

*El negocio bilateral: una perspectiva*

Desde el establecimiento de relaciones diplomáticas en 1986, Israel y España han desarrollado una cooperación diversa y creciente. En 2012, el comercio bilateral alcanzó los 1856 millones de euros: España importó productos israelíes por valor de 823 millones de euros, principalmente químicos (27,9%) y aparatos y componentes eléctricos (14%), y exportó a Israel por valor de 1093 millones de euros, principalmente vehículos terrestres (19%) y combustibles (11,6%). En las exportaciones participaron ese año 784 empresas españolas, y 291 importaron productos israelíes<sup>1</sup>.

Hay muchas empresas israelíes establecidas en España y numerosas sociedades de capital común (*joint ventures*), que a menudo son alianzas meramente tácticas para facilitar la entrada en el mercado local e incluso crear plataformas desde las que acceder a terceros mercados sin los inconvenientes de la «marca Israel». Unas y otras operan sobre todo en los campos de agricultura, químicos, energías renovables, telecomunicaciones, *software*, equipamiento médico y farmacia. Por otra parte, existe una creciente inversión española en infraes-

---

1. Todos los detalles del comercio bilateral pueden consultarse en la base de datos de comercio exterior [aduanas.camaras.org/].

estructuras israelíes, sobre todo en energías renovables y transporte.

El marco de las relaciones comerciales lo conforma más de una veintena de acuerdos y convenios bilaterales, a los que hay que añadir el Acuerdo de Asociación entre la UE e Israel y los programas europeos de cooperación en I+D, como el Séptimo Programa Marco de la UE y la red Eureka, en los que Israel participa. En teoría, los acuerdos comerciales no pueden aplicarse a los productos procedentes de los territorios ocupados, pero la práctica, como es habitual tratándose de Israel, va por otros derroteros.

Las relaciones económicas son *engrasadas* por instituciones como la Cámara de Comercio e Industria España-Israel y su rama catalana, la Cambra de Comerç Catalunya-Israel, el Centro/Casa Sefarad-Israel y las oficinas comerciales de las embajadas respectivas. Estos organismos impulsan la cooperación económica y facilitan encuentros empresariales de todo tipo, en colaboración con entidades como la Enterprise Europe Network, el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) o el Investment Promotion Center israelí, entre otras.

### *Los negocios israelíes en España: agricultura, energía y química*

La agricultura es un sector privilegiado en las relaciones bilaterales, aunque no es tan relevante la importación directa de frutas y verduras como la tecnología agroalimentaria, fertilizantes y semillas. Así por ejemplo, en el negocio de los fertilizantes y químicos industriales tenemos a la multinacional Haifa Group (Haifa Iberia/Ferquisa/Agrimor) o a Gat España, filial

del grupo Dshen Gat, una de cuyas fábricas está en El Ejido. Allí está también Hazera Genetics, la mayor compañía de semillas de Israel, entre cuyas especialidades se encuentran algunos de los productos estrella del poniente almeriense, particularmente el tomate. En la misma línea, Zeraim Ibérica comercializa desde Valencia las semillas hortofrutícolas de Zeraim Gedera, que desde 2007 está integrada en el grupo suizo Syngenta, gigante biotecnológico conocido por su flirteo con el paramilitarismo, sus experimentos con maíz y soja transgénicos y la responsabilidad de sus plaguicidas en la alarmante desaparición de las abejas. Syngenta posee dos campos de experimentación transgénica en Girona. En Murcia tiene una planta de procesamiento de cítricos (Amgat Citrus Products) la compañía israelí Gat Foods, subsidiaria de Coca-Cola Israel.

Los sistemas de riego son el núcleo de la tecnología agrícola. La poderosa compañía NaanDanJain, que los desarrolla en varios asentamientos de Cisjordania y el Golán, tiene en Almería la segunda mayor planta de producción de las cinco que posee la marca. NaanDanJain Ibérica ha sido señalada expresamente por la Autoridad Nacional Palestina como cómplice de la ocupación<sup>2</sup>. También se dedica a las tecnologías de riego la manchega Agrometzer, filial de la israelí Metzterplas, empresa participada por Gaon Agro Industries, un holding con inversiones en numerosos sectores como Imaginarium, el exportador agrícola Arava y los cosméticos Ahava. La barcelonesa Regaber es una *joint venture* que distribuye los filtros y tecnologías de riego de las marcas Amiad, Arkal y Filtomat, pertenecientes a Amiad Water

---

2. Carmen Rengel: «Palestina protesta por la inversión de una empresa de Almería en colonias israelíes», *El País*, 27.10.2013.

Systems de Galilea. También tienen presencia en España Polysack, fábrica de mallas y plásticos para uso agrícola, y Agrotop, cuya central está en el asentamiento de Ariel. En el ámbito de las renovables está IDE Technologies, cuyos productos de desalación y tecnologías afines son comercializados por la empresa bilbaína Pasch, y Chromagen España, uno de los principales fabricantes de captadores y acumuladores solares térmicos.

Iberpotash es el buque insignia de Israel en Cataluña: una inversión de la multinacional Israel Chemicals Limited (ICL) que la Generalitat defiende a capa y espada frente a la acción de la justicia. Iberpotash explota unas minas centenarias de sal y potasa (un mineral estratégico utilizado como base para fertilizantes agrícolas) en la comarca del Bages, que ICL adquirió en 1998 a través de una efímera sociedad mixta controlada por su unidad de negocio, Dead Sea Works, con una puja muy por encima de las de sus competidores, lo que ha dado pie a pensar que existe un negocio paralelo, consistente en canalizar a través de las minas la potasa más barata del mar Muerto<sup>3</sup>. Iberpotash acumula denuncias y fallos judiciales por competencia desleal y daños medioambientales, debido entre otras cosas a que sus residuos igualan a los de todo el resto de la producción industrial catalana. ICL está presente en España a través de otras empresas dedicadas a la comercialización y transporte de químicos, como Eurobrom, Tráfico de Mercancías y BK Giuliani Iberica/Penngar Hispania.

---

3. Adrián Gómez Jaén: «Evolución del Grupo Potasas desde su privatización», 2007 [[www.scribd.com/doc/7737790/Evolucion-Del-Grupo-Potasas-Desde-Su-Privatizacion](http://www.scribd.com/doc/7737790/Evolucion-Del-Grupo-Potasas-Desde-Su-Privatizacion)]. Ver también Sandra Barrilaro: «Iberpotash S. A., la marca sionista en Cataluña», *Pueblos*, 7.3.2013.

La farmacéutica Teva Pharma, la mayor productora de genéricos del mundo, ha experimentado un vertiginoso crecimiento en España debido a los recortes en la sanidad pública y el sistema de copago, que han hecho crecer la demanda de genéricos entre un 60 y un 74%. Así, el laboratorio Teva en Zaragoza ha entrado en el grupo de los diez primeros de España y está en tercera posición en venta de genéricos.

### *Tecnología y armamento*

La tecnología es, cada vez más, el motor de la economía israelí: la inversión en I+D supera el 5% del PIB (en España es menos del 1%) e Israel presume de tener más de 60 empresas cotizando en el Nasdaq (España ninguna). Es, pues, uno de los terrenos privilegiados de inversión e intercambio económico. Así, por ejemplo, la empresa española 4 Innovation se dedica a rastrear los últimos avances tecnológicos en Israel para ofrecérselos a empresas del Ibex como Agbar, Mondragón y Repsol. Augmented Reality Lab, con sedes en Madrid y Haifa, se dedica a tecnologías para *smartphones*, ordenadores y otros dispositivos. Israel se está posicionando con fuerza en el mercado de aplicaciones para móviles, por lo que no es extraño que estén invirtiendo en ese terreno grandes operadoras como Orange y Telefónica. Esta adquirió Jajah, un operador israelí de llamadas por internet (VoIP), y tuvo también una parte de las acciones del operador Pelephone. En cuanto al *software*, podría citarse el gestor de bibliotecas Aleph (que usa el CSIC), desarrollado por la Universidad Hebrea de Jerusalén y comercializado por la empresa israelí Ex Libris. En España lo distribuye la barcelonesa Greendata. En el mismo terreno del *software* está Check Point, una

compañía de nombre evocador especializada en seguridad informática, y Comverse, dedicada al *software* de telecomunicaciones.

Buena parte de la investigación tecnológica israelí se orienta hacia la industria militar y la *homeland security*, un terreno híbrido entre la defensa y la seguridad interior que incluye la «lucha contra el crimen», la vigilancia de fronteras o la gestión de catástrofes. La producción militar y securitaria es uno de los pilares de la economía israelí, algo que debería ponerse en relación con el permanente fracaso de los «procesos de paz»<sup>4</sup>. Para abaratar los costes de producción, Israel produce y exporta el triple de armamento que consume, e investiga e innova permanentemente debido a la militarización del país (tiene una de las ratios más altas de soldados por mil habitantes) y a la constante experimentación en conflictos propios y ajenos —Gaza es un campo de pruebas privilegiado—<sup>5</sup>. España e Israel tienen también aquí una relación creciente: en 2010 se firmó un memorando de entendimiento de cooperación militar, que proporciona el marco más completo, aunque no el único, para esta clase de intercambios<sup>6</sup>.

---

4. Sobre este tema, véase Naomi Klein: «Perder el incentivo de la paz. Israel como advertencia», en *La doctrina del shock*, Barcelona, Paidós, 2007, p. 549-575.

5. Colin Green: «The Killings Fields of Gaza», *Counterpunch*, 27-29.12.2013 [[www.counterpunch.org/2013/12/27/the-killings-fields-of-gaza/](http://www.counterpunch.org/2013/12/27/the-killings-fields-of-gaza/)].

6. Sobre las relaciones militares entre España e Israel véase Alejandro Pozo Marín: *España-Israel. Relaciones en materia militar, armamentista y de seguridad. Balance y tendencias*, Barcelona, Nova/Centro de Estudios para la Paz J. M. Delàs Justicia i Pau, 2009 [[www.hojaderuta.org/imagenes/esp-isr-cast.pdf](http://www.hojaderuta.org/imagenes/esp-isr-cast.pdf)], y su actualización «Relaciones militares entre Israel y España: ¿absolutamente insignificantes?», *Negocis Oculis*, 1.5.2012 [[negocisocults.files.wordpress.com/2012/05/pp1\\_relaciones-militares-entres-israel-y-esp-pac3b1a\\_esp.pdf](http://negocisocults.files.wordpress.com/2012/05/pp1_relaciones-militares-entres-israel-y-esp-pac3b1a_esp.pdf)].

España importa de Israel un 4% de su armamento, sobre todo de alta tecnología, y exporta a Israel un volumen mucho menor aunque creciente y de carácter más convencional: vehículos militares, bombas y armas cortas. La legalidad de estas operaciones es dudosa: la legislación española<sup>7</sup> adopta el Código de Conducta de la UE sobre Exportación de Armas de 1998, que determina ocho criterios que difícilmente cumple Israel: el respeto a los derechos humanos (criterio 2); que las armas exportadas no sirvan para alimentar tensiones o conflictos armados internos (3) ni para alterar la paz y la estabilidad regionales o sostener reivindicaciones territoriales por la fuerza (4) ni que amenacen a países aliados de la UE (5); que el país receptor cumpla la legislación internacional, en concreto los tratados de control y no proliferación de armamento (6); y que no exista riesgo de reexportación «indeseable» del armamento, como Israel hace a menudo (7). Quien evalúa el cumplimiento de estos criterios es la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (JIMDDU), cuyas actas son secretas.

Como los pagos suelen demorarse, las exportaciones están respaldadas por entidades financieras que facilitan a los fabricantes los fondos necesarios para seguir funcionando. Los datos sobre esta práctica son secretos en España pero no en Italia, gracias a lo cual sabemos, por ejemplo, que el BBVA financió en 2006 exportaciones de armas italianas a Israel por valor de 329 066 euros<sup>8</sup>.

---

7. Ley 53/2007 de 28 de diciembre sobre el Control del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso; Real Decreto 2061/2008; Real Decreto 844/2011; Orden ECC/705/2013.

8. Véase: [www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/268295.pdf](http://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/268295.pdf).

Las empresas españolas involucradas en este comercio son fundamentalmente Indra, Amper, EADS-CASA, Santa Bárbara, Tecnobit y Telefónica. Tecnobit (grupo Oesía) es cliente habitual y proveedor de la israelí Rafael. Elbit Systems, la mayor empresa de armamento de Israel y una de las dos grandes proveedoras de sistemas de seguridad para el Muro de Cisjordania, es una de las compañías israelíes con mayores relaciones comerciales con el Ministerio de Defensa español, especialmente con el Ejército de Tierra. Su subsidiaria Soltam Systems saltó a los medios en 2011 por la oscura adjudicación de un contrato de 7998000 € para proveer al Ejército español de unos sofisticados morteros de puntería informatizada<sup>9</sup>. Los fabricantes de armamento israelíes participan también en programas europeos de I+D: es el caso por ejemplo de Israel Aerospace Industries y el programa Aeroceptor de *drones* para control civil.

### *La inversión española en Israel*

Sacyr está construyendo la planta desaladora más grande del mundo en Ashdod, gracias a un contrato de 315 millones de euros adjudicado a un consorcio formado por Sadyt, empresa de tratamiento de aguas de Sacyr (66%), y la constructora israelí Minrav, ejecutora de infraestructuras para los asentamientos<sup>10</sup>. La explotación de la planta está valorada en 536 millones de euros. El puerto de Ashdod fue remodelado en su momento por Dragados, en consorcio con la israelí

---

9. Camino Simarro: «Negocios ocultos... o secretos a voces», *Negocios Ocultos*, 2 (2012) [[www.sci-cat.org/documents/informe2\\_soltam.cast.pdf](http://www.sci-cat.org/documents/informe2_soltam.cast.pdf)].

10. Who Profits: «Minrav Group» [[www.whoprofits.org/company/minrav-group](http://www.whoprofits.org/company/minrav-group)].

Ashprom. Por Ashdod debía pasar —parece que ya no lo hará— el tren de alta velocidad entre Eilat y Tel Aviv, un concurso al que se han presentado Renfe y Adif. Renfe compite además por el metro de Tel Aviv.

El grupo Solaer se está posicionando desde 2009 como una de las principales compañías en el terreno de las energías renovables, con la construcción de más de cincuenta instalaciones, entre ellas la mayor planta fotovoltaica del país en el desierto del Neguev. La sevillana Abengoa, por su parte, ha diseñado y va a construir una planta termosolar en Ashalim, a través de *la joint venture* Neguev Energy. Abengoa está presente en Israel también a través de AG Ingeniería, una empresa en la que participan Abener Energía, perteneciente a Abengoa, y la también sevillana Ghenova. Abengoa ha adquirido asimismo la empresa israelí Solel, pionera en energía termosolar.

La carrocería Irizar está sólidamente implantada en Israel desde principios de los ochenta a través de su representante MGB Vehicles, con un 50% de la cuota de mercado en autocares turísticos, lo que supone la exportación de entre 100 y 200 unidades al año. También Seat tiene una presencia creciente en Israel a través de Champion Motors: sus ventas en Israel crecieron en 2012 un 43% respecto al año anterior.

Son muy variadas las empresas españolas que tienen oficinas o tiendas en Israel: desde Iberia al prestigioso bufete de abogados Cremades & Calvo-Sotelo o la consultora Accenture. El grupo Inditex comercializa sus productos en Israel a través de la multinacional Trimera, líder del comercio minorista de ropa en Israel, que tiene las franquicias de Zara, Pull&Bear, Bershka y Massimo Dutti. Mango, la segunda empresa española de moda, cuenta con 25 puntos de venta, gestionados por el hol-

ding Elbit Imaging, y la multinacional sueca H&M, muy presente en España, lo está también en Israel a través de una docena de tiendas. La firma catalana Javier Simorra de alta costura femenina tiene una tienda en Israel, y la cadena de juguetes Imaginarium tiene ocho.

También habría que mencionar el turismo, con dos tipos de clientes bien diferenciados: los que quieren visitar Tierra Santa y los que desean conocer Tel Aviv en su calidad de «paraíso para los gays de Medio Oriente», como dice la web de la agencia Catai, que ofrece además rutas a Belén y Jericó, «la ciudad más antigua del mundo», así como a los altos del Golán, sin mención alguna al estatus de estos territorios. Pullmantur por su parte promociona Israel como destino de sus cruceros.

### *Las campañas de boicot*

La RESCOP (Red Española de Solidaridad con Palestina) lanzó en las navidades de 2013-2014 la campaña «No compres apartheid» basada en cinco productos: dátiles, cosméticos Ahava y Premier, Imaginarium, Rumikub y SodaStream. El conjunto da una idea de los objetivos de las campañas de boicot en los últimos años.

Los dátiles son una de las principales exportaciones agroalimentarias de Israel y constituyen un 15% de las exportaciones totales a la UE. Suelen ser de la variedad *medjoul*, fácilmente reconocible, y tienen la particularidad de que su principal mercado son las comunidades musulmanas. En España, como en otros países, la campaña de boicot se ha centrado en la información a minoristas —principales comercializadores— y consumidores durante el Ramadán —cuando se dispara su consumo—, buscando el apoyo de centros de culto y asociaciones de musulmanes.

Israel exporta alrededor de un 50% de sus dátiles *medjoul*, pero debido a su alto precio estos dátiles exportados suponen un 75% de los ingresos de los cultivadores. Una veintena de asentamientos en Cisjordania y tres en el Golán concentran más de la mitad de la producción: los dátiles son una de las principales fuentes de ingresos de estas colonias y contribuyen decisivamente a su viabilidad. Los colonos emplean a menudo la mano de obra de palestinos obligados a aceptar salarios miserables y condiciones de trabajo durísimas. Entre ellos, más de 7000 niños no acompañados<sup>11</sup>.

Hadiklaim, con sus marcas King Solomon, Jordan River y Kalahari, es el principal exportador de dátiles. Compite duramente con Mehadrin, la mayor empresa de producción y exportación agroalimentaria de Israel, heredera del mercado del gigante Agrexco, liquidado en 2011. La marca Carmel-Agrexco ha resurgido a través del grupo privado Bickel, que exporta dátiles bajo las marcas Carmel Bio Top y Jordan Plains. Existen marcas españolas que sirven este producto, como El Monaguillo o la canaria Eurobanan, que los comercializa con los nombres Agroorigen Bio o Isla Bonita. Los supermercados de El Corte Inglés y la cadena AhorraMás venden dátiles israelíes, y también lo hizo en el pasado Mercadona, que hoy vende otros productos israelíes como cítricos, patatas y maquinillas de afeitar, por lo que ha sido objeto de boicot.

Imaginarium está implantada en Israel y su catálogo en España incluye algunos juguetes israelíes, lo que según los promotores del boicot casa mal con los valores de convivencia, tolerancia, libertad y solidaridad

---

11. Para todo lo relativo a los dátiles, remito a mi artículo «Los dátiles del apartheid», *Rebelión*, 16.7.2013 [[www.rebelion.org/noticia.php?id=171196](http://www.rebelion.org/noticia.php?id=171196)].

que la empresa predica. Otro tanto se ha dicho de la más discreta cadena Dideco. En cuanto a Rummikub, es un juego de mesa producido por la israelí Lemada Light Industries y distribuido en España por Hasbro a cadenas como El Corte Inglés/OpenCor y Toys“R”Us. En 2010 el BDS logró que fuera retirado de la cadena Abacus.

Premier y Ahava son cosméticos producidos en Cisjordania, aunque se exportan bajo la etiqueta «*made in Israel*»<sup>12</sup>. Premier tiene su sede en el kibutz de Kalia, junto al mar Muerto. Sus vistosos stands pueden encontrarse en varios mercados y estaciones ferroviarias españolas, en colaboración con Adif. En cuanto a Ahava, sus mayores accionistas son el asentamiento de Mitzpe Shalem, donde tiene su fábrica, y el holding Gaon. Algunas materias primas de Ahava, como las sales de baño, son proporcionadas por Dead Sea Works, la propietaria de Iberpotash. Otras, como los barros, las extrae ilegalmente del territorio ocupado. Ahava participa en varios programas de I+D europeos, algunos en colaboración con el centro tecnológico vasco Gaiker-IK4<sup>13</sup>.

SodaStream, avalada por la figura de Scarlett Johansson, embajadora de la marca, es también un producto de la colonización: un artilugio para preparar refrescos carbonatados «caseros» que se vende en El Corte Inglés, Darty, Media Markt, Worten y varias tiendas de electrodomésticos. Su sede está en el asentamiento de Maale Adumim. Y hablando de bebidas,

---

12. Estos productos, teóricamente ilegales, fueron objeto de una pregunta parlamentaria del diputado de ICV-EUIA Joan Josep Nuet el 24 de enero de 2014.

13. Véase un informe completo en Who Profits: *Ahava: Tracking the Trade Trail of Settlement Products*, 2012 [[www.whoprofits.org/sites/default/files/ahava\\_report\\_final.pdf](http://www.whoprofits.org/sites/default/files/ahava_report_final.pdf)].

otra campaña habitual es la que se dirige contra Eden Springs, empresa participada por Danone que presume de ser el primer proveedor europeo de máquinas de agua y café para oficinas. Es filial de Mayanot Eden, una compañía que explota varios manantiales en el Golán ocupado. El BDS ha conseguido algunos éxitos discretos respecto a Eden.

También a finales de 2013 se llevó a cabo una campaña internacional contra Orange, que desde 2011 mantiene un acuerdo con la israelí Premier y está desarrollando infraestructuras para colonos y militares en Cisjordania y el Golán.

¿Cuáles son, pues, las lecciones del boicot económico? La estrategia se ha centrado habitualmente en productos de consumo general, que permiten interpelar a un consumidor «universal» y visibilizar las acciones de boicot en el espacio público. Sin embargo, vemos que los productos que han sido objeto de boicot no son sino la punta del iceberg de unas relaciones económicas que se juegan en terrenos más complejos, algo que deberá tenerse muy en cuenta si se pretende que el impacto del BDS trascienda lo simbólico.