

La Cámara de Comercio e Industria España-Israel, institución sin ánimo de lucro, abrió sus puertas en septiembre de 2005 tras 20 años de relaciones comerciales bilaterales, unas relaciones que según su presidente “se encuentran en un muy buen momento” y que crecen por encima de los 2.000 millones de euros, “dos dígitos al año a favor

de España”. Gidron explica que Israel es una fuente de tecnología e innovación para España muy importante: “Las relaciones con España están creciendo, las empresas españolas están yendo a Israel buscando tecnología, y hay unas perspectivas muy buenas de contar con España como puente con Latinoamérica”.

Gil Gidron, presidente de la Cámara de Comercio e Industria España-Israel

“España tiene que mejorar en productividad para ser más competitiva”

■ Mercedes Cobo

— **¿En qué momento se encuentran las relaciones empresariales entre España e Israel? ¿Cuáles son sus previsiones?**

— Las relaciones empresariales se encuentran en muy buen momento, la relación bilateral de comercio está por encima de los 2.000 millones de euros y está creciendo a dos dígitos al año a favor de España. España exporta más a Israel que importa, de hecho Israel es el socio comercial de España más importante en Oriente Medio, quitando el tema del petróleo, las relaciones bilaterales van muy bien, están creciendo que es lo importante. Hoy en día Israel es una fuente de tecnología e innovación para España muy importante, las empresas españolas están yendo a Israel buscando tecnología, los israelíes también están pensando en España, como país, como parte de Europa y como enlace a Latinoamérica. Israel tiene, obviamente, muy buenas relaciones con EEUU y en los últimos años con el lejano Oriente, pero las relaciones con Europa son más complicadas, las relaciones con España están creciendo y hay unas perspectivas muy buenas de contar con España como puente con Latinoamérica.

— **¿Qué repercusión tiene la situación política?**

— La situación geopolítica siempre influye pero en Israel hay mucha experiencia, desgraciadamente, de vivir en esa situación y hoy en día influye muy poco, también es verdad que el conflicto entre Israel y los países vecinos tiene otro nivel que el que tenía hace unos años, hay tratados de paz con Egipto, con Jordania, y buenas relaciones, y comercio bilateral, para lo que es el comercio bilateral con España no tiene ninguna influencia.

— **¿Qué representa España para el mercado israelí?**

— Históricamente el empresario israelí no ha pensado en España como objetivo de negocio ni tampoco el empresario español ha pensado en Israel, salvo algunas excepciones, lo que estamos viendo últimamente es que esto está cambiando, la innovación tecnológica en Israel es de tal tamaño que está presente en cualquier producto, Israel lo que exporta en realidad es propiedad intelectual, tecnología e innovación.

— **¿Cuáles son las oportunidades más interesantes de colaboración entre ambos países?**

— En la dirección de Israel a España es básicamente todo lo que tenga que ver con innovación tecnológica, hacia Israel son otros sectores como automoción y ahora Israel va hacer una inversión muy importante en infraestructuras, las empresas



ALEX PUYOL

“Las empresas españolas son muy buenas en infraestructuras y hay grandes oportunidades de negocio para empresas españolas en esa área”

“En Israel la innovación tecnológica ha cambiado el país, en España va a costar más pero va a crear muchas oportunidades”

españolas son muy buenas en infraestructuras y hay grandes oportunidades de negocio para empresas españolas en ese área.

— **Israel tiene la reputación de ser un país de emprendedores. ¿Qué oportunidades ofrece al emprendedor español?**

— Todo el tema del emprendimiento y la innovación es un ecosistema, Israel está entre los países líderes del mundo y hay muchas oportunidades pero hace falta que todo el ecosistema funcione. Nosotros desde la Cámara de Comercio, estamos haciendo mucho esfuerzo para ver que partes del sistema israelí de la innovación podemos intentar traer a España y viceversa. Tenemos iniciativas y hay oportunidades, pero hay que tener proyectos de innovación de nivel internacional. Para que un ecosistema funcione bien tiene que haber muy buena calidad de

AL TIMÓN

Gil Gidron es Ingeniero Industrial, Máster en Investigación Operativa por la Universidad de Cornell (USA) y MBA por Johnson Graduate School of Management en la Universidad de Cornell. Gil Gidron ha sido socio director senior de Accenture y entre otras responsabilidades ha sido socio director de Práctica de Estrategia de

Accenture en Europa, Oriente Medio y África, socio director de la Práctica de Estrategia en el Sector Energético a nivel internacional y fundador y presidente de Accenture en Israel. Es presidente fundador de la Cámara de Comercio e Industria España-Israel y presidente de honor de la Asociación Europea de Empresas de Consultoría (Feaco).

Fundó el Grupo Pendo (*think tank*) en Bruselas para la mejora de la competitividad de Europa, es miembro del Círculo de Empresarios y es miembro fundador del Panel Cívico. Se dedica a la filantropía internacional desde Israel a todo el mundo y con la gente más desfavorecida, y le gusta viajar en familia, esquiar y nadar.

proyectos, muy buenas universidades para que haya tecnología, tener espíritu emprendedor, y la aceptación de fracaso, que es un tema muy importante, hace falta tener el marco regulatorio legal que incentive también todo el tema de innovación. En España se ha avanzado mucho, hay mucho emprendimiento y donde se puede crecer mucho es en innovación. La innovación en Israel ha cambiado el PIB del país, en España es mucho más difícil porque es mucho más grande, y el enfoque del ecosistema de Israel es muy difícil traerlo aquí, pero si se pueden

hacer cosas. Por ejemplo, FOND-ICO Global, es un fondo del ICO, basado en un fondo que hubo en Israel y que ha servido de base para desarrollar FOND-ICO Global y esto es parte de los trabajos que hemos hecho en la Cámara, con muchas más gente, que ha permitido que en España hoy en día haya dinero público, a nivel del ICO, que permite innovar y esto es muy importante. Hay veces donde el sector privado no puede asumir los riesgos de innovación que puede el sector público y es cuando tiene que entrar el sector público para poder avanzar.

— **¿Qué principales carencias observa en el sistema del emprendimiento y la innovación español, y en sistema empresarial en general?**

— Desarrollar muy buen capital humano, desarrollar buenas universidades, es muy difícil en España innovar en todo 17 veces, tenemos 17 Autonomías, y hace falta tomar decisiones. En España el ecosistema ha evolucionado mucho y vamos a ver mucha evolución en los próximos años, es más nuevo que el de Israel y no tiene ese sistema de sofisticación y de desarrollo que tiene en Israel. Israel tiene mil nuevas startups al año, siendo mucho más pequeño que España, tiene un caldo de cultivo con buenas universidades, con buenas relaciones entre la universidad y la empresa, hay que desarrollar el ecosistema para que tenga los frutos a nivel internacional, para los emprendedores israelíes su cliente es global, no piensan en el cliente local, en España todavía estamos viendo como competimos a nivel nacional y no tanto internacional. Por ejemplo, en Israel se ha conseguido que 360 multinacionales de I+D+I estén en Israel eso permite que si va un innovador español, o israelí, enseguida tienen acceso a multinacionales, el centro más grande que tiene Apple de innovación fuera de EEUU es en Israel, lo mismo pasa con Microsoft, Dupont, con Intel, con varias empresas, eso permite que los innovadores tengan un acceso muy rápido a las multinacionales y eso en España todavía no existe.

Creo que esta relación bilateral en innovación es muy importante y va a dar acceso al ecosistema español a Israel y viceversa. De forma natural no ocurre, hay sectores que sí, pero ha costado y la Cámara de Comercio lo que sirve es para crear este canal de comunicación entre ambos países.

En España tenemos buenos productos y servicios, las exportaciones se han incrementado, y podemos competir a nivel internacional lo que tenemos que mejorar en productividad y en el tamaño de las empresas para ser más competitivos a nivel internacional. Hay organizaciones que están haciendo mucho por esa labor, incluso el Gobierno, pero se puede hacer mucho más.

En Israel la innovación tecnológica ha cambiado el país, en España va a costar más pero va a crear muchas oportunidades. También hay cosas que Israel puede aprender de España como es el tema del turismo.

— **¿Cuáles son sus objetivos al frente de la Cámara?**

— Mi idea es promocionar la relación bilateral, la inversión bilateral y la cooperación tecnológica bilateral, en situaciones donde el sector privado no cubre de forma natural. Un campo que estamos apoyando es el de capital riesgo, crear fondos bilaterales, que ya están en proceso ya hay casos de éxito, estamos creando un fondo registrado en España para invertir en Israel, para permitir a fondos españoles invertir en tecnología en Israel y que después puedan utilizar esa tecnología en España, Israel lo tiene con otros países, como EEUU, Canadá, Australia, Finlandia, funciona muy bien, se llama Cardumen, también hay dos fondos que participa Israel pero para invertir en España. Otro tema que me gustaría promocionar es la relación entre España e Israel en tecnología para que las empresas españolas sean más competitivas, que las empresas españolas conozcan tecnología israelí y a la inversa, también hay algunas administraciones públicas que está dando pasos para promocionar esta relación bilateral. El objetivo es complementar lo que el mercado de forma natural no hace.