

NEGOCIOS PROBADOS EN COMBATE

Exportar la marca 'made in Israel' para mantener
la ocupación y normalizar la injusticia

Autoría: Alejandro Pozo Marín, Ainhoa Ruiz Benedicto



RESUMEN EJECUTIVO

Exportar armas a Israel contradice la letra y el espíritu de las legislaciones de muchos países en cuanto a la reducción del sufrimiento y la inestabilidad. Al menos, este es claramente el caso de los países miembros de la Unión Europea (UE). Además, justificar esas transferencias solo parece posible con la priorización de criterios comerciales sobre los morales o con la ignorancia sobre lo que acontece en Palestina. Sin embargo, las exportaciones a Israel están normalizadas e incentivadas en la gran mayoría de los países productores de esas armas. Con todo, Israel tiene una de las industrias militares más importantes del mundo y, en realidad, no necesita tanto comprar como vender. Exportar mucho permite aumentar la producción y, con ese aumento, abaratar los costes de lo que necesita para mantener la ocupación militar y su relevancia militar en cuanto a potencia en Oriente Medio. Para vender mucho, precisa, por un lado, construir una marca que le proporcione una ventaja competitiva global. Por el otro, construir esa marca de productos y servicios a partir de dos elementos de valor añadido. El primero consiste en estar en la vanguardia tecnológica, sobre todo en la tecnología militar, invirtiendo fuertemente y fomentando la investigación y la producción nacional, y orientando y promoviendo sus exportaciones en esa dirección, poniendo a su servicio la maquinaria del Estado. El segundo es publicitar sus productos como probados en combate. Palestina, sobre todo la Franja de Gaza, lleva años convertida en un laboratorio de pruebas de material militar israelí. Así lo defienden las autoridades israelíes y así lo publicitan sin tapujos las empresas que venden esos productos a lo largo y ancho del planeta.

Este informe busca profundizar en las diferentes maneras que utilizan el Estado y la industria israelí, en permanente sinergia y complicidad, para hacer negocios que permitan, por un lado, el mantenimiento de un modelo *securitario*, cada vez más costoso, en Israel, los Territorios Ocupados de Palestina y en las respectivas fronteras; por el otro, la expansión global de la marca que, además de permitir ese mantenimiento, proporcione ingresos, poder y complicidades.

El informe consta de cuatro partes. La primera y la segunda parte, abordan los negocios en el comercio de armas y la cooperación industrial a través del caso español. Esta aproximación proporciona el detalle de las relaciones armamentísticas entre España e Israel, pero también muestra cómo funcionan esos negocios en general. Si bien no estarán todas las maneras que utiliza Israel –una de las mayores exportadoras de armas y servicios militares del mundo–, se facilita una panorámica extrapolable bastante representativa. La cuarta parte, en cambio, aborda globalmente uno de los aspectos más significativos de los negocios *securitarios* de Israel: el control de fronteras. Israel es el paradigma de Estado amurallado: tiene seis muros y un total de seis fronteras, y no existe ningún otro país en el mundo que se le acerque en cuanto al simbolismo del hormigón y el alambre de espino. También ha intentado hacer negocios exportando ese modelo de control, y ciertamente los éxitos han sido tan grandes como la obscenidad de normalizar y aprovecharse de una experiencia que ha generado tanto sufrimiento e injusticia.

Algunos de los mensajes y conclusiones más destacadas de este informe son los siguientes:

- La gravedad de las exportaciones de material de defensa por parte de Estados de la UE (938.364.821 de euros en autorizaciones en 2020) a Israel no lo es tanto por cantidad, ya que Israel no necesita las armas europeas con su nivel de producción, lo es más porque, por un lado es una violación de las legislaciones españolas y europeas y, por otro, en el fondo sirve para establecer otro tipo de relaciones comerciales e industriales, y abre puertas a que la industria israelí se introduzca en el la producción y ayudas europeas a este tipo de empresas.
- Las exportaciones de armas españolas y europeas a Israel, violan los 8 Criterios de la Posición Común 2008/944/PESC, por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares.
- A pesar de las violaciones encontradas a los criterios de la Posición Común por parte de Israel y de su comportamiento y situación, no se tiene constancia oficial de ninguna denegación de autorización de exportación de material de Defensa español con anterioridad a 2015. Desde entonces las denegaciones han sido pocas, cinco licencias: en 2015, 2017 y 2019.
- En España, como en otros países, los productos y la tecnología vanguardistas son presentados como probados en combate. Los ejemplos incluyen misiles *Spike* de Rafael, drones de IAI y Elbit Systems, torretas de vehículo terrestre de Rafael, sistemas de mortero de Elbit Systems o munición de carros de combate de Israel Military Industries Ltd. (IMI Systems). Estos fabricantes se encuentran entre las firmas más lucradas por las ocupaciones militares y las tensiones en la región, y todos esos productos han sido publicitados como "probados en combate" en Gaza.
- Israel posee una de las industrias bélicas es más avanzadas y globales, por tanto, exporta más que importa, sus principales proveedores son Francia, Alemania y, principalmente, EEUU.
- Las exportaciones de Israel y, por tanto, la compra de material israelí por parte de otros países, llega a ser incluso más grave que las exportaciones de armas a Tel Aviv. La compra de material militar a Israel fortalece el modelo militar y securitirario del país y, lo que es más importante, contribuye a mantener la ocupación, que Israel hace económicamente viable con la venta de sus productos militares "probados en combate".
- Esta viabilidad pasa por abaratar el coste interno al fabricar en exceso y exportar el excedente (tres cuartas partes de su producción). A modo de ejemplo hipotético, si producir un tanque cuesta diez millones de euros, quizá fabricar diez cueste 50 millones, reduciendo el coste por unidad a la mitad si Israel consigue exportar los nueve sobrantes.

- España utiliza los servicios de espionaje e interceptación de comunicaciones que proporcionan empresas de Israel. Entre los clientes, destacan el Ministerio de Defensa, el CNI, el Cuerpo Nacional de Policía, la Guardia Civil y distintas policías autonómicas. Entre los productos ofertados, destacan el programa Pegasus de NSO Group Technologies o los servicios y aplicaciones de Verint Systems.
- Israel es el paradigma de Estado amurallado mundial junto con Marruecos, todas sus fronteras contienen muros y vallas en algún tramo, estos muros se utilizan para consolidar la ocupación territorial y la expulsión. Lo que ha hecho también crecer un variado y lucrativo mercado de industria israelí, vinculada a la construcción de muros y vallas y otros sistemas de control y vigilancia fronterizos.
- El sistema de control y vigilancia de la vida diaria de la comunidad palestina a través de muros, vallas y sistemas de control del movimiento, supone una securitización de toda una población, que es considerada y catalogada como "de riesgo" en todo su conjunto. Este discurso sirve para justificar la construcción de muros y el despliegue de todo tipo de herramientas tecnológicas que producen una disrupción en la vida diaria de la comunidad palestina en un sistema de apartheid.
- De 500 empresas vinculadas a la producción de tecnologías para el Homeland Security israelí, 173 de ellas, el 35%, se dedica a desarrollar tecnologías, sistemas y servicios que sirven para reforzar las vallas y muros fronterizos, así como otros sistemas de control y vigilancia fronteriza.
- El mercado global de seguridad de fronteras va al alza, y calcula que en 2025 alcance un valor de más de 65.000 millones de dólares. Entre las nueve empresas más destacadas del mundo en gestión fronteriza se encuentra una israelí: Elbit Systems Ltd (Israel).
- La industria israelí ha estado presente en la construcción de muros fronterizos y tecnologías de vigilancia y control en: Estados Unidos, Kenia, Marruecos, Corea del Sur, Chipre, Colombia, India Grecia, Unión Europea (Frontex).
- La marca "probado en combate" o "probado en terreno" que Israel promociona, de productos testados en y sobre la población y los territorios ocupados palestinos, se ha convertido en un valor añadido en el mercado de la seguridad y la defensa internacional. Cuando, precisamente, la existencia de esta marca, resulta la principal razón, para condenar la colaboración, producción, compra y uso de este material.

CONCLUSIONES: INJUSTICIA PROBADA Y REPRODUCIDA

Israel ha producido, reproducido y sufrido durante décadas conflictividad armada que hoy argumenta como experiencia con valor añadido comercial. También ha construido una marca, sobre todo en lo relacionado con la *Homeland Security*, ese sector a caballo entre la seguridad interior tradicionalmente asociada a la policía y la que actúa allende de sus fronteras con las fuerzas militares. En Israel, estos cuerpos y otros cuerpos de Defensa y Seguridad se confunden.

Vender a Israel componentes armamentísticos está mal, en cuanto a que son bien conocidas las prácticas del ejército con las armas. Israel no respeta el derecho internacional, ni el Derecho Internacional Humanitario, ni la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Las declaraciones de instituciones internacionales de todo tipo son tan numerosas en estos sentidos que entendemos superfluo detallar aquí lo que son hechos probados. Pero comprar a Israel material militar también está mal, porque abarata la ocupación de territorios y la torna viable. Adquirir esos productos argumentando el valor añadido israelí de estar probados "en combate" o "en terreno" incentiva estas prácticas y subordina cualquier objeción. Hacer negocios con empresas militares y de seguridad israelíes contribuye a todo lo anterior, al facilitar su acceso a los mercados internacionales, resaltar el valor añadido de su experiencia violenta contra la población palestina, importar y promocionar el modelo *securitario* israelí y condicionar el propio éxito al de un modelo fuertemente cuestionado por sus prácticas en los Territorios Ocupados de Palestina y en otros lugares. Hacer todo eso, diga lo que diga el liberalismo económico, los mercados o las relaciones internacionales, está mal.

En España, como también sucede con otros países de la Unión Europea, se conoce el detalle de las estadísticas y el material que se exporta a Israel. Estas transferencias se han caracterizado por ser significativas en cuanto a su falta de adecuación a las legislaciones españolas y europeas. No decimos aquí que son ilegales porque no es esta la conclusión a la que haya llegado un tribunal español -las exportaciones se amparan en la Ley de Secretos Oficiales para negar la información que permitiría una condena. Pero sí vamos a decir que son totalmente contrarias al espíritu y la lógica de dotarse de una ley de comercio de armas, vigente en España y en Europa, aun carente de las garantías de protección de los tribunales. Es relevante y significativo que esas exportaciones se produzcan con total impunidad y ausencia de rendición de cuentas. Además, las denegaciones de licencias de exportaciones a Israel han sido anecdóticas en España, y también lo son en otros países europeos. Con todo, no son las exportaciones españolas de armas a Israel el componente más preocupante de las relaciones militares y armamentísticas entre los países. Israel no necesita las armas españolas. Necesita más su colaboración, complicidad y sinergias en lo que concierne a exportar tanto sus productos como sus servicios *made in Israel*, para globalizar un modelo que ha probado ser dañino para las personas. Un modelo que, en Israel, se basa en el *apartheid*.

No se conoce el detalle oficial de las estadísticas y el material importado por España desde Israel, para el que no existe una legislación específica como sucede con las exportaciones. Algo similar ocurre con muchos otros países, cuya explicación en relación con aquello que compran a Israel depende de lo que informan los medios de comunicación o lo que publicitan las revistas militares, pero no de un reporte oficial sujeto a rendición de cuentas. En el caso de Israel y España, como es mucho más la norma que la excepción en aquel país, se sabe que estas importaciones son de un volumen muy superior a las exportaciones. Estas transferencias también suscitan controversia en cuanto a que abaratan el alto coste de la ocupación israelí en distintos territorios. Esas compras se producen, además, en un contexto que defiende el valor añadido de los productos israelíes por su experimentación en situaciones de "combate", sobre todo en la Franja de Gaza.

Las relaciones empresariales entre España e Israel incluyen al menos cuatro lógicas: el establecimiento de filiales de empresas israelíes en España (no se conocen ejemplos a la inversa) que permitan el acceso a contratos en clave nacional; la colaboración para ganar concursos para suministrar productos acabados a los ejércitos españoles; la cooperación estratégica a largo plazo a través de subproductos o componentes de equipos; y el concierto para el acceso a mercados internacionales. El objetivo central de estas relaciones industriales es el acceso al mercado español o a terceros mercados, destacando Latinoamérica y el mundo árabe, donde las conexiones de algunas empresas españolas son de valor añadido. Israel también se beneficia de la participación en programas industriales relacionadas con la OTAN y la UE, y las empresas españolas consiguen promocionarse a través de una *marca Israel* consolidada por su experiencia armamentística y *securitaria*, sobre todo en la Franja de Gaza.

Finalmente, el modelo *securitario* israelí por antonomasia es, probablemente, el relacionado con el control de fronteras y personas. Todas las fronteras de Israel tienen muros, y buena parte de los muros que se levantan en el mundo los construyen las mismas personas y empresas israelíes. Israel no sabe trazar muros, se sale de la raya cual párvulo, y así lo han dictaminado instituciones a lo largo y ancho del planeta. Aun así, es su modelo el que se exporta y promueve. La construcción de muros tiene graves afectaciones para el desarrollo de la vida. En el caso de Palestina, separan familias, comunidades y terrenos de cultivo; limitan el acceso a hospitales y a otros servicios; y restringen la movilidad de las personas trabajadoras y a las empresas y comercios. Los muros de Israel han sido ejemplo de cómo su construcción produce violencia indiscriminada y no deberían servir de referente a ningún país, sino ser condenados con contundencia.



Si valoras nuestras investigaciones y quieres ayudarnos a mantener nuestro rigor e independencia, puedes hacerte socio/a o hacer un donativo escaneando el código QR o en este enlace: <http://centredelas.org/fes-te-soci-a/?lang=es>



Leer el informe completo en:

<http://centredelas.org/publicacions/negociosprovadosencombate/?lang=es>

Con el apoyo de:



Programa de Estrategias de resistencia no violenta desde una ciudadanía crítica ante las múltiples opresiones y vulneraciones de derechos en Cataluña y a la zona MENA financiado por la cooperación catalana. El contenido de esta publicación es responsabilidad exclusiva del Centre Delàs d'Estudis per la Pau y no refleja necesariamente la opinión de la ACCD.