



Relaciones militares entre Israel y España:

# Negocios ocultos... o secretos a voces

El caso de los sistemas de mortero sobre vehículo para el Ejército de Tierra español y la empresa israelí Soltam Systems (Grupo Elbit Systems)



Resumen

**D**edicaremos el presente documento a explicar con detalle el caso de la adjudicación de un contrato de 7.998.000€, impuestos incluidos, para la adquisición de sistemas de mortero 81mm sobre vehículos 4x4 que el Ejército de Tierra español, utiliza en Afganistán. De las tres empresas que se presentaron invitadas por el Ministerio de Defensa, las dos empresas españolas fueron excluidas del proceso sin tan siquiera poder defender sus propuestas, y el contrato fue adjudicado a un consorcio de empresas: Soltam Systems (Elbit Systems, Israel) y Santa Bárbara Sistemas (General Dynamics, EEUU). Ambas empresas llevarían trabajando en este consorcio desde hace más de cinco años, con vocación de permanencia, y mediante el cual la empresa israelí Soltam Systems pretende consolidarse en España.<sup>1</sup> Según los medios de comunicación y diversas preguntas realizadas en el Congreso de los Diputados, el proceso ha presentado numerosas irregulari-

dades que han sido denunciadas y demostradas.

Este caso representa uno de los ejemplos más recientes y criticados ocurridos en España en relación a lo que el ex-Presidente estadounidense Eisenhower denominó el *complejo militar industrial* haciendo referencia al enorme y delicado poder e influencia ejercidos por las principales empresas (sus directivos) de la industria militar en la toma de decisiones militares, económicas y políticas de los Estados.

Asimismo, este ejemplo sirve para mostrar algunas de las tendencias en la fabricación y comercio de armas de las empresas israelíes. En los últimos años, Israel está realizando verdaderos esfuerzos por penetrar en los mercados nacionales de todo el mundo, y tiene una estrategia muy clara: crear alianzas con empresas locales, en algunos casos no solo para penetrar en el mercado local sino para poder obtener, a su vez, una plataforma desde la que saltar

a otros países. En Europa, y especialmente en España, algunas empresas israelíes han comprado incluso otras empresas de pequeño tamaño que les han permitido abrir nuevos mercados en otros lugares donde la marca "España" vende mejor.

Por último, este caso también puede ser una buena muestra de algunas de las causas y efectos de los varios acuerdos internacionales firmados entre el "Reino de España y el Gobierno de Israel/Ministerio de Defensa" durante los últimos años. Por un lado, para impulsar la cooperación militar entre ambas partes, y por otro, para proteger a las empresas e intermediarios con un acuerdo sobre información clasificada. No olvidemos que estos acuerdos fueron impulsados como reacción al gran debate público que suscitaban las relaciones militares entre España e Israel tras arrasar la Franja de Gaza durante la "Operación Plomo Fundido" y que fue seguido de un aumento de la presión política.



## El caso de los sistemas de mortero sobre vehículos 4x4 para el Ejército de Tierra

A finales de 2009 se relanzaron las relaciones militares entre España e Israel (oficiales desde 1986) con la negociación de un nuevo Memorando de Entendimiento (MoU, por sus siglas en inglés) que ampliaba los contenidos de la legislación existente hasta entonces y se describía como “un paraguas capaz de albergar mucho contenido”. Estas negociaciones culminaron en la firma del MoU en marzo de 2010. Un año más tarde, se firmó otro acuerdo entre el “Reino de España y el Gobierno de Israel/Ministerio de Defensa” sobre información clasificada. Con esta nueva legislación, los contratos concedidos a empresas militares israelíes se han visto favorecidos en muchos sentidos. El caso que nos ocupa representa un buen ejemplo, como veremos.

Paralelamente a la firma del mencionado MoU en marzo de 2010, el Ejército de Tierra calificó de urgente la adquisición de nuevos sistemas de mortero 81mm sobre vehículos VAMTAC 4x4 (Vehículo de Alta Movilidad Táctica, blindados fabricados por UROVESA). La previsión inicial era adquirir 10 unidades de morteros de 81 mm para el periodo comprendido entre 2010 y 2011, con destino prioritario a las tropas españolas desplegadas en Afganistán, con la posibilidad de suministro posterior incluso a efectivos en territorio español, en función de las previsiones presupuestarias<sup>2</sup>. El monto del contrato ascendió exactamente a 6.777.966,10 euros, o 7.998.000 euros incluyendo impuestos. El contrato fue tramitado de forma ordinaria por la Dirección de Sistemas de Armas, del Mando de Apoyo Logístico del Ejército de Tierra, y el procedimiento fue negociado sin publicidad, por lo que los pliegos de prescripciones técnicas no fueron públicos<sup>3</sup>.

A pesar de la calificación de urgencia, este contrato no fue publicado hasta diciembre de 2010. Este y otros sucesivos retrasos acumulados en la adjudicación pusieron en peligro la licitación, ya que la

situación “de urgencia” habría desaparecido y, por otro lado, se anunció el repliegue de las tropas de Afganistán.

Ya en mayo de 2010, David Marsiano, presidente de Soltam Systems<sup>4</sup>, declaró en una entrevista a *Infodefensa* que dicha empresa estaba desarrollando, con financiación propia, un sistema de mortero de 81mm de acuerdo con las necesidades del Ejército de Tierra español. Seis meses antes de que se publicara el concurso, David Marsiano era claro y conciso: “Cuando entramos en el mercado español, nos dimos cuenta de que una de las condiciones para tener éxito es la colaboración con la industria local”<sup>5</sup>. En la misma entrevista, afirmó que este sistema ya había sido “vendido en grandes cantidades” a las Fuerzas Armadas Israelíes (IDF, *Israeli Defense Forces*).

En diciembre de 2010, el Ejército de Tierra español sacó a concurso la adquisición de nuevos sistemas de mortero sobre vehículos, al cual se presentaron tres empresas: las españolas NTGS (New Technologies Global Systems)<sup>6</sup> y Expal (Explosivos Alaveses)<sup>7</sup>, y la israelí Soltam Systems, en consorcio con Santa Bárbara Sistemas, de la estadounidense General Dynamics<sup>8</sup>.

En junio de 2011, tras haber descartado la participación de las dos empresas españolas en el concurso “por no adecuarse a los requerimientos”, Soltam Systems quedó como única candidata al concurso. Expal, una de las empresas descartadas, presentó un recurso al enterarse de su exclusión y solicitó la paralización del proceso.

Soltam Systems realizó las pruebas de tiro requeridas en el campo de maniobras de Viator, en Almería, mientras a las otras dos compañías se les impidió reiteradamente. Según se puede ver en un vídeo grabado durante la prueba, tras apenas una quincena de disparos, una de las granadas falló cayendo a los





pies del mortero y de los técnicos que lo manejaban sobre el vehículo<sup>9</sup>. Los técnicos tuvieron que saltar del vehículo y la zona fue desalojada. Hay diferentes opiniones sobre cuál fue el origen del problema que afectó al resultado de las pruebas: según Soltam, el fallo fue de la granada, que era defectuosa (la granada era de Expal); según la información facilitada junto a una batería de preguntas sobre el caso dirigidas a la Mesa del Congreso de los Diputados<sup>10</sup>, “el accidente indica que el mortero israelí, al estar el tubo de acero rodeado de un sistema amortiguador, no dispone de un sistema eficiente de refrigeración del tubo, por lo que, al calentarse el tubo y producirse la combustión de la pólvora de los suplementos, se produce una acumulación de gases y la granada se autoenciende antes de tocar en el estopín del percutor, lo que indica un grave defecto del propio diseño del mortero”; por último, según la respuesta oficial dada a las mencionadas preguntas, nada de esto es cierto y se debió “exclusivamente a las condiciones en las que fue realizada la prueba”, sin aclarar de qué condiciones se trataba.

Lo mismo sucede en cuanto a la gravedad del asunto. El incidente fue calificado de “incidente menor” por el responsable de la supervisión de la prueba, el coronel Sotomayor, quien no forma parte del Cuerpo de Ingenieros Técnicos que controlan estas pruebas. Sin embargo, los Técnicos Especialistas en la Desactivación de Artefactos Explosivos (TEDAX) “acudieron y advirtieron al CEME de la posibilidad de que tuvieran que destruir el vehículo para evitar su explosión incontrolada”<sup>11</sup>.

Como complemento, dichas pruebas fueron realizadas por dos técnicos de Soltam, vistiendo el uniforme militar español y en una época en la que está prohibido realizar este tipo de pruebas debido al riesgo de incendios, aspectos que también suscitaban críticas respecto a las condiciones de realización de las pruebas<sup>12</sup>.

La respuesta a las mencionadas preguntas presentadas por Gaspar Llamazares ante el Congreso de Diputados con respecto a dicha prueba fue la siguiente:

“En el concurso al que se refiere Su Señoría se han seguido rigurosamente todos los trámites marcados por la Ley de Contratos del Sector Público para la adquisición del producto objeto de la pregunta. (...) En cuanto a los incidentes producidos durante el proceso de evaluación del prototipo, la única incidencia registrada no fue achacable a fallos de diseño o funcionamiento del mortero de SOLTAM o la munición de Expal utilizada, ni con la compatibilidad entre ambos sino exclusivamente a las condiciones en las que fue realizada la prueba. Dicho incidente no supuso un peligro para los sirvientes de la pieza ni para ninguno de los presentes, debido a que el seguro de la granada funcionó correctamente.”<sup>13</sup>

En septiembre de 2011, el Ministerio de Defensa publicó la desestimación del recurso de Expal, con lo que se reanudó el proceso. El 18 de octubre la Jefatura de Asuntos Económicos del Mando de Apoyo Logístico del Ejército (MALE) firmó la resolución de la licitación pero esta no se hizo pública de forma oficial hasta el 14 de noviembre. Sin embargo, fue el 30 de octubre de 2011 cuando la empresa matriz de Soltam Systems, el Grupo Elbit Systems hizo público un comunicado de prensa oficial en el que anunció la obtención de la licitación por un valor de 8,5 millones de dólares. Tras la publicación oficial, Expal amenazó de nuevo con interponer un recurso de alzada ante el entonces Secretario de Estado de Defensa, Constantino Méndez, y ante los Tribunales de Justicia en Madrid. Según anunció la compañía en un comunicado, este proceso habría “quedado paralizado como consecuencia del recurso interpuesto por Expal ante el Secretario de Estado de Defensa el pasado 18 de noviembre”<sup>14</sup>, puesto que no habían obtenido respuesta del Ministerio. Sin embargo, a finales de enero leíamos en la prensa<sup>15</sup> que “Defensa arma con morteros israelíes a las tropas en Afganistán”, dando por supuesto que dispondrán de estos “a partir del próximo verano” y anunciando que el sistema en concreto es el CARDOM 81mm<sup>16</sup>.





**2009:** Tras la Operación Plomo Fundido aumentan las críticas en el Congreso a las ventas de material de defensa y de doble uso a Israel puesto que se podría estar incumpliendo la legislación española.

**Marzo 2010:** La Ministra de Defensa, Carme Chacón, y su homólogo israelí, Ehud Barak, firman un Memorando de Entendimiento para la cooperación militar, “un paraguas capaz de albergar mucho contenido”..

**Marzo 2010:** El Ejército de Tierra califica de urgente la adquisición de nuevos sistemas de morteros sobre vehículos 4x4 VAMTAC de UROVESA (para dotar de movilidad a sistemas de armas utilizados en Afganistán).

**Mayo 2010:** David Marsiano, presidente de la empresa israelí Soltam Systems, afirma que la compañía está desarrollando un armamento que será perfecto para las necesidades del Ejército español (a “coste propio”) y desvela su estrategia de aliarse con empresas locales, como GMV y UROVESA, planificándolo de antemano, en una entrevista nada discreta.

**Diciembre 2010:** El Ejército de Tierra saca a concurso la adquisición de sistemas de mortero sobre vehículo. La licitación está valorada en unos ocho millones de euros y las primeras unidades serán enviadas a Afganistán.

**Abril 2011:** Se inicia un proceso para la firma de un nuevo “Acuerdo internacional sobre información clasificada entre el Reino de España y el Gobierno de Israel/Ministerio de Defensa”, que sustituirá a otro pre-existente de finales de los 80. El acuerdo se aprueba en septiembre de 2011.

**Junio 2011:** Defensa excluye a Expal del concurso de sistemas de mortero sobre vehículo “por no cumplir los requerimientos exigidos” y esta interpo-

ne un recurso que fue desestimado en septiembre. Previamente, NTGS también había sido excluida del concurso. Queda como único participante Soltam Systems (del Grupo Elbit Systems, Israel) con Santa Barbara Sistemas (General Dynamics, EEUU). Soltam realiza las pruebas de evaluación del sistema “que la empresa está desarrollando para el Ejército español” en el campo de maniobras de Viator. Se hicieron 212 tiros que incluyeron lo que calificaron como “un accidente menor” (ver vídeo).

**18 de Octubre 2011:** La Jefatura de Asuntos económicos del MALE (Mando de Apoyo Logístico del Ejército) firma la adjudicación de la licitación, pero no se hace una comunicación pública ni oficial.

**30 de Octubre 2011:** Elbit Systems emite un comunicado de prensa oficial anunciando que ha ganado un contrato de \$8,5M (7,9M€, impuestos incluidos) para suministrar el sistema de morteros CARDOM (obtenido por las IDF ya en 2007) al Ejército de Tierra. Además, afirman haber realizado “pruebas exhaustivas en España e Israel”.

**8 de Noviembre 2011:** Expal denuncia que todavía no existe un anuncio oficial sobre la adjudicación del contrato.

**14 de Noviembre 2011:** El Ministerio de Defensa publica la adjudicación oficial en el portal de Contratación del Estado.

**18 de Noviembre 2011:** Expal presenta un recurso de alzada contra el Secretario de Estado de Defensa. Al pasar más de 30 días sin respuesta del Ministerio, la empresa considera paralizado el proceso de suministro de los sistemas.

**24 de Enero 2012:** La prensa publica que Defensa armará a las tropas desplegadas en Afganistán con morteros israelíes en verano a pesar de que se prevé iniciar la retirada.



## Algunas de las irregularidades cometidas en el concurso de adquisición de los nuevos sistemas

### Posible uso de información privilegiada

David Marsiano, presidente de la compañía, adelantaba acontecimientos cuando en la entrevista de 2010 informó a su interlocutor de que “la empresa israelí Soltam Systems suministrar a al Ejército de Tierra sistemas de morteros de 81 mm “de acuerdo con las necesidades del Ejército español”.<sup>17</sup> Asimismo, afirmaba que para penetrar en el mercado local una de las condiciones era buscar socios locales con los que colaborar: “lo vemos como una ventaja y lo planeamos de antemano. Creamos una cooperación con dos compañías españolas (GMV<sup>18</sup> y UROVESA<sup>19</sup>), de manera que en un futuro parte de la producción de los sistemas tendrá lugar en

España”. Sorprende que trabajaran principalmente con “programas confidenciales para la Defensa” cuando dieron este tipo de información un año y medio antes de la resolución del concurso, es más, sin que estuviera ni siquiera convocado. Pero así fue: el consorcio lo formaron Soltam Systems, que puso la ingeniería y la tecnología; Santa Bárbara Sistemas (General Dynamics European Land Systems, GDELS), encargada de la integración del sistema en el vehículo; VAMTAC de UROVESA, el soporte, asistencia en zona de operaciones, entrenamiento y garantías; y GMV, subcontratada para el control de tiro.



### Favoritismo de UROVESA a Soltam Systems

El Ejército de Tierra pudo haber “intervenido” para que la empresa fabricante de los vehículos necesarios pudiera hacer de árbitro para la prueba de los sistemas, ya que además, de un proyecto técnico, se exigió una prueba de tiro para la que se necesitaba el correspondiente vehículo. El Ejército de Tierra dispone de cerca de trescientos vehículos VAMTAC 4x4 como los exigidos, sin embargo, en lugar de facilitar uno a cada empresa en igualdad

de condiciones, las empresas debían disponer de su propio vehículo. Con este mecanismo, quedaba en manos de UROVESA el factor tiempo. La empresa fabricante de los vehículos 4x4 -que, como advertía David Marsiano, cooperaba con Soltam Systems al menos desde 2010- entregó de inmediato un vehículo a Soltam Systems y retrasó la entrega de los vehículos para NTGS y Expal hasta un mes antes de la fecha de presentación del sistema.



## Pruebas de tiro en junio, en plena campaña contra incendios

Las pruebas de disparos de los morteros fueron realizadas en el mes de junio en Almería, claramente incumpliendo la normativa contraincendios y aumentando el riesgo de estos sin ninguna res-

ponsabilidad. La respuesta se justificó en un “procedimiento de urgencia” y en que, además, no había peligro ya que estaba cerca la UME (Unidad Militar de Emergencias).

## Características técnicas de las propuestas

Según las descripciones de las propuestas presentadas publicadas por la prensa y ante el Congreso de Diputados, parece que el producto seleccionado es más costoso y menos adecuado a las necesidades reales de las tropas, tanto por su alcance

como por su cumplimiento de los requisitos exigidos. Según Expal, una de las empresas retiradas del concurso, con una sola candidata los requisitos técnicos exigidos pasaron a ser desables, però no excluyentes.

## Valoración del incidente como un “incidente menor” por el coronel Sotomayor<sup>20</sup>

Los técnicos que realizaron las pruebas de tiro tuvieron que saltar del vehículo y despejar la zona; sin embargo, se defiende que “dicho incidente no supuso un peligro para los sirvientes de la pieza ni para ninguno de los presentes”. Además, al parecer, la carga de las granadas era inferior a la carga que

deberían usar en condiciones normales. De haberse utilizado una carga superior, el peligro para el personal técnico y el riesgo de explosión hubieran sido mayores. En noticias publicadas posteriormente se destacó la marca “probado en otros ejércitos” para aliviar el daño causado por aquella prueba.





## Los sistemas CARDOM (120/81 mm): “probado en combate”

Uno de los argumentos más extendidos en las campañas de marketing para defender la calidad de un producto es que este haya sido adquirido por los ejércitos de otros países, así como por las Fuerzas Armadas del país de origen de la empresa que los fabrica. En el caso de Israel, muy a menudo se destaca, además, otro rasgo: como “probado en combate” y “probado en otros ejércitos”, entre los

que siempre aparecen las Fuerzas de Defensa de Israel (IDF) y el ejército de EEUU.

Este hecho no ha sido diferente en el caso de los sistemas de mortero de Soltam, adquiridos por el Ejército de Tierra español. Las IDF también usan los sistemas CARDOM de 120/81mm, y estos también fueron usados durante la Operación Plomo Fundido y por EEUU en Iraq y Afganistán<sup>21</sup>.

### Cardom\*



“El producto más destacado de Soltam Systems es el conocido y probado en combate Cardom, el primer mortero autónomo autopulsado de 120mm. El Cardom está dotado de un sistema digitalizado de tiro 120/81mm para montar en vehículos blindados medianos y ligeros tipo 4x4, 6x6, 8x8; es un sistema de respuesta rápida para las tropas desplegadas, fuerzas especiales, infantería y unidades de artillería.

El sistema Cardom cumple los estándares de la OTAN y está siendo utilizado por ejércitos modernos, incluido en las brigadas

Stryker 8x8 de Estados Unidos y en las Fuerzas Armadas de Israel (vehículos M1064) y también ha sido vendido a ejércitos europeos, OTAN y países Africanos.

(...) El Cardom lo usan las fuerzas estadounidenses en Iraq y Afganistán, y más fuerzas de todo el mundo han realizado más de 150.000 disparos de fuego de mortero.

**Las unidades de artillería del ejército israelí que operaron en la Franja de Gaza durante la Operación Plomo Fundido en 2008, también informaron de la**

mejora sustancial y menor Probabilidad de Error (CEP, Circular Error Probability), comparado con los tradicionales sistemas de morteros 120mm usados con anterioridad.

El diseño único del Cardom permite usar en tierra el tubo para 120mm o acoplar otro de 81mm para reducir los costes de entrenamiento y disminuir los daños colaterales, cuando se use en áreas urbanas o se dispare contra objetivos sensibles.”

Fuente: Defence Professionals. Traducción propia\*

Se han vendido diversos tipos de sistemas CARDOM, entre otros, a Israel (desde 2007, 120mm, último contrato por 40 millones de dólares), a EEUU (2004 y 2006, 120mm, y posiblemente otros, por un

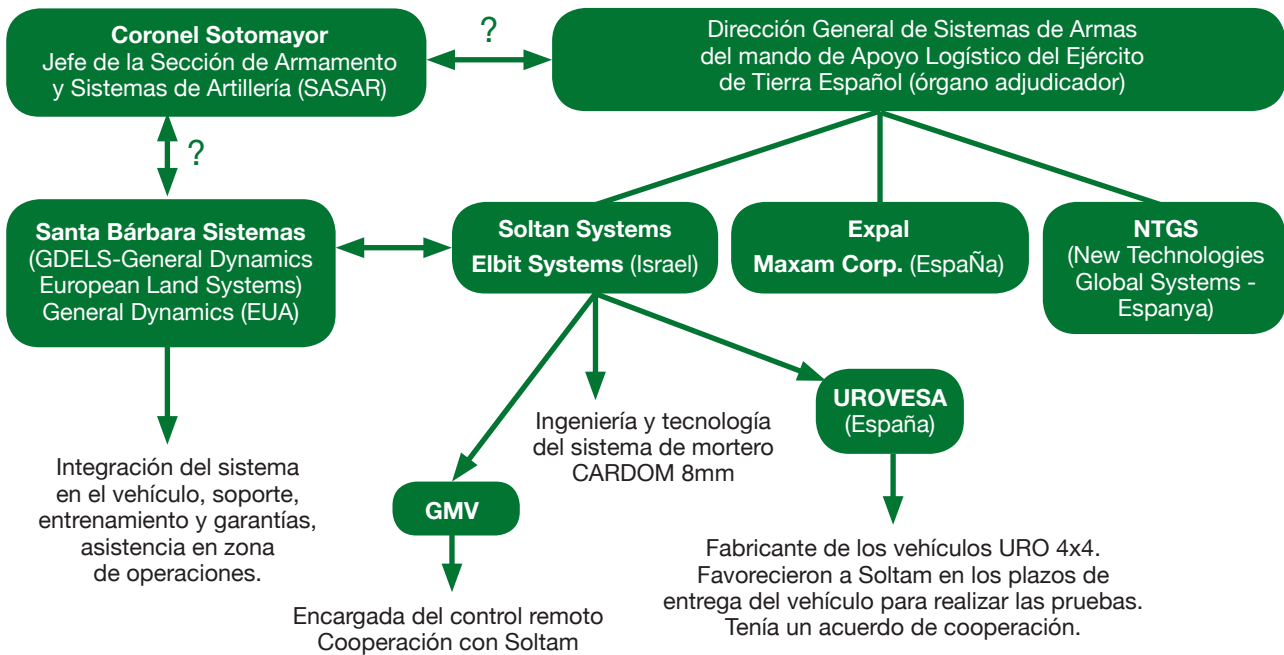
total de al menos 30 millones de dólares), Camerún (2006, 120mm) o la última adquisición, España (2011, 10 morteros de 81mm por 7,9 millones de euros)<sup>22</sup>.



## Empresas concursantes, Ejército y cargos militares: ¿Existiría una “puerta giratoria”?

Quizá aún sea poco prudente afirmar que no fue casualidad que en marzo de 2010 la ex-ministra de Defensa, Carme Chacón, y su homólogo israelí, Ehud Barak, firmaran un Memorando de Entendimiento para impulsar la cooperación militar entre ambas partes, mientras a su vez el Ejército de Tierra clasificaba como urgente la adquisición de nuevos sistemas de mortero sobre vehículos 4x4, fabricado por UROVESA, empresa que impuso sus intereses con el consentimiento del MALE y quizá el “incentivo”<sup>23</sup> de Soltam Systems. Pero quizá no es tan aventurado afirmar que en España existe lo que viene llamándose “la puerta giratoria” entre el sector militar público y privado.

Resulta prácticamente indudable que Soltam disponía de información privilegiada y que desde los organismos convocantes del concurso se privilegió la oferta de esta empresa con procedimientos dudosos, tal y como señaló Gaspar Llamazares ante el Congreso. Así pues, este viciado proceso nos ha servido de ejemplo para poner de manifiesto las relaciones *secretas* que se esconden entre el entramado del complejo militar-industrial internacional, dejando fluir libremente información privilegiada entre cargos públicos y empresas privadas (nacionales y extranjeras) para beneficio de unos cuantos y en perjuicio de otros muchos.



Fuente: Elaboración propia

## La historia se repite...

Por último, es al menos la segunda ocasión en que Soltam compite con una empresa española para el suministro de morteros y, en ambas ocasiones, el concurso se ha dilatado más de dos años. La vez anterior fue en octubre de 1984 para suministrar al Ejército de Estados Unidos morteros de 120mm. Cuando se abrió el concurso, se presentaron un total de ocho empresas. Sin embargo, cinco de ellas fueron eliminadas semanas después, quedando únicamente la francesa Thomson Brandt Armements -que no cumplía los requisitos técnicos-, la española Esperanza y Cía. y la is-

raelí Soltam. Según un artículo publicado en 1986, “a comienzos de 1985, la Administración española recibió una información confidencial según la cual el Pentágono había decidido conceder el concurso, sin las correspondientes pruebas y estudios comparativos, a la firma israelí”.<sup>24</sup> Parece que se podrían encontrar algunos paralelismos: Concurso para la adquisición de morteros donde Soltam es una de las pocas empresas que se presentan y sus competidoras quedan eliminadas incluso antes de realizar las pruebas pertinentes. En aquella ocasión Soltam se había aliado con la empresa estadounidense Martin Marietta.<sup>25</sup>





## Anexo: Soltan Systems y Elbit Systems

### Soltam Systems

Soltam Systems es una empresa militar israelí privada ubicada en Yokneam. Soltam fue la primera mayor empresa privada de armas israelí, fue fundada en 1950 por la Israeli Solel Boneh Ltd. (empresa constructora israelí) y Salgad (Societe Anonyme Luxembourgoise de Gestion et D'Administration) subsidiaria de Tampeila, una empresa fabricante de morteros y artillería de Finlandia, para abastecer la artillería de las IDF y para su exportación. Hasta 2010 Soltam perteneció al Grupo MIKAL; en octubre de ese año fue adquirida por Elbit Systems a quien pertenece actualmente.

La compañía ha desarrollado y fabricado gran variedad de sistemas de artillería, morteros, municiones y equipamiento periférico desde 1952. Es especialmente conocida por sus armas M-17. Según se indica en el Museo de Artillería de Israel, como las IDF no podían comprar armas en el extranjero, se tomó la deci-

sión de desarrollar un sistema propio que se adecuase a sus necesidades. Este sistema fue desarrollado por Soltam. Durante la Guerra de los seis días un único batallón fue equipado con uno de estos morteros iniciales (160mm) y mas tarde se integró sobre el chasis de un tanque. Para la Guerra de Yom Kippur cada unidad de artillería llevaba uno de estos morteros auto-propulsados.

Actualmente, Soltam System abastece a las fuerzas armadas y especiales en más de 60 países. Entre los principales clientes de esta empresa se encuentran las IDF (Israel Defense Forces), el Ejército de Estados Unidos y países de la OTAN (como España). Además, ha vendido armas a Azerbaiyán, Brasil, Camerún, Chile, Ecuador, Alemania del Este, Ghana, India, Kazakstán, México, Myanmar, Nigeria, Perú, Singapur, Tailandia...

### El Grupo Elbit Systems

Elbit Systems es una empresa militar israelí de propiedad privada que destaca por la fabricación de "electrónica de defensa": sistemas aeroespaciales, terrestres y navales, C4ISR (*Communication for Intelligence Surveillance and Reconnaissance*), sistemas UAV (aviones no tripulados), electro óptica avanzada, sistemas espaciales, conjuntos de GE, sistemas de comunicaciones militares. Asimismo, está enfocada en la modernización de plataformas militares y en el desarrollo de innovación tecnológica para la defensa,

la seguridad interior (*Homeland Security*) y aplicaciones de aviación comercial.

En España, esta empresa destaca como una de las compañías israelíes con mayores relaciones comerciales con el Ministerio de Defensa español, especialmente con el Ejército de Tierra a quien ha suministrado visores térmicos por un millón de euros. Es una de las 100 empresas catalogadas en el ranking TOP 100 del SIPRI de las mayores empresas fabricantes de armas.

**Distribución de ventas por area geográfica** (ventas a 31 de diciembre)

	2011		2010		...	2005	2004	2003
	Millones \$	%	Millones \$	%				
Israel	697.8	24,8%	651.0	24,4%	...	29%	26%	29%
EUA	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>
Otros países	683.8	24,3%	633.4	23,7%	...	24%	24%	22%
<b>Total</b>	<b>2,817.5</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,670.1</b>	<b>100,0%</b>				

Fuente: www.elbitsystems.com

Como se puede observar, Europa ha pasado de comprar el 12% de las exportaciones (2003) de Elbit Systems a situarse en torno al 20% en 2010 y 2011. Según el economista y analista israelí Shir Hever, los beneficios de Elbit Systems están estrechamente vinculados a los clientes europeos.<sup>26</sup> Hever pone el ejemplo de 2010, cuando los países europeos ordenaron menos UAVs ("drones" o aviones no tripulados), los ingresos cayeron un 17%.

Ante posibles caídas como esta, la empresa está asegurando su futuro aumentando su presencia en los mercados emergentes de América Latina y Asia-Pacífico (zonas que están siendo objeto de un alarmante auge de militarización).



### Notes al pie

<sup>1</sup> *Infodefensa* (28/04/2011) Disponible en: <http://www.infodefensa.com/?noticia=soltam-systems-y-santa-barbara-sistemas-apuestan-por-un-sistema-de-mortero-%E2%80%9Cbueno-y-probado-en-otros-ejercitos%E2%80%9D>

<sup>2</sup> BOCD, Congreso de los Diputados. Serie D, núm. 621, de 05/08/2011, 184/103656. Disponible en: [http://www.congreso.es/public\\_oficiales/L9/CONG/BOCG/D/D\\_621.PDF](http://www.congreso.es/public_oficiales/L9/CONG/BOCG/D/D_621.PDF)

<sup>3</sup> *Infodefensa.com* 20/12/2010. Disponible en <http://www.infodefensa.com/?noticia=tierra-saca-a-concurso-la-adquisicion-de-sistemas-de-mortero-sobre-vehiculo> El número de expediente del contrato es 209152010018300, consultable en: <http://contratacion-delestado.es/>.

<sup>4</sup> Soltam Systems es una empresa israelí, subsidiaria del Grupo Elbit Systems, que ha penetrado en el mercado de defensa español a través de la empresa Manimport Hi-Tech, S.A. Pretende consolidarse con la creación de consorcios con empresas localizadas en el Estado español, como es el caso de Santa Bárbara Sistemas, propiedad de la estadounidense General Dynamics.

<sup>5</sup> *Infodefensa.com* 19/05/2010. Disponible en: <http://www.infodefensa.com/?noticia=david-marsiano-presidente-de-soltam-systems-chr34una-de-las-condiciones-para-tener-exito-en-el-mercado-espanol-es-la-colaboracion-con-la-industria-localchr34>

<sup>6</sup> NTGS es una empresa española de ingeniería dedicada al diseño, fabricación y mantenimiento de sistemas complejos: vehículos especiales, sistemas de armas, plataformas no tripuladas, sistemas de radar, redes de sensores, sistemas optrónicos, etc... Web: <http://www.ntgs.es/empresa.htm>

<sup>7</sup> Expal (Explosivos Alaveses) es una empresa dedicada a la producción de sistemas de armas, municiones y explosivos (hasta su prohibición fabricó minas antipersonal y bombas de dispersión). Expal forma parte del grupo Maxam Corp. Web: <http://www.maxam.net/es/Expal>

<sup>8</sup> Santa Bárbara se dedica a la fabricación de armamento y plataformas terrestres. Fue una empresa pública española hasta que en 2001 la adquirió la estadounidense General Dynamics, suscitando quejas desde Europa, especialmente desde Alemania, ya que se dejó en manos "extranjeras" una empresa crucial para el emergente mercado de defensa europeo, con los consecuentes riesgos respecto al tratamiento de información especial.

<sup>9</sup> Video de 27 segundos disponible en: <http://www.youtube.com/watch?v=2xeTKpSKPqg>

<sup>10</sup> BOCG. Congreso de los Diputados, Serie D, núm. 621, de 05/08/2011, 184/103656. Disponible en: [http://www.congreso.es/public\\_oficiales/L9/CONG/BOCG/D/D\\_621.PDF](http://www.congreso.es/public_oficiales/L9/CONG/BOCG/D/D_621.PDF)

<sup>11</sup> *Ibidem*

<sup>12</sup> BOCD, Congreso de los Diputados. Serie D, núm. 621, de 05/08/2011, 184/103656. Disponible en: [http://www.congreso.es/public\\_oficiales/L9/CONG/BOCG/D/D\\_621.PDF](http://www.congreso.es/public_oficiales/L9/CONG/BOCG/D/D_621.PDF)

<sup>13</sup> BOCG. Congreso de los Diputados, serie D, núm. 632, de 23/09/2011, 184/103220. Disponible en: [http://www.congreso.es/public\\_oficiales/L9/CONG/BOCG/D/D\\_632.PDF](http://www.congreso.es/public_oficiales/L9/CONG/BOCG/D/D_632.PDF)

<sup>14</sup> *Infodefensa.com* 04/01/2012 Disponible en: <http://www.infodefensa.com/?noticia=soltam-systems-y-santa-barbara-sistemas-apuestan-por-un-sistema-de-mortero-%E2%80%9Cbueno-y-probado-en-otros-ejercitos%E2%80%9D>

<sup>15</sup> González, M. El País. 24/01/2011. Disponible en: [http://politica.elpais.com/politica/2012/01/24/actualidad/1327439180\\_813090.html](http://politica.elpais.com/politica/2012/01/24/actualidad/1327439180_813090.html)

<sup>16</sup> El CARDOM es un sistema de morteros (para lanzar granadas de distinto calibre) fabricado por la empresa israelí Soltam Systems, del Grupo Elbit Systems: <http://www.elbitsystems.com/elbitmain/systems-in.asp?num=63>. Vídeo publicitario: <http://www.youtube.com/watch?v=1ZOPyCd2yGQ&feature=related>

<sup>17</sup> *Infodefensa.com* 19/05/2010. Disponible en: <http://www.infodefensa.com/?noticia=david-marsiano-presidente-de-soltam-systems-chr34una-de-las-condiciones-para-tener-exito-en-el-mercado-espanol-es-la-colaboracion-con-la-industria-localchr34>

<sup>18</sup> GMV es una empresa dedicada a la "ingeniería, desarrollo, integración y mantenimiento de sistemas para las fuerzas y cuerpos de defensa y seguridad" y en este proyecto encargada de integrar el control remoto. Web: [www.gmv.com/es](http://www.gmv.com/es)

<sup>19</sup> UROVESA (URO, Vehículos Especiales, S.A.) es una empresa que fabrica vehículos militares, como los VAMTAC 4x4. Web: <http://www.urovesa.es/>

<sup>20</sup> El Coronel Sotomayor es Jefe de la Sección de Armamento y Sistemas de Artillería (SASAR).

<sup>21</sup> *Defence Professionals*. 19/09/2011. Consultado: 15/03/2012. Disponible en: <http://www.defpro.com/news/details/27932/>

<sup>22</sup> Elbit Systems: [http://ir.elbitsystems.com/phoenix.zhtml?c=61849&p=irnl-newsArticle\\_Print&ID=1630911&highlight=](http://ir.elbitsystems.com/phoenix.zhtml?c=61849&p=irnl-newsArticle_Print&ID=1630911&highlight=) Consultado en febrero de 2012.

<sup>23</sup> Ante la Mesa del Congreso se insinuó que UROVESA podría haber recibido de Soltam la promesa de comprarle más vehículos URO. BOCD, Congreso de los Diputados. Serie D, núm. 621, de 05/08/2011, 184/103656. Disponible en: [http://www.congreso.es/public\\_oficiales/L9/CONG/BOCG/D/D\\_621.PDF](http://www.congreso.es/public_oficiales/L9/CONG/BOCG/D/D_621.PDF)

<sup>24</sup> Yarnoz, C. El País, 12/02/1986: "España teme que la presión de Israel impida una venta de armas a EEUU". Disponible en: [http://elpais.com/diario/1986/02/12/espana/508546811\\_850215.html](http://elpais.com/diario/1986/02/12/espana/508546811_850215.html) (Consultado: 26/04/2012).

<sup>25</sup> F.G.B. El País, el 03/02/1988: "EEUU, a punto de cancelar una compra de armas en la que compite España". (Consultado: 26/04/2012). Disponible en: [http://elpais.com/diario/1988/02/03/espana/570841214\\_850215.html](http://elpais.com/diario/1988/02/03/espana/570841214_850215.html)

<sup>26</sup> Winstanley, A. y Barat F. (2011) Corporate Complicity in Israel's Occupation. Evidence from the London Session of the Russell Tribunal on Palestine. Londres, Pluto Press. Pg. 149.