

Por qué el camino a la paz es una cuestión de dinero

[Lena Odgaard](#)

Los boicots de empresas y ciudadanos a compañías israelíes con sede en los asentamientos podrían empezar a desempeñar un papel protagonista en las conversaciones de paz.



Con un sorbo que se hizo viral, la actriz estadounidense Scarlett Johansson ha añadido suficiente gas al movimiento internacional de Boicot, Desinversión y Sanciones (BDS) para hacerlo llegar a los principales medios de comunicación. Su intento de publicitar las burbujas de SodaStream —compañía que posee una sede en un asentamiento israelí en Cisjordania— diciendo que "salvan el mundo" fue ridiculizado por los críticos que apuntaban a las pésimas condiciones de vida de los vecinos palestinos de la fábrica.

Y dado que el anuncio, realizado por la famosa actriz para ser emitido durante la SuperBowl, llegó en un momento en que las agencias europeas de inversión a gran escala rompían

relaciones con empresas radicadas en los asentamientos israelíes, éste ha servido para intensificar el foco de atención sobre la importancia del dinero en las actuales negociaciones para lograr una solución de dos Estados.

El principal argumento del movimiento BDS es hacer que las iniciativas de ocupación y asentamientos resulten costosas. Durante años, tanto palestinos como israelíes y extranjeros críticos han advertido de que mientras los beneficios económicos de la ocupación continúen, Israel no tendrá un incentivo para acabar con ella.

Tal como recoge el investigador israelí Shlomo Swirski, el control total de Israel, alrededor de dos terceras partes de Cisjordania que conforma la denominada zona C, se traduce en acceso barato a tierras y recursos hídricos. Su control absoluto de las fronteras permite a Israel limitar la competencia externa, lo que crea algo parecido a un monopolio de los productos israelíes. Mientras, al mismo tiempo, somete a todas las mercancías que entran y salen de los territorios palestinos al trámite de pasar por las aduanas israelíes y pagar sus impuestos.

A esto se suma la falta de oportunidades de empleo para los palestinos, que se traduce en mano de obra barata en los asentamientos israelíes. Y aunque el derecho internacional hace recaer en los ocupantes la responsabilidad de garantizar el bienestar de la población ocupada, hace mucho tiempo que las agencias de ayuda internacionales interpretan el papel de protector adinerado.

Con este escenario, Israel tiene pocas razones para querer cambiar el statu quo. Pero aunque los donantes de ayuda han estado asumiendo la factura de la ocupación durante décadas, parece que los consumidores y el sector privado podrían haber dicho basta. En enero, Sodastream presenció una caída del 26% después de que sus ganancias preliminares de 2013 resultaran ser peores de lo esperado.

Además, las empresas agrícolas de los asentamientos del valle del Jordán se enfrentaron a unas pérdidas de 21 millones de euros en beneficios en 2013, consideradas en gran medida una consecuencia de la reducción en las exportaciones de verduras a Europa, donde las principales cadenas de supermercados del Reino Unido y los países escandinavos se niegan a vender los productos de los asentamientos, que son considerados ilegales por la ONU y la Unión Europea.

Pero 2014 no sólo comenzó con dificultades para las compañías israelíes en Cisjordania. También lo hizo para quienes tienen lazos con ellas. A principios de año, el mayor inversor de fondos de pensiones holandés anunció que dejaría de invertir en bancos que tuvieran conexiones con los asentamientos. El mayor banco danés siguió su ejemplo y

el ministro de Finanzas de Noruega negó a dos sociedades de inversión israelíes el acceso a su fondo estatal de pensiones, valorado en 590.000 millones de dólares (unos 430.000 millones de euros) . Estas medidas sin precedentes de grandes actores financieros han causado temor en Israel a un creciente sentimiento antiisraelí, que sería aún más importante si las actuales negociaciones con los palestinos se rompieran.

Desde el reinicio de las conversaciones, Israel ha anunciado planes de construir más de 5.000 nuevas viviendas en Cisjordania y Jerusalén Oriental, haciendo que el embajador de la UE en el país, Lars Faaborg-Andersen, advirtiera de que es probable que la Unión pueda culpar a Israel en caso de ruptura de las negociaciones. Esto podría poner en peligro las relaciones comerciales israelíes con Europa, que es el segundo mayor mercado para sus exportaciones. Incluso el ministro de Finanzas israelí, Yair Lapid, ha declarado que el fracaso de las conversaciones podría significar un mayor aislamiento, que, según dijo, "va a doler al bolsillo" de todos los israelíes. Refiriéndose a un análisis del ministerio de Finanzas, argumentó que si las exportaciones a Europa cayeran solo una quinta parte, ya significarían pérdidas de alrededor de 2.300 millones de euros y de miles de puestos de trabajo.

Aunque un análisis del diario Jerusalem Post estima que esto no sería devastador para la economía israelí, la importancia de los boicots de empresas y consumidores no debería ser subestimada. Si bien su influencia puede no afectar directamente y de modo significativo en el sector privado israelí del país, esta situación está obligando no sólo a las empresas internacionales a evaluar el riesgo de hacer negocios con este país, sino empujando que además empuja a Israel a tener que decidir cuánto va a dejar que le cueste la ocupación.

Aunque la cifra exacta depende de numerosas variables, expertos israelíes como Shir Hever han estimado el coste anual en 6.600 millones de euros, un promedio de 850 euros por cada israelí ciudadano. Otro grupo de expertos estableció el precio total de 40 años de control militar y de expansión de los asentamientos de Cisjordania y Gaza en más de 35.000 millones de euros. Cantidades asombrosas, aunque pero que deben ser comparadas con el coste de llegar a una solución y, por ejemplo, de eliminar al menos alguno de los asentamientos, que no será barato. Algunas estimaciones fijan en más de 50.000 millones de euros los gastos solo para poder evacuar a la mitad de los aproximadamente 500.000 colonos que viven en Cisjordania y Jerusalén Este.

Aun así, la incertidumbre política y las menciones a los boicots vuelven nerviosos a los inversores y a los propietarios de empresas. El director de SodaStream lo resumió de forma muy sincera cuando afirmó que la localización de su empresa había resultado ser un "un grano en el culo". E incluso entre las empresas dentro de Israel parece estar despertándose una

conciencia real del posible efecto negativo de una imagen internacional deteriorada. Un grupo de destacados empresarios israelíes patrocinó recientemente una campaña publicitaria haciendo un llamamiento al primer ministro israelí, Bejamín Netanyahu, para que firme un acuerdo con los palestinos. Muchos de ellos son parte de una cooperativa de 300 personas, formada por líderes empresariales y de la sociedad civil palestina e israelí, puesta en marcha en 2012 con el objetivo de "superar el impasse", y dirigir la atención a cómo el conflicto perjudica a los negocios.

Por su parte, el primer ministro israelí ha rechazado continuamente el movimiento BDS calificándolo de "inmoral e injusto" y lo ha llamado directamente antisemita. No obstante, decidió convocar a sus ministros a comienzos de este mes para debatir una estrategia con la que hacer frente a la amenaza de boicot mediante el lanzamiento de una campaña legal y de relaciones públicas, así como el fortalecimiento de la vigilancia militar de las organizaciones proBDS.

El secretario de Estado estadounidense, John Kerry, ya sabe la importancia del dinero en la diplomacia. Un factor decisivo para lograr que los palestinos se sentaran a la mesa de negociaciones fue ofrecerles un plan de inversión de 4.000 millones de dólares, la mitad del PIB palestino actual. En una economía palestina que se asfixia, y en la que las empresas hace tiempo que llegaron a sus límites de expansión bajo las restricciones actuales, el presidente Mahmud Abbas sufrió un breve susto cuando los disparados precios de los alimentos y combustible provocaron semanas de huelgas y protestas en contra de la Autoridad Nacional Palestina en el otoño de 2012. Para evitar este riesgo de inestabilidad, la inyección financiera propuesta por Kerry puede comprar un montón de paciencia y buena voluntad palestina en las negociaciones actuales.

Pero a pesar de que EE UU también juega un papel vital en la economía israelí, proporcionando más de 3.000 millones de dólares en ayuda anual Israel al país —por no hablar de los 3.400 millones de dólares en ayuda militar—, esto no compra presión sobre Israel en las conversaciones en curso. Kerry, al igual que Netanyahu, sabe que incluso amenazar con cortar la ayuda financiera estadounidense no es una opción, debido a que el Congreso de Estados Unidos apoya a Israel incondicionalmente de forma incondicional. Por tanto, la mayor atención al movimiento BDS ha resultado ser un codiciado instrumento de presión para Kerry, quien recientemente se refirió a él como una "creciente campaña de deslegitimación que se ha ido fortaleciendo", asumiendo el papel de poli bueno mientras que deja a la Unión Europea el de poli malo cuando hace falta lanzar mensajes más fuertes.

Cualquier día de estos se espera que Kerry presente un marco para las negociaciones de un

acuerdo final para una solución de dos Estados al conflicto palestino-israelí. Después de décadas de intentos fallidos de otros líderes políticos antes que él, no hay duda de que mantener a palestinos e israelíes sentados a la mesa de negociación es probablemente el trabajo más difícil que Kerry ha tenido nunca. Sin embargo, tal vez él haya aprendido a usar la herramienta más importante a su favor: el poder del dinero.

Artículos relacionados

- [Palestinos e israelíes en colaboración.](#) **Ana Garralda**
- [Lecciones de Oslo.](#) **Ana Garralda**
- [Israel y Palestina a través del cine.](#) **Carmen Chato**
- [Ocho claves sobre las negociaciones palestino-israelíes.](#) **Ana Garralda**
- [La Lista: la resistencia no violenta palestina.](#) **Julio de la Guardia**

Fecha de creación

25 febrero, 2014