Palestinos e israelíes en colaboración

Elías Cohén

El emprendimiento tecnológico podría ser la nueva vía de colaboración entre ambos pueblos. Lo que no ha conseguido la diplomacia, ¿podrían lograrlo el emprendimiento y la innovación tecnológica?

© Phil_Good – Fotolia.com

En el año 2000, después de las fallidas negociaciones de Camp David II, el entonces primer ministro israelí Ehud Barak declaró que “no hay socio fiable para la paz en el lado palestino”. En septiembre del mismo año, tras el fracaso del proceso, estalló la Segunda Intifada trayendo consigo la época más oscura del conflicto entre israelíes y palestinos. Muerto Arafat en 2004, las negociaciones de Sharm el Sheik (2005), Ginebra (2008), Washington (2010) y Jordania (2012) quedaron también en agua de borrajas, siendo los Acuerdos de Oslo los únicos que se han aplicado sobre el terreno, propiciando ciertos avances que, sin embargo, no han solucionado el conflicto.

Pese al reciente y titánico esfuerzo del secretario de Estado estadounidense, John Kerry, este enésimo reinicio de las conversaciones sigue impregnado de pesimismo y pocas expectativas.

No obstante, hay un movimiento que se presume imparable y que está favoreciendo la colaboración entre ambas partes al margen de la diplomacia: el emprendimiento tecnológico. En este sentido, en su última visita a Israel el pasado mes de marzo, el presidente de EE UU Barack Obama hizo un llamamiento a los emprendedores para buscar una solución creativa para el conflicto y afirmó que a través de la educación florecerá un comercio regional que, como motor de oportunidades, potenciará la prosperidad, una mayor seguridad y una paz duradera.

Independientemente de la dirección que tomen las negociaciones, el mantra actual es dos Estados para dos pueblos -aunque para el veterano politólogo Ian S. Lustick, sea una idea muerta, tal como apuntó en el *New York Times*-. Por ello, se hace evidente que para formar un Estado, los palestinos necesitan una estructura económica considerable. En consecuencia, el informe del Banco Mundial *Towards Economic Sustainability of a Future Palestinian State: Promoting Private Sector-Led Growth* (Hacia la sostenibilidad económica de un futuro Estado palestino: promover el crecimiento impulsado por el sector privado) publicado en julio de 2012 señala que los palestinos necesitan una economía más fuerte para construir su Estado.

A este respecto, la multinacional Cisco ha demostrado su compromiso con la construcción de una economía palestina fuerte y dinámica con una inversión en 2008 de 10 millones de dólares (cerca de 8 millones de euros) para *outsourcing* y formación de empresas emergentes palestinas. Sam Husseini, uno de los coordinadores palestinos de Cisco ha sido claro al decir que "así es como vamos a asegurar el desarrollo de un país".

También Intel y otras empresas están potenciando el sector palestino tecnológico y fomentando la colaboración emprendedora entre israelíes y palestinos de Cisjordania. Se está formando así una unión económica de la que ha hecho bandera el ahora diputado laborista e histórico artífice del éxito tecnológico israelí, Erel Margalit. En palabras de Margalit "es hora de que Israel llegue a una solución de dos Estados con los palestinos como medio, no para convertirse en una potencia militar en la región, sino más bien en una potencia económica con fuertes lazos y próspero comercio con nuestros vecinos árabes -algo que hemos eludido hasta ahora."

Según informó el pasado julio el periodista de investigación Richard Behar en la revista *Forbes*, más de 300 empresas de tecnología palestinas emplean a 4.500 personas en la actualidad, formados por empresas israelíes y filiales americanas en Israel, frente a tan sólo 23 compañías antes del año 2000. Diez universidades diferentes en Cisjordania producen 2.000 graduados de ingeniería e informática al año y un tercio son mujeres, según informa Isabel Kershner corresponsal del *New York Times* en la zona.

Actualmente, hay en circulación 100 millones de dólares provenientes de fondos de capital riesgo israelíes y occidentales invertidos en acuerdos con empresas palestinas y árabes-

israelíes. En esta línea, el centro de emprendedores de la Universidad de San Diego ha acogido durante los últimos tres años el programa *Emprendedores por la Paz* que integra al Centro de Investigación Agrario Palestino y al Centro Simón Peres por la Paz para establecer acuerdos entre agricultores israelíes y palestinos. En marzo del presente año, los comités palestino e israelí de la Cámara Internacional de Comercio crearon el Centro de Arbitraje de Jerusalén para resolver las disputas comerciales de ambos colectivos. En el acuerdo se mencionó que el volumen del comercio entre ambos pueblos es de 20.000 millones de dólares anuales. Tras el Protocolo Económico de París firmado en 1994 por Israel y la Autoridad Nacional Palestina, antes de la Segunda Intifada dicho volumen de comercio era de 2.500 millones de dólares.

De esta manera, la unión de emprendedores de ambos bandos ha cristalizado también en iniciativas de presión política. *Breaking the Impasse*, por ejemplo, es un proyecto lanzado por Yossi Vardi, uno de los padrinos de la industria de la alta tecnología en Israel y Munib al Masri, el magnate palestino del petróleo, por el cual reúnen a 300 figuras israelíes y palestinas influyentes con el objetivo de presionar a líderes los políticos para una pronta implantación de la solución de dos Estados.

Aunque uno de los beneficios más reseñables de esta ebullición del emprendimiento en el sector tecnológico en los territorios palestinos y en ciudades árabes-israelíes ha sido el surgimiento de un nuevo liderazgo: joven, preparado y profesional y, sobre todo, alejado de fanatismos y corrupciones. YEP (Young Entrepeneurs Palestine) o NewPal, pese a que carecen de poder en el plano político, son ejemplos de ello. Ayman Arandi, emprendedor tecnológico palestino, fundador de la *start up* Iris Interactive Solutions radicada en Ramala y uno de los fundadores de la iniciativa NewPal, afirma que "los palestinos necesitan una sociedad abierta en donde poder discutir y preguntar." Estas nuevas actitudes democráticas dentro del *establishment* palestino sin duda serían beneficiosas para el proceso de paz, amén de que una nueva clase media y profesional palestina será capaz de hacer viable un proyecto nacional.

Sin embargo, abundan los detractores de dicha colaboración. Un gran número de palestinos cree que es un paso más hacia la *normalización*, ya que una prosperidad económica apagaría las pretensiones nacionales y por tanto consolidaría el dominio de Israel sobre los territorios. Como argumenta el historiador Benny Morris, los palestinos no quieren ser vistos como colaboradores de Israel y, mucho menos, como contribuyentes a la *normalización*.

En la sociedad palestina, abundan las opiniones al respecto. El famoso periodista palestino Daoud Kuttab argumenta que es más que legítimo sacrificar un crecimiento económico por acelerar la independencia nacional. Por otro lado, Saed Nasheef, que abandonó su puesto

directivo en Microsoft para fundar el primer fondo de capital riesgo palestino, *Sadara Ventures*, ha declarado que "hay más de una forma de resistencia, y una manera es ser más fuertes económicamente."

Pese a las restricciones de movimientos en Cisjordania impuesta por Israel y la consecuente falta de acceso a ciertos recursos, la colaboración entre emprendedores palestinos e israelíes sigue creciendo. Según el informe de Cisco sobre el Desarrollo Económico de Palestina, publicado en junio de 2012, el sector de la tecnología palestina ha crecido desde el 0,8% del PIB en 2008 al 5% en 2010. Murad Tahboub, CEO de la *start up* palestina ASAL Technologies, relata así su actitud pese a las restricciones: "este sector no tiene fronteras, sólo necesitamos electricidad y línea telefónica".

El éxito económico palestino y su colaboración tecnológica con emprendedores israelíes pueden eclipsar la ocupación y apagar los deseos de independencia, pero dicha colaboración no debe cesar y debe ser compatible con las pretensiones políticas de los palestinos. En esta línea, Ghanem Nuseibeh, miembro del King´s College y de origen palestino, ha apuntado que “esta colaboración es un ejemplo de cómo un acuerdo equitativo puede suponer una situación en la que ambas partes ganan”. Como afirma Tareq Maayah, CEO de la palestina Exalt Technologies, "la ocupación es frustrante pero palestinos e israelíes han trabajado juntos en tiempos peores". Ciertamente, los ejemplos de esta colaboración en el pasado más oscuro son prolíficos. Por ejemplo, durante la Segunda Intifada, nacieron proyectos bilaterales que siguen funcionando a día de hoy. En 2002, se creó el Aix Group, un equipo de investigadores israelíes y palestinos que se encarga de estudiar las dimensiones económicas del conflicto. En el año 2003, se estableció en Tel Aviv el TEC (el centro para la Tecnología, Educación y Diversidad Cultural) para construir un marco de confianza entre ambos pueblos. En 2004, se creó la Organización Científica israelo-palestina, siendo el Nobel Torsten Weisel uno de sus fundadores. Recientemente, la Universidad de Al Quds y el Instituto Tecnológico Tecnión han creado un equipo de investigadores palestinos e israelíes para el tratamiento de aguas residuales.

La diplomacia no ha avanzado mucho en la resolución del conflicto, por tanto, puede que el emprendimiento y la innovación tecnológica hayan abierto un camino, nuevo y eficiente, el cual está labrando una colaboración continua que, sin duda, cimentará la coexistencia entre israelíes y palestinos.

Artículos relacionados

- Ocho claves sobre las negociaciones palestino-israelíes. ***Ana Garralda***
- La Lista: la resistencia no violenta palestina. ***Julio de la Guardia***
- Las lecciones de Oslo. ***Ana Garralda***

Fecha de creación
13 noviembre, 2013