

NEGOCIS PROVATS EN COMBAT

Exportar la marca 'made in Israel' per a mantenir
l'ocupació i normalitzar la injustícia

Autoria: Alejandro Pozo Marín, Ainhoa Ruiz Benedicto



RESUM EXECUTIU

Exportar armes a Israel contradiu la lletra i l'esperit de les legislacions de molts països quant a la reducció del patiment i la inestabilitat. Almenys, aquest és clarament el cas dels països membres de la Unió Europea (UE). A més, justificar aquestes transferències només sembla possible amb la prioritització de criteris comercials sobre els morals o amb la ignorància sobre el que està passant a Palestina. No obstant això, les exportacions a Israel estan normalitzades i incentivades, en un gran nombre de països productors d'aquestes armes. Amb tot, Israel té una de les indústries militars més importants del món i, en realitat, no necessita tant comprar com vendre. Exportar molt permet augmentar la producció i, amb aquest augment, abaratir els costos del que necessita per a mantenir l'ocupació militar i la seva rellevància militar quant a potència a Orient Mitjà. Per a vendre molt, precisa, d'una banda, construir una marca que li proporcioni un avantatge competitiu global. De l'altra, construir aquesta marca de productes i serveis a partir de dos elements de valor afegit. El primer consisteix a estar a l'avantguarda tecnològica, sobretot en la tecnologia militar, tant invertint fortament i fomentant la recerca i la producció nacional, com orientant i promovent les seves exportacions en aquesta direcció, tot posant al seu servei la maquinària de l'Estat. El segon és publicitar els seus productes com *provats en combat*. Palestina, sobretot la Franja de Gaza, porta anys convertida en un laboratori de proves de material militar israelià. Així ho defensen les autoritats israelianes i així ho publiciten sense embuts les empreses que venen aquests productes de punta a punta del planeta.

Aquest informe busca aprofundir en les diferents maneres que utilitzen l'Estat i la indústria israeliana, en permanent sinergia i complicitat, per a fer negocis que permetin, d'una banda, el manteniment d'un model securitari cada vegada més costós, a Israel, als Territoris Ocupats de Palestina i a les respectives fronteres; de l'altra, l'expansió global de la marca que, a més de permetre aquest manteniment, proporciona ingressos, poder i complicitats.

L'informe consta de quatre parts. La segona i la tercera aborden els negocis en el comerç d'armes i la cooperació industrial, a través del cas espanyol. Aquesta aproximació proporciona el detall de les relacions armamentístiques entre Espanya i Israel, però també mostra com funcionen aquests negocis en general. Si bé no hi són totes les maneres que utilitza Israel –una de les majors exportadores d'armes i serveis militars del món–, es facilita una panoràmica extrapolable força representativa. La quarta part, en canvi, aborda globalment un dels aspectes més significatius del negoci securitari d'Israel: el control de fronteres. Israel és el paradigma d'Estat emmurallat: té sis murs i un total de sis fronteres, i no existeix cap altre país al món que se li acosti quant al simbolisme del formigó i del filferro de pues. També ha intentat fer negocis exportant aquest model de control, i certament, els èxits han estat tan grans com l'obscenitat de normalitzar i aprofitar-se d'una experiència que ha generat tant de patiment i injustícia.

Alguns dels missatges i conclusions més destacades d'aquest informe són els següents:

- La gravetat de les exportacions de material de defensa per part d'Estats de la UE (938.364.821 d'euros en autoritzacions en 2020) a Israel no ho és tant per quantitat, ja que Israel no necessita les armes europees amb el seu nivell de producció, ho és més perquè, d'una banda és una violació de les legislacions espanyola i europea i, per un altre, en el fons serveix per a establir un altre tipus de relacions comercials i industrials, i obre portes al fet que la indústria israeliana s'introdueixi en el la producció i ajudes europees a aquest tipus d'empreses.
- Les exportacions d'armes espanyoles i europees a Israel, violen els 8 Criteris de la Posició Comuna 2008/944/PESC, per la qual es defineixen les normes comunes que regeixen el control de les exportacions de tecnologia i equips militars.
- Malgrat les violacions trobades als criteris de la Posició Comuna per part d'Israel i del seu comportament i situació, no es té constància oficial de cap denegació d'autorització d'exportació de material de Defensa espanyol amb anterioritat a 2015. Des de llavors, les denegacions han estat poques, cinc llicències: en 2015, 2017 i 2019.
- A Espanya, com en altres països, els productes i la tecnologia avantguardistes són presentats com provats en combat. Els exemples inclouen míssils Spike de Rafael, drons de IAI i Elbit Systems, torretes de vehicle terrestre de Rafael, sistemes de morter d'Elbit Systems o municions de carros de combat d'Israel Military Industries Ltd. (IMI Systems). Aquests fabricants es troben entre les signatures més lucrades per les ocupacions militars i les tensions a la regió, i tots aquests productes han estat publicitats com "provats en combat" a Gaza.
- Israel posseeix una de les indústries bèl·liques és més avançades i globals, per tant, exporta més que importa, els seus principals proveïdors són França, Alemanya i, principalment, els EUA.
- Les exportacions d'Israel i, per tant, la compra de material israelià per part d'altres països, arriba a ser fins i tot més greu que les exportacions d'armes a Tel Aviv. La compra de material militar a Israel enforteix el model militar i securitarari del país i, cosa que és més important, contribueix a mantenir l'ocupació, que Israel fa econòmicament viable amb la venda dels seus productes militars "provats en combat".
- Aquesta viabilitat passa per abaratir el cost intern en fabricar en excés i exportar l'excedent (tres quartes parts de la seva producció). A tall d'exemple hipotètic, si produir un tanc costa deu milions d'euros, potser fabricar deu costis 50 milions, reduint el cost per unitat a la meitat si Israel aconsegueix exportar els nou sobrants.

- Espanya utilitza els serveis d'espionatge i intercepció de comunicacions que proporcionen empreses d'Israel. Entre els clients, destaquen el Ministeri de Defensa, el CNI, el Cos Nacional de Policia, la Guàrdia Civil i diferents policies autonòmiques. Entre els productes oferts, destaquen el programa Pegasus de NSO Group Technologies o els serveis i aplicacions de Verint Systems.
- Israel és el paradigma d'Estat emmurallat mundial juntament amb el Marroc, totes les seves fronteres contenen murs i tanques en algun tram, aquests murs s'utilitzen per a consolidar l'ocupació territorial i l'expulsió. El que ha fet també créixer un variat i lucratiu mercat d'indústria israeliana, vinculada a la construcció de murs i tanques i altres sistemes de control i vigilància fronterers.
- El sistema de control i vigilància de la vida diària de la comunitat palestina a través de murs, tanques i sistemes de control del moviment, suposa una securització de tota una població, que és considerada i catalogada com "de risc" en tot el seu conjunt. Aquest discurs serveix per a justificar la construcció de murs i el desplegament de tota mena d'eines tecnològiques que produeixen una disrupció a la vida diària de la comunitat palestina en un sistema d'apartheid.
- De 500 empreses vinculades a la producció de tecnologies per al Homeland Security israelià, 173 d'elles, el 35%, es dedica a desenvolupar tecnologies, sistemes i serveis que serveixen per a reforçar les tanques i murs fronterers, així com altres sistemes de control i vigilància fronterera.
- El mercat global de seguretat de fronteres va a l'alça, i calcula que en 2025 abast un valor de més de 65.000 milions de dòlars. Entre les nou empreses més destacades del món en gestió fronterera es troba una israeliana: Elbit Systems Ltd.
- La indústria israeliana ha estat present en la construcció de murs fronterers i tecnologies de vigilància i control en fronteres de: els Estats Units, Kenya, el Marroc, Corea del Sud, Xipre, Colòmbia, l'Índia Grècia, Unió Europea (Frontex).
- La marca "provat en combat" o "provat en terreny" que Israel promociona, de productes testats en i sobre la població i els territoris ocupats palestins, s'ha convertit en un valor afegit en el mercat de la seguretat i la defensa internacional. Quan, precisament, l'existència d'aquesta marca, resulta la principal raó per a condemnar la col·laboració, producció, compra i ús d'aquest material.

CONCLUSIONS: INJUSTICIA PROVADA I REPRODUÏDA

Israel ha produït, reproduït i sofert durant dècades conflictivitat armada que avui argumenta com a experiència amb valor afegit comercial. També ha construït una marca, sobretot en tot allò relacionat amb la Homeland Security, aquest sector a cavall entre la seguretat interior tradicionalment associada a la policia i la que actua del·là de les seves fronteres amb les forces militars. A Israel, aquests cossos i altres cossos de Defensa i Seguretat es confonen.

Vendre a Israel components armamentístics està malament, donat que són ben conegudes les pràctiques de l'exèrcit amb les armes. Israel no respecta el dret internacional, ni el Dret Internacional Humanitari, ni la Declaració Universal dels Drets Humans. Les declaracions d'institucions internacionals de tota mena són tan nombroses en aquest sentit que entenem superflu detallar aquí el que són fets provats. Però comprar a Israel material militar també està malament, perquè abarateix l'ocupació de territoris i la torna viable. Adquirir aquests productes argumentant el valor afegit israelià d'estar provats "en combat" o "en terreny" incentiva aquestes pràctiques i subordina qualsevol objecció. Fer negocis amb empreses militars i de seguretat israelianes contribueix a tot l'anterior, en facilitar el seu accés als mercats internacionals, ressaltar el valor afegit de la seva experiència violenta contra la població palestina, importar i promocionar el model securitari israelià i condicionar el propi èxit al d'un model fortament qüestionat per les seves pràctiques en els Territoris Ocupats de Palestina i en altres llocs. Fer tot això, digui el que digui el liberalisme econòmic, els mercats o les relacions internacionals, està malament.

A Espanya, com també succeeix amb altres països de la Unió Europea, es coneix el detall de les estadístiques i el material que s'exporta a Israel. Aquestes transferències s'han caracteritzat per ser significatives quant a la seva falta d'adequació a les legislacions espanyola i europea. No diem aquí que són il·legals perquè no és aquesta la conclusió a la qual hagi arribat un tribunal espanyol –les exportacions s'emparen en la Llei de Secrets Oficials per a negar la informació que permetria una condemna–. Però sí que direm que són totalment contràries a l'esperit i la lògica de dotar-se d'una llei de comerç d'armes, vigent a Espanya i a Europa, fins i tot mancada de les garanties de protecció dels tribunals. És rellevant i significatiu que aquestes exportacions es produeixin amb total impunitat i amb absència de rendició de comptes. A més, les denegacions de llicències d'exportacions a Israel han estat anecdòtiques a Espanya, i també ho són en altres països europeus. Amb tot, no són les exportacions espanyoles d'armes a Israel el component més preocupant de les relacions militars i armamentístiques entre els països. Israel no necessita les armes espanyoles. Necessita més la seva col·laboració, complicitat i sinergies en el que concerneix a exportar tant els seus productes com els seus serveis *made in Israel*, per a globalitzar un model que ha provat ser nociu per a les persones. Un model que, a Israel, es basa en l'apartheid.

No es coneix el detall oficial de les estadístiques i el material importat per Espanya des d'Israel, per al qual no existeix una legislació específica com succeeix amb les exportacions. Una cosa similar passa en molts altres països, on l'explicació en relació amb allò que compren a Israel depèn del que informen els mitjans de comunicació o el que publiciten les revistes militars, però no d'un report oficial subjecte a rendició de comptes. En el cas d'Israel i Espanya, com en aquell país és molt més la norma que l'excepció, se sap que aquestes importacions són d'un volum molt superior a les exportacions. Aquestes transferències també susciten controvèrsia quant a que abarateixen l'alt cost de l'ocupació israeliana en diferents territoris. Aquestes compres es produeixen, a més, en un context que defensa el valor afegit dels productes israelians per la seva experimentació en situacions de "combat", sobretot a la Franja de Gaza.

Les relacions empresarials entre Espanya i Israel inclouen almenys quatre lògiques: l'establiment de filials d'empreses israelianes a Espanya (no es coneixen exemples al revés) que permetin l'accés a contractes en clau nacional; la col·laboració per a guanyar concursos per a subministrar productes acabats als exèrcits espanyols; la cooperació estratègica a llarg termini a través de subproductes o components d'equips; i el concert per a l'accés a mercats internacionals. L'objectiu central d'aquestes relacions industrials és l'accés al mercat espanyol o a tercers mercats, destacant Llatinoamèrica i el món àrab, on les connexions d'algunes empreses espanyoles són de valor afegit. Israel també es beneficia de la participació en programes industrials relacionats amb l'OTAN i la UE, i les empreses espanyoles aconsegueixen promocionar-se a través d'una *marca Israel* consolidada per la seva experiència armamentística i securitària, sobretot a la Franja de Gaza.

Finalment, el model securitari israelià per antonomàsia és, probablement, el relacionat amb el control de fronteres i persones. Totes les fronteres d'Israel tenen murs, i bona part dels murs que s'aixequen en el món els construeixen les mateixes persones i empreses israelianes. Israel no sap traçar murs, se surt de la ratlla com un pàrvul, i així ho han dictaminat institucions arreu del planeta. Així i tot, és el seu model el que s'exporta i promou. La construcció de murs té greus afectacions per al desenvolupament de la vida. En el cas de Palestina, separen famílies, comunitats i terrenys de cultiu; limiten l'accés a hospitals i a altres serveis; i restringeixen la mobilitat de les persones treballadores i a les empreses i comerços. Els murs d'Israel han estat exemple de com la seva construcció produeix violència indiscriminada i no haurien de servir de referent a cap país, sinó ser condemnats amb contundència.



Si valores les nostres recerques i vols ajudar-nos a mantenir el nostre rigor i independència, pots fer-te soci/a o fer un donatiu escanejant el codi QR o en aquest enllaç:
<http://centredelas.org/fes-te-soci-a/>



Llegir l'informe complet en:
<http://centredelas.org/publicacions/negociosprovadosencombate/>

Grafisme: Estevad Estévia

Amb el suport de:



Programa de Estratègies de resistència no violenta des d'una ciutadania crítica davant de les múltiples opressions i vulneracions de drets a Catalunya i a la zona MENA finançat per la cooperació catalana. El contingut d'aquesta publicació és responsabilitat exclusiva del Centre Delàs d'Estudis per la pau i no reflecteix necessàriament l'opinió de l'ACCD.