

GLOBALITZACIÓ LIBERAL I COLONITZACIÓ DE L'ECONOMIA ISRAELIANA

Robert Kissous
Mondialisation.ca
www.rebellion.org

Traduït del francès al castellà per Beatriz Morales Bastos

Fa més de seixanta anys, Israel donava la imatge d'un país pioner, d'agricultors organitzats en els kibbutz, estructures col·lectivistes del sionisme "socialista" dels Ben Gurion i laboristes de l'època. Els tomàquets creixien al desert i els cítrics de Jaffa inundaven els mercats. Fotos d'aquella època feien seu l'imaginari del realisme socialista. Per suposat, cap palestí pertorbava el paisatge. Un poble sense terra per una terra sense poble... rodejat per un mar hostil. David contra Goliat... Les coses han canviat molt des d'aleshores. Les màscares han caigut.

Si la imatge política d'Israel ha canviat, no sempre passa el mateix amb la representació que se sol fer de la seva economia. La producció de cítrics amb la taronja "Jaffa", que en una altra època era un símbol, està en clar retrocés ja que entre 1990 i 2002 la seva comercialització va passar de 1,46 a 0,4 milions de tones. Al 2008 el pes de l'agricultura era dèbil: el 2,6% del PIB; el 2,5% de les exportacions netes (1.300 milions de dòlars) i el 4,1% si s'integren les indústries agroalimentàries. La proporció d'agricultors ha caigut a un 3,5% davant a un terç de la població activa al 1948.

De la indústria tradicional a l'alta tecnologia

Confrontat a una absència de recursos naturals i de matèries primes (excepte els minerals del Mar Negre i del Negev), la indústria israeliana s'articulava essencialment sobre l'agricultura (agroaliments, abonaments, pesticides, tèxtil, eines i equipaments...) i sobre el desenvolupament de les infraestructures. A més, compta amb una habilitat pel treball del diamant, talla i polidesa.

La necessitat d'assegurar la integració immediata (i, per tant, la integració a la feina) dels contingents d'emigrants jueus vinguts dels països àrabs, amb freqüència poc qualificats en el domini industrial, va reforçar el desenvolupament de les indústries tradicionals.

Les coses van començar a canviar a finals de la dècada de 1960 després de la Guerra dels Sis Dies que va dur a la ocupació de Gaza i Cisjordània, inclòs Jerusalem Oriental, els quals oferien a l'economia israeliana una mà d'obra barata, un mercat captiu, terres i aigua. Des de 1968 es va crear la primera colònia israeliana a la vall del Jordà, Argaman, afirmant una voluntat expansionista.

S'havien de desenvolupar les exportacions que només cobrien la meitat de les importacions, cosa que inflava inevitablement el deute exterior. L'element més important, si no decisiu, en l'acceleració d'aquesta evolució i més tard en la seva orientació cap a les

indústries d'alt valor afegit va ser la decisió política de desenvolupar una indústria d'armament en resposta a l'embargament decretat pel general de Gaulle després de la Guerra dels Sis Dies al 1967 i amb la opció estratègica, vital als ulls dels dirigents israelians, de conquerir el més alt grau d'independència en aquest domini. Això va proporcionar a la indústria, sobretot a partir de la dècada de 1990, la base del desenvolupament d'una indústria d'alta tecnologia.

Les coses es van fer progressivament. En un primer moment, els centres de manteniment de l'aviació van començar a desenvolupar uns aparells (Kfir) que eren còpia del Mirage o que, més exactament, tenien l'objectiu de "millorar" els Mirage dels que disposava Israel. La substitució de França per Estats Units com a subministrador va anar acompanyada d'acords d'associació amb les indústries de defensa d'aquest país. Avalades per aquestes relacions i per la perícia industrial adquirida, les autoritats israelianes mitjançant la IAI (Israeli Aerospace Industries, Indústries Aeroespacials Israelianes, companyia governamental) van seguir endavant amb l'ambició d'un avió plenament israelià (el Lavi) amb el seu propi sistema d'armament, d'electrònica, etc. Aquest vell somni no es va fer realitat degut a l'exigüïtat del mercat israelià i al cost de la operació [1]. La indústria aeronàutica estadounidenca tampoc ajudaria a transformar a un important client en competència. L'aventura, molt costosa, es va aturar a meitats de la dècada de 1980. Amb tot, hi va haver unes conseqüències tecnològiques importants. Tècnics i enginyers que havien tornat al mercat laboral es van orientar per la força de les circumstàncies fora de l'esfera exclusivament militar.

L'arribada massiva a la dècada de 1990 de més d'un milió d'immigrants de l'antiga URSS, amb freqüència altament qualificats en física, electrònica, informàtica i matemàtiques, va proporcionar els recursos humans per impulsar el desenvolupament en les noves tecnologies. Israel es va convertir en un centre d'investigació i desenvolupament en aquests dominis. L'exigüïtat del mercat militar israelià i inclús, de forma més general, del mercat interior, va empènyer a les empreses d'alta tecnologia a obrir-se àmpliament sobre el conjunt del mercat interior i, sobretot, sobre el mercat internacional.

Després d'un retrocés degut a l'esclat de la bombolla d'internet al principi del mil·lenni, el desenvolupament va continuar el seu curs. A dia d'avui més d'un centenar d'empreses israelianes cotitzen a les Borses estadounidenques, sobretot al Nasdaq. És el segon major contingent estranger, després de Canadà.

Aprofitant un entorn favorable (recursos humans qualificats disponibles, costos salarials inferiors, subvencions [2], xarxes d'investigació i de desenvolupament, programes de recolzament a projectes innovadors) importants multinacionals s'han instal·lat a Israel, sobretot en el domini dels semi-conductors: Intel, Vishay, Texas Instruments exporten la quasi totalitat de la seva producció [3] ...Motorola disposa d'una filial a Israel que "només" exporta un terç de la seva producció: això es deu a la seva posició de subministrador de l'exèrcit israelià, sobretot en els sistemes d'encesa. Aquesta companyia també està activa en el sector de vigilància automatitzada de zones i instal·lacions estratègiques. La presència en el mercat israelià també permet assegurar una "vigilància" de les empreses recent creades. Les multinacionals estadounidenques han invertit allí milers de milions de dòlars. Per exemple, Intel està present en 11 empreses israelianes (més que al Regne Unit, Taiwan, Japó o Corea del Sud).

Al 1977 es va crear una fundació (BIRD) amb fons governamentals estadounidencs i israelians per ajudar a les empreses innovadores. A continuació es van crear altres fons i mecanismes d'ajuda amb el mateix objectiu. De forma més general, el finançament del

desenvolupament de les empreses incipients israelianes es fa mitjançant capitals recaptats a Estats Units mitjançant els fons d'inversió. Pel capitalisme financer en el seu estat actual les empreses són en primer lloc mercaderia que es compren i venen introduint-les a la Borsa o cedint el seu control total. Mentre s'obtingui benefici, els inversors es precipiten i els creadors d'empresa es pregunten si estaran en el proper sorteig del Gros de la Loteria...

Així, les relacions entre Estats Units i Israel no es limiten a una ajuda anual de 3.000 milions de dòlars i més. Van acompanyades de relacions comercials i d'una associació tecnològica o capitalista entre les indústries militars i d'alta tecnologia d'ambdós països, sabent que les empreses més importants d'alta tecnologia també treballen pel sector militar o han utilitzat tècniques sorgides d'aquest sector. Els articles de premsa sobre l'exèrcit israelià solen posar de relleu la seva vessant d'alta tecnologia, la seva capacitat per promoure als joves en aquest domini amb missatges del tipus "enrolis per conèixer als seus futurs socis en la seva futura empresa incipient". Evidentment, no es diu res sobre els excessos comesos per aquest exèrcit i menys encara dels crims d'una guerra "neta" d'alta tecnologia en la que es veu el menys possible a l'enemic.

El lloc que ocupa l'exèrcit és considerable a Israel. El seu pes en el pressupost de l'Estat és del 18% al 1995 i del 18,5% al 2000 i 2005. Segons la Oficina Central d'Estadístiques israeliana (CBS, per les seves sigles en anglès) aquests costos serien inclús un 20% superiors a aquestes xifres si es tingués en compte els realitzats a títol de "defensa" en els pressupostos dels demés ministeris i això sense comptar els generats per la ocupació militar que no es tenen en compte en la seva totalitat en aquest enfocament (per exemple, les exempcions fiscals, ajudes diverses, costos de les infraestructures de les colònies...). Afegits al PIB aquests costos són molt superiors als dels països industrialitzats (del 2 al 4% del PIB, inclòs Estats Units): entre el 8 i el 8,5% del PIB pel període 1995-2005 o al voltant del 10% del PIB integrant els costos d'altres ministeris. En determinats períodes el pes d'aquests costos era molt major: quasi un terç del PIB en el període 1973-1975 (efecte de la guerra de 1973) i després prop d'una quarta part entre 1976 i 1985. Només va començar a baixar veritablement a la dècada del Procés d'Oslo.

Les exportacions i importacions de material militar desenvolupen un paper important, tant més en quant que les exportacions permeten alleugerir de forma no menyspreable el pes econòmic dels costos militars. És important per a Israel, que no només perfecciona el seu equip, sinó que ha obtingut del seu aliat Estats Units tenir una superioritat militar qualitativa en la regió al estar dotat dels armaments més moderns i més sofisticats [4]. El tenir aquesta avantatge forma part d'aquesta voluntat de dominar la zona. Segons el CBS, les importacions a títol de "defensa" són de 2.500 milions de dòlars al 2008, més o menys constants des de fa tres anys. En canvi, les exportacions militars israelianes augmenten de forma regular: 6.300 milions de dòlars al 2008, 5.600 al 2007, 4.800 al 2006. Israel és actualment el cinquè exportador de material militar, després d'Estats Units, Gran Bretanya, Rússia i França. Té clients importants a Àsia, Índia amb un contracte recent de més de mil milions de dòlars, i Xina, client molt important per a Israel, la qual cosa no deixa de causar problemes amb Estats Units, que s'oposa a aquestes vendes de material sensible a Xina. Es comprèn que Israel i Xina siguin discrets en relació a aquests intercanvis.

La integració de l'economia israeliana a la globalització

La indústria manufacturera, el component més dinàmic de l'economia israeliana, veu les

seves exportacions passar de 6.200 milions de dòlars (tret dels diamants) al 1988 a 40.400 milions de dòlars al 2008: un creixement del 552% en 20 anys. Més del 80% del creixement (sense contar la deflació) de les exportacions té el seu origen en la indústria manufacturera.

Al 2008 la indústria química i farmacèutica ocupa amb diferència el primer lloc en les exportacions israelianes (34,2% de les exportacions, tret dels diamants, particularment de productes farmacèutics i d'abonaments). A continuació venen la indústria elèctrica i electrònica (27,4%), la òptica i instruments mèdics (7,8%), el plàstic i semblants (6,7%) i la metal·lúrgia (6,7%). Aquests quatre tipus d'indústries suposen més del 80% (82,9%) de les exportacions israelianes.

Una quantitat restringida de multinacionals israelianes assegura una gran part de les exportacions: deu empreses realitzaren el 32% de les exportacions manufactureres al 2008, incloent tots els sectors.

Les privatitzacions, que van començar a finals de la dècada de 1970, van contribuir enormement a aquest procés de concentració [5] immers en les tesis reaganianes i neoconservadores dels Chicago boys. Alguns economistes israelians [6] consideren que les privatitzacions realitzades van afavorir el desenvolupament de la corrupció mitjançant la liquidació de les empreses públiques i de les que pertanyien a la Histadruth*. En aquest procés, es van separar cinc conglomerats principals que a finals de la dècada de 1990 controlaven una part important de l'activitat a vegades amb complexes participacions creuades: Israel Corporation (Ofert), IDB, Koor, Dankner i Arison. A això s'hi afegia l'important sector estatal. Sense que, no obstant, desaparegueren aquests conglomerats les coses van evolucionar amb remodelacions, amb les recent arribats Kardan N.V., Africa Israel de Lev Leviev (construït a les colònies israelianes, en dificultats des de la crisi financera i immobiliària), Delek Group... L'Estat ha reduït el seu perímetre però segueix estant molt present en l'economia amb una participació que segueix mantenint al Banc Leumi (al gener de 2010 l'Estat acaba de cedir a Deutsche Bank la seva participació al 25% al Discount Bank), la propietat de les majors empreses del d'armament, de Mekorot (la companyia d'aigua), de la Companyia d'Electricitat...

El govern projecta desmantellar-privatitzar l'empresa pública d'electricitat, privatitzar l'educació (ja s'han cedit al sector privat l'assistència en el medi escolar), subvencionar al sector associatiu perquè s'encarregui de serveis que abans assegurava l'Estat... En el sector químic les deu majors empreses asseguren el 82% de les exportacions. Israel Chemicals Ltd, un quasi-monopoli israelià privatitzat al 1995 que explota els recursos minerals del Mar Negre i del Negev, disposa de filials i centres de producció en molts països. Ha realitzat el 94% del seu volum de negocis a l'estranger, més de la meitat del qual ha estat mitjançant les seves filials estrangeres. És, sobretot, un dels principals subministradors d'abonament a Europa.

Teva, situada entre les vint primeres empreses farmacèutiques mundials, especialitzada en genèrics, ha realitzat el 95% del seu volum de negocis fora d'Israel. És la primera empresa israeliana pel seu volum de negocis (al 2008 11.100 milions de dòlars dels quals 6.100 milions a Estats Units i 2.800 a Europa). Tenen 38.000 empleats.

En els components electrònics, les deu majors empreses realitzen el 84% de les exportacions, de les quals més del 60% mitjançant les filials de companyies estrangeres.

En la indústria del plàstic, Keter, que va adquirir l'empresa francesa Allibert al 2003,

realitza el 89% del seu volum de negocis a l'estranger. En la indústria d'armament, Elbit i Israeli Aerospace Industries realitza més del 80% del seu volum de negocis a l'estranger i Rafael, més del 50%. O també Elron (un holding en l'electrònica), Delek (petroli, gas), Iscar (metal·lúrgia, empresa comprada pel financer Warren Buffet)...

Israel també disposa d'alguns "succes stories" [èxits] en la indústria de programes informàtics: Check Point Software, Amdocs, Aladdin Knowledge Systems, Comverse... S'ha d'assenyalar que el més freqüent és que siguin productes destinats a empreses (B2B) i no comercialitzar-los directament a particulars.

Globalment, l'economia israeliana va tenir un grau d'obertura [7] mitjana del 62% entre 2005 i 2008. La Unió Europea té un pes d'una tercera part de les exportacions israelianes (xifres de 2008, excepte diamants) i representa sensiblement el mateix pes en les importacions. Pres globalment, és el primer soci econòmic d'Israel. Els països de la UE que reben més exportacions israelianes són, en ordre d'importància: Països Baixos, Alemanya, Regne Unit i Itàlia (entre 1.600 i 2.000 milions de dòlars). A continuació venen Bèlgica, França i Espanya (entre 1.100 i 1.200 milions de dòlars).

Estats Units rep un 28% de les exportacions israelianes, però pesen molt menys en les importacions: la balança comercial amb Estats Units és àmpliament positiva per a Israel. S'ha d'assenyalar l'ascens d'Àsia, Índia, i sobretot Xina, que es converteix en el segon subministrador d'Israel passant per davant d'Alemanya [8] i Brasil a Amèrica del Sud.

Els territoris ocupats

Els intercanvis amb els territoris "sota control" virtual palestí no estan inclosos en les estadístiques duaneres. El tractament específic d'aquestes dades expressa de facto el seu estatut de "mercat alleugeridor" pels productes israelians. Uns intercanvis extremadament beneficiosos per l'economia israeliana: al 2002 l'excedent a benefici d'Israel era de 811 milions de dòlars; al 2008 va passar a 2.600 milions de dòlars! Una forma de reduir els dèficits comercials israelians, a la vegada que s'impedeix, de mil i una maneres, als articles palestins competir amb els productes israelians. Israel ha invertit en les colònies instal·lades, totes elles il·legalment, en els territoris palestins ocupats al 1967, però no fora d'aquestes colònies. En efecte, l'objectiu que es perseguia i se segueix seguint era acaparar la terra i els recursos, especialment l'aigua, sense annexonar a la població. Per fomentar el poblament de les colònies, l'Estat concedeix ajudes importants per finançar les infraestructures, l'habitatge, l'ajuda a les famílies, incentius fiscals molt importants per les empreses, sobretot a la vall del Jordà.

El deute exterior: de deutor a creditor

Tot i la orientació resoltament exportadora dels grans grups industrials israelians, les importacions de béns [10] (tret els serveis) només són cobertes en aproximadament un 80% per les exportacions (després d'una mitjana del 67% a principi de la dècada de 1990) i el dèficit de la balança comercial augmentava regularment fins a superar al 2008 els 13.000 milions de dòlars.

El saldo positiu dels intercanvis sobre els serveis va permetre reduir el dèficit sobre els intercanvis de béns. El muntant total d'exportació de serveis s'elevava a 24.100 milions de dòlars al 2008 davant a 13.200 milions de dòlars al 2003: més del 80% en 5 anys. Tots

els sectors van registrar una forta progressió: turisme, transports, programes informàtics, investigació i desenvolupament... L'excedent produït pels serveis (4.200 milions de dòlars) resultava ser insuficient per cobrir el dèficit sobre els intercanvis de béns. En aproximadament 60 anys es van consagrar uns 18.000 milions de dòlars [11] a la cobertura de dèficits exteriors, dels quals dues terceres parts eren de donacions i transferències en divises estrangeres procedents d'Estats [12], de fons de recolzament de la diàspora, d'aportacions dels immigrants, d'inversions en empreses... Aquests moviments de fons que s'han mantingut fins avui han permès limitar el deute extern.

Tot i aquestes aportacions importants de divises, el deute exterior va augmentar de totes maneres fins a 2002: 356 milions de dòlars al 1954, 6.300 milions de dòlars al 1975 fins arribar a 20.800 milions de dòlars al 1995. Després, amb la progressió regular de les exportacions de béns i, sobretot, dels serveis (en particular els programes informàtics i la investigació-desenvolupament), va començar a disminuir a principis del nou mil·lenni.

Al 2002 el deute exterior va ser nul i després la posició es va invertir de deutora a convertir-se en creditora: +23.200 milions de dòlars al 2005 i +44.100 milions de dòlars al 2008. Aquesta posició deixa a Israel uns marges de maniobres financeres que no existien abans. Segons les primeres estimacions del CBS, l'any 2009 va veure una millora sensible del balanç de les transaccions corrents amb, per primer cop si les xifres ho confirmen, un excedent de la balança d'intercanvi de béns i serveis, al estar àmpliament compensat el molt fort retrocés de les exportacions per un descens més important de les importacions sobretot degut al fet de la disminució del cost de l'energia.

Però la millora de la situació econòmica d'aquests últims anys no ha beneficiat al conjunt de la població israeliana. Lluny d'això, la pobresa afecta a una quarta part dels israelians i molt particularment a la població palestina, que a més sofreix una discriminació racial, una sagnant i deliberada absència d'inversions i d'infraestructures públiques. La cada cop més marcada disminució dels serveis augmenta l'empobriment i la precarietat de capes cada cop més àmplies de la societat. El CBS calcula que el 30% de la societat pot caure en la pobresa. Rere les crides a la sagrada unió nacional s'expressa una política obertament neoconservadora acompanyada d'uns pressupostos militars astronòmics que cada cop pesen més i imposen restriccions i privacions a les capes més dèbils. La crisi també colpeja a Israel.

L'enorme obertura d'Israel en direcció als mercats exteriors ha fet a aquest país particularment vulnerable a les pressions econòmiques procedents de l'exterior tan per les seves importacions de matèries primes com per les importacions de les seves multinacionals. Les autoritats israelianes concedeixen una gran importància, tan en el pla diplomàtic com en l'econòmic, a la firma de tractats de lliure intercanvi. Documents produïts per ministeris o institucions israelianes no deixen de fer regularment la llista d'ells. En una mateixa lògica, combaten ferotgement totes les accions susceptibles de dificultar aquestes relacions, en particular les crides a sancions que s'han multiplicat des dels crims de guerra, inclús els crims contra la humanitat, comesos per Israel a Gaza.

A tot el món s'estan desenvolupant campanyes de boicot, desinversió i sancions amb uns primers èxits (Dexia i els préstecs a unes colònies, Veolia-Alstom i el tramvia de Jerusalem, el fons sobirà norueg que retira la seva inversió d'Elbit, Assa Abloy que trasllada la seva filial Mul-T Lock de Barkan a Cisjordània, etc.). Campanyes entre els consumidors tenen per objectiu les empreses que tenen els seus centres de producció a les colònies (Soda Club, Ahava, Agrexco...), colònies, s'ha de recordar, totes elles il·legals segons el dret internacional.

Aquestes mobilitzacions de consumidors poden ser un punt de partida, una arma per exigir sancions institucionals contra Israel, sobretot la suspensió de l'acord d'associació Unió Europea / Israel. Objectiu que el boicot consumidor no ha de fer-nos oblidar ja que dita sanció és tremendament eficaç degut a les estructures de l'economia israeliana. Si no, la política israeliana continuarà negant el dret amb total impunitat. Com indicava el periodista israelià Gideon Levy en una entrevista pel diari L'Humanité al gener de 2010, "no hi ha cap perspectiva, perquè Israel no ha pagat cap preu per la ocupació i la colonització dels territoris palestins. Per tant, això continuarà".

Notes

[1] L'inici de la dècada de 1980 va conèixer una inflació galopant de tres xifres: 133% al 1980, 191% al 1983, 445% al 1984.

[2] Intel va rebre 600 milions de dòlars sobre una inversió global de 1.800 milions de dòlars per la pàgina web de Kiryat Gat.

[3] Pàgina web "Dun's100" de Dun & Bradstreet Israel <http://duns100.dun.db.co.il/ts.cgi?t...>

[4] Vegi's l'article de Caroline Pailhe "Les transferts militaires américains vers Israël" a l'obra col·lectiva "Qui arme Israël et le Hamas ?" a la col·lecció "les Livres du GRIP"

[5] En aquest procés "l'esquerra laborista" israeliana va perdre una bona part de la seva potència social amb el pas del sector públic al privat, el final de tota una sèrie de fites socials i el debilitament de la base socio-econòmica dels laboristes, la Histadruth, sindicat únic que posseeix importants empreses i bancs. Avui només una quarta part dels kibbutz funcionen seguint l'esquema d'origen de "cooperatives igualitàries".

[6] Shimshon Bichler i Jonathan Nitzan "New Economy or Transnational Ownership? The Global Political Economy of Israel", 2002.

* N. de la t.: Histadruth, paraula hebrea que significa "federació", és la primera paraula de "Federació general dels treballadors hebreus en terra d'Israel". Es va fundar al 1920 amb uns objectius que superaven amb molt el marc sindical: millora de la productivitat, acollida d'immigrants, colonització de terres, defensa... Era, a més, propietària de gran quantitat d'empreses i fàbriques, i la principal creadora de llocs de treball d'Israel. Així doncs va desenvolupar un paper fonamental en els inicis de la construcció de l'Estat d'Israel. Actualment és el sindicat més poderós d'Israel.

[7] Grau d'obertura = (importacions + exportacions)/PIB. A títol de comparació, al 2004: França, Itàlia 41-42%, Alemanya 60%, Regne Unit 38%, Estats Units 20%, Japó 22% i Xina 44%

[8] Al ser preguntat sobre els intercanvis econòmics amb els països àrabs, el governador del Banc Central Stanley Fischer declarava que ho desitjava però que "no es tracta d'una necessitat vital". La voluntat d'integració israeliana a la regió no és per demà! Tel-Aviv, a la que els israelians anomenen "The Bubble" -la bombolla- mira a Nova York o a Califòrnia, però no als territoris palestins ocupats.

[9] Al tancar els ulls l'Estat, algunes empreses no declaraven ni la seva activitat ni els

seus beneficis.

[10] Les importacions de béns, 64.500 milions de dòlars al 2008, són en la major part de matèries primes (37,6%) i de petroli (19,9%). A continuació venen els béns d'equipament, 15,7% i els diamants, 13,8%. Els béns de consum només representen el 12,8% del total.

[11] Ministry of Foreign Affairs, The National Economy, Balance of Payments, abril de 2008.

[12] Estats Units, uns 3.000 milions de dòlars l'any (estimació corrent a la que s'hi hauria d'afegir donacions d'excedents militars) que cobreixen la compra de material militar estadunidenc, una part del qual pot ser utilitzat a benefici de la indústria israeliana (25%). Alemanya, uns 75.000 milions de dòlars a títol d'indemnitzacions.

Robert Kissous, consultor, és membre del Consell Nacional de l'Associació França Palestina Solidaritat (AFPS: <http://www.france-palestine.org/>).

Font: <http://www.mondialisation.ca/index.php?context=va&aid=17899>