

**NO** MÉS  
COMPLICITAT  
AMB **ISRAEL**



**PREGUNTES OBERTES AL PARLAMENT DE CATALUNYA SOBRE  
LA COL-LABORACIÓ MILITAR I DE SEGURETAT AMB ISRAEL**

**MOVIMENT DE SOLIDARITAT AMB PALESTINA DE CATALUNYA**

# COL-LABORACIÓ MILITAR ENTRE L'ESTAT ESPANYOL I ISRAEL

## ÍNDEX

1. CONTEXT GENERAL.....	1
2. MARC LEGAL .....	2-3
3. ISRAEL, ALIAT DELS RÈGIMS DICTATORIALS A LLATINOAMÈRICA I ÀFRICA.....	4
4. RELACIONS COMERCIALS ESTAT ESPANYOL-ISRAEL .....	5-6
5. CASOS CONCRETS DEL “COMPLEX MILITAR INDUSTRIAL” .....	7-10
6. ISRAEL I CATALUNYA .....	11-15
7. PREGUNTES OBERTES AL PARLAMENT DE CATALUNYA .....	16





## 1. CONTEXT GENERAL

Israel és un dels Estats més militaritzats del món, és el país desenvolupat que més fons del pressupost estatal (PIB) destina a l'exèrcit.

L'ocupació és un negoci que li genera molts beneficis, ja que li ha permès perfeccionar tot un ventall de tàctiques i models de seguretat privada, "homeland security", que exporta després arreu del món.

Així, **Israel ha creat una marca de qualitat gràcies a utilitzar els Territoris Ocupats de Palestina com un laboratori on provar artefactes militars i de seguretat**, per perfeccionar-los i vendre'ls després arreu del món. L'estat israelià ha creat la indústria de la seguretat, exportant armes, tecnologia, entrenaments i tècniques repressives per a l'ús de governs i corporacions. La violència que experimenta la regió s'ha convertit

en una font de lucre, basada en l'ocupació de Palestina, que es perpetua i retroalimenta amb aquest negoci.



El propòsit d'aquest dossier és mostrar el rol capdavanter que juga Israel en el disseny, investigació, implementació i venda a l'estranger dels diferents sistemes de repressió.

Amb aquesta campanya titulada "**No més complicitat amb Israel**" pretenem mostrar, en concret, els negocis i relacions militars entre l'Estat Espanyol,

Catalunya i Israel, que inclouen les exportacions i importacions d'armes, la cooperació empresarial, i els acords i pràctiques en el terreny militar i de seguretat. També donarem resposta a la pregunta de, en quina mesura estem contribuint a la violència que pateix la societat civil palestina, i com es lucren empreses i corporacions espanyoles i catalanes a costa de l'ocupació de Palestina, amb el suport i connivència dels nostres governs.



## 2. MARC LEGAL

El motiu principal pel qual es va aprovar una legislació específica sobre exportacions d'armes fou evitar els efectes contraproductius que aquestes transferències podrien ocasionar en la població del país de destinació final. Pel contrari, no hi ha una legislació específica sobre les importacions o sobre les relacions entre indústries militars, malgrat aquestes pràctiques també poden tenir un efecte negatiu tant en la població palestina com en la població catalana i espanyola. El motiu és ben senzill. L'armament que s'importa d'Israel s'utilitza per reprimir les manifestacions i protestes al nostre país, alhora que aquest armament s'ha provat sobre població palestina per veure'n la seva eficiència i poder garantir la seva qualitat.

### Legislació europea

L'any 1998 s'aprova un Codi de Conducta de la Unió Europea, que és el més avançat i complet en termes d'exportació d'armament a nivell mundial. Tanmateix aquest codi havia sigut qüestionat ja que no era d'obligat compliment pels Estats Membres. L'any 2008, la situació canvia i s'adopta una Posició Comuna que dictamina que els estats membres estan obligats a assegurar la consistència de les seves lleis nacionals amb una Posició Comuna que Defineix les Regles Comunes Relatives al Control de les Exportacions de Tecnologia i Equipament Militar”.

### Els 8 criteris del Codi de Conducta són els següents:

*Criteri 1:* Respecte als compromisos internacionals dels estats membres de la Unió Europea.

*Criteri 2:* Respecte dels drets humans al país de destinació final.

*Criteri 3:* Situació interna del país de destinació final, en termes d'existència de tensions o conflictes armats.

*Criteri 4:* Preservació de la pau, la seguretat i l'estabilitat regionals.

*Criteri 5:* Seguretat nacional dels estats membres i dels territoris les relacions exteriors dels quals són responsabilitat d'un Estat membre, així com dels països amics i aliats.

*Criteri 6:* Comportament del país comprador davant la comunitat internacional.

*Criteri 7:* Existència del risc que l'armament es desviï dins del país comprador o es reexporti en condicions no desitjades.

*Criteri 8:* Compatibilitat de les exportacions d'armes amb la capacitat econòmica i tècnica del país receptor.

L'adopció d'aquesta posició comuna obliga als estats membres de la Unió Europea a que les seves lleis siguin compatibles amb aquest codi de conducta, alhora que permet que els estats adoptin una política interna més restrictiva quant al control de les seves exportacions d'armes, si així ho desitgen.



### Legislació Espanyola

En el cas espanyol, els criteris del Codi de Conducta ja eren vinculants, ja que la legislació vigent així ho recull. La primera llei estatal sobre comerç d'armes (Llei 53/2007, de 28 de desembre de 2007) especifica que els criteris del Codi seran d'obligat compliment. Tal com s'especifica en l'informe d'Alejandro Pozo<sup>1</sup> el procediment per exportar armament espanyol és el següent:

“Les empreses que pretenen exportar material militar han de sol·licitar una autorització, incloent documents de control (la seva funció és garantir que el destinatari i, si escau, l'ús final dels materials, productes i tecnologies s'atenguin als límits de l'autorització administrativa, i proporcionin informació sobre els països de trànsit i els mètodes de transport i finançament utilitzats) Denegar o atorgar autoritzacions d'exportacions de material de defensa i de doble ús és competència, formalment, de la Secretaria General de Comerç Exterior, del Ministeri d'Indústria i del de Turisme i Comerç, previ informe preceptiu i vinculant de la Junta Interministerial Reguladora del Comerç Exterior de Material de Defensa i Doble Ús (JIMDDU). És, per tant, aquest organisme qui decideix sobre les autoritzacions. A la JIMDDU hi participen onze representants de cinc ministres: Indústria, Turisme i Comerç (amb 4 membres, un d'ells el president); Afers Exteriors i Cooperació (2 representants); Interior (2); Defensa (2) i Economia i Finances (1).

1 Marín Pozo, Alejandro “España-Israel, Relaciones en materia militar, armamentista y de seguridad. Balance y tendencias” pág.23



### 3. ISRAEL, ALIAT DE LES RÈGIMS DICTATORIALS A LLATINOAMÈRICA I ÀFRICA

L'Estat d'Israel ha tingut al llarg de la història una presència important en els règims dictatorials que van sacsejar els continents llatinoamericà i africà durant la segona part del segle XX.

A **Llatinoamèrica** les seves armes més reconegudes com l'ametralladora Uzi o el rifle Galil, van armar els escuadrons de la muerte a Guatemala, la Contra a Nicaragua, el Chile de Pinochet y les Juntas Militars d'Argentina, totes elles utilitzades contra la població civil. A principis de 1950 Israel venia armes al dictador Rafael Trujillo de la República Dominicana, qui va subjugar a la població sota un regim de terror durant 31 anys.

Durant les dècades dels 70 i 80 Israel va ingressar més de mil milions de dòlars venent armament a les dictadures d'Argentina, Chile i Brasil. A Nicaragua, Israel va proveir el 98% de les armes que Somoza va utilitzar per assassinar 50.000 nicaragüencs durant la dictadura.



A Hondures l'estat israelià va subministrar experts en contra-insurgència així com míssils, jets de combat i vehicles blindats.

A Costa Rica, l'any 1981, Israel va brindar passaports, noms falsos i armes a La Contra nicaragüenca que operava contra els sandinistes des de Costa Rica.

A El Salvador, la Histadrut (Federació de treball israeliana) va cooperar juntament amb EEUU per a enderrocar

cooperatives rurals.

També es va involucrar en la dictadura salvadorenca entrenant grups militars i escuadrons de la muerte a principis de 1972.

A l'**Àfrica** Israel també va jugar un important paper a l'hora de subministrar suport armamentista i entrenament a diferents règims dictatorials africans.

L'estat israelià va armar a Portugal en contra dels moviments d'alliberament nacionals de Moçambic, Angola i Guinea-Bissau.

També va fundar i capacitar la repressió militar dels aixecaments anti-colonials a Costa de Marfil, la República d'Àfrica Central, Benín, Camerun, Senegal, Togo, Uganda, Nigèria i Somàlia.

Israel va ser un ferm aliat de la Sudàfrica de l'Apartheid tant política com econòmicament. També va subministrar armament, telecomunicacions, entrenament i tecnologia de radar al govern sud-africà.



## 4. RELACIONS COMERCIALS ESTAT ESPANYOL-ISRAEL

### La col·laboració industrial i els acords comercials militars.

Espanya i Israel tenen relacions sòlides i un volum de negoci molt superior al de les exportacions oficials espanyoles. Recordant les paraules d'ltamar Graff, conseller en cap de la delegació del Ministeri de Defensa d'Israel a Espanya el 2008: "La mitjana anual de volum de negoci entre les empreses israelianes i les espanyoles es situa entre els 50 i els 70 milions de dòlars". Les exportacions espanyoles de 2007, en canvi, van ser de 2,3 milions d'euros.

### Les importacions d'armament israelià per part d'Espanya.

El volum de les importacions no s'ha pogut calcular perquè, al contrari de les exportacions, el Govern espanyol no publica aquestes dades, i tampoc es coneix cap altra font que proporcioni els volums totals. En qualsevol cas, aquestes transferències són molt superiors a les de les exportacions, i només la compra el 2006 dels míssils Spike a l'empresa israeliana Rafael va suposar un cost de 324 milions d'euros.

***"El volum de les importacions no s'ha pogut calcular perquè el Govern espanyol no publica aquestes dades"***

Les polítiques aplicades pels diferents països fabricants d'armament de promoció de la indústria local han augmentat les dificultats per accedir a altres mercats. Per això, cada vegada són més comuns els acords i joint ventures entre empreses militars locals i estrangeres. Israel és un dels països que més utilitza aquesta lògica comercial, condició vital per garantir contractes, i ha establert vincles de producció conjunta amb empreses de nombrosos països, com Romania, Geòrgia i Espanya.

Les col·laboracions per millorar les relacions comercials establertes entre la indústria militar israeliana i la indústria militar espanyola són pròsperes. De fet, el volum de negoci d'aquestes col·laboracions és superior al que representen les transferències d'armament entre els dos països. Augmentar les opcions comercials de la indústria militar israeliana significa **cooperar en el desenvolupament**

**dels productes militars** que presenten dues característiques: **armament específic per ser utilitzat als Territoris Ocupats de Palestina** i aprofitament de l'enorme capacitat tecnològica desenvolupada per Israel com a conseqüència del seu llaç contenciós als Territoris Ocupats i les guerres amb diversos països àrabs.



## 4. RELACIONS COMERCIALS ESTAT ESPANYOL-ISRAEL

Segons Alejandro Pozo, les relacions comercials militars entre Espanya i Israel no estan tan basades en les exportacions d'armament com en la cooperació industrial. Així, el Ministeri de Defensa d'Israel ha cooperat amb un gran nombre d'empreses espanyoles entre les que destaquen **Indra i TecnoBit**.

En la direcció contrària, són **moltes les companyies militars israelianes que col·laboren amb la indústria espanyola, principalment sobre sistemes de guerra electrònica, míssils, protecció de vehicles, avions sense pilot o protecció de fronteres**, entre d'altres. En relació amb aquest punt, cal tenir present que la indústria militar israeliana és majoritàriament pública (i la part privada registra una forta intervenció estatal), **mentre que les empreses espanyoles** involucrades en aquests consorcis militars, malgrat que solen ser companyies privades, **reben fons públics i altres facilitats de les estructures governamentals** espanyoles.





## 5. CASOS CONCRETES DEL “COMPLEX MILITAR INDUSTRIAL”

**CAS 1: L'Exèrcit de Terra Espanyol va comprar armes, (sistemes de morter 81mm sobre vehicles 4x4) que s'havien utilitzat durant l'Operació Plom Fos, per fer-les servir a Afganistan.**

El Ministeri de Defensa va adjudicar l'any 2010 un contracte de 7.998.000€ per l'adquisició de sistemes de morter de 81mm sobre vehicles 4x4 per l'Exèrcit de Terra Espanyol per ser utilitzats a Afganistan.

*“Les principals empreses de la indústria militar influeixen en la presa de decisions econòmiques i polítiques dels Estats”*

L'empresa que va guanyar va ser el consorci format per Soltam Systems (Elbit Systems, Israel) y Santa Bárbara Sistemas (General Dynamics, EEUU). Amb aquest procés l'empesa israeliana Soltam Systems vol consolidar-se a Espanya. Segons

els mitjans de comunicació el procés de “selecció” va presentar nombroses irregularitats. Pel que sembla, les altres empreses van ser excloses directament sense tant sols poder presentar les propostes. Aquest fet apunta, segons la investigadora Camino Simarro del Centre JM Delàs, a l'enorme influència que les principals empreses de la indústria militar exerceixen en la presa de decisions militars, econòmiques i polítiques dels Estats.

Aquest és un exemple d'algunes de les causes i efectes dels diferents **acords internacionals firmats per l'Estat Espanyol i el Govern d'Israel / Ministeri de Defensa durant els últims anys per impulsar la cooperació militar entre ambdues parts i sobretot per protegir a les empreses intermediàries amb un acord sobre informació classificada.**

Aquesta “protecció” a les empreses sorgeix després de que s'originés el gran debat en l'opinió pública quan **es va veure les relacions entre Espanya i Israel durant l'Operació Plom Fos que va endur-se la vida de 1.400 civils palestins.**

**Aquesta és l'estratègia que utilitza Israel per penetrar a Europa. Consisteix en crear aliances amb empreses locals, en alguns casos no només per penetrar en el mercat local sinó per poder obtenir una plataforma des de la que saltar a altres països, doncs la marca “Espanya” ven millor:** “Així, el portaveu de l'empresa israeliana Rafael, Amit Zimmer, va reconèixer que “és simplement més còmode per als clients europeus comprar a Eurospike (consorci entre l'empresa Rafael i dues empreses alemanes) que no fer-ho directament a l'empresa israeliana Rafael”. I va afegir que a Europa, les condicions són més difícils per comprar determinats productes militars, en particular aquells susceptibles de ser utilitzats als Territoris Ocupats de Palestina<sup>2</sup>”

**CAS 2: L'adquisició d'UAVs (avions no tripulats) per part de la Guàrdia Civil (extracte de l'informe d'Oriol Sabaté<sup>3</sup>)**

Les característiques tècniques del model Heron I li permeten arribar a una velocitat màxima de 120 quilòmetres per hora, a una altitud de fins a 22.000 peus (uns 6.700 metres) durant 16 hores seguides.

<sup>2</sup> Marín Pozo, Alejandro “España-Israel, Relaciones en materia militar, armamentista y de seguridad. Balance y tendencias” pág 53

<sup>3</sup> Más información a la campaña Negocis Ocults [www.negocisocults.org](http://www.negocisocults.org)



## 5. CASOS CONCRETS DEL “COMPLEX MILITAR INDUSTRIAL”

Les seves missions se centren en l'àmbit de les tasques de reconeixement i vigilància avançada de les fronteres marítimes, dins del marc del Sistema Integrat de Vigilància Exterior (SIVE), complementant així la informació ja proveïda per les estacions de sensors desplegades al llarg de la costa .

L'adquisició del prototip israelià d'UAV Heron I per part de la Guàrdia Civil es va iniciar en el marc de l'anomenada Operació Minerva de vigilància de les costes espanyoles. Entre els dies 1 i 12 de desembre de 2008 la Guàrdia Civil, amb el suport de l'Exèrcit de l'Aire, va estudiar la viabilitat del sistema de UAV Heron I a la Base Aèria de Gando (Las Palmas de Gran Canària). L'empresa espanyola Indra es va encarregar d'habilitar l'operativitat del sistema amb el Centre de Control Regional de Canàries i de distribuir les imatges del sensor electroòptic l'UAV a la Direcció General de la Guàrdia Civil a Madrid, mentre que la firma israeliana IAI va ser la responsable de proveir els mitjans personals i els materials necessaris per a les proves. La companyia ISDEFE, per la seva banda, va assessorar la Guàrdia Civil per poder dur a terme l'avaluació tècnica i operativa del sistema.

### CAS 3: Programa Marc de Recerca de la Unió Europea

Les relacions de venda i coproducció entre els dos països també se succeeixen en el marc dels projectes de recerca a nivell Europeu. Dins del Programa Europeu d'Investigació en Seguretat, integrat dins del VII Programa Marc de Recerca de la Unió Europea per al període entre 2007 i 2013, **les col·laboracions entre empreses i institucions espanyoles i israelianes són freqüents**. Dos dels projectes que exemplifiquen aquestes relacions es troben en l'àmbit de la investigació conjunta en nova tecnologia UAV, concretament els projectes Sigui Border Surveillance (SeaBILLA, Vigilància de Fronteres Marítimes) i Transporter Autonomus Patrol for Land Border Surveillance (TALOS, Patrulla de transport autònom per a la vigilància de fronteres terrestres).

El projecte SeaBILLA, en estat d'execució des de 2010 fins 2014, i amb un finançament comunitari de 9,8 milions d'euros, té com a objectiu dissenyar la nova arquitectura d'un futur sistema europeu de vigilància de fronteres. Un dels seus tres objectius específics consisteix en la millora de les eines de vigilància i de sensors, entre ells els sistemes d'avions no tripulats. Amb el control de la immigració il·legal com a principal comesa, el nou sistema de vigilància seria primerament desplegat al mar Mediterrani, a l'oceà Atlàntic (Illes Canàries) i al mar Negre, per després estendre al conjunt de les fronteres marítimes de la Unió Europea amb missions addicionals de control pesquer, seguretat marítima, protecció del medi ambient i reforç del compliment de la legalitat. Hi participen al projecte 27 empreses de 8 països europeus (entre ells, Espanya, amb les empreses INDRA Espai, INDRA Sistemes, TTI Nord, Eurocopter Espanya i la Universitat de Múrcia) i Israel (amb l'empresa Correlation Systems).



## 5. CASOS CONCRETS DEL “COMPLEX MILITAR INDUSTRIAL”

### Les empreses israelianes amb més volum de negoci a l'Estat Espanyol

#### ◆ Soltam Systems ( Grup Elbit Systems)

Empresa privada fabricant de morters i artilleria principalment, així com també equipament. Soltam és especialment coneguda per les seves armes M- 17, i la seva arma estrella és el CARDOM de 120/81mm que va ser utilitzat a Afganistan, amb la garantia que atorga Israel de “provat en combat” i “Provat en exèrcits”, on sempre apareixen les FDI (Forces de Defensa Israelianes) i l'exèrcit dels EEUU. Aquestes **armes també van ser utilitzades en l'Operació Plom Fos**.

Actualment, Soltam System proveeix a les forces armades i forces especials en més de 60 països. Entre els principals clients d'aquesta empresa es troben les IDF (Israel Defense Forces), l'exèrcit d'Estats Units i països de l'OTAN com Espanya. A més, ha venut armes a Azerbaidjan, el Brasil, Camerun, Xile, Equador, Alemanya de l'Est, Ghana, Índia, Kazakhstan, Mèxic, Myanmar, Nigèria, Perú, Singapur, Tailàndia i un llarg etcètera.

#### ◆ Elbit Systems

És una de les empreses israelianes amb més relacions comercials amb el Ministeri de Defensa Espanyol, especialment amb l'exèrcit de terra, a qui ha subministrat visors tèrmics per un milió d'euros. Aquesta empresa és l'**encarregada de dissenyar els aparells de detecció al Mur de separació a Palestina**.

A l'Estat Espanyol subministra material de la categoria de “electrònica de defensa”, sistemes aeroespacials, sistemes UAV (avions no tripulats), sistemes de comunicacions militars. Homeland Security etc. És una de les 100 empreses catalogades en el ranking TOP 100 del SIPRI de les majors empreses fabricants d'armes.

#### DISTRIBUCIÓ DE VENDES PER ÀREA GEOGRÀFICA DE L'EMPRESA ELBIT SYSTEMS

Vendes a 31 de desembre

	2011		2010		...	2005	2004	2003
	milions \$	%	milions \$	%				
Israel	697.8	24.8	651.0	24.4	...	29%	26%	29%
EE UU	890.4	31.6	844.0	31.6	...	37%	37%	37%
<b>Europa</b>	<b>545.5</b>	<b>19.3</b>	<b>541.7</b>	<b>20.3</b>	...	<b>10%</b>	<b>13%</b>	<b>12%</b>
Altres països	683.8	24.3	633.4	23.7	...	24%	24%	22%
Total	2,817.5	100.0	2,670.1	100.0	...			

Font: [www.elbitsystems.com](http://www.elbitsystems.com)

Com es pot observar, Europa ha passat de comprar el 12% de les exportacions (2003) de Elbit Systems a situar-se al voltant del 20% el 2010 i 2011. Segons l'economista i analista israelià Shir Hever, els beneficis de Elbit Systems estan estretament vinculats als clients europeus. Hever posa l'exemple de l'any 2010, quan els països europeus van comprar menys UAVs (drones o avions no tripulats), els ingressos van caure un 17%.

Davant de possibles caigudes com aquesta, l'empresa està assegurant el seu futur aug-



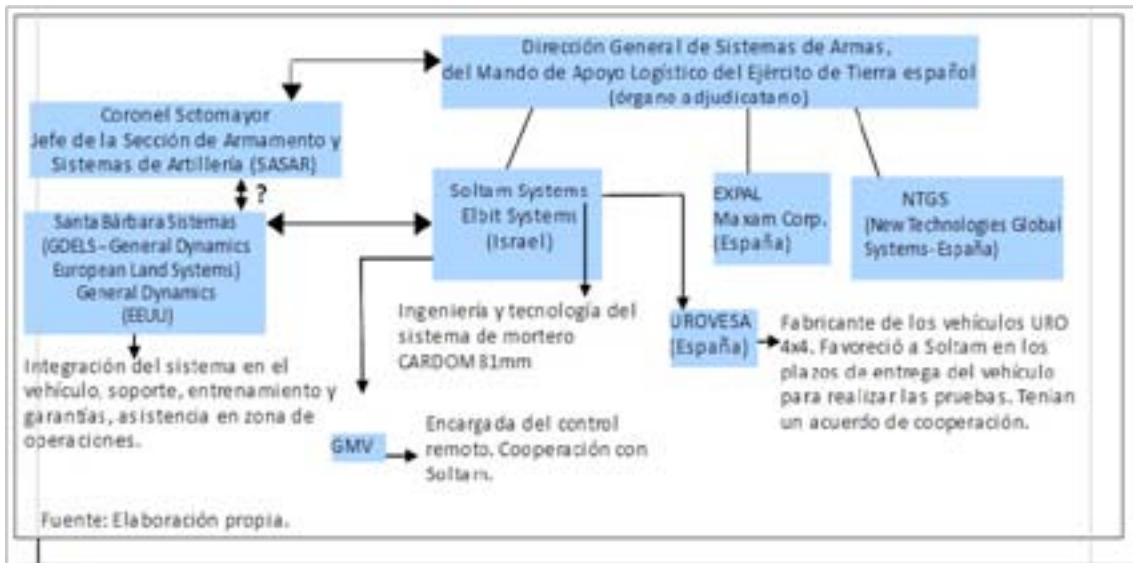
## 5. CASOS CONCRETES DEL “COMPLEX MILITAR INDUSTRIAL”

mentant la seva presència en els mercats emergents d'Amèrica Llatina i Àsia-Pacífic (zones que estan esdevenint objecte d'un alarmant increment de militarització).

Pel que fa a la indústria de defensa israeliana a Espanya, els dos casos més flagrants (quant a la rellevància de les empreses israelianes) són, probablement els de PAP Tecnos (amb base a Madrid, és la filial de l'empresa israeliana Rafael) i Aeronautics Enterprise España SA (amb base a Madrid i Valladolid, és la filial de l'empresa Aeronautics Defense Systems). Aquestes dues empreses israelianes són molt potents i es pot relacionar la seva existència molt fàcilment amb els desastres de Gaza.

❖ **RABINTEX** és una empresa israeliana que va ser fundada l'any 1950 com a fabricant d'equipament militar i policial. Avui dia, l'empresa cotitza a la Borsa Israeliana i a la d'Estats Units. La línia de productes avarca els següents productes, tots ells amb garantia de “Provats en combat”: Cascos de bala, armilles antibala, plaques, escuts, vidres balístics, sistemes d'emmagatzematge en sec i altres productes per a l'ús militar i policial. Rabintex és una empresa important en el mercat israelià i un proveïdor aprovat pel Ministeri de Defensa de l'Estat d'Israel per subministrar les forces armades i policials de l'esfera internacional.

### ❖ RAFAEL



## 6. ISRAEL I CATALUNYA

### CAS 1: Generalitat de Catalunya i Seguretat a les presons

Està confirmat que la **Generalitat de Catalunya va pagar al 1993 60.000 € a l'empresa israeliana Hancal System Engineering**, per fer un estudi sobre les carències en matèria de seguretat de la presó Ponent de Lleida. Després la generalitat va pagar altres 15 milions pel projecte. Total: 25 Milions d'Euros

Aquest és un exemple d'una estratègia més àmplia, que rau en potenciar el paper de la seguretat privada a les presons. Així, la Comissió d'Interior del Congrés de Diputats va aprovar el maig del 2012 amb els vots del PP i CiU a favor, una iniciativa en la que insta el Govern a estudiar una proposició no de llei impulsada per CiU, perquè membres de seguretat privada substitueixin als responsables públics de seguretat en les funcions de control d'accés i CCTV<sup>4</sup>.



El diputat de CiU que ho va proposar és Feliu Guillaume. El PSOE s'ha oposat dient que considera "evident" que es planteja un "benefici" per a empreses privades de seguretat "en detriment" del servei públic, esdevenint possible una col·laboració amb Israel. Tot i així aquest punt queda per confirmar.

Afegir que divendres 12 d'abril, es va aprovar un avantprojecte de llei al Congrés Espanyol on es confirma que les empreses de seguretat i militar privades deixen de ser subsidiàries i passen a ser complementàries<sup>5</sup>. Això deixa la porta oberta a **una privatització de la seguretat i la guerra a nivell estatal**. És a dir que podrem tenir presons amb seguretat privada d'Israel per exemple, o bé serveis d'intel·ligència amb Metodo 3, serveis/funcions que abans només podia desenvolupar l'Estat.

### CAS 2: Generalitat de Catalunya i seguretat a l'aeroport del Prat

I-SEC Spain Service Management S.L., part del megagrup de seguretat israelià ICTS, treballa a l'Aeroport del Prat de Llobregat amb temes d'identificació de passatgers per a determinades línies aèries (encara no trobada cap espanyola).

Recentment han començat a treballar també a l'Aeroport de València.

### CAS 3: Empreses privades amb seu a Catalunya que exporten a Israel

TYCO ELECTRONICS LOGISTICS AG.

Aquesta empresa ha exportat material a Israel sota la categoria "Bombas, granadas, torpedos, minas, misiles, cartuchos y demás municiones".

4 <http://www.elmundo.es/elmundo/2012/05/29/espana/1338316830.html>

5 [http://politica.elpais.com/politica/2013/04/12/actualidad/1365750489\\_105378.html](http://politica.elpais.com/politica/2013/04/12/actualidad/1365750489_105378.html)

## 6. ISRAEL I CATALUNYA

INDRA

Però si parlem de coses grosses (tema militar, amb majúscules) l'empresa clau espanyola amb oficines a Barcelona que té fortes relacions amb Israel és Indra, de tot tipus. A la resta de l'Estat, l'empresa clau és TecnoBit.

### **CAS 4: Universitats catalanes i cooperació amb la defensa israeliana**

Seguint amb Catalunya, en els programes de recerca europeus de Defensa i Seguretat hi ha indicis de participació de grups israelians amb la Universitat Autònoma de Barcelona, la Politècnica de Catalunya i la Pompeu Fabra.

### **CAS 5: Generalitat de Catalunya i Guardian Homeland Security (GHS)**

Com hem vist, l'Estat d'Israel ha venut al llarg de la història armes, ha entrenat guerrilles i policia civil i militar. Actualment, Israel entrena als cossos de seguretat de l'Estat Espanyol mitjançant l'empresa amb seu a Madrid "Guardian Homeland Spain". I no només això, sinó que segons USIS GUIRAO (distribuïdor autoritzat de GUARDIAN LTD ISRAEL), GHS és l'importador de material antidisturbis i de seguretat israelià a Espanya.

Guardian Homeland Security (GHS) va ser fundada per Ariel Mazoz, Ilan Arzooan i el General Yom Tov Samia, tots ells antics membres dels serveis especials de seguretat d'Israel, que han dirigit operacions de seguretat complexes arreu del món, entre elles actes dels presidents d'Israel, Primers Ministres, etc. Guardian Homeland Security

***“Israel entrena als cossos de seguretat de l'Estat Espanyol mitjançant l'empresa amb seu a Madrid “Guardian Homeland Spain”***

te delegació a l'Estat Espanyol, on gaudeix d'una demanda molt alta dels seus cursos de formació. Així des de l'any 2006 han ofert 4 a Israel i 9 a Espanya. Hi ha 14 places per a cada curs, amb un cost de 4.000€ per dues setmanes, o 2.500€ per una setmana.

L'empresa ofereix serveis de protecció de persones o escolta, protecció de delegacions, seguretat en instal·lacions, seguretat i protecció d'esdeveniments, assessorament de seguretat, productes de seguretat i formació integral de seguretat. Tot el material produït a Israel arriba a través de GHS. Segons la comissió investigadora el volum de negoci d'exportació de GHS a l'Estat Espanyol, incloent armilles antibala i mitjans tècnics, supera els 2 milions de dòlars<sup>6</sup>.

Així, GHS és una de les empreses de seguretat “més prestigioses” que hi ha a l'Estat Espanyol. Els cursos de seguretat que ofereixen són impartits a Espanya i a Israel. A Espanya només entrenen amb armes Glock de curt abast però a Israel ho fan també amb fusells d'assalt i subfusells (M16, UZI, etc). La formació que ofereixen està basada en la tècnica israeliana Krav Maga (que en hebreu significa lluita de contacte), és el sistema oficial de defensa personal d'Israel, l'exèrcit i la policia l'utilitzen i s'ensenya en els centres educatius. Krav Maga és un art marcial que usen les forces armades israelianes basada en la lluita cos a cos i que gaudeix de gran acceptació a Espanya perquè és compatible amb la legislació espanyola, que penalitza al professional que fa servir armes de foc contra oponents que posseeixen armes blanques.

6 Més informació a la campanya Negocis Ocults [www.negocisocults.org](http://www.negocisocults.org)





## 6. ISRAEL I CATALUNYA

Els cursos oferts a Espanya es realitzen en el camp de tir de Almazán a Sòria a l'Escola Nacional d'Especialitats de Seguretat (ENE). Només imparteixen formació a professionals. Ofereixen aquest tipus de formació basant-se en la seva experiència per defensar-se davant les noves amenaces "terroristes". L'empresa GHS té relacions amb l'Associació Espanyola d'Escortes ".

L'empresa està habilitada pel Ministeri de l'Interior (DGP, Direcció General de la Policia) per a l'activitat de protecció de persones N ° 3352 amb data del 26 d'octubre de 2006, inscrita a la NATO (NAMSA), per l'activitat de subministrament de productes de seguretat i defensa. També està inscrita en el Ministeri de Defensa i té llicència d'exportació del ministeri de defensa de l'Estat d'Israel.

Tal com es pot apreciar a la seva plana web, els clients principals d'aquesta empresa a l'Estat Espanyol són: el Ministeri de Defensa, la Presidència del Govern, Agència Tributària, Casa Reial, Ambaixada d'Israel, Policia Basca, Guàrdia Civil, Mossos d'Esquadra<sup>7</sup>, Policia Foral de Navarra.

***"Entre els principals clients d'aquesta empresa a l'Estat Espanyol s'entren els Mossos d'Esquadra, la Casa Reial o l'Ambaixada d'Israel"***

Tanmateix, ni en l'apartat de formació dels Mossos ni en el de l'Institut de Seguretat Pública de Catalunya, que és part també de la Conselleria d'Interior, es diu res sobre Guardian Homeland Security, ni tant sols en els llistats d'empreses de seguretat privades apareix. I GHS no apareix tampoc com a centre de formació de personal de seguretat privada, però el logotip dels mossos i la resta de cossos de seguretat de l'Estat figuren a la pàgina web GHS com a principals clients, així com en un vídeo realitzat per el mitjà espanyol Antena 3 on es pot veure l'àmplia participació dels cossos de seguretat de l'Estat en aquests cursos.

Tenint en compte la presència dels seus logos a la web de l'empresa i l'elevat cost dels cursos, sorgia el dubte de que les administracions públiques ajudessin a finançar aquests cursos. Però l'equip investigador, al realitzar les preguntes a l'empresa en qüestió i amb Conselleria de l'Interior, els van respondre que els Mossos paguen aquests cursos de forma voluntària, i que no hi ha ajut per part de les institucions. Tanmateix, sí que reben descomptes els policies afiliats als sindicats<sup>8</sup>. Tot i així, degut al secretisme i els convenis de protecció a aquestes empreses que hem vist anteriorment, no es descarta una col·laboració.

### **CAS 6: Generalitat de Catalunya i ACCIÓ10 i Acords Comercials**

Hi han acords en matèria de recerca que es pot demostrar que serveixen en l'àmbit de la recerca militar i de seguretat, com l'acord d'ACCIÓ 10, centrat en ajuts en forma de Nuclis d'Innovació Tecnològica transnacionals destinats a incentivar la realització de projectes i desenvolupament experimental a la convocatòria del programa bilateral entre Catalunya i Israel. En el seu moment el grup BDS i altres moviments socials per Palestina van fer una campanya per aturar aquests acords. Veure el dossier adjunt.

7. <http://www.tiempodehoy.com/espana/policias-espanoles-reciben-entrenamiento-en-israel>

8. <http://www.spc-me.cat/contacte.aspx>

## 6. ISRAEL I CATALUNYA

### CAS 7: Conselleria de l'interior i legislació CAPER. Programa Marc de Seguretat a Internet

La Conselleria d'Interior de la Generalitat de Catalunya té com a àrees d'actuació la policia, la seguretat, els bombers, la protecció civil, i el trànsit.

Els Mossos participen en l'actualitat en diferents projectes europeus i internacionals. Dins dels projectes europeus actius es troba el CAPER<sup>9</sup> (Collaborative information, Acquisition, Processing, Exploitation and Reporting for the Prevention of Organised Crime). És un projecte europeu (que considera Israel part d'Europa) finançat en el marc del VII programa marc de la Comissió Europea.

El departament d'Interior, a través dels Mossos d'Esquadra, és un dels socis policials del projecte CAPER, que aborda el tema de la informació i gestió del coneixement per a la prevenció de la delinqüència organitzada al voltant de Internet. També pretén la integració dels diferents sistemes jurídics.

El projecte CAPER, amb un pressupost de 7,2 milions d'euros, està recolzat per la Comissió Europea, sota el Setè Programa Marc en seguretat. L'empresa amb seu a Barcelona S21sec, (Passeig de Gracia, 56 -4.D 08007 Barcelona) és una companyia de serveis i productes de seguretat digital i lidera el projecte CAPER. Els 7.160.000 d'euros que suposa posar en marxa aquest projecte de seguretat a tres anys es troben finançats en gran mesura per la Comissió Europea.



El projecte de seguretat liderat per S21sec permetrà la prevenció i detecció d'activitats delictives a través de l'anàlisi de milions de dades extretes de la informació d'internet i dels sistemes d'informació de les diferents agències de seguretat internacionals. En CAPER participen 16 entitats procedents de 6 països que inclouen empreses, centres tecnològics, universitats (Technion Israeli Institute of technology, Universitat Autònoma de Barcelona) i Agències Internacionals d'Ordre Públic (LEA). El projecte durarà fins al juny del 2014 i el seu cost és de 7.157.120 €. El 78% del cost total del projecte està finançat per fons europeus.

### CAS 8: Els mossos compren material antiavalots a Israel

Segons el director general dels Mossos tota la informació sobre compra de material policial és sotmesa a concurs públic i per tant hauria d'estar publicada a Internet.

Tot i així tal com afirma la comissió investigadora, l'empresa Falken, subministradora de material antiavalots a tot l'Estat Espanyol, d'Ismael Bardisa Jordá, (diputat del PP per Madrid des del 1996 al 2008, i actualment membre del Consell Consultiu de la Comunitat de Madrid) ha sigut beneficiària de fins a 46 contractes públics per proveir al Govern Es

9. <http://www20.gencat.cat/portal/site/mossos/menuitem.1fc6961d0f8df607aacf3010b0c0e1a0/?vgnextoid=70ccfe560c016310VgnVCM2000009b0c1e0aRCRD&vgnnextchannel=70ccfe560c016310VgnVCM2000009b0c1e0aRCRD&vgnextfmt=detall&contentid=64c83fa5ac016310VgnVCM2000009b0c1e0aRCRD>

## 6. ISRAEL I CATALUNYA

panyol de gas lacrimògen i fumígens, grillets, màscares anti-gas o bales de goma. Molts d'aquests contractes es van fer per procediment negociat i sense publicitat. En aquests 17 anys Falken ha rebut més de 15 milions d'euros de l'esfera pública.

No s'ha trobat que les empreses Falken i Fitodefensa, siguin mediadores d'empreses israelianes productores d'armament, tanmateix les armilles antibala i les fundes de pistoles IMI que utilitzen els mossos d'esquadra són subministrades per empreses israelianes.



### Productes “made in Israel” que compren i utilitzen els Mossos d'Esquadra

Armilles antibala: segons una nota de premsa de l'11 desembre 2008 RABINTEX Industries LTD ha subministrat 488 armilles antibales als Mossos d'Esquadra. L'operació es va realitzar per mediació de l'empresa USIS GUIRAO SL, distribuïdor autoritzat de GUARDIAN LTD ISRAEL, que importa i representa RABINTEX a Espanya i Portugal. Aquest tipus d'armilla és utilitzat majoritàriament pels Mossos d'Esquadra. Tot i això Rabintex no apareix en el Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya com a proveïdor. USIS Guirao, distribuïdor de Rabintex, sí que apareix en aquesta adjudicació d'armilles.



**Israel ha fet de la seguretat una indústria i l'Estat espanyol és un dels seus clients.** Així, acaba de comprar-li a la prestigiosa marca Rabintex (capdavantera en la fabricació d'armilles antibales, cascs anti-fragmentació i sistemes de visió nocturna / visió tèrmica i de la qual Guardian Spain és exportador oficial) més de 12.000 armilles antibales per a la Guàrdia Civil. El preu: 3,5 milions d'euros.

Fundes IMI<sup>10</sup> per a pistoles, també usades pels Mossos i fetes a Israel.

10. <http://www.guardianspain.com/portfolio/imi-israel-municion-ligera/>



## 7. PREGUNTES OBERTES AL PARLAMENT DE CATALUNYA

### Preguntes a parlamentaris ja que la societat civil exigeix transparència en com es destinen els fons públics:

- És l'empresa GHS importadora oficial de material israelià a l'Estat Espanyol?
- A la web consta que<sup>11</sup>: Guardian Homeland Security S.A està habilitada per el Ministeri de l'Interior (D.G.P, Dirección General de la Policía) per l'activitat de protecció de persones. N° 3352 que data del 26 de octubre de 2006. Que implica exactament habilitada?
- GHS ha rebut fons públics? Quan? En quina quantitat? Si és importadora oficial a l'Estat vol dir que les institucions han comprat de GHS?
- Els cursos que van a realitzar els mossos d'Esquadra a Israel tenen un cost de 4.000€ el curs complet, i uns 2.500€ si és d'una setmana. Reben algun tipus de beca o ajut de l'administració pública per costejar una part del cost del curs?
- Hem trobat que tenen descomptes els policies que estan afiliats a un sindicat de policies. De quins sindicats es tracta? Quins convenis existents hi ha? És amb el SPC? De quins descomptes es tracta? Quina quantitat? Com justifica?
- Quines institucions compren a GHS? Mirar quins dels serveis que ofereix GHS utilitza el govern català. Si hi ha un GHS per Espanya és indicador de que el volum de clients a l'Estat és alt.
- A dia d'avui, l'equip investigador no ha trobat que els mossos estiguin finançats en concret per cursos però si que sabem que hi ha un gruix del govern estatal que finança als mossos sense detallar la partida en formació. Indagar més en què es destinen aquestes partides.
- Es pot trobar algun document que certifiqui o trobar alguna explicació del perquè estan els logos de Guardian Homeland Spain a la web? Quina és el volum d'aquestes relacions?
- Per quines companyies aèries treballa I-SEC Spain Service Management S.L., part del megagrup de seguretat israelià ICTS?
- L'empresa Indra, amb fortes relacions amb Israel, te convenis amb l'Administració Pública Catalana?
- En quins programes col·laboren grups israelians amb la Universitat Autònoma de Barcelona, la Politècnica de Catalunya i la Pompeu Fabra?
- Són les empreses Falken i Fitodefensa intermediàries d'empreses israelianes productores d'armament?

11. <http://www.guardianspain.com/sobre-nosotros/>

**Per a més informació :**

**Visita la nostra web:** [www.naqba.org](http://www.naqba.org)

**Per posar-te en contacte amb nosaltres envia un mail a :**  
[naqba2013@gmail.com](mailto:naqba2013@gmail.com)

**O truca'ns:** 93 551 47 14

