

DESLOCALITZACIONS

Guanyar més, pagant menys

Pep Lobera i David Llistar, Observatori del Deute en la Globalització (ODG)
www.observatorideute.org

Les inversions que marxen...

Quan els directius d'una empresa, decideixen traslladar la seva producció a una altra regió o país, generalment amb *costos socials* inferiors, diem que es produeix una **deslocalització**. L'objectiu de les deslocalitzacions és el d'augmentar els beneficis pels inversors, sovint produint el mateix en indrets on les regulacions sobre emissions de residus, drets laborals, impostos i salaris són més baixes i, per tant s'obté un major marge de benefici. Cal emmarcar aquests processos en el context socioeconòmic mundial actual, caracteritzat per una important fractura entre Nord i Sud.

La reestructuració empresarial que produeixen les deslocalitzacions generen importants conflictes socials als països del Nord, deixant milions de treballadors formats per una feina específica a l'atur. A la dècada dels 90 només als Estats Units, dos dels sectors pioners en els processos de deslocalitzacions, el del tèxtil i el dels components electrònics, perderen més de 900.000 i 200.000 llocs de treball respectivament. Per la seva banda, el tèxtil espanyol només entre gener i setembre del 2004 va perdre 18.000 llocs de treball i 400 empreses van tancar.



... a on van?

El Sud i Sud-est asiàtic, en menor grau l'Europa de l'Est, Amèrica Central i el Magrib, són els destins de les inversions que marxen de casa nostra. En aquestes regions, milions de persones viuen amb menys de dos euros al dia, i per tant els inversors hi troben una gran oferta de mà d'obra barata, disposada a treballar en condicions similars a les dels treballadors/es europeus al s. XIX. És en aquesta part de la cadena on s'integren la major part dels més de **400 milions de nens i nenes explotats/des laboralment** que actualment hi ha al món. Per exemple, la ciutat pakistanesa de Sialkot, on milers de nens (des dels 6 anys) cusen pilotes de futbol per 5 cèntims d'euro l'hora¹. Els *costos socials* dels països del Nord no són competitius amb l'explotació del Sud.

Més de 1.400 milions de treballadors –la meitat dels empleats al món- guanyen menys de dos dòlars diaris i viuen atrapats en la pobresa. Informe de l'OIT 2004.

¹ 3.559 fabricants de materials esportius concentrats en Sialkot, una indústria que representa 1 bilió de dòlars de les exportacions pakistaneses. Segons la FIFA, gairebé el 75% dels balons de futbol del món s'elaboren en aquesta ciutat.



Gràfic: Població que treballa en maquiles a la regió Mesoamericana, per països

Actualment, les lleis del comerç i els baixos preus del transport marítim permeten exportar mercaderies que han estat elaborades mitjançant treballadors amb pocs o cap dret laboral. Milions d'operaris (majoritàriament dones i nens) treballen vuitanta hores a la setmana per uns pocs cèntims d'euro a l'hora en les anomenades *maquiles* o a tallers clandestins de tèxtil o l'electrònica. Les maquiles estan situades en "zones franques". Aquestes són zones lliures d'impostos on els governants d'aquests països, sovint amb alts nivells de corrupció, donen als inversors condicions molt avantatjoses i, en alguns casos, llibertat total d'actuació.

Des del 2002, Xina ha augmentat les seves exportacions en un 70%. Segons el Banc Mundial, la Xina passarà a controlar la meitat del comerç tèxtil mundial en el 2010. Actualment, des d'allà ja s'abasteix el 18% del mercat tèxtil europeu i el 32% del d'Estats Units. Per una altra banda, diversos estudis de la indústria tèxtil apunten que podrien perdre's fins a 30 milions d'ocupacions en el món, només en aquest sector.

"Xina s'ha convertit en la factoria del món. 38% del PIB de la Xina es deu a inversió estrangera". Sanjay Peters, professor d'Economia d'ESADE

Diferents formes de deslocalitzar

A part d'invertir en la compra de noves infraestructures, els directius poden escollir entre altres opcions per tal de traslladar la producció a una altra regió amb costos més baixos. Els directius també poden optar per *externalitzar* o *subcontractar* diferents activitats productives a altres empreses amb costos inferiors (l'anomenat *outsourcing* quan estan a dins del país i *offshoring* quan són fora), gràcies a que les noves tecnologies permeten reduir sensiblement els costos de transacció. A través de l'externalització l'empresa pot obtenir serveis a més baix cost i concentrar la seva activitat en el seu *negoci bàsic*. Per exemple, en el cas de les principals companyies de roba aquest negoci bàsic ha estat la comercialització dels productes, subcontractats generalment a tallers del sud-est asiàtic i elaborats amb sous inferiors a dos euros al dia. Aquestes subcontractacions tenen les mateixes característiques que les deslocalitzacions amb l'única diferència que els accionistes no inverteixen directament sinó que simplement comercialitzen els productes ja elaborats per altres empreses.

Les deslocalitzacions, porten el desenvolupament al Sud?

Sovint hi ha qui veu les deslocalitzacions cap països del Sud-est asiàtic o Amèrica Llatina com un agent de desenvolupament, d'efecte similar als processos d'inversió estrangera que es van produir a Espanya als anys 80 i 90. Tanmateix, hi ha aspectes importants que fan diferents els efectes de les deslocalitzacions d'avui cap a països del Sud.

Les maquiles nord-americanes a la frontera nord de Mèxic estan tancant per a instal·lar-se al sud-est asiàtic, així com les empreses de tèxtil catalanes, que no fa gaires anys es van instal·lar a Tànger, es mouen cap a la Xina.

En una de les regions industrials de major creixement del món, la província xinesa de Guangdong, les treballadores fan més de 150 hores extres al mes i el 90% no té accés a la seguretat social. Intermon-Oxfam.

Una d'aquestes és la **manca de polítiques proteccionistes**, que obliguin als inversors estrangers a transferir tecnologia i a quedar-se durant uns anys. Això fa possible que les inversions es traslladin amb molta facilitat cap a una altra regió que ofereixi "millors condicions" per a l'empresa. La creació d'un sindicat, per exemple, és excusa suficient per a

abandonar un país. Un altre factor és la **manca de regulacions internacionals sobre les empreses transnacionals**. Els reglaments introduïts per l'**Organització Mundial del Comerç** (OMC) des del 1995, les allibera de qualsevol llei nacional que coarti la seva *capacitat de fer negocis* com ara el principi de precaució, certes lleis de protecció del medi ambient, la no privatització d'un servei o l'ajut públic a empreses del país. A la vegada, l'OMC limita de manera creixent als governs en les seves actuacions en política laboral i econòmica.

Per una altra banda, el **baixos nivells de drets sindicals** al Sud, juntament amb els **alts nivells de corrupció i un important dèficit democràtic** garanteixen un elevat grau d'impunitat en la vulneració dels drets laborals. Aquests dos darrers aspectes, també afavoreixen que les empreses no es vegin limitades en la seva emissió de residus al medi ambient quan s'instal·len en certs països del Sud.

"Quan els obrers del sector electrònic, a Malàsia, van intentar donar vida a un sindicat nacional, la Texas Instruments i altres empreses van amenaçar de deixar el país si el govern ho permetia. Els sindicats van arribar a ser acusats d'actuar contra els interessos nacionals" Ron Oswald, IUF

El tèxtil marroquí, un cas paradigmàtic

"Kindy, el major fabricant de mitjons del món, va deslocalitzar fa quinze anys la seva producció al Marroc i Tunis. Ara deslocalitza cap al Sud-est asiàtic i la Xina. És la deslocalització de la deslocalització, perquè la competència entre els mercats en vies de desenvolupament és ferotge." La Vanguardia, 8 gener 2005

A partir de gener del 2005 tres grans multinacionals del sector tèxtil –Nike, Puma y Kindy– han deixat de subcontractar productes al Marroc. Han pres aquesta decisió quan el passat 1 de gener es culminà la liberalització total del sector acordada en el marc de l'OMC, que dona via lliure a Xina i Índia per a exportar els seus productes sense cap limitació. Segons la patronal marroquina "La fi de les quotes ha suposat el major sisme industrial que ha viscut El Marroc en els últims anys", i calcula el nombre d'ocupacions amenaçades al voltant dels 70.000. També preparen la seva marxa Marks & Spencer, H&M i la francesa Pinky.

Segons el setmanari econòmic *La Vie Éco* "la marxa de les grans companyies cap a Àsia és inevitable a causa dels costos". Els costos de producció al Magrib no són competitius en front als costos al Sud-est asiàtic, no perquè el nivell de vida hagi pujat al Marroc o a Tunísia, sinó perquè el nou mercat asiàtic ofereix mà d'obra disposada a treballar més hores per menys diners. La patronal marroquina assegura que s'ha perdut la batalla per la fabricació de productes bàsics o de gamma baixa i el seu secretari general, Karim Tazi, no veu més sortida que competir per la escassa quota de mercat tèxtil especialitzat: "A partir d'ara els industrials no tenen cap altra elecció que posicionar-se en circuits ultracurts, petites sèries i productes de gran valor afegit". Pel ministre d'Indústria i Comerç del Marroc, Salah Eddine Mezouar, "en deu anys en el Mediterrani només quedaran uns pocs països en el tèxtil amb tendència a l'especialització". Tanmateix, el mercat de productes tèxtils especialitzats és una escassa porció del sector.

S'ha infravalorat la capacitat industrial xinesa. La previsió d'una baixada dels preus al consumidor va ser la "gran coartada" per a impulsar la liberalització i "no es va tenir en compte" les pèrdues d'ocupacions que comportaria. De moment la baixada prevista de preus als consumidors no s'ha produït.
Secretari general del Consell Intertextil –la patronal espanyola del sector tèxtil-, Salvador Maluquer

Per què es dona ara aquest fenomen?

Ja a les dècades dels 70 i 80, les grans marques començaren a deslocalitzar la seva producció, a la recerca de salaris més baixos i majors beneficis. A Mèxic, al llarg de la frontera amb EE.UU., es comencen a crear les primeres zones franques i s'hi instal·len les primeres empreses maquiladores. Però no és fins a la dècada dels 90 quan la progressiva **liberalització del comerç internacional** –amb la reducció dels costos duaners i fiscals–, i l'abaratiment dels costos de transport i comunicació, han donat un gran impuls als fenòmens de les deslocalitzacions i externalitzacions a diferents regions, d'acord amb l'avantatge comparatiu de costos que poden oferir. Així podem explicar els quatre factors principals:

- ❑ *Reduccions aranzelàries:* entre 1980 i 1998, la mitjana aranzelària sobre els productes manufacturats va descendir del 10% al 5% als països industrialitzats, i del 25% al 13% als països en vies de desenvolupament, amb el que es rebaixa el cost comercial dels articles importats.
- ❑ *Reduccions fiscals per atreure la inversió estrangera:* les maquiles en zones franques als països del Sud proliferen als anys 90 pel fet d'oferir exempcions fiscals i desgravaments a la inversió i així atreure inversors que fabriquessin per a exportar. Des de mitjans dels anys 80 la prioritat de molts països del Sud és exportar per a intentar compensar el seu deute extern amb els països del Nord.
- ❑ *Expansió d'internet:* permet una comunicació barata i en temps real entre els centres productius al Sud i oficines matrius al Nord, i per a la coordinació dels lliuraments entre productors i minoristes a escala internacional.
- ❑ *Transport més barat:* entre principis dels 80 i mitjans dels 90 les tarifes de transport marítim han disminuït gairebé en un 70%, i s'ha experimentat un gran creixement dels serveis aeris.

Síntomes de deslocalitis

La deslocalització o externalització d'un procés productiu del Nord es planifica amb molts mesos d'antelació. Els directius han de mirar-se primer on inverteixen o subcontracten, i un cop ho han fet, cal un període d'adaptació per a que la nova fàbrica arribi als nivells de productivitat i qualitat desitjats. Durant els mesos de

cerca i adaptació dels nous centres de producció, la deslocalització prevista es manté en secret a la fàbrica i s'hi continua produint per tal de no parar el subministrament de productes al mercat internacional. Un cop la nova fàbrica produeix al ritme desitjat, i per a que l'empresa pugui deslocalitzar-se **sense un cost en imatge massa elevat**, generalment s'exposarà un *motiu* per a deslocalitzar. Aquest aparent motiu acostuma a ser una negativa dels treballadors a una exigència de flexibilitat que no poden assumir o el rebuig per part de l'administració pública de concedir més subvencions o a requalificar un solar per a ús industrial. Durant tot aquest procés es poden observar alguns dels següents **síntomes de deslocalitis** a la fàbrica:

- ❑ Manca d'inversió en maquinaria, en instal·lacions, etc.
- ❑ Manca de projectes nous, producció de models antics.
- ❑ Demandes de major flexibilitat laboral, augment d'hores, baixar salaris, etc. Això incrementarà els beneficis durant la darrera fase i, a la vegada, pot donar l'excusa per a deslocalitzar quan es trenquin les negociacions amb els sindicats. La data de la deslocalització està prevista i es farà efectiva quan la nova fàbrica pugui assumir la producció.
- ❑ Enduriment de la política de recursos humans, en previsió de processos de conflicte laboral.
- ❑ Nous directius a la fàbrica, amb la funció d'aprendre el funcionament dels processos per a poder traslladar-los a la nova ubicació.
- ❑ Les noves incorporacions tenen contractes precaris.
- ❑ Fenòmens de deslocalització en empreses del mateix sector. Un cop una empresa deslocalitza, la resta d'empreses del mateix sector deslocalitzarà per tal de no perdre competitivitat.

Paraules d'un gerent de Vogue

"No ens agraden els sindicats, no els volem".

"Actualment, els nord-americans [Maidenform i Sara Lee] vénen a Mèxic a produir i nosaltres hem de fer el mateix. Si demà se'n van i produeixen a Bangla Desh, haurem de fer el mateix".

Gerent general de Vogue Brassieres' a Mèxic, Denis Coutu, diari Toronto Star (12/03/2000).

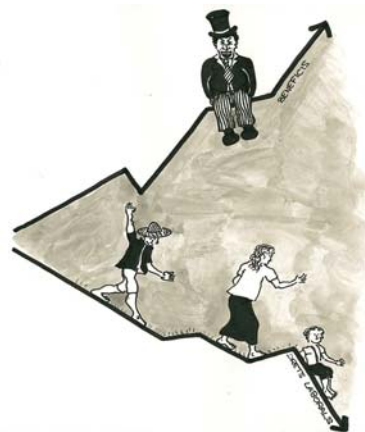
Hi ha sectors més susceptibles de patir deslocalitzacions o externalitzacions que altres. Per una banda, els sectors industrials que elaboren productes estandarditzats ja que són els que els directius poden deslocalitzar amb més facilitat; i per l'altre els sectors amb una forta component de mà d'obra en el cost final, ja que seran les deslocalitzacions amb es pels inversors obtindran un major increment dels seus beneficis. Actualment, els directius del sector de l'equipament automobilístic i la siderúrgia busquen abaratir els costos laborals a l'Europa de l'Est, mentre que els de l'electrònica prefereixen el Sud d'Àsia (Índia, Indonèsia, Cambotja...), i els dels electrodomèstics de "línia blanca" i centres d'assistència telefònica s'instal·len al Magrib i Senegal. Com hem vist més amunt, les empreses tèxtils que van deslocalitzar la seva producció fa uns anys al Magrib, avui es mouen cap al Sud-est asiàtic.

"Les normes de treball cada vegada més laxes continuaran la seva trajectòria en espiral descendent, mentre els governs segueixin competint entre si per captar la inversió externa mitjançant l'oferta de mà d'obra barata, moratòries fiscals i altres concessions."

Confederació Internacional d'Organitzacions Sindicals Lliures

Tenim una organització del treball democràtica?

Avui són moltes les empreses que marxen de Catalunya o amenacen de fer-ho si no hi ha 'moderació salarial' i/o mesures de flexibilització laboral i fiscal. Govern i sindicats es senten obligats a acceptar la precarització com a mal menor inevitable. Com a resultat d'això, actualment **un de cada tres** llocs de treball a l'Estat espanyol són contractes eventuais, els anomenats 'contractes-escombraria'.



En el cas de la deslocalització de productes, les persones més perjudicades han estat els treballadors amb menor qualificació, que han perdut la seva ocupació o han hagut d'acceptar una reducció dels seus salaris per tal de poder mantenir la seva feina.

En l'externalització de serveis, els afectats inclouen també a treballadors de qualificació mitja i fins i tot alta, des de persones amb idiomes treballant en els centres d'atenció al client fins a enginyers, advocats, o metges.

Els processos de deslocalització empresarial incrementa encara més els guanys dels consorcis, sense revertir en un increment proporcional de creació de nous llocs de treball. Així i tot, els pocs nous llocs de treball que es creen tenen unes condicions laborals cada cop més precàries. Entre 1983 i 1999 el nombre de persones contractades per les 200 ETNs més grans augmentà tan sols en un 14,4%, mentre que els seus beneficis, ho van fer de forma desproporcionada, en un 362,4%.

Una camisa marca GAP li costa a un consumidor canadenc 34,00 dòlars, mentre que la treballadora a El Salvador en guanya 0,27 per confeccionar-la.

De tot el que venim dient es dedueix que uns pocs inversors tenen la propietat del fruit del treball diari de milers de persones a canvi de la seva inversió inicial – normalment co-financiada amb préstecs i subvencions públiques. És aquesta una relació simètrica i equitativa? Qui gaudeix del poder de decisió i dels beneficis, i qui genera els beneficis? Si no "treballem en democràcia", vivim en democràcia?

Hi ha solucions al problema?

El principal problema de les deslocalitzacions i externalitzacions es duen a terme sense "externalitzar" també els drets laborals mínims. És l'anomenada *globalització incompleta*. Per exemple, la comercialització a gran escala de productes fets a Xina sense drets laborals fa que al Nord, i en altres països del Sud, es rebaixin aquests mateixos drets. Cada cop més, les polítiques econòmiques neoliberals semblen entrar en contradicció amb els principis democràtics, ja que grans quantitats dels productes que consumim es produeixen sota règims repressius que vulnereixen els drets humans més bàsics. I en aquest context, les lleis del comerç mundial de l'OMC no es veuen compensades amb l'aplicació dels convenis internacionals de drets laborals i socials més elementals.

Per a frenar o invertir la tendència d'empobriment de les condicions de treball a tot el món, cal sotmetre el comerç internacional al compliment real dels diferents convenis internacionals sobre drets laborals, com la "*Declaració de l'OIT relativa als principis i drets fonamentals en el treball i el seu seguiment*", especialment als països del Sud, però també evitar el seu retrocés a la resta de països. Per una altra banda, és important reflexionar sobre si estem satisfets de l'organització del treball predominant, fomentant formes més justes on la presa de decisions i la distribució dels beneficis fosin més equilibrades. Caldria al mateix temps repensar la nostra

relació amb l'entorn. El ritme de consum de les societats del Nord, l'economia basada en un increment sostingut d'aquest, resulta insostenible amb els límits físics del planeta, en termes de residus i ús dels recursos limitats. Caldrà doncs, tard o d'hora, redefinir les nostres necessitats com a consumidors i l'economia com a ciència que gestiona els recursos per a cobrir necessitats humanes.

Per una altra banda, els governs han de reflexionar sobre el creixent poder de les corporacions transnacionals i el seu enorme poder econòmic: 51 de les 100 primeres economies mundials són empreses transnacionals i no Estats. Un altre exemple: la General Motors mou cada any més diners que els Estats d'Irlanda, Hongria i Nova Zelanda plegats. Aquest fet, per si sol, genera qüestionaments sobre la sobirania i la capacitat dels Estats a l'hora d'aplicar polítiques d'interès pels seus ciutadans i que, eventualment, puguin entrar en contradicció amb l'interès d'alguna gran corporació transnacional. Pel que fa a l'àmbit econòmic, aquesta gran acumulació de poder resulta ineficient en el funcionament del mercat de la mateixa manera que ho resulten els monopolis.

Pel que fa a propostes de mínims, és necessària a curt termini una reforma democràtica de l'Organització Mundial del Comerç i, en concret, dels seus òrgans legislatiu i judicial, per tal que l'activitat comercial s'enquadri en una globalització democràtica, i no en una dictadura dels inversors. A la vegada, diferents actors poden contribuir a la contenció del fenomen amb les següents accions:

Sindicats. És necessària una articulació global en l'acció sindical i de defensa dels drets laborals. Per a això, s'ha de recolzar la creació de sindicats a països on no existeixen o són reprimits durament, i apostar per la creació de xarxes sindicals per sectors amb els països del Sud.

Consumidors. Consum responsable en funció de les seves condicions de producció: respecte als drets laborals, mediambientals, etc. Prioritzar el consum local i de petits productors vers les grans companyies exportadores. Promoure i donar suport a les cooperatives de consum i producció i a les xarxes de comerç just.

Governos. Aplicar polítiques dirigides a estendre els drets laborals als països del Sud, i deixar de retallar els drets laborals per atreure inversions privades al seu territori.

A les maquiladores nicaragüenques treballen 45.000 persones, la majoria dones. Fan jornades de 10 a 13 hores. El salari mínim ascendeix a gairebé 70\$ al mes, mentre que el cistell de productes i serveis bàsics costa 141\$. La meitat de les dones a més han d'atendre a una família, sovint de quatre o cinc fills. Informe Intermón-Oxfam

Les administracions públiques han de condicionar qualsevol ajut públic a les empreses instal·lades al seu territori, inclosa la concessió de la titularitat del sòl, a la continuïtat de l'activitat, per tal de dissuadir a les empreses que planifiquin una deslocalització. Una altra mesura de contenció seria la creació d'una empresa pública de capital-inversió que ajudi a les societats que tinguin problemes a curt termini però puguin ser viables a llarg termini. Per altra banda, cal que donin suport a la creació de cooperatives i organitzacions més justes del treball. Una altra mesura que cal adoptar és "l'etiquetatge social", que exposi –obligatòriament– informació sobre les condicions laborals que envolten la producció d'un producte o la prestació d'un servei.

Aquestes mesures poden tenir un efecte paliatiu, però seran insuficients sinó s'adopten mesures orientades a eliminar la fractura entre el Nord i el Sud, a globalitzar els drets laborals, a fomentar formes més justes d'organització del treball –com les cooperatives– i a preservar el funcionament democràtic de les institucions davant del creixent poder de les empreses transnacionals.

Glossari de termes

Costos socials: A l'anàlisi de costos productius, la part corresponent a les despeses laborals, fiscals i mediambientals, i en general qualsevol despesa relacionada amb la societat d'acollida. Cal distingir-lo del terme usat en Ciències Socials per determinar l'impacte negatiu d'una activitat sobre una societat.

Dèficit exterior: Aquella situació en la qual els pagaments internacionals que realitza un país són majors que els ingressos que en or i divises percep d'altres països. El mesurament i la recerca de les causes d'un dèficit exterior cal fer-lo en la balança de pagaments, ja que està ocasionat per les transaccions internacionals d'un país, tant per compte corrent com de capital.

Deute extern: conjunt d'obligacions vençudes i no pagades. El deute extern dels països en desenvolupament pot ser de tres tipus: el deute que té contret amb les institucions financeres internacionals, o deute multilateral; el deute vinculat amb les entitats financeres privades d'altres països, o deute privat; i finalment, el deute davant d'altres estats, o deute bilateral. (www.observatorideute.org)

Empresa transnacional (ETN): Empresa que, operant en diversos països a través de filials que poden ser jurídicament independents, tendeix a maximitzar els seus beneficis sota una perspectiva global de grup, i no en cadascuna de les seves unitats jurídiques aïllades.

FMI: El Fons Monetari Internacional és la institució central del sistema monetari internacional, que té com a escomesa específica la cooperació monetària internacional i l'estabilitat canviària que facilitin el bon funcionament d'un sistema multilateral de pagaments. (www.imf.org)

Maquila o maquiladora: Empresa d'ús intensiu en mà d'obra, situada en un país amb baixos costos laborals, que produeix per a l'exportació, generalment muntant peces produïdes a altres països.

Monopoli: Situació que pot donar-se en un mercat que només existeix un ofertant que pot condicionar el preu al no existir competència.

Principi de precaució (*Vorsorgeprinzip*): Principi que estableix que quan existeixi la sospita científica d'un possible dany greu o irreversible, especialment en el camp de la salut humana o el medi ambient, s'han de prendre les mesures necessàries per a evitar aquests riscos, en espera de proves científiques definitives. Aquest principi no està reconegut per l'OMC i les ETN, especialment les de transgènics, nanotecnologia i química, no l'estan aplicant. Davant de sospites científiques de possibles danys irreversibles aquestes indústries no prenen mesures de precaució i segueixen comercialitzant els seus productes.

Producte Interior Brut (PIB): És el valor total dels béns i serveis produïts en un país en un període de temps determinat, deduint el consumit en la producció.

OMC: L'Organització Mundial del Comerç és l'organisme internacional que s'ocupa de la legislació del comerç internacional, vetllar pel seu compliment i imposar sancions als països que l'incompleixin. El seu principal objectiu explícit és "ajudar a que les corrents comercials circulin amb la màxima llibertat possible" (OMC, "Con el comercio hacia el futuro"). (www.wto.org)

Bibliografia per a seguir aprofundint en les deslocalitzacions...

- ❑ "Les deslocalitzacions a catalunya: repte de principi d'aquest mil·leni". Col·legi d'Economistes de Catalunya. Setembre 2004
- ❑ "Política Económica contra la Recesión y la Polarización en Europa". Economistas europeos por una política económica alternativa en Europa.
- ❑ "El subtil poder de les transnacionals". Antoni Verger. ODG. Ed. Icaria. 2003.
- ❑ "Deslocalització. Agafa els diners i corre!". Número 121. Illacrua.
- ❑ "Deslocalitzacio fatal: fabriques caient al sud, guanyys pujant al Nord". David Llistar. Observatori del Deute en la Globalització.
- ❑ Xarxa contra els tancaments: www.moviments.net/xarxacontratancaments
- ❑ "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.