por cuestiones geopolíticas, sino también para reducir los riesgos en la acumulación de capital, y en generar identidades de acorde a sus intereses.

Este crecimiento de las prácticas de vigilancia, se está expandiendo por todo el planeta gracias a empresas transnacionales de seguridad, ya sea estadounidenses u otras que copian sus prácticas, ya que sus estrategias de negocio se están focalizando cada vez más en el desarrollo de soluciones de seguridad tradicional en convergencia con soluciones de seguridad electrónica. Debido a la creciente importancia de estas organizaciones, ya hay incipientes trabajos sobre las mismas en la literatura Anglófona, pero escaso o nulos que analicen su accionar en el contexto de América Latina. En tal sentido, este artículo esboza resultados preliminares sobre un proyecto en curso sobre transnacionales de seguridad y vigilancia que aporten al conocimiento de estas organizaciones en la región, tomando como fuentes primarias de observación al caso de Argentina. En el texto se adopta una perspectiva de economía política, que entiende que las empresas transnacionales de seguridad son actores económicos y políticos, que emergen en un contexto de hegemonía de políticas neoliberales, y que a la vez emplean un conjunto de estrategias de legitimación para operar a la par de las fuerzas de seguridad nacionales (White, 2011).

En particular, empleo la estrategia posestructuralista de los estudios de seguridad, que entiende que la ‘seguridad’ no es algo que puede ser definido de forma objetiva, que tiene una esencia, al contrario, se tiene que entender como un proceso de nombrar algo, que al hacerlo, tiene efectos en lo que se entiende como un problema de seguridad, y cómo se actuará ante el (Waever, 1995). Esta forma de entender la seguridad ha sido útil para comprender como los Estados han expandido la definición de seguridad, más allá de las amenazas militares, por ejemplo, seguridad ambiental, económica, ciberseguridad, etc. Y en este artículo extiendo esta idea para el estudio de cómo las empresas transnacionales definen ¿qué es un problema de seguridad? Al fin y al cabo, si las mismas ofrecen productos y servicios para resolver el problema de la “inseguridad”, implícitamente tienen una definición de la misma, que si nos guiamos por esta teoría, también es construida socialmente.

En cuanto a la organización del artículo, primero muestro estadísticas sobre las empresas dedicadas a la seguridad electrónica en el país. Segundo, esbozo las principales características de sus discursos globales, haciendo foco en qué tipo de problemas de seguridad identifican. Tercero, listo sus formas de adaptación y legitimación para operar en el contexto de Argentina. Finalmente, comparo los argumentos de estas empresas con información periodística, de organizaciones sindicales y otras no gubernamentales, que revelan las contradicciones del discurso y el accionar de las empresas de seguridad transnacional, y que plantean serios interrogantes generados por sus actividades.

MÉTODOS

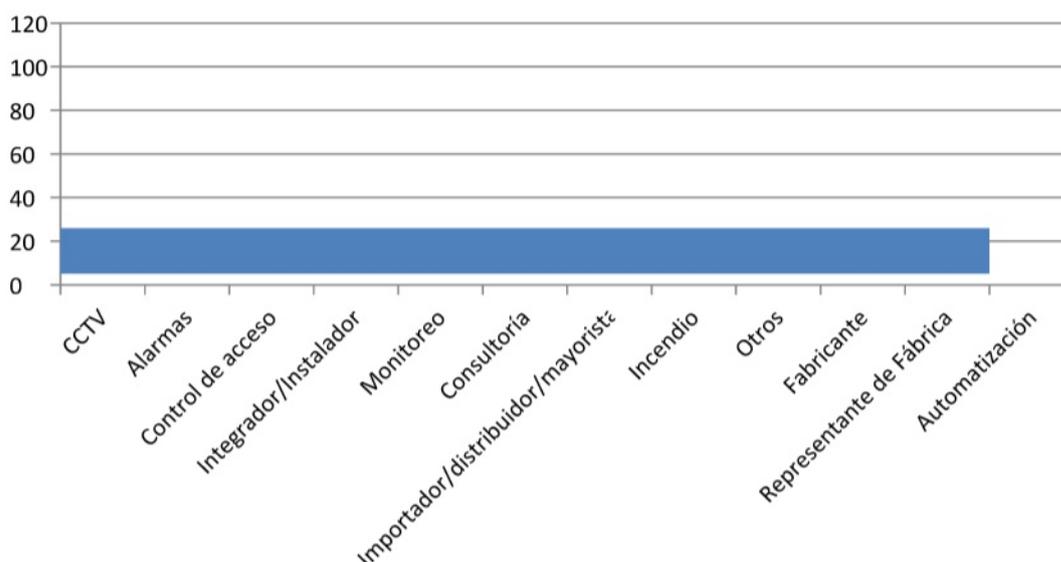
Se utilizaron cuatro tipos de fuente de información: a) los reportes anuales de las empresas, donde se justifica su modelo de negocio, su perspectiva sobre la industria actual y a futuro, y una explicación de sus productos y servicios; b) se obtuvo información detallada de sus productos y servicios, tanto en sus páginas internacionales (generalmente en Inglés), y su respectiva versión Española para el mercado de Argentina; c) se recolectó información sobre la operación de estas empresas en la ciudad de Buenos Aires, y observaciones del autor en un evento del sector; d) artículos en internet en periódicos, foros y organizaciones relacionadas al sector de la seguridad (cámaras empresarias y sindicatos) y la vigilancia, donde se relatan situaciones problemáticas de estas para resolver los problemas que supuestamente resuelven.

EMPRESAS TRANSNACIONALES DE SEGURIDAD EN ARGENTINA

Estadísticas

En Argentina hay una diversidad de empresas de seguridad electrónica, que son las que suministran diversos productos y servicios para las crecientes prácticas de vigilancia en comercios, hogares, espacios públicos, entre otros. Desde la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica, que nuclea a las principales firmas tanto nacionales como extranjeras en el país, tienen registradas a 146 organizaciones relacionadas con la seguridad electrónica en el país, que operan en diferentes áreas, tal como se observa en el siguiente Figura 1.

FIGURA 1: CANTIDAD DE ORGANIZACIONES REGISTRADAS EN CASEL POR ÁREA.



Fuente: CASEL.

Casos de transnacionales

Los datos de la Figura 1 sugieren una dinámica industria de la seguridad en Argentina. No obstante, esto oculta que tal como está ocurriendo en otros países, las empresas transnacionales son las que mayor peso tienen en términos económicos y tecnológicos. De hecho, al juntar las categorías de monitoreo y de CCTV, que son las áreas más directamente asociadas a la vigilancia electrónica, se detectan 9 empresas que operan en más de 1 país, que prevalecen en la oferta de servicios de vigilancia. Por lo tanto, en esta sección me focalizo en algunas características del discurso global de las principales empresas transnacionales de seguridad electrónica. Entre ellas, consideré a: ADT (USA), G4S (Reino Unido), Prosegur (España) y SECURITAS (Suecia). Cabe resaltar que ADT ofrece mayoritariamente soluciones de seguridad electrónica, mientras que las otras empresas tienen a la seguridad electrónica como un complemento cada vez más importante de un portfolio más amplio de productos y servicios de seguridad. Por ejemplo, vigilancia presencial, móvil, consultoría en seguridad, etc. A pesar de sus diferencias, estas empresas comparten algunas características en común en su discurso global que detallo en las siguientes sub-secciones: la forma arbitraria en definir qué es un problema de seguridad; la financialización de sus operaciones; y la propuesta de una solución tecnológica.

Las empresas transnacionales se nos presentan como actores centrales para alcanzar sociedades más seguras. Por ejemplo, la presidente de Prosegur dice que “La seguridad es un pilar básico para el normal desarrollo de la sociedad y nosotros jugamos un papel relevante en la consecución de un entorno más seguro y, por tanto, de más libertad” (Prosegur, 2015: 7).

Pero estas declaraciones no tendrían mucho sentido sin una explicitación de qué entienden estas empresas por ‘seguridad’. Sin embargo, en sus reportes no encontramos una definición precisa, sino que un conjunto de “motores” de crecimiento de la industria o riesgos a enfrentar. Por ejemplo, G4S (2015: 14) identifica al terrorismo, las migraciones masivas, la inestabilidad económica, pandemias, el cambio climático y la ciberseguridad. Del mismo modo, SECURITAS (2015: 2) consideran al terrorismo y a los refugiados, como fuentes de inseguridad. Esto indica que la seguridad es un concepto abierto en estas transnacionales, es decir que no tiene una esencia estable, y que se construye a partir de las declaraciones discursivas de los miembros de estas empresas y de sus textos corporativos. Por lo tanto, también se pueden detectar los procesos que Waever denominó de securitización y desecuritización en las empresas transnacionales de seguridad, que muestran la definición dinámica y variable de seguridad que emplean.

Además de esta arbitrariedad en la definición, la selección de prioridades se corresponde con temáticas ‘globales’, es decir, aquellas que son prioritarias en las regiones de mayor peso económico y político del mundo. Por ejemplo, el tema de los refugiados es central para Europa y EEUU, como lo es la amenaza del terrorismo y la ciberseguridad. Si bien esto no es malo en sí, pues las soluciones que funcionan en un dado lugar pueden llegar a transmitirse y aplicarse en otro, el énfasis en los problemas causados por inestabilidad económica, tal vez la mayor

causa de casos de inseguridad en América Latina, no tiene la prioridad que uno esperaría. Por lo tanto, las prioridades de estas empresas parecieran reflejar las prioridades de las economías más ricas del planeta, de donde estas empresas obtienen una parte importante de sus ingresos.

Hay otro aspecto central en la operación de las multinacionales que tiene que ser destacado de forma general, y en particular para el caso de aquellas dedicadas a la seguridad. En las últimas dos décadas estamos viviendo un proceso de ‘financiarización’ de la economía global, que básicamente refleja el creciente poder del sector financiero en la economía, y la expansión de sus prácticas a nivel nacional, empresarial e individual (French, Leyshon, y Wainwright, 2011). Entre los varios cambios que este proceso está produciendo, en este trabajo es importante destacar la creciente presión que los administradores de las empresas transnacionales tienen para mostrar un continuo crecimiento del valor de sus acciones en las diferentes bolsas donde cotizan. Esta presión para devolver mayor valor a sus accionistas es algo evidente en todos los sitios de las empresas estudiadas, donde tenemos acceso a información detallada de sus acciones, por ejemplo, a la curva histórica de cotización, y sus cambios recientes. No obstante, esta dependencia con los mercados financieros somete a las empresas a una intensa presión para reducir sus costos, para volverse más eficientes y mostrarles a sus accionistas las ganancias financieras que obtienen con la empresa. Este es uno de los motivos por los cuáles tienen que buscar ofrecer nuevas soluciones tecnológicas que las distingan de sus competidores (G4S, 2015: 13).

Si bien las empresas analizadas no convergen en sus definiciones de los problemas de seguridad, sí lo hacen al momento de creer en la capacidad de la tecnología de ofrecer problemas a los problemas de inseguridad que las sociedades contemporáneas enfrentan. De hecho, las principales empresas transnacionales se encuentran en una intensa competencia en ver quién desarrollará las mejores tecnologías para enfrentar los problemas de ‘seguridad’ que identifican. A continuación delinearé algunas tendencias en esta área:

- Idealmente, las empresas buscan vender ‘soluciones integrales’ de seguridad (G4S, 2015: 41), es decir, no solamente los equipos, pero también diseños adaptados a las necesidades de los clientes, incluyendo personal de seguridad. Las empresas multinacionales aseguran que su experiencia global las posiciona de forma única para ofrecer tales servicios.
- Bajo esta tendencia, la tecnología juega un rol central, pues permite vender toda una gama de productos y servicios para mantener la seguridad a distancia, presentados por Prosegur como formas de ‘disuasión creativa’, o por ADT como una forma de “no dejarlos entrar”.
- Entre las tecnologías más difundidas en el mercado encontramos la vigilancia móvil y la video vigilancia. La última contempla los circuitos de CCTV que permiten tener una observación las 24h y a tiempo real de zonas de interés. Por ejemplo, en Buenos Aires se destaca el servicio de vigilancia remota de Prosegur denominado El Ojo del Halcón, que consiste en un tótem, con una pantalla, cámara y parlantes, que le permite a un guardia de Prosegur controlar a la distancia varios hogares que lo tengan instalado.

FIGURA 2

El Ojo del Halcón.



Fuente: Prosegur.

- En cambio, la vigilancia móvil le agrega a la videovigilancia la capacidad de realizar el control de personas (georeferenciamiento) y de cámaras, pero a la distancia desde smartphones u otro tipo de dispositivos con acceso a internet. Por ejemplo, la herramienta FIND U de ADT es el típico ejemplo de sousveillance, que nos permite saber en tiempo real la ubicación geográfica de otras personas, que incluso pueden enviar señales de pánico con sus celulares en caso de emergencias. Estas propuestas de control son generalmente de menor costo que las de vigilancia realizada en persona. En suma, estas tecnologías prometen un control a la distancia de lo que valoramos en nuestras sociedades de riesgos, creando complejas redes humano-máquina. Las soluciones de seguridad electrónica contribuyen a que esta fantasía del control absoluto, a tiempo real y a distancia se vuelva realidad.
- Sumado a estas tendencias, las empresas transnacionales de seguridad están invirtiendo en el área de 'ciberseguridad', y estratégicamente en el largo plazo en soluciones de robótica (SECURITAS, 2015: 4). El desarrollo de drones por parte de Prosegur en conjunto con start-ups Españolas es un ejemplo de esto (Prosegur, 2015: 23).

FIGURA 3

Drón de Prosegur.



Fuente: Prosegur.

- Por último, es importante señalar que estos productos y servicios de vigilancia generan un flujo continuo de información que las empresas multinacionales recolectan en sus 'centros de datos' (data centers), donde se registran y analizan las diferentes señales de los instrumentos de observación empleados por y para sus clientes.

En síntesis, lo que vemos es que la tecnología se está volviendo uno de los factores centrales en los modelos de negocio y competitividad de las empresas transnacionales de seguridad.

Adaptación de las multinacionales a la Argentina

Antes de analizar el accionar de las empresas transnacionales de seguridad en Argentina, es importante tener en cuenta algunas características de la seguridad en el país. Según Saín (2013), tras la democratización se arrastran serios problemas institucionales, principalmente el desgobierno político que llevó a un sistema de auto-gobierno policial, y una criminalización selectiva que padecen los sectores más pobres de la sociedad, pero no otros. Además, en los últimos años creció la percepción de inseguridad por parte de la población. Estas tendencias llevan a que la población desconfíe del accionar de la policía. También varias figuras políticas promueven el uso de tecnologías para paliar las consecuencias de los hechos de inseguridad, como el uso de botones anti-pánico, o el uso de CCTV. Esto describe un escenario propicio para la expansión de empresas de seguridad privada (nacionales y transnacionales) que ofrezcan 'soluciones' a las empresas y ciudadanos

para los problemas que el Estado deja vacante. De hecho, la industria de la seguridad privada comenzó a expandirse con mayor velocidad en el país en los 80s y 90s (SECURITAS, 2014: 13), que coinciden con la intensificación de la globalización, y con la desmilitarización del país, que propició la contratación de ex miembros de las fuerzas armadas y de seguridad por estas empresas. Gracias a la fundación de CASEL en 2001, junto con la llegada de ADT y Prosegur, se propició el crecimiento del mercado de oferta de productos de seguridad electrónica (SECURITAS, 2014: 37). Y hoy en día hay una pujante demanda por sus productos y servicios. Según el informe de SECURITAS (2014: 27) sobre la industria de seguridad privada, los organismos que más tienden a adquirir los productos y servicios de estas empresas de seguridad son los bancos, seguidos por supermercados, autoservicios y shoppings. Le siguen otro tipo de industrias y grandes empresas, entre ellas, las basadas en la extracción de recursos naturales (petróleo, gas, minería, etc.), y de transporte. Las PYMES y comercios son otros de los clientes principales. Es decir que todas estas categorías coinciden con la importancia de proteger las ganancias del sector corporativo, que es coherente con la concepción de Gill (2008) sobre la creciente vigilancia mundial con el fin de reducir los riesgos en los procesos de acumulación de capital. Finalmente, las empresas incluyen a los clientes individuales, que en las páginas en español suelen estar abiertas con distinto nivel de detalle según la empresa. Por ejemplo, Prosegur menciona a ‘jóvenes y parejas’, ‘familias con hijos’, ‘adultos mayores’, y ‘el nuevo emprendedor’.

Pero la expansión y aculturación de las empresas transnacionales de seguridad electrónica en Argentina no fue ni es homogénea. Al contrario, se detectan estrategias más sofisticadas de localización en algunas empresas que en otras, que les permite pasar casi como locales. Por un lado, las empresas occidentales emplearon mayoritariamente la estrategia de adquisición de empresas locales de seguridad privada, como el caso de SECURITAS que llegó en la crisis del 2001, adquirió una empresa local, y en los años siguientes unas nueve más, de forma tal de trasladar su metodología de trabajo a diferentes regiones del país (SECURITAS, 2014: 19). Por el otro lado, actualmente hay un proceso de expansión de empresas Chinas en el país, como Dahua y Sinovision, cuyo modelo no analizo en este artículo, pero que pareciera estar enfrentando más dificultades para adaptarse a la región.

En el caso de las transnacionales occidentales, estas empresas emplean múltiples estrategias para adaptar y legitimar sus actividades al contexto de los países donde operan (White, 2011), que resumo a continuación en base a mis observaciones en el contexto Argentino:

- Argumentan que ser ‘global’ es algo ‘bueno’, pues implica que son capaces de operar de forma ‘seria’ y ‘continua’ en diversos países, adaptándose a las distintas condiciones, y transfiriendo prácticas de una zona a otra. De hecho, las transnacionales de seguridad si bien tienen una dependencia fuerte de sus casas matrices, suelen operar con modelos de gestión y operación localizados, pues contratan muchas veces a personal del país en donde operan.
- La simbología ocupa un rol importante en la legitimación de estas empresas. Vemos como utilizan sus mismos logos alrededor del mundo, en los uniformes de sus empleados, en sus

transportes, o en zonas vigiladas por cámaras en hogares y edificios, de forma tal de anunciar su operación en tales espacios, y de disuadir potenciales actividades criminales. Esto les sirve para simular cierta similitud con las fuerzas de seguridad nacional, y así generar cierta confianza en la población y sus clientes.

- Otra estrategia usual es mostrar su pertenencia a otros organismos internacionales de seguridad, de forma de probar su seriedad en la oferta de productos y servicios según los estándares transnacionales. Por ejemplo, muchas de las empresas alegan ser parte del pacto global de Naciones Unidas, que las compromete a respetar los derechos humanos.
- La mayoría de las transnacionales tienen un área dedicada a la Responsabilidad Social Empresaria (RSE), donde argumentan por intermedio de reportes anuales y de ‘casos’ las contribuciones que hacen al desarrollo social de las comunidades en donde operan. Esta es una forma de contrarrestar la crítica de que sólo se interesan por las ganancias económicas, y a la vez, contrarrestar las críticas de organizaciones externas sobre sus violaciones a los derechos humanos.
- Las empresas legitiman sus intervenciones en base a previos ‘casos de éxito’, en los cuáles lograron ofrecer sus productos y servicios, como en shoppings, estadios u organismos estatales.
- A su vez, se suelen remarcar los premios que ganan en competencias de nuevos desarrollos de seguridad.
- Finalmente, algunas transnacionales como Prosegur y SECURITAS han creado sus propios centros de entrenamiento en el país, dedicados a capacitar y especializar a sus empleados. Esto legitima el conocimiento en seguridad de estas empresas.

En fin, las empresas transnacionales de seguridad adaptan la oferta de sus productos y servicios a las regiones en donde operan en base a un mix de diferentes estrategias.

Casos conflictivos – La inseguridad de la seguridad

Si bien las empresas transnacionales de seguridad se presentan como genios que resolverán los principales problemas que sus potenciales clientes enfrentan, esta forma ideal de ‘venderse’ soslaya varios de los inconvenientes que estas empresas enfrentan en la práctica, y que detallo en esta sección.

Dependencia tecnológica

La competencia entre las transnacionales para ofrecer las mejores tecnologías que resuelvan los problemas de inseguridad, impulsa a las mismas a utilizar estrategias de protección de su propiedad intelectual, por ejemplo mediante patentes. Esto les permite demandar a sus competidores, y hacerles pagar un elevado costo si quieren entrar en su nicho tecnológico, lo cual es un riesgo ya que ‘legaliza’ el proceso de innovación tecnológica (ADT, 2016: 95), y lleva a una concentración de conocimiento en estas empresas. Esto es problemático en el área de la

seguridad, ya que muchas de las actuales y futuras tecnologías de vigilancia quedaran bajo el monopolio temporal de estas transnacionales, reduciendo las capacidades de los Estados de incidir en las decisiones sobre el diseño de las tecnologías de seguridad. A su vez, esto les limitará el accionar de las empresas locales, que van a ver, al menos por el período que dure la patente, limitada su capacidad de innovación. Asimismo, las empresas transnacionales están generando sus propios centros de entrenamiento en el uso de sus tecnologías y métodos de trabajo, que no es difícil de imaginar que se convertirán en sistemas paralelos y cerrados de entrenamiento para las fuerzas de seguridad, desafiando al sistema público.

No obstante, estas observaciones no impiden que las transnacionales puedan desarrollar tecnologías adaptadas a las necesidades locales. De hecho, ya lo están haciendo. Por ejemplo, la sede Argentina de Prosegur elaboró localmente El Ojo del Halcón, y presentó la solicitud de la patente para esta invención. Es decir, es un desarrollo local, ajustado a las necesidades de bajar el costo, y a la vez, de disuadir a posibles criminales, que se puede expandir a toda la transnacional. Y en tal caso, el problema que se detecta para otras tecnologías generadas en el exterior, lo tendrán que padecer otras jurisdicciones. Sin embargo, esto no niega, sino que confirma la existencia de un proceso de redistribución del poder entre los actores dedicados a la seguridad, donde las transnacionales ganan, gracias a sus ventajas en términos de desarrollo tecnológico.

Falsas soluciones tecnológicas para complejos problemas sociales

El proceso de financialización de la industria de la seguridad es evidente en el concepto de “crecimiento sostenible y redituable” que se utiliza en el informe anual de G4S (2015: 13), y que figura similarmente en las otras transnacionales. En todos los casos, la presión por conseguir mejores resultados financieros empujan estas empresas por senderos de desarrollo tecnológico que les permite ofrecer soluciones diferenciadas con respecto a sus competidores. Ahora bien, una crítica que se puede hacer es que esta presión financiera necesita que el problema de la inseguridad continúe, pues sino la industria se volvería insustentable e innecesaria. Esto explicaría por qué la industria se inclina por soluciones tecnológicas simples, que son totalmente inadecuadas para resolver definitivamente los problemas de inseguridad. La Argentina, como muchos otros países de América Latina, tiene un preocupante problema de inseguridad ciudadana, que es un fenómeno de múltiples causas, aunque una de las principales en la región es la alta desigualdad de ingresos y oportunidades entre la población. Sin embargo, la ‘desigualdad’ como causa de la inseguridad está prácticamente ausente de los reportes de estas empresas. Por lo tanto, contar con avanzados sistemas de video-vigilancia, vigilancia móvil, drones, etc., puede ser útil para algunos sectores de la población, pero altamente insuficientes para resolver el problema de la inseguridad en la región. Desde mi punto de vista, estamos ante ‘falsas soluciones tecnológicas’, ofrecidas por culpa de la competencia financiera entre estas transnacionales, que soslayan las complejas causas de los problemas de inseguridad, muchas veces retroalimentándose con los discursos más conservadores de mano dura y castigo de ‘criminales’, en vez de intervenir para reducir los determinantes sociales de tales actos.

Fallas tecnológicas

Si bien las empresas de seguridad prometen que sus soluciones son eficaces para resolver la inseguridad de sus clientes, en la práctica estas promesas no siempre se cumplen por culpa de distintos tipos de fallas que todo sistema socio-técnico puede llegar a sufrir. Entre las que afectan a la vigilancia, se pueden detectar las siguientes:

- Las imágenes grabadas por las cámaras de vigilancia no siempre son fidedignas para identificar a los sospechosos, que puede terminar con condenas equivocadas.
- Si bien la cantidad de dispositivos de vigilancia está en aumento, no hay evidencia contundente sobre su capacidad de disuadir actividades criminales. De hecho, su existencia no quita que los perpetradores no puedan encontrar formas de sobrepasar estas medidas, como cubrir sus rostros, o atacar las cámaras.
- Las alarmas pueden fallar, de hecho, ADT considera estos fallos un riesgo para su negocio, ya que en EEUU y Canadá se les cobra si la empresa le envía falsas señales a los servicios de seguridad.
- El incremento de dispositivos electrónicos de vigilancia, que registran en muchos casos información confidencial sobre los clientes de las empresas transnacionales, son susceptibles de ciberataques, que curiosamente limitan la capacidad de estas empresas de ofrecer la seguridad total que nos prometen (ADT, 2016: 90).

Desigualdad en la protección

Si las multinacionales de seguridad se vuelven un actor cada vez más central en la oferta de productos y servicios para la población, ¿cómo afectará su lógica de obtención mayores beneficios a partir de complejas soluciones tecnológicas el acceso a la seguridad? No es arriesgado afirmar que la lógica de operación de estas empresas apunta a los pequeños segmentos capaces de pagar por sus servicios (Monahan, 2008). De hecho, si uno analiza las imágenes de segmentación de mercado que utilizan, en muchos casos se menciona 'familias', pero al mirar detalladamente al tipo de familias que hacen alusión, no se trata de cualquier tipo de familia, sino de aquellas con integrantes de tez blanca, posiblemente de clase media o alta del país, con el suficiente dinero para acceder a sus servicios. Es decir que los productos y servicios de estas empresas, al operar en un contexto nacional con alta desigualdad, mayoritariamente favorecerán a los sectores de mayores ingresos, soslayando a los que no puedan ocupar el rol de 'clientes' de estas empresas, profundizando las asimetrías en el acceso a los servicios de seguridad, que de por sí ya son bastante desiguales en Argentina.

CONCLUSIÓN

En este artículo describí el creciente rol de las empresas transnacionales de seguridad en la provisión de soluciones de seguridad electrónica. Entiendo que esto es parte de un proceso de

globalización de estas empresas, que en el marco de una globalización neoliberal impulsada por EEUU, son presionadas por la lógica financiera de obtener la mayor cantidad de ganancias, y esto las lleva a competir para ofrecer las soluciones tecnológicas más avanzadas. Esto les permitió expandirse por múltiples continentes donde proveen productos y servicios de vigilancia, adquiriendo un poder económico y político no imaginado unas décadas atrás. No obstante, el surgimiento de este nuevo actor económico y político trae aparejado varios desafíos para la provisión de la seguridad.

En primer lugar, si bien en el contexto de países centrales se habla de 'gobernanza nodal', donde se redistribuye el poder entre actores públicos y privados, estas imágenes subestiman que tales procesos son más pronunciados en los países periféricos, donde hay una menor capacidad Estatal de regulación de las actividades de estas empresas. No es novedad afirmar que el poder corporativo saca ventajas en países con gran desigualdad social, donde las instituciones no funcionan como deberían, y donde faltan mecanismos de rendición de cuentas. En estos contextos las empresas pueden fácilmente utilizar sus recursos económicos para influenciar a los decisores de política pública con el fin de alcanzar sus objetivos. Esto es problemático, porque les permite fácilmente definir que es un problema de seguridad, y cómo resolverlos, con escasa o nula participación de actores estatales o de la sociedad civil.

En segundo lugar, la solución de los problemas de inseguridad por medio de tecnología puede llevar a nuevas dependencias. De hecho, la especialización y concentración de soluciones tecnológicas en pocas empresas transnacionales posiblemente aumentará la subordinación tecnológica de las fuerzas de seguridad con estas transnacionales, que están sistemáticamente protegiendo sus desarrollos por propiedad intelectual. Además, el diseño de tales sistemas es algo que no está abierto a la sociedad civil, que es un nuevo déficit democrático, donde lo que está en disputa es la relación entre seguridad y el bien común. La tendencia actual que se observa es de empresas que se concentran en soluciones tecnológicas para los sectores de la sociedad que las puedan pagar, perjudicando a los de menores recursos. Esto en muchos casos va en contra de políticas más progresistas de seguridad, que buscan resolver las causas, y prevenir los delitos, donde sin duda la desigualdad es uno de las principales causas en los países de la región. No obstante, esto está ausente en los discursos y en las soluciones tecnológicas que ofrecen estas empresas transnacionales, peligrosamente retroalimentando los discursos más conservadores de mano dura.

En síntesis, estamos ante el crecimiento de nuevas y sofisticadas estructuras de observación de la población, que ya no se encuentran directamente bajo el control del Estado, sino que de empresas transnacionales. El problema central con esta tendencia es que se reduce el espacio de decisión ciudadana sobre cómo deberían funcionar los sistemas de seguridad y de vigilancia, que cada vez más quedarán sujetos a los diseños y propuestas del poder transnacional. Por tal motivo, estoy de acuerdo con los representantes de estas transnacionales que demandan mayores regulaciones para el sector. Sin embargo, pienso que estas no tienen que ser a medida de los intereses corporativos, sino que precisan incluir las indispensables perspectivas de representantes

de la sociedad civil, junto con adecuados mecanismos de control de las actividades empresariales a fin de implementar políticas progresistas en el área de seguridad ciudadana, que distribuyan los nuevos instrumentos de vigilancia de una forma democrática y equitativa entre los sectores de la sociedad.

NOTAS

** Investigador Junior, Center for Development Research (ZEF), maxi@vilaseoane.com

REFERENCIAS

ADT. (2016). *The ADT corporation 2015 annual report* (p. 183). Florida, USA.

Avant, D. D. (2005). *The market for force. The consequences of privatizing security*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

French, S., Leyshon, A., y Wainwright, T. (2011). Financializing space, spacing financialization. *Progress in Human Geography*, 35 (6), 1–22.

G4S. (2015). *Securing your world. Integrated report and accounts* (p. 204). London, UK.

Gill, S. (2008). *Power and resistance in the new world order* (2nd ed.). New York, USA: Palgrave Macmillan.

Monahan, T. (2008). Editorial: surveillance and inequality. *Surveillance & Society*, 5 (3), 217–226.

Prosegur. (2015). *Informe Anual* (p. 391). Madrid, España.

Sáin, M. F. (2013). La oscilación. Los vaienes de la reforma del sector seguridad en la Argentina reciente. In *A dónde vamos? Análisis de políticas públicas de seguridad ciudadana en América Latina* (pp. 263–297). Washington, DC, USA: Woodrow Wilson International Center for Scholars.

SECURITAS. (2014). *Los desafíos de la seguridad privada en Argentina. Presente y futuro de una profesión* (p. 69). Buenos Aires, Argentina.

SECURITAS. (2015). *Annual Report* (p. 128). Stockholm, Sweden.

Waeber, O. (1995). Securitization and Desecuritization. In *On Security* (pp. 46–86). New York, USA: Columbia University Press.

White, A. (2011). The new political economy of private security. *Theoretical Criminology*, 16 (1), 85–101.

Zedner, L. (2006). Liquid security: managing the market for crime control. *Criminology & Criminal Justice*, 6 (3), 267–288.