

DESLOCALIZACIONES

Ganar más, pagando menos

Pep Lobera y David Llistar, Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG)
www.observatoriodeuda.org

Las inversiones que migran...

Cuando los directivos de una empresa, deciden trasladar su producción a otra región o país, generalmente con costes sociales inferiores, decimos que se produce una *deslocalización*. El objetivo de las deslocalizaciones es el de aumentar los beneficios para los inversores, a menudo produciendo lo mismo en lugares donde las regulaciones sobre emisiones de residuos, derechos laborales, impuestos y salarios son más bajas y, por lo tanto se obtiene un mayor margen de beneficio. Hace falta enmarcar estos procesos en el contexto socioeconómico mundial actual, caracterizado por una importante fractura entre Norte y Sur.

La reestructuración empresarial que producen las deslocalizaciones generan importantes conflictos sociales a los países del Norte, dejando millones de trabajadores formados para un trabajo específico en paro. A la década de los 90 sólo a los Estados Unidos, dos de los sectores pioneros en los procesos de deslocalizaciones, el del textil y el de los componentes electrónicos, perdieron más de 900.000 y 200.000 puestos de trabajo respectivamente. Por su parte, el textil español sólo entre enero y septiembre del 2004 perdió 18.000 puestos de trabajo y 400 empresas cerraron.



... adónde van?

El sur y sudeste asiático, en menor grado l'Europa de l'Este, América Central y el Magreb, son los destinos de las inversiones que se van de nuestro entorno. En estas regiones, millones de personas viven con menos de dos euros al día, y por lo tanto los inversores encuentran una gran oferta de mano d'obra barata, dispuesta a trabajar en condiciones similares a las de los trabajadores y trabajadoras europeos del s. XIX y principios del XX. Es en esta parte de la cadena donde se integran la mayor parte de los más de 400 millones de niños y niñas explotados laboralmente que actualmente hay al mundo. Por ejemplo, la ciudad paquistaní de Sialkot, donde miles de niños (desde los 6 años) cosen pelotas de fútbol por 5 céntimos de euro la hora.¹ Los costes sociales de los países del Norte no son competitivos con la explotación del Sur.

Más de 1.400 millones de trabajadores –la mitad de los empleados al mundo– ganan menos de dos dólares diarios y viven atrapados en la pobreza. Informe de la OIT 2004..

¹ 3.559 fabricantes de material deportivo concentrados en Sialkot, una industria que representa 1 bilión de dólares de las exportaciones pakistanesas. Según a FIFA, casi el 75% de los balones de fútbol del mundo se elaboran en esta ciudad.



Gráfico: Población que trabaja en maquilas en la región Mesoamericana, por países

Actualmente, las leyes del comercio y los bajos precios del transporte marítimo permiten exportar mercancías que han sido elaboradas mediante trabajadores con pocos o ningún derecho laboral. Millones de operarios (mayoritariamente mujeres y niños) trabajan ochenta horas a la semana por unos pocos céntimos de euro a la hora en las denominadas "maquilas" o en talleres clandestinos de textil o de componentes electrónicos. Las maquilas están situadas en las llamadas "zonas francas". Estas son zonas libres de impuestos donde los gobernantes de estos países, a menudo con altos niveles de corrupción, dan a los inversores condiciones muy ventajosas y, en algunos casos, libertad total de actuación.

Desde el 2002, China ha aumentado sus exportaciones en un 70%. Según el Banco Mundial, China pasará a controlar la mitad del comercio textil mundial en el 2010. Actualmente, desde allí ya se abastece al 18% del mercado textil europeo y al 32% del de los Estados Unidos. Por otro lado, varios estudios de la industria textil apuntan que podrían perderse hasta 30 millones de puestos de trabajo en el mundo, sólo en este sector.

"China se ha convertido en la factoría del mundo. 38% del PIB de la Xina se debe a inversión extranjera". Sanjay Peters, profesor de Economía de ESADE

Diferentes formas de deslocalizar

En lugar de invertir en nueva maquinaria e infraestructuras para mejorar la eficiencia, los directivos pueden decidir trasladar la producción a otra región con costes más bajos o externalizar o subcontratar diferentes actividades productivas a otras empresas con costes inferiores (el denominado *outsourcing* cuando están dentro del país y *offshoring* cuando están fuera), gracias a que las nuevas tecnologías permiten reducir sensiblemente los costes de transacción.

A través de la externalización, la empresa puede obtener servicios a menor coste y concentrar su actividad en su negocio básico. Por ejemplo, en el caso de las principales compañías de ropa este negocio básico ha sido la comercialización de los productos, subcontratados generalmente a talleres del sudeste asiático y elaborados con sueldos inferiores a dos euros al día.

Estas subcontrataciones tienen las mismas características que las deslocalizaciones con la única diferencia que los accionistas no invierten directamente sino que simplemente comercializan los productos ya elaborados por otras empresas.

Las deslocalizaciones, ¿están llevando el desarrollo al Sur?

A menudo hay quien ve las deslocalizaciones hacia países del Sudeste asiático o América Latina como un agente de desarrollo, de efecto similar a los procesos de inversión extranjera que se produjeron en España durante las décadas de los 80 y 90. Sin embargo, hay aspectos importantes que diferencian los efectos de las deslocalizaciones de hoy hacia países del Sur.

Las maquilas norte-americanas en la frontera norte de México están cerrando para instalarse al sur-este asiático, así como las empresas de téxtil catalanas, que no hace muchos años se instalaron en Tánger, se mueven hacia China.

En una de las regiones industriales de mayor crecimiento del mundo, la provincia china de Guangdong, las treballadoras realizan más de 150 horas extras al mes i el 90% no tiene acceso a la seguridad social. Intermon-Oxfam.

Uno de ellos es la **falta de medidas o leyes** que obliguen a los inversores extranjeros a transferir tecnología y a quedarse en el mismo territorio durante un mínimo de años. Esto hace posible que las inversiones se trasladen con mucha facilidad hacia cualquier otra región que ofrezca "mejores condiciones". La creación de un sindicato o la puesta en vigo de una

ley de protección del medio ambiente, por ejemplo, son excusas suficientes para abandonar un país. Otro factor es la **carencia de regulaciones internacionales** sobre las empresas transnacionales. Los reglamentos introducidos por la **Organización Mundial del Comercio** (OMC) desde el 1995, las libera de cualquier ley nacional que coarte su capacidad de hacer negocios como por ejemplo el principio de precaución, ciertas leyes de protección del medio ambiente o la ayuda pública a empresas del país. A la vez, la OMC limita de manera creciente a los gobiernos en sus actuaciones en política laboral y económica.

Por otro lado, los bajos niveles de derechos sindicales en el Sur, junto a los altos niveles de corrupción y un importante déficit democrático garantizan un elevado grado de impunidad en la vulneración de los derechos laborales. Estos dos últimos aspectos, también favorecen que las empresas no se vean limitadas en su emisión de residuos al medio ambiente cuando se instalan en ciertos países del Sur.

"Cuando los trabajadores del sector electrónico, en Malasia, intentaron organizar un sindicato nacional, la Texas Instruments y otras empresas amenazaron de dejar el país si el gobierno lo permitía. Los sindicatos llegaron a ser acusados de actuar en los intereses nacionales" Ron Oswald, IUF

El textil marroquí, un caso paradigmático

"Kindy, el mayor fabricante de calcetines del mundo, deslocalizó hace quince años su producción a Marruecos y Túnez. Ahora deslocaliza hacia el sudeste asiático y China. Es la deslocalización de la deslocalización, porque la competencia entre los mercados en vías de desarrollo es feroz." La Vanguardia, 8 enero 2005.

Desde el 1 de enero de 2005, tres grandes multinacionales del sector textil –Nike, Puma y Kindy- dejaron de subcontratar productos a Marruecos. Tomaron esta decisión tras la entrada en vigor del fin de las restricciones a la exportación de estos productos que tenían algunos países asiáticos. Esta liberalización total del sector fue acordada en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y da vía libre en China e India para exportar sus productos sin ninguna limitación. Según la patronal marroquí "El fin de las cuotas ha supuesto el mayor seísmo

industrial que ha vivido Marruecos en los últimos años", y calcula el número de puestos de trabajo amenazados en unos 70.000. También preparan su marcha en el momento de elaborar este informe (enero 2005) Marks & Spencer, H&M y la francesa Pinky. Según el semanario económico *La Vie Éco* "la marcha de las grandes compañías hacia Asia es inevitable a causa de los costes".

Los costes de producción al Magreb no son competitivos frente a los costes en el sudeste asiático, no porque el nivel de vida haya subido en Marruecos, Argelia o Túnez, sino porque el nuevo mercado asiático ofrece mano de obra dispuesta a trabajar más horas por menos dinero. La patronal marroquí asegura que se ha perdido la batalla por la fabricación de productos básicos o de gama baja y su secretario general, Karim Tazi, no ve más salida que competir por la escasa cuota de mercado textil especializado: "A partir de ahora los industriales no tienen ninguna otra elección que posicionarse en circuitos ultracortos, pequeñas series y productos de gran valor añadido", precisamente misma política que plantean el resto de Ministros de Industria del mundo con alguna industria textil que se plantee no desaparecer. Para el ministro de Industria y Comercio de Marruecos, Salah Eddine Mezouar, "en diez años en el Mediterráneo sólo quedarán unos pocos países en el textil con tendencia a la especialización". Hay que subrayar que el mercado textil para productos especializados es una escasa porción del sector.

Se ha infravalorado la capacidad industrial china. La previsión de una bajada de los precios para el consumidor fue la "gran coartada" para impulsar la liberalización y no "se tuvo en" cuenta las pérdidas en puestos de trabajo que comportaría. Por el momento la bajada prevista de precios a los consumidores no se ha producido. Secretario general del Consejo Intertextil, patronal española del sector textil, Salvador Maluquer

¿Por qué se da ahora este fenómeno?

Ya en las décadas de los 70 y 80, las grandes marcas empezaron a deslocalizar su producción, en busca de salarios más bajos y mayores beneficios. En México, a lo largo de la frontera con EE.UU., se empezaron a crear las primeras zonas francas y se instalaron las primeras empresas maquiladoras. Pero no es hasta la década de los 90 cuando la progresiva **liberalización del comercio internacional** –con la reducción de los costes aduaneros y fiscales–, y el abaratamiento de los costes de transporte y comunicación, dieron un gran impulso a los fenómenos de las deslocalizaciones y externalizaciones a diferentes regiones, de acuerdo con la ventaja comparativa de costes que pudieran ofrecer.

Así podemos distinguir cuatro factores principales:

- ❑ *Reducciones arancelarias:* entre 1980 y 1998, la media arancelaria sobre los productos manufacturados descendió del 10% al 5% en los países industrializados, y del 25% al 13% en los países en vías de desarrollo, rebajando así el coste comercial de los artículos importados.
- ❑ *Reducciones fiscales por atraer la inversión extranjera:* las maquilas en zonas francas de los países del Sur proliferan durante los años 90 por el hecho de ofrecer exenciones fiscales y así atraer inversores que fabricaran para exportar. Desde mediados de los años 80 la prioridad de muchos países del Sur es exportar para intentar compensar su deuda externa con los países del Norte.
- ❑ *Expansión de Internet:* permite una comunicación barata y en tiempo real entre los centros productivos al Sur y oficinas matrices al Norte, y para la coordinación de las entregas entre productores y minoristas a escala internacional.

- *Transporte más barato*: entre principios de los 80 y mediados de los 90 las tarifas de transporte marítimo han disminuido casi en un 70%, y se ha experimentado un gran crecimiento de los servicios aéreos.

Síntomas de deslocalitis

La deslocalización o externalización de un proceso productivo del Norte se planifica con muchos meses d'antelación. Los directivos tienen que primero mirarse bien dónde invierten o subcontratan. Una vez lo han hecho, es necesario un periodo de adaptación para que la nueva factoría llegue a los niveles de productividad y calidad deseados.

Durante los meses de busca y adaptación de los nuevos centros de producción, la deslocalización prevista se mantiene en secreto y se continúa produciendo y suministrando productos al mercado internacional. Una vez la nueva fábrica produce al ritmo deseado, generalmente se planteará tal o cual problema, que "impide que sea competitiva" la actividad de la empresa, y se advertirá que se deslocalizará si no se resuelve. Ese motivo aducido a la deslocalización será una negativa de la administración o de los trabajadores a una exigencia de la empresa: mayores subvenciones, recalificación de un solar para uso industrial, mayor flexibilidad laboral, recorte salarial, recorte fiscal, etc.

Durante todo este proceso se pueden observar algunos de los siguientes síntomas de *deslocalitis* en la fábrica:

- Bajada en los niveles de inversión en maquinaria, en instalaciones, etc.
- Carece de proyectos nuevos, producción de modelos antiguos.
- Demandas de mayor flexibilidad laboral, aumento de horas, bajar salarios, etc. Esto incrementará los beneficios durante la última fase y, a la vez, puede dar una excusa para deslocalizar cuando se rompan las negociaciones con los sindicatos. En cualquier caso, la fecha de la deslocalización está prevista y se hará efectiva cuando la nueva fábrica pueda asumir la producción.
- Endurecimiento de la política de recursos humanos, en previsión de conflicto laboral.
- Nuevos directivos a la fábrica, con la función de aprender el funcionamiento de los procesos para poder trasladarlos a la nueva ubicación.
- Las nuevas incorporaciones tienen contratos temporales o precarios .
- Fenómenos de deslocalización en empresas del mismo sector. Una vez una empresa deslocaliza, las otras empresas de sector deslocalizarán para no perder cotas de competitividad.

Palabras de un gerente de Vogue

"No nos gustan los sindicatos, no los queremos".

"Actualmente, los norteamericanos [Maidenform y Sara Lee] vienen a México a producir y nosotros tenemos que hacer lo mismo. Si mañana se van y producen en Bangladesh, deberemos hacer el mismo"

Gerente general de Vogue Brassieres' en México, Denis Coutu, diario Toronto Star (12/03/2000).

Hay sectores más susceptibles de sufrir deslocalizaciones o externalizaciones que otros. Por una parte están los sectores industriales que elaboran productos estandarizados, deslocalizables con mayor facilidad; por el otro, los sectores con un fuerte componente de mano de obra en el coste final, ya que serán las deslocalizaciones con las que los inversores obtendrán un mayor incremento de sus beneficios. Actualmente, los directivos del sector del equipamiento automovilístico y la siderurgia buscan abaratar los costes laborales en Europa del Este, mientras que

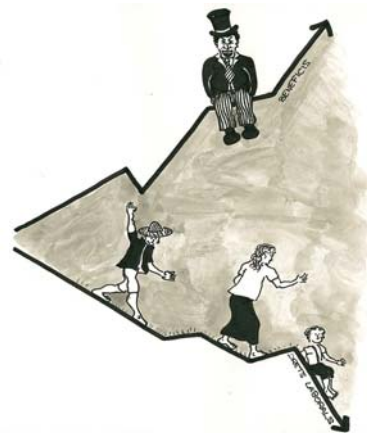
los de la electrónica prefieren el Sur d'Asia (India, Indonesia, Camboya...), y los de los electrodomésticos de "línea blanca" y centros de asistencia telefónica se instalan en Magreb. Como hemos visto anteriormente, las empresas textiles que deslocalizaron su producción hace unos años al Magreb, hoy se dirigen hacia el sudeste asiático.

"Las normas de trabajo cada vez más laxas continuarán su trayectoria en espiral descendiente, mientras que los gobiernos sigan compitiendo entre sí por captar la inversión externa mediante la oferta de mano de obra barata, moratorias fiscales y otras concesiones."

Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres

¿Tenemos una organización del trabajo democrática?

Hoy son muchas las empresas que o amenazan de hacerlo si 'no hay moderación salarial' y/o medidas de flexibilización laboral y fiscal. Gobierno y sindicatos se sienten obligados a aceptar la precarización como mal menor inevitable. Como resultado de esto, actualmente **uno de cada tres** puestos de trabajo en España son contratos eventuales, los denominados 'contratos-basura'. En el caso de la deslocalización de productos, las personas más perjudicadas han sido los trabajadores con menor calificación, que han perdido su ocupación o han tenido que aceptar una reducción de sus salarios para poder mantener su trabajo. En la externalización de servicios, los afectados incluyen también a trabajadores de calificación media e incluso alta, desde personas con idiomas trabajando en los centros de atención al cliente hasta ingenieros, abogados, o médicos.



Los procesos de deslocalización empresarial incrementan todavía más las ganancias de los consorcios, sin revertir en un incremento proporcional de creación de nuevos puestos de trabajo. Aun así, los pocos nuevos puestos de trabajo que se crean tienen unas condiciones laborales cada vez más precarias. Entre 1983 y 1999 el número de personas contratadas por las 200 ETNs más grandes aumentó tan sólo en un 14,4%, mientras que sus beneficios, lo hicieron de forma desproporcionada, en un 362,4%.

Una camisa marca GAP le cuesta a un consumidor canadiense 34 dólares, mientras que una trabajadora en El Salvador gana 0,27 por confeccionarla.

De todo esto, se puede deducir que unos pocos inversores tienen la propiedad del fruto del trabajo diario de miles de personas a cambio de una inversión inicial – normalmente co-financiada con préstamos y subvenciones públicas. ¿Es esta una relación simétrica y equitativa? ¿Quién disfruta del poder de decisión y de los beneficios, y quienes genera los beneficios? Si "no trabajamos en democracia", ¿vivimos en democracia?

¿Soluciones?

El principal problema de las deslocalizaciones y externalizaciones es que se llevan a término sin "externalizar" igualmente los derechos laborales mínimos. Es la denominada *globalización incompleta*. Por ejemplo, la comercialización a gran escala de productos hechos en China sin derechos laborales hace que en el Norte, y

en otros países del Sur, se tiendan a rebajar estos mismos derechos. Cada vez más, las políticas económicas del "mercado por encima de todo" parecen entrar en contradicción con los principios democráticos, puesto que grandes cantidades de los productos que consumimos se producen en regímenes represivos que vulneran los derechos humanos más básicos. Y en este contexto, las leyes del comercio mundial de la OMC no se ven compensadas con la aplicación de los convenios internacionales de derechos laborales y sociales más elementales.

Para frenar o invertir la tendencia de empobrecimiento de las condiciones de trabajo a todo el mundo, hace falta someter el comercio internacional al cumplimiento real de los diferentes convenios internacionales sobre derechos laborales, como la *Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento*, especialmente en los países del Sur, pero también evitar su retroceso en el resto de países.

Por otro lado, es importante reflexionar sobre si estamos satisfechos de la organización del trabajo que tenemos, y fomentar formas más justas donde la toma de decisiones y la distribución de los beneficios fueran más equilibradas.

Al mismo tiempo, cabría repensar nuestra relación con el entorno. El ritmo de consumo de las sociedades del Norte, su economía basada en un incremento sostenido de este consumo, resulta insostenible con los límites físicos del planeta, en términos de residuos y uso de los recursos limitados. Hará falta pues, tarde o temprano, redefinir nuestras necesidades como consumidores y la economía como la ciencia que efectivamente gestiona los recursos para cubrir necesidades humanas.

Los gobiernos deberían reflexionar sobre el creciente poder de las corporaciones transnacionales y su enorme poder económico: 51 de las 100 primeras economías mundiales son empresas transnacionales y no Estados. Otro ejemplo: General Motors mueve cada año más dinero que los Estados de Irlanda, Hungría y Nueva Zelanda juntos. Este hecho, por si solo, genera cuestionamientos sobre la soberanía y la capacidad de los Estados a la hora de aplicar políticas de interés para sus ciudadanos y que, eventualmente, puedan entrar en contradicción con los intereses de alguna de estas grandes corporaciones transnacionales. Con respecto al ámbito económico, esta gran acumulación de poder resulta ineficiente en el funcionamiento del mercado del mismo modo que lo resultan los monopolios.

Con respecto a propuestas de mínimos, es necesaria a corto plazo una reforma democrática del funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio y, en concreto, de sus órganos legislativo y judicial, de tal manera que la actividad comercial se encuadre en una globalización democrática, y no en una "dictadura de los inversores".

A la vez, diferentes actores pueden contribuir a la contención y humanización del fenómeno con las siguientes acciones:

-Sindicatos. Es necesaria una articulación global en la acción sindical y de defensa de los derechos laborales. Para lo cual, debe apoyarse la creación de sindicatos en países donde no existan o donde son reprimidos duramente, y apostar por la creación de redes sindicales por sectores con los países del Sur.

-Consumidores. Consumo responsable en función de sus condiciones de producción: respeto a los derechos laborales, medioambientales, etc. Priorizar el consumo local y de pequeños productores versus las grandes compañías exportadoras. Promover y apoyar a las cooperativas de consumo y producción y a las redes de comercio justo.

-Gobiernos. Aplicar políticas dirigidas a extender los derechos laborales a los países del Sur, y dejar de recortar los derechos laborales por atraer inversiones privadas a su territorio.

En las maquiladoras nicaragüenses trabajan 45.000 personas, la mayoría mujeres. Hacen jornadas de 10 a 13 horas. El salario mínimo en unos 70\$ al mes, mientras que la canasta de productos y servicios básicos cuesta 141\$. La mitad de las mujeres además han de atender a una familia, a menudo de cuatro o cinco hijos. Informe Intermón-Oxfam

Las administraciones públicas deberían condicionar cualquier ayuda pública a las empresas instaladas en su territorio, incluida la concesión de la titularidad del suelo, a la continuidad de la actividad, con tal de disuadir a los "inversores golondrina" o que planifiquen una deslocalización.

Otra medida de contención sería la creación de una empresa pública de capital-inversión que ayude a las sociedades que tengan problemas a corto plazo pero puedan ser viables a largo plazo. Por otra parte, hace falta que se apoye la creación de cooperativas y organizaciones más justas de trabajo.

Por otro lado, se hace necesario un *etiquetado social*, que exponga obligatoriamente información sobre las condiciones laborales en la producción de un producto o la prestación de un servicio.

Todas estas medidas pueden tener un efecto paliativo, pero serán insuficientes sino se adoptan medidas orientadas a eliminar la fractura entre Norte y Sur, a globalizar los derechos laborales, a fomentar formas más justas de organización del trabajo y a preservar el funcionamiento democrático de las instituciones ante del creciente poder de las empresas transnacionales.

Glosario de términos

Costes sociales: En el análisis de costes productivos, la parte correspondiente a los gastos laborales, fiscales y medioambientales, y en general cualquier gasto relacionado con la sociedad de acogida. Hace falta distinguirlo del término usado en Ciencias Sociales por determinar el impacto negativo de una actividad sobre una sociedad.

Déficit exterior: Aquella situación en la cual los pagos internacionales que realiza un país son mayores que los ingresos que, en oro y divisas, percibe de otros países. La medición y la búsqueda de las causas de un déficit exterior hay que hacerlo en la balanza de pagos, puesto que está ocasionado por las transacciones internacionales de un país, tanto por cuenta corriente como de capital.

Deuda externa: conjunto de obligaciones vencidas y no pagadas. La deuda externa de los países en desarrollo puede ser de tres tipos: la deuda que tiene contraído con las instituciones financieras internacionales, o deuda multilateral; la deuda vinculada con las entidades financieras privadas de otros países, o deuda privada; y finalmente, la deuda ante otros estados, o deuda bilateral. (www.observatorideute.org)

Empresa transnacional (ETN): Empresa que, operante en varios países a través de filiales que pueden ser jurídicamente independientes, tiende a maximizar sus beneficios bajo una perspectiva global de grupo, y no en cada una de sus unidades jurídicas aisladas.

FMI: El Fondo Monetario Internacional es la institución central del sistema monetario internacional, que tiene como acometida específica la cooperación monetaria internacional y la estabilidad cambiaria que faciliten el buen funcionamiento de un sistema multilateral de pagos. (www.imf.org)

Maquila o maquiladora: Empresa de uso intensivo en mano de obra, situada en un país con bajos costes laborales, que produce para la exportación, generalmente mediante el montaje de piezas producidas en otros países, y situada en "zonas de tratamiento fiscal especial" o zonas francas.

Monopolio: Situación que puede darse en un mercado que sólo existe un ofertante que puede condicionar el precio al no existir competencia.

Principio de precaución (*Vorsorgeprinzip*, en alemán): Principio que establece que cuando exista la sospecha científica de un posible daño grave o irreversible, especialmente en el campo de la salud humana o el medio ambiente, se deben tomar las medidas necesarias para evitar estos riesgos, en espera de pruebas científicas definitivas. Este principio no está reconocido por la OMC, y las ETN, especialmente las de transgénicos, nanotecnología y química, no lo están aplicando. Delante de sospechas científicas de posibles daños irreversibles estas industrias no toman medidas de precaución y siguen comercializando sus productos.

Producto Interior Bruto (PIB): Es el valor total de los bienes y servicios producidos en un país en un periodo de tiempo determinado, deduciendo el consumido en la producción.

OMC: La Organización Mundial del Comercio es el organismo internacional que se ocupa de la legislación del comercio internacional, velar por su cumplimiento e imponer sanciones a los países que la incumplan. Su principal objetivo explícito es "ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible". (www.wto.org)

Bibliografía para seguir profundizando en las deslocalizaciones...

- "Política Económica contra la Recesión y la Polarización en Europa". Economistas europeos por una política económica alternativa en Europa.
- "El sutil poder de las transnacionales". Antoni Verger. ODG. Ed. Icaria. 2003.
- "Deslocalizaciones, ¿chantaje o riesgo?". Amadeu Altafaj, Ramiro Villapadiern, ABC, 30/8/2004.
- "Deslocalización y externalización". Guillermo de la Dehesa. Tribuna: Estrategia empresarial, El País 19/06/2004.
- "Deslocalització. Agafa els diners i corre!". Número 121. Illacrua.
- Red catalana contra los cierres de empresas:
www.moviments.net/xarxacontratancaments
- "Les deslocalitzacions a catalunya: repte de principi d'aquest mil·leni". Col·legi d'Economistes de Catalunya. Setembre 2004