

Ocupación: la mentira más rentable de las empresas de alarmas

JOANNA GIMÉNEZ I GARCIA :: 21/12/2022

Las campañas publicitarias de empresas de seguridad promueven el miedo a que ocupen tu casa para ofrecer la solución: la instalación de sus alarmas.

Las campañas publicitarias de empresas de seguridad promueven el miedo a que ocupen tu casa para ofrecer la solución: la instalación de sus alarmas.

La instalación de sistemas de seguridad se ha duplicado en España en los últimos siete años, según el observatorio sectorial DBK. Alrededor de tres millones de alarmas habitan en las viviendas españolas. Según afirman desde la empresa Securitas Direct, somos el cuarto país con más alarmas del mundo. Sin embargo, los índices de delincuencia son muy inferiores a la media europea. Entonces, ¿quién alimenta este miedo?

Suena el teléfono. Una teleoperadora habla al otro lado: “¿Sabe que en su zona se ha detectado un aumento de ocupaciones con violencia?”. Llama de parte de la empresa de alarmas Securitas Direct. La trabajadora continúa: “¿No le importa que le ocupen su casa?”.

A pesar de que la empresa de alarmas ha asegurado en un comunicado a este medio que tiene ‘tolerancia cero con este tipo de prácticas’, Daniel Caparrós, extrabajador de la compañía, asegura que los directivos de Securitas Direct son plenamente conscientes de que lo ocurre. “No tengo ninguna duda. Si les sale a cuenta, mantienen su agujero negro de legalidad. Lo sabía mi jefa directa y el jefe superior. O sea que, en la escala de jefes, todos eran conscientes de estas prácticas”, asegura. Según Caparrós, el protocolo obliga a los trabajadores a dar información falsa para tratar de vender el máximo número de servicios. “Teníamos que usar el código postal para buscar la calle asociada a la zona del cliente y decirle que le llamábamos porque habían robado en una calle cercana”. Además, afirma que, los trabajadores siempre iban rotando, ya que les despedían si no cumplían los mínimos de venta.

“Securitas Direct se ha convertido en la empresa de seguridad más grande a través de las prácticas del miedo”, expone Juanjo Ramón, miembro de la Plataforma de Afectados por la Hipoteca

Por su parte, Óscar Campos, también extrabajador de la empresa, señala que los jefes de equipo le instaban “a que generaras sensación de peligro a los potenciales clientes”. En su caso, no llamaba por teléfono, sino que visitaba gente. “No había protocolos específicos más allá de dar la idea de que no éramos comerciales, sino técnicos instaladores que están en la zona instalando”, asegura. A pesar de que no recuerda un protocolo, afirma que se solía hablar sobre la vulnerabilidad del cliente: “Gente mayor, que si están solas y desvalidas, familias, proteger a sus hijos en el caso de que alguien entre y estén dentro...”. Campos cuenta que, le despidieron por no vender ninguna alarma: “Mi jefe de equipo no entendía que no vendiera con la facilidad de palabra que tenía. Pero la realidad es que me costaba

mucho interrumpir a la gente en sus casas y meterles miedo, no me sentía muy cómodo”.

Prácticas del miedo

“Securitas Direct se ha convertido en la empresa de seguridad más grande a través de las prácticas del miedo”, expone Juanjo Ramón, miembro de la Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH). “Toda su política de ventas y publicidad está enfocada a generar miedo en la gente”, añade.

Hace años, el relato estaba enfocado en los robos, ahora está cambiando del robo a la ocupación. “Tras la pandemia, mucha gente salió tocada. Era buen momento para atacar con la política del miedo en una situación en la que estábamos débiles socialmente. En los últimos dos años estamos detectando un relato de odio hacia la ocupación”, apunta el miembro de la PAH.

Sin embargo, el término “ocupación” que se suele usar en estas campañas publicitarias se aleja de la realidad. El magistrado y jurista Joaquim Bosch define la diferencia entre allanamiento de morada y ocupación —usurpación de vivienda—. “El allanamiento supone entrar en una vivienda en la cual está residiendo una persona. Mientras que la usurpación consiste en entrar en viviendas vacías. El allanamiento de morada tiene penas de prisión de seis meses a dos años, y se les desaloja inmediatamente”.

A pesar de que la publicidad de las empresas de alarmas asegura que pueden ocupar tu segunda vivienda, Joaquim Bosch explica que, incluso si se trata de una segunda vivienda donde solo acudes por vacaciones, se seguiría considerando allanamiento de morada.

JAVIER GIL

¿Quién gana con los discursos contra la okupación?

1

Nos basamos en los datos para analizar la magnitud del problema. El último informe del Instituto Nacional de Estadística (INE) refleja que en España hay 3,4 millones de viviendas vacías. Los informes del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) revelan que en 2021 hubo 41.300 desahucios, a pesar de que el Gobierno suspendió los reactivos a personas vulnerables. Según el Ministerio del Interior, ese mismo año hubo 4.532 denuncias por ocupación, de las que solamente 230 fueron por allanamiento de morada, lo que Securitas Direct califica como ocupación.

Un cálculo rápido: 41.300 desahucios anuales suponen 163 desahucios al día —sin contar festivos y agosto, ya que los juzgados cierran—. Por otra parte, 230 allanamientos de morada anuales suponen 0,6 allanamientos al día. Y en la gran mayoría de casos se resuelven con rapidez. Joaquim Bosch añade que, estadísticamente, es más fácil que te maten, “que mira que es improbable”, a que entren en la casa en la que vives.

“No hay ningún dato objetivo para que nadie tenga miedo de que le entren a su casa cuando salga a comprar. Eso es rarísimo y tiene una respuesta jurídica

rápida y ajustada”, afirma el juez Joaquim Bosch

El magistrado asegura que los allanamientos de morada se han mantenido de manera muy estable a lo largo de los años pero, sin embargo, “se han multiplicado por 500 las noticias sobre ocupas que entran en nuestra casa”. “Es un alarmismo exagerado. No hay ningún dato objetivo para que nadie tenga miedo de que le entren a su casa cuando salga a comprar. Eso es rarísimo y tiene una respuesta jurídica rápida y ajustada”, resuelve.

Securitas Direct asegura a *El Salto* que es “rotundamente falso que la empresa utilice el miedo en sus anuncios como estrategia de captación de clientes”. Sin embargo, la experiencia de varios testimonios matiza esta afirmación.

Noelia Tomé, vecina de un pueblo costero de La Coruña, llegó un día a casa de sus padres y descubrió que habían instalado una alarma. Le contaron que el motivo fue que les dijeron que había habido robos en el pueblo de al lado, aunque Noelia confirmó que no era verdad. Asegura que usaron dos técnicas para infundir el miedo: “La primera fue decirles que habían robado en la aldea de al lado, lo que asusta a mi madre. Y la segunda es decir que a tus vecinos ya se la hemos puesto [la alarma]. Y al final, piensas que, si todo el pueblo la pone y nosotros no, si viene un ladrón, hay más probabilidades de que roben en mi casa. En realidad, es una extorsión que te hacen ellos mismos”.

Violeta Castells, de Barcelona, asegura que escuchó a dos comerciales de Securitas Direct decir en tono jocoso: “Vamos a cazar viejas”. En otra ocasión, una comercial acudió a su vivienda y tras rogarle que se fuera, la trabajadora le contestó, según Violeta, de malas maneras: “Que si no quería seguridad, que si yo quería que me robaran... Llega a un punto intimidatorio”. Por su parte, Noelia opina que “el miedo es un producto genial, porque estás vendiendo aire”. “Yo te infundo ese miedo, y te digo que para quitarte el miedo que te acabo de generar, te voy a colocar unas cosas y me vas a pagar. Es un negocio perfecto, el beneficio es el 100 %”.

En este sentido, Juanjo Ramón denuncia que la campaña mediática contra las ocupaciones alimenta una “mentira clara”. “La meta —asegura— es la manipulación mediática absoluta. Esos falsos testimonios no dejan de ser publicidad encubierta. El objetivo es que acabes contratando las alarmas. Jugando con este miedo a perder la propiedad, la gente se lo está creyendo. Por eso, la política del miedo es un resumen de su estrategia comercial”.

Según este activista, la mayoría de viviendas ocupadas pertenecen a bancos y fondos de inversión. Remarca que ellos son los “culpables directos” de la situación tanto especulativa con los precios, como de los miles de desahucios. “Si toda la vivienda vacía pudiera pasar a manos de la Administración, darían respuesta a la emergencia social de la vivienda, que es muy grande y va en aumento”.

Paula Bloom es profesora de primaria en Madrid. “Un día, una compañera contó que, a su hija, le había dado un ataque de angustia al escuchar una cuña de Securitas Direct”, señala. Explica que, en esta cuña, dos vecinas charlaban, comentando que a una tercera le habían ocupado la casa. A raíz de este caso, se dieron cuenta de que más alumnos del colegio tenían miedos asociados: “Miedo a que entren a robar, miedo a que ocupen la casa, o a que cuándo lleguen a casa haya alguien dentro”. A juicio de esta docente, “si esta información

llega a niños y niñas, quiere decir que ha pasado antes por las personas adultas, que son quienes controlan los medios”.

“El problema de fondo es por qué se ocupan estas viviendas —plantea Joaquim Bosch—. No siendo un problema gravísimo, sí que es un problema social. La cuestión es si nuestros poderes públicos están cumpliendo el artículo 47 de la Constitución, para garantizar el derecho a la vivienda. En otros países, que se desaloje a alguien y no ofrecerle alternativa habitacional es completamente impensable”. Este magistrado añade que, en España, solamente es vivienda pública el 1 %, mientras que en Reino Unido es el 18% y en Holanda el 30%.

Bajo criterio del jurista, si el problema de falta de vivienda lo solucionamos con los recursos del derecho penal, estamos criminalizando la pobreza. “De alguna manera, estás persiguiendo legalmente a personas que, en otros países, no cometerían ningún delito porque el Estado les garantiza una vivienda social”.

El experto continúa: “Es obvio que, para empresas de seguridad de cualquier tipo, un clima de miedo les puede beneficiar económicamente. La gente, cuando tiene miedo, da más apoyo a planteamientos políticos autoritarios... acaban generando incluso más insolidaridad. Por eso, empresarial y políticamente, estos discursos tienen beneficiario, el problema es que se basan en datos inventados. No existe un problema de ocupación de viviendas habitadas en nuestro país”, sentencia Bosch.

<https://www.elsaltodiario.com/ocupacion/ocupacion-mentira-mas-rentable-empresas-alarmas>

https://www.lahaine.org/est_espanol.php/ocupacion-la-mentira-mas-rentable