

Juan Tugores

Pandemia y globalización: reformulación de
las cadenas globales de valor... y más allá



La gitana dormida, Henri Rousseau, 1897.

Las cadenas globales de valor se han convertido en uno de los rasgos más definitorios de la globalización. Uno de los primeros síntomas de la crisis COVID-19 fueron deficiencias en las cadenas de suministros que acentuaron una percepción de “desglobalización”. Tendencias previas ya apuntaban a una redefinición del papel de las cadenas de valor y del funcionamiento de la globalización: cambios tecnológicos de alcance, cambios en la gobernanza global, con tendencias a un managed trade por parte de las grandes potencias y fricciones geopolíticas. Las implicaciones de estos cambios para preocupaciones medioambientales y sociales son asimismo profundas. El escenario global se está redefiniendo con rapidez y profundidad.

¿(DES)GLOBALIZACIÓN EN LA ERA DE COVID?

UNO de los muchos interrogantes que abre la situación generada por el coronavirus durante 2020 es su incidencia sobre el alcance y formatos de la globalización. Algunos aspectos e indicadores han mostrado retrocesos importantes, como los datos referidos al comercio internacional –con caídas superiores al “gran colapso” de 2009– y a las inversiones transnacionales, y se han acentuado los recelos planteados ya desde hace varios años, generado planteamientos proteccionistas y mermas del papel de las reglas multilaterales. El papel de las denominadas “cadenas globales de valor” (GVC, *global value chains*) es objeto asimismo de controversias, ya que constituyó, especialmente desde la década de los años 1990, uno de los ingredientes emblemáticos de las nuevas formas de funcionar la economía global, dando lugar a una “organización internacional de la producción” que permitía fragmentar los procesos productivos en diferentes etapas, localizadas a lo largo del planeta, aprovechando las reducciones en los costes de transportes y comunicaciones. Precisamente uno de los primeros síntomas de que algo grave estaba pasando en la economía global a finales de 2019 y principios de 2020 fueron las dificultades en la llegada de suministros procedentes de la región de Wuhan, una de las provincias de China con más presencia en las redes de producción o cadenas de valor globales.

Estos impactos –junto a otras tendencias– acentuaron las referencias a dinámicas que, con diferentes términos, describían retrocesos en la globalización, desde “desglobalización” a ralentización (*slowbalization*), que la crisis del coronavirus estaría acentuando. Para algunos planteamientos se trataría de una deseable erosión de los excesos de una “hiperglobalización” (en la expresión de Dani Rodrik) pero para otros se corre el riesgo de ir a una fragmentación de la economía mundial que puede ser, como en otros momentos de la historia, caldo de cultivo de fricciones geoestra-

tégicas con derivas difícil de prever. Pero asimismo cabe destacar que los acontecimientos recientes están poniendo de relieve que la globalización tiene vertientes que van mucho más allá de las estrictamente económicas o empresariales: las ideas y opiniones circulan por encima de las fronteras, con formatos y efectos tan diferentes como las publicaciones científicas o las omnipresentes redes sociales; los problemas medioambientales asimismo superan demarcaciones político-administrativas, generando la deseabilidad de respuestas cooperativas o coordinadas, que no son fáciles de implementar.

La difusión de virus en la pandemia asimismo se “globalizó” en muy poco tiempo. Podríamos apuntar a la aparente paradoja de que las facilidades de viajes, transportes o comunicaciones asociadas a la globalización han generado las condiciones para facilitar la extensión de una pandemia que provoca reacciones, en su gestión y en sus implicaciones, que en alguna medida pueden reforzar respuestas de retrocesos en la globalización, suponiendo un nuevo reto al sensato pero políticamente complicado principio de que “problemas globales (requieren) soluciones globales”. Asimismo cabe señalar que los impactos de pandemias no es la primera vez que tienen amplios efectos nacionales y supranacionales. Jared Diamond ilustró hace décadas con brillantez el papel de los “gérmenes” al mismo nivel que las armas para configurar el poder a escala mundial. La peste negra del siglo XIV cambió la historia. Y la denominada “gripe española” coincidiendo con el final de la primera guerra mundial dejó un escenario complicado que, pese a la retórica de los “felices años 20”, coadyuvó a las inestabilidades económicas y sociopolíticas que nos llevaron a la segunda guerra mundial. Las “advertencias” de episodios en las últimas décadas de problemas sanitarios, desde el VIH al Ébola pasando por diversas variantes de gripes/SARS, no sirvieron para una adecuada prevención. Incluso en enero de 2020 el clásico “Informe de Riesgos Globales” del *World Economic Forum* apenas presentaba en lugares muy remotos el papel de los riesgos sanitarios. ¡Ciertamente desde entonces han cambiado muchas cosas!

LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

El papel de las GVC no ha sido únicamente económico-empresarial, sino asimismo social y político: la distribución geográfica de los puestos de trabajo se derivaba de las estrategias de organización global de la producción por parte de un número creciente de empresas que encontraban incentivos a fragmentar sus actividades. Y obviamente no era solo un tema de “volumen de empleos”: los diferentes segmentos de actividad –desde la I+D a los componentes estratégicos, desde el ensamblaje a los servicios de marketing, etc.– no son uniformes en el valor que generan

y por ello tampoco en la calidad de los empleos y salarios. El poder corporativo asociado a la ubicación de los centros de decisión genera asimismo asimetrías en la capacidad de influencia política. Y de igual forma los diferentes niveles de impactos ambientales asociados a cada segmento del proceso de producción inciden en la forma en que se acaba generando, padeciendo y “exportando” costes ecológicos. En este texto se resumen algunos de los principales cambios recientes en las Cadenas Globales de Valor, constatando cómo la crisis del coronavirus está incidiendo en tendencias que en muchos casos se habían iniciado ya con anterioridad y que ahora se ven en ocasiones aceleradas y en otros casos moduladas o matizadas.

El Informe de UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) sobre Inversiones Mundiales en su edición de 2020 (*World Investment Report 2020*, WIR en adelante) sistematiza las “megatendencias” con más impacto en la organización internacional de la producción. No sorprenderá que la primera de ellas sea la referida a los profundos cambios tecnológicos que se están produciendo, y que en ocasiones se denominan como una “cuarta revolución industrial”. La robotización, la inteligencia artificial y la digitalización son las vertientes más conocidas pero hay dimensiones, como las posibilidades de impresión en 3D, que asimismo tienen una incidencia importante. La segunda “megatendencia” a que se refiere el análisis del WIR son los “cambios en la gobernanza” con aspectos como las crecientes tensiones proteccionistas, el debilitamiento de las reglas e instituciones multilaterales o, en general, la tendencia a un *managed trade*, un comercio internacional que las grandes potencias gestionan priorizando abiertamente sus intereses por encima de las teóricas reglas de un “sistema multilateral abierto” que oficialmente trataron de mantener el GATT primero y desde 1995 la Organización Mundial de Comercio. Un tercer vector formulado por el documento de UNCTAD se refiere a la creciente constatación de las implicaciones para la sostenibilidad medioambiental, en la línea de la propuesta de este organismo desde hace ya algunos años acerca de la necesidad de un nuevo “acuerdo verde global”.

CAMBIOS TECNOLÓGICOS Y SUS IMPLICACIONES

Los cambios tecnológicos tienen impactos heterogéneos, que inciden de formas a veces opuestas en diferentes sectores. Por citar solo unos ejemplos, en algunos ámbitos en que se habían producido deslocalizaciones al tratar las empresas multinacionales de desplazar hacia países de bajos salarios algunos segmentos de los procesos productivos (especialmente los más intensivos en utilización del factor trabajo) pueden encontrarse ahora con que la robotización permite ahorros de costes incluso más sustanciales, dando lugar a algunos casos de “relocalizaciones” hacia

países más avanzados que revierten dinámicas previas. La inteligencia artificial y la digitalización cambian las formas de producir y hacer negocios, redefinen las relaciones entre manufacturas y servicios, generan una revalorización de la innovación y de los activos intangibles asociados. Pero también es cierto que algunos de los países denominados emergentes están propiciando de forma activa la introducción de esas tecnologías más avanzadas –con facilidades a sus industrias nacionales y a las que se habían instalado procedentes del exterior– para no quedar atrás. La apuesta de China por alcanzar posiciones de liderazgo en varios ámbitos –sistemática en el Plan China 2025– evidencia que ese país y otros emergentes destacados tienen clara la lección de la Historia de que perdieron desde principios del siglo XIX posiciones destacadas en favor de las economías occidentales por no aprovechar a tiempo las oportunidades de la “primera revolución industrial” y que tratan ahora de recuperar posiciones hegemónicas pugnando por liderar la “cuarta (o quinta) revolución industrial”. Tecnología y geopolítica se dan la mano.

¿Cómo incidirá la crisis del coronavirus sobre todo ello? China fue el epicentro inicial del problema sanitario pero asimismo está siendo, al parecer, el país que con más celeridad está recuperando dinámicas de crecimiento positivas (el único prácticamente para el que las previsiones internacionales de crecimiento en 2020 se sitúan en cifras netas positivas) en parte asociadas a la modernización que impulsa de su aparato productivo. La situación económica y política de Estados Unidos presenta muchos interrogantes y lo que sí debería destacarse es que, desde nuestra perspectiva más cercana, parece emerger con claridad la necesidad de no seguir quedando la Unión Europea como un actor secundario entre los dos gigantes de la economía y la política mundiales, apuntándose a nociones como soberanía estratégica en algunas industrias clave, pero la concreción de esas formulaciones está por ver.

Otro caso destacado de impactos de la tecnología es el referido a la impresión en 3D y otros aspectos que permiten completar procesos de producción de forma simultánea en muchas localizaciones. Ideas como procesos que se pueden “replicar” alteran la tradicional noción de las Cadenas Globales de Valor como algo “lineal” en que cada etapa tenía que elegir una (o unas pocas) localizaciones. La crisis COVID-19, al dificultar algunos aspectos de la movilidad internacional, estaría suponiendo un impulso a esta forma de organizar la producción de forma más “descentralizada”, alterando el tipo de productos que son objeto de comercio internacional y dando más peso a los “activos intangibles” como las tecnologías, que permiten utilizar de maneras cada vez más amplias estas formas de producción. Más allá de ejemplos concretos, esta tendencia es una muestra de otro rasgo que el Informe WIR 2020 destaca: el papel creciente de las dimensiones inmateriales/intangibles en la economía y en la

sociedad globales. Una implicación solo aparentemente paradójica es que algunos indicadores clásicos de globalización, como el comercio internacional de mercancías, pueden estar disminuyendo pese a que las “conexiones” internacionales en los procesos de producción irían en aumento a través de estos formatos con impresiones finales en 3D, planteando, eso sí, el tema de dónde radica el control estratégico de estos procesos. Nuevamente se apunta una conclusión de nuestro análisis: los acontecimientos recientes no suponen tanto (ni, posiblemente, principalmente) más o menos globalización sino sobre todo una globalización en muchos sentidos diferente.

CAMBIOS EN LAS POLÍTICAS

Los cambios en la gobernanza de la globalización son, como se ha apuntado, otras de las “megatendencias” ya iniciadas antes de 2020 pero que se han visto sujetas a nuevas tensiones. El caso más conocido ha sido, obviamente, el referido a los suministros de materiales sanitarios, desde las sencillas mascarillas hasta los equipamientos médicos (respiradores, etc.) necesarios para atender los problemas de los afectados, y la cuestión abierta de cómo se gestionará la utilización de las eventuales vacunas, en función de quién o quiénes consigan resultados fiables, en qué plazos y efectividad, y en qué condiciones (de disponibilidad, de costes y precios) podrán ser utilizadas en los diferentes lugares. Como es bien conocido, los primeros impactos sobre el comercio de COVID-19 fueron, por una parte, respuestas defensivas, proteccionistas a menudo, en la forma en que algunos países trataron de priorizar el aprovisionamiento del mercado interno por encima incluso de contratos internacionales en vigor. La alarma en la opinión pública saltó pronto, dando lugar por ejemplo a una temprana declaración de la cumbre (virtual) del G20 el 26 de marzo de 2020 con referencias a “asegurar el flujo de suministros médicos vitales” además de “trabajar para solucionar disrupciones en las cadenas globales de suministros”. Estudios de diversos analistas examinaban si en los años previos se había producido una concentración en la producción mundial de ese tipo de productos, aumentando los riesgos de una dependencia excesiva de proveedores externos, lo que generó algunas respuestas en la línea de propiciar garantías de fuentes de suministro internas. Se reabría una de las más tradicionales líneas de argumentación en favor del proteccionismo: los suministros estratégicos.

Cabe recordar cómo en los debates a principios del siglo XIX sobre las proteccionistas “Leyes de Cereales” inglesas –que dieron lugar a que David Ricardo elaborase su famosa explicación de las “ventajas comparativas” en defensa del libre comercio... y la abolición de las Leyes de Cereales– reconocidamente el principal argumento en contra de la apertura comercial era la fragilidad de estar expuestos a

disrupciones en los suministros de alimentos procedentes del extranjero: Tugores-Bonilla (2020) resumen las polémicas. Es cierto que Ricardo argumentaba que ese razonamiento era una forma de ocultar los intereses de los terratenientes ingleses que se beneficiaban de mantener elevados los precios de los alimentos que se cultivaban en sus tierras, pero asimismo en momentos delicados las urgencias de los suministros esenciales –alimentarios o sanitarios– pasan a primer plano. También es cierto que, como documentan los informes sobre restricciones comerciales –de la OMC/WTO o de otras iniciativas como *Global Trade Alert*–, un efecto en sentido opuesto de la crisis del coronavirus ha sido que muchos países han aumentado las facilidades para las importaciones de esos tipos de productos, lo que estaría generando un aumento en las estadísticas de medidas liberalizadoras del comercio.

Desde la perspectiva de las Cadenas Globales de Valor un efecto importante ha sido la rápida revalorización de la noción de “resiliencia”. La necesidad de garantizar la fluidez de los suministros, a prueba de todo tipo de incidencias, ha dado lugar a propuestas muy diversas. Las más drásticas irían en la línea de acentuar la “desglobalización”, al tratar de asegurar la provisión nacional de productos o componentes que antes se obtenían de forma que parecía estable y fiable a través de proveedores extranjeros. Planteamientos más moderados van en la línea de una mayor diversificación, para no depender críticamente de uno (o pocos) proveedores que, en diversas circunstancias, podrían verse impedidos de (o simplemente no quisiesen) continuar con los suministros. La diversificación es un prudente criterio que, según algunos análisis, podría encontrarse con el ya mencionado problema de una concentración reciente a escala mundial en los proveedores de algunos (pero no de todos) materiales y equipamientos. Otra línea más pragmática es la que destaca el papel de los “planes de contingencia”, con previsiones de fórmulas alternativas de suministros, incluyendo contar con empresas que habitualmente fabrican otros productos pero que de forma relativamente ágil y barata pueden reformular sus procesos productivos para atender las necesidades estratégicas sanitarias o similares. Algunos casos importantes han mostrado la virtualidad de estas vías, sin necesidad por ello de deducir implicaciones proteccionistas de este tipo de situaciones de urgencia.

Otra dimensión que se ha visto afectada es la efectividad del sistema de comercio “multilateral y abierto”. Las declaraciones del G20 de Buenos Aires (2018) y Osaka (2019) ya apuntaban con una inusual crudeza a la necesidad de una profunda reformulación de la Organización Mundial de Comercio. La presidencia saudí del G20 en 2020 anuncia iniciativas al respecto, mientras está abierto el proceso de relevo (anticipado) en la dirección general de la OMC, en un entorno en que el bloqueo por parte de la Administración Trump dejaba inoperativo en buena medida el sistema de resolución de conflictos comerciales de ese organismo. Como alternativa, las princi-

pales potencias marcan sus reglas –*managed trade*– a menudo a través de acuerdos bilaterales o regionales cuya convivencia con las teóricas reglas multilaterales es objeto de controversia. Una consecuencia visible ya en algunos ámbitos es potenciar las dimensiones regionales de las cadenas globales de valor, conformando la constelación de proveedores de manera más concentrada en países geográfica y políticamente más cercanos, reduciendo así riesgos geopolíticos y de accesibilidad a fuentes de suministros (*nearshoring*, en un interesante neologismo). Un riesgo de estas tendencias sería el de avanzar a una fragmentación de la economía global en ámbitos o esferas de influencia de las grandes potencias.

OTRAS VERTIENTES AFECTADAS

Como se ha indicado, el Informe WIR 2020 destaca asimismo el papel de la creciente sensibilidad acerca de las urgencias de sostenibilidad medioambiental en la evolución de las cadenas globales de valor. Desde hace algunos años UNCTAD viene propugnando un nuevo contrato social (*new deal*) con dimensiones globales y medioambientales, en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), y aunque hay señales de que la sensibilidad está cambiando incluso en algunas esferas influyentes de decisión, el giro dista de ser lo rotundo en los compromisos que precisaría el cumplimiento de tales ODS o los de la Declaración de París acerca de limitar el calentamiento global. Existen iniciativas concretas interesantes, como las medidas de “ajustes en frontera” para gravar los intentos de desplazar a jurisdicciones “laxas” los segmentos de producción más contaminantes, pero esta propuesta, explícita en la formulación del *European Green Deal* a final de 2019, encuentra resistencias poderosas en países importantes. La evidencia de que la contracción de actividad económica durante el “Gran Confinamiento” (*great lockdown*, la expresión asumida por el FMI para describir la caída de producción desde marzo de 2020) generó rápidos impactos beneficiosos para muchos indicadores medioambientales, muestra la posibilidad de mejoras al respecto, pero asimismo plantea dudas acerca de la insistencia de algunas posiciones en el *trade off* entre reactivación económica y mejora significativa de la sostenibilidad.

En los ámbitos sociales asimismo la pandemia ha reactivado debates en marcha. Hace ya tiempo que las aportaciones de analistas como Thomas Piketty e iniciativas como “Economics for Inclusive Prosperity” (econfip.org) han llevado al centro de la agenda los problemas que los aumentos de desigualdad están generando tanto para el funcionamiento de la economía como para su legitimidad social y política, en creciente entredicho. Precisamente por ello una preocupación importante son los impactos sobre las desigualdades y la pobreza de la pandemia. Los análisis de la

Organización Internacional del Trabajo (ILO, 2020) muestran desde el principio cómo COVID-19 hizo aflorar nuevas fuentes de asimetrías, que incluyen tanto cómo unos sectores más dependientes de la “presencialidad” o proximidad física –como el turismo, la restauración o algunas actividades culturales y deportivas– se ven especialmente afectados en comparación con los que admiten con más facilidad el “trabajo remoto”.

La demanda internacional, evidente en casos como el turismo (que merece atención específica en los análisis macroeconómicos) y las vinculaciones que establecen las Cadenas Globales de Valor pasan a primer plano (BCE, 2020). Y, asociado a ello, afloran asimismo las heterogeneidades en términos de ingresos de la capacidad de trabajar telemáticamente, con una mayor vulnerabilidad (menor capacidad de trabajar por medios virtuales) en segmentos de salarios más bajos. Los efectos de la pandemia para agravar problemas en el sentido de amplificar las “horquillas” en la distribución de la renta están ya constatados –p.e., en los análisis de la OIT/ILO o la OCDE– así como la subsiguiente necesidad de que las políticas de “recuperación y reactivación” incorporen la dimensión social, de inclusividad, para no salir de la crisis con más problemas de tensiones sociales y debilitada legitimidad del sistema socio-político.

Desde la perspectiva de género, las buenas intenciones formuladas en el marco de la Declaración de Buenos Aires de 2017 por más de un centenar de países de la OMC (WTO, 2017) acerca de la necesidad de medidas y políticas correctoras de la infrarrepresentación de las mujeres en el comercio internacional, concretada en otros planteamientos como el Informe conjunto del Banco Mundial y de la propia OMC (World Bank – WTO, 2020) sobre el papel del comercio para promover la igualdad de género, se han visto sujetas a dura contrastación con los primeros análisis acerca de la incidencia especialmente negativa sobre las mujeres de la crisis de COVID-19, tanto en términos de empleo, por el mayor peso en algunas de las actividades más duramente golpeadas por el “gran confinamiento”, tal como documenta la Organización Internacional del Trabajo (ILO, 2020) como, con datos más específicos referidos al comercio internacional, la nota de la OMC de agosto de 2020 (WTO, 2020). Los datos de los informes mencionados convergen en resaltar especialmente las mayores fragilidades en sectores precarizados en economías en desarrollo –aunque las brechas sociales y de género reaparecen en todo tipo de economías y sociedades– por lo que los requerimientos de que todas las políticas para afrontar una recuperación sólida, inclusiva y equitativa incorporen atención especial a las asimetrías en los efectos asociados al género. Incluso el FMI explicita (Georgieva *et alia*, 2020) la necesidad de impedir que se revierta lo que se ha avanzado en las últimas décadas.

CONSIDERACIONES FINALES

Las Cadenas Globales de Valor se han convertido en uno de los rasgos emblemáticos de la globalización de las últimas décadas. No sorprende por ello que sus vicisitudes hayan sido paralelas a los debates sobre la propia dinámica global, y esas conexiones se mantienen al tratar de analizar los efectos de la crisis de COVID-19. La ralentización de la globalización tras la crisis financiera desde 2008 conecta con un cierto estancamiento del ritmo de crecimiento de las Cadenas Globales de Valor (aunque se mantienen a altos niveles). Los recelos acerca de la fluidez en el funcionamiento de las GVC desde el inicio de la pandemia son paralelos a las dudas acerca del devenir de la globalización.

Las tensiones proteccionistas y geopolíticas venían obligando a redefinir la configuración de las GVC así como a reformulaciones acerca del sistema comercial e inversor multilateral. Los cambios tecnológicos que están cambiando la forma de funcionar el mundo asimismo afectan a las GVC y a la escena global. Es cierto que algunas estadísticas muestran que flujos comerciales físicos y financieros, así como de viajes y turismo se ralentizan, pero el “tráfico internacional” de datos, activos intangibles, comercio electrónico, redes sociales... y virus se sitúa en máximos históricos.

Entender e interpretar la globalización requiere, por supuesto, indicadores cuantitativos, tradicionales y modernizados ante las nuevas realidades. Pero asimismo las dimensiones cualitativas nos muestran que la forma en que funciona el mundo está cambiando, actuando la crisis del coronavirus en parte como acelerador, en parte como “modulador” de esos cambios. Sin duda la economía y la sociedad globales, y como una pieza importante, la organización internacional de la producción, está siendo profundamente transformada por unas tendencias previas a 2020 pero que después de ese año ya no volverán a ser igual. Entender esas nuevas realidades y sus implicaciones es esencial para articular respuestas de política en todas las vertientes, para evitar ampliar los problemas y tratar de articular una salida a las enormes y complejas dificultades que sea más sólida y socialmente aceptable.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANCO CENTRAL EUROPEO (2020): “El fuerte desplome del comercio en 2020 y el papel amplificador de las cadenas globales de valor”, Recuadro 2 (autores S. Cigna y L. Quagliett), *Boletín Económico*, julio 2020, accesible (versión en español) desde: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesBCE/BoletinEconomicoBCE/2020/Fich/bebce2005-2.pdf>

- DIAMOND, Jared (2006): *Armas, gérmenes y acero: breve historia de la Humanidad en los últimos trece mil años*, Editorial Debate, 2006 (edición original W.W.Norton & Co., 1997).
- GEORGIEVA, K. *et alia* (2020): “La brecha de género de la COVID-19”, en *Diálogos a Fondo*, FMI, julio 2020, accesible desde (versión en español): <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=13806>
- ILO (2020): *ILO Monitor: COVID-19 and the world of work*, 6th edition, 23 de septiembre de 2020, accesible desde:
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_755910.pdf
- TUGORES, J. y BONILLA, M.R. (2020): “Comercio, distribución y crecimiento: una aproximación ricardiana a problemas actuales”, *Revista de Economía Mundial*, n. 55, julio 2020, accesible desde:
<http://uhu.es/publicaciones/ojs/index.php/REM/article/view/3828>
- UNCTAD (2020): *World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic*, junio de 2020, accesible desde:
https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World_Investment_Report.aspx (con versión resumida disponible en español)
- WTO (2017): *Joint Declaration on Trade and Women’s Economic Empowerment on the Occasion of the WTO Ministerial Conference in Buenos Aires*, diciembre 2017, accesible desde:
https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc11_e/genderdeclarationmc11_e.pdf
- WTO (2020): *The Economic Impact of COVID-19 on Women in Vulnerable Sectors and economies*, Nota del Secretariado de la OMC, agosto de 2020, accesible desde:
https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/info_note_covid_05aug20_e.pdf
- WORLD BANK – WORLD TRADE ORGANIZATION (2020): *Women and Trade: the role of trade in promoting gender equality*, julio de 2020, accesible desde:
https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/women_trade_pub2807_e.htm