

---

# PARTE I: IMPACTO DE LAS CADENAS DE VALOR GLOBALES Y EUROPEAS EN EMPRESAS Y LOGÍSTICA: UNA PERSPECTIVA DESDE BARCELONA

- DISRUPCIÓN EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR Y CAMBIOS GEOPOLÍTICOS

*Jordi Bacaria Colom*

- GEOPOLÍTICA Y COMERCIO: EL FUTURO DE LAS RELACIONES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

*Antoni Estevadeordal*

- CADENAS DE VALOR Y COMERCIO EN BARCELONA. UNA VISIÓN HISTÓRICA Y UNA PROPUESTA DE FUTURO

*Lourdes Casanova*

- LAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS ANTE UN FUTURO INCIERTO

*Paloma Fernández Pérez*

- GEOPOLÍTICA Y COMERCIO EXTERIOR: UNA MIRADA ECONÓMICO-TERRITORIAL SOBRE LA METRÓPOLIS DE BARCELONA. UNA MUTACIÓN FUNDAMENTAL

*Joan Trullén y Vittorio Galletto*



**Jordi Bacaria Colom**

*Catedrático de Economía Aplicada,  
Universitat Autònoma de Barcelona (UAB).*

## Introducción

Las críticas a la globalización, sus consecuencias sobre la desigualdad y el debate sobre si la globalización seguía creciendo o estaba en retroceso, se iniciaron mucho antes de las acciones proteccionistas encabezadas por las guerras comerciales del presidente Donald Trump, con acento antimultilateralista. Sin embargo, con el proteccionismo, las cadenas globales de valor (CGV) empezaron a debilitarse en el comercio internacional. En términos generales, de todos modos, es difícil dilucidar si tal vez fueran éstas las que contribuyeron a la llegada del proteccionismo y en qué medida. ¿Fue causa o efecto?

Sea cual sea la lógica secuencial, el resultado es que con la pandemia se ha producido una disrupción en las cadenas globales de valor. Poco importa ahora si estaban aumentando o disminuyendo, ya que el impacto, sea cual fuese la tendencia, las está sometiendo a un cambio profundo; cambio que afecta al sector industrial y, con mayor incidencia, al sector de servicios de transporte y turismo. Se está produciendo un desplazamiento sectorial y también regional.

Barcelona, que ha sido un punto neurálgico de muchas cadenas de valor, industriales y de servicios, se encuentra en un punto de inflexión. La pregunta es, cómo los cambios en las cadenas globales de valor afectarán a los sectores implicados en el comercio internacional y cómo los cambios geopolíticos influyen en estas CGV. ¿Debemos hablar más de *geoeconomía* que de *geopolítica*?

## 1. El proteccionismo ante la globalización

El proteccionismo en Estados Unidos no empieza ni acaba con Donald Trump. La presidencia de Barak Obama es un período excepcional en el que se firman acuerdos de ámbito multilateral como el Acuerdo de París sobre el Cambio Climático en 2015. Estos acuerdos que la diplomacia estadounidense propició en la primera década del siglo XXI surgen, según Sullivan (2018), de la transición de instituciones

La pregunta es, cómo los cambios en las cadenas globales de valor afectarán a los sectores implicados en el comercio internacional y cómo los cambios geopolíticos influyen en estas CGV. ¿Debemos hablar más de *geoeconomía* que de *geopolítica*?

formales, legales y jerárquicas hacia enfoques más prácticos, funcionales y regionales para gestionar asuntos transnacionales, y que el autor denomina «coaliciones de voluntades». El Acuerdo de París logró una participación amplia porque sus compromisos sustantivos son voluntarios y los estados tienen la flexibilidad de decidir cómo los cumplen. El bloqueo de la Organización Mundial de Comercio por parte de Estados Unidos al impedir renovar a dos jueces del Órgano de Apelación, es el golpe institucional más importante en materia de comercio. Para Sullivan, el resto del mundo puede seguir adelante aunque Estados Unidos se repliegue. Las nuevas estructuras están diseñadas para convocar una mayor participación y más contribuciones de más actores en diversos lugares, aunque la potencia más importante renuncie a su papel de líder. No deja de ser una perspectiva optimista y este es un reto para la Unión Europea, defensora del multilateralismo.

Pero, ¿podrán resistir tales estructuras, cuando ya el presidente Trump ha cumplido una parte importante de su programa unilateral? Estados Unidos se ha retirado del *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico* (CPTTP o TPP-11, por sus siglas en inglés), del Acuerdo de París, del Acuerdo Nuclear de Irán 5+5. Además, ha iniciado una gran guerra comercial con elevación de aranceles y ha vetado la tecnología de China. Ha puesto en duda el principio de defensa mutua de la OTAN. Incluso ha forzado la negociación con Canadá y México de un nuevo acuerdo, el T-MEC (UMSCA por sus siglas en inglés). La acción contra China ha acelerado la reacción, y así debe interpretarse la firma, el 15 de noviembre de 2020, del tratado de *Asociación Económica Integral Regional* (RCEP, por sus siglas en inglés). Liderado por China, representa el 28% del comercio mundial, y agrupa a quince estados, diez de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), más Australia, China, Corea, Japón y Nueva Zelanda.

A pesar del proteccionismo rampante, Anne O. Krueger (2020) pone en evidencia el espectacular fracaso comercial de Estados Unidos, basado en la «eficacia de la intimidación bilateral trumpista». El déficit comercial general de EE. UU. creció de 750.000 millones de dólares en 2016 a 864.000 millones en 2019. Mientras las exportaciones a China, el principal objetivo de la política comercial, solo crecieron el 1,8% anual hasta agosto de 2020, las exportaciones chinas a EE. UU., al contrario, aumentaron un 20%, elevando así el déficit comercial bilateral. Además, los aranceles han aumentado los precios a los consumidores y han desplazado la demanda China hacia otros competidores, aumentando el desempleo en Estados Unidos. Para Krueger, el bilateralismo y el rechazo de Trump a la OMC ha perjudicado a todo el sistema internacional y ha infligido grandes daños a las empresas y los hogares estadounidenses.

Una paradoja más de esta política se da con México, que en el mes de agosto de 2020 alcanzó un record histórico con un superávit de 12,759 millones de dólares en su balanza comercial con Estados Unidos. Esta situación se explica por un desplome de las compras mexicanas de productos de origen estadounidense debido a la fragilidad de la demanda interna, con una caída de la economía mexicana prevista en alrededor del 10% para todo el año 2020, afectada por la pandemia de COVID-19.<sup>1</sup>

1. *El Economista*, 6 de octubre de 2020. <https://www.economista.com.mx/empresas/Mexico-registro-superavit-comercial-record-con-Estados-Unidos-en-agosto-20201006-0059.html>

El hecho es que el sistema de comercio actual, basado en cadenas de valor y en la fragmentación de la producción, podría hundirse si se socavan algunas de las bases del sistema tales como la confianza, las inversiones, la transferencia de tecnología y los acuerdos bilaterales o multilaterales que lo sustentan. Y, sobre todo, si el sistema de transporte marítimo y aéreo de manufacturas no pudiese soportar la crisis.

Es posible que Estados Unidos no pueda seguir la senda de la globalización y esté planteando un repliegue estratégico con el fin de regresar al viejo orden donde tenía capacidad de liderazgo. Si es así, la actitud unilateralista no sería más que un repliegue por su incapacidad de seguir el paso rápido de la globalización. Aunque también porque la globalización basada en cadenas de valor transcontinentales puede estar cambiando de signo por razones de cambio tecnológico y de lucha contra el cambio climático.

En el *World Economic Forum de 2018*, su presidente ejecutivo, Klaus Schwab, se refirió a la *Globalización 4.0*, diferenciando entre *globalización* (flujos) y *globalismo* (gobernanza). La *globalización* es un fenómeno impulsado por la tecnología y el movimiento de ideas, personas y bienes, mientras que el *globalismo* es una ideología que prioriza el orden global neoliberal sobre los intereses nacionales. Su advertencia era clara: no se discute la globalización, sino si todas las políticas deben ser «globalistas» en un momento en que los votantes piden recuperar el control que tomaron las fuerzas globales. Y este es un punto clave en los sistemas democráticos.

El estudio «Globalization in transition: The future of trade and value chains» (Lund *et al.* 2019), constata que los intercambios globales han dado en los últimos años un paso atrás, para dejar mayor espacio a las importaciones y exportaciones que tienen lugar en un área regional delimitada. El comercio internacional, que acostumbraba a crecer el doble que la riqueza mundial, ahora ha bajado su ritmo a la mitad. Y la intensidad comercial, es decir, la parte de los bienes que se vende al exterior, está en declive. En 2007 viajaba, por así decirlo, el 28% del PIB mundial. Hoy se ha pasado al 22,5%.

A principios de este siglo, el gran debate iba sobre la deslocalización. Las empresas trasladaban sus centros productivos a países de bajo coste laboral y exportaban desde allí. Pero este fenómeno entró rápidamente en declive. En la actualidad, sólo el 18% de los intercambios obedece a esta lógica de producción barata, y esta externalización o *outsourcing* sólo afecta al 3% de la fuerza laboral global. Principalmente, China ha dejado de ser el competidor con mano de obra barata para pasar a ser el competidor tecnológico.

Las economías emergentes consumen ahora cada vez más lo que fabrican. Para 2030, su población representará la mitad de la demanda mundial. Las mercancías no tienen hoy tanta necesidad de desplazarse y se quedan en el país o en la región. Es el caso de China, donde hoy sus consumidores tienen cada vez más poder adquisitivo. En 2007, China vendía al exterior el 17% de lo que producía; diez años después, sólo el 9%. Después de la pandemia, sus exportaciones se han recuperado, aunque todavía el crecimiento del consumo doméstico va por detrás a pesar de la política orientada al consumo interno.

El hecho es que el sistema de comercio actual, basado en cadenas de valor y en la fragmentación de la producción, podría hundirse si se socavan algunas de las bases del sistema tales como la confianza, las inversiones, la transferencia de tecnología y los acuerdos bilaterales o multilaterales que lo sustentan. Y, sobre todo, si el sistema de transporte marítimo y aéreo de manufacturas no pudiese soportar la crisis.

A principios de este siglo, el gran debate iba sobre la deslocalización. Las empresas trasladaban sus centros productivos a países de bajo coste laboral y exportaban desde allí. Pero este fenómeno entró rápidamente en declive.

Principalmente, China ha dejado de ser el competidor con mano de obra barata para pasar a ser el competidor tecnológico.

Desde 2013, el porcentaje del comercio intrarregional sobre los intercambios globales ha subido un 2,7% (a costa de las operaciones comerciales que tenían lugar entre regiones alejadas), llegando casi a la mitad del total. En particular, se ha detectado un aumento del comercio en las áreas homogéneas, como la Unión Europea, y en la región Asia-Pacífico. La regionalización es tangible en aquellas cadenas de valor innovadoras, donde hay que integrar a los proveedores más próximos (Lund *et al.* 2019).

Hay que contar también con el factor tecnológico. La automatización ha reducido la importancia de los costes laborales y ha incrementado la relevancia del factor rapidez en las decisiones empresariales, que deben tomarse allí donde se producen los bienes. Como resultado, las empresas reconsideran la opción de «deslocalizar». Asimismo, la automatización puede reducir el comercio global de bienes un 10% en el año 2030 (Lund *et al.* 2019). Además, la pandemia ha evidenciado más aún la dependencia de la industria farmacéutica de las materias primas y los principios activos procedentes de China, y la industria europea se plantea recuperar su producción.

Lund y Tyson (2018) advierten que el liderazgo económico está cambiando hacia el este y el sur, mientras Estados Unidos se retrotrae hacia adentro y la UE y el Reino Unido se han divorciado. Para las autoras, la globalización no está en retirada, sino que lo que está sucediendo es que el comercio basado en las cadenas globales de valor que aprovechan la mano de obra barata se está desacelerando, y más todavía con la digitalización, ya que más actores pueden participar ahora en las transacciones transfronterizas, desde pequeñas empresas a corporaciones multinacionales. No se va hacia una desglobalización sino que se entra en una fase diferente.

Entonces, ante esta nueva era, ¿por qué Estados Unidos está orientándose hacia su mercado interior? ¿Y cómo afecta este cambio estratégico hacia su sur más inmediato si en general el Sur puede formar parte de este nuevo liderazgo económico?

Como apuntan Lund y Tyson (2018), a medida que la globalización se ha vuelto digital, su centro de gravedad se ha desplazado. El resultado es que, mientras en el año 2000 solo un 5% de las empresas internacionales más grandes estaban en el mundo en desarrollo, para 2025 serán el 45%, y China tendrá más empresas de más de 1.000 millones de ingresos anuales que Estados Unidos y Europa conjuntamente.

## 2. La reorientación de las cadenas globales de valor

La globalización que se inició en los años sesenta del siglo xx, basada en el comercio de manufacturas, está cambiando de signo. Un gran crecimiento vino con la introducción del contenedor del transporte marítimo, que además permitió la intermodalidad en la logística de transporte. El contenedor explica más el crecimiento del comercio internacional que los acuerdos comerciales. En un conjunto de veintidós países industrializados, la containerización explica un aumento del 320% del comercio bilateral durante los primeros cinco años después de su adopción, y del 790% durante veinte. En comparación, un acuerdo de libre comercio bilateral aumenta el comercio en un 45% en veinte años, y la membresía del GATT agrega un 285% (Bernhofen *et al.* 2016).

Actualmente, las CGV vinculadas a los bajos costes de la mano de obra y de la deslocalización ya han dejado de ser útiles. Aunque la producción fragmentada seguirá en la medida que se generen ventajas en las economías de escala globales. Algunas cadenas de suministro y producción cambiarán totalmente de signo, como por ejemplo en la producción de automóviles eléctricos, estimuladas por la regulación y la demanda para reducir las emisiones. También están cambiando con los nuevos grandes competidores en tecnología 5G para las conexiones en red, como se da en el caso de China, hasta el punto de percibirse como un riesgo estratégico.

De hecho, la reorientación en las cadenas de valor empezó a producirse en el momento en que los servicios empezaron a cobrar importancia. En la última década, a nivel mundial, el comercio de servicios ha crecido un 60% más rápido que el de bienes, y en algunos subsectores, incluidas las telecomunicaciones y la tecnología de la información, los servicios comerciales y los cargos por propiedad intelectual están creciendo de dos a tres veces más rápido (Lund *et al.* 2019).

Estos hechos producen un cambio geoestratégico que obliga a Europa y al resto del mundo a tomar una decisión al respecto. No solo a Estados Unidos. La UE, que considera a China un «rival estratégico», exigió, en la cumbre bilateral de junio de 2020, reequilibrar la relación comercial a pesar de compartir una parte de la agenda multilateral en la reforma de la OMC o en la lucha contra el cambio climático. Otro cambio geopolítico se puede producir a raíz de las transformaciones tecnológicas derivadas de la cuarta Revolución Industrial y de la política de reducción de emisiones. El cambio del uso de hidrocarburos, concentrados en pocos proveedores, al uso de «minerales críticos» para la producción de baterías (tierras raras, litio y cobalto), concentrados en pocos lugares del mundo, entre ellos, China (Kalantzakos, 2020), puede transformar rotundamente las cadenas de suministro actuales.

Hasta hoy, el desarrollo de las CGV se ha asociado con la disminución del costo del transporte marítimo y su creciente eficiencia. Esto es particularmente cierto en el transporte intercontinental de manufacturas entre Asia, Europa y América. Además, los avances tecnológicos —especialmente en el ámbito de la información y de las comunicaciones— han reducido los costos comerciales y de coordinación. Sin embargo, la inversión extranjera directa (IED) también ha sido un factor importante en el crecimiento de las CGV. Entre el 30% y el 60% de las exportaciones del G20 consisten en insumos intermedios que se comercializan dentro de las CGV (OCDE-WTO-UNCTAD, 2013).

Sin embargo, esta es una situación que se daba hasta inicios de 2020. La caída de comercio internacional como consecuencia de la crisis de la pandemia puede ser una de las causas que provoquen la quiebra de las cadenas de valor. Según la duración de la pandemia, la economía puede pasar de una situación de *shock* de demanda a una de *shock* de oferta. Las quiebras de empresas y el desmantelamiento de los equipos productivos conducen a un *shock* de oferta y rompen las cadenas de valor. Los eslabones de las CGV se pueden quebrar por uno de sus puntos más críticos, el transporte marítimo y aéreo, muy difícil de recomponer en equipos e inversiones a corto plazo, como ya estuvo a punto de ocurrir al final de la Gran Recesión. En septiembre de 2016 se produjo la quiebra de la naviera surcoreana Hanjin y ello provocó la rápida alza de los costes de transporte y tensiones en la cadena de suministros mundial.

La globalización que se inició en los años sesenta del siglo XX, basada en el comercio de manufacturas, está cambiando de signo.

Actualmente, las CGV vinculadas a los bajos costes de la mano de obra y de la deslocalización ya han dejado de ser útiles. Aunque la producción fragmentada seguirá en la medida que se generen ventajas en las economías de escala globales. Algunas cadenas de suministro y producción cambiarán totalmente de signo.

Las disrupciones en las cadenas de valor también pueden venir de los cambios tecnológicos, de la producción y el consumo. La cuarta revolución industrial, tecnológica, con el «aprendizaje automático» y el «aprendizaje profundo», está desplazando el sistema de cadenas de valor globales hacia cadenas más regionales.

Esto afecta a redes logísticas, puertos, aeropuertos y a las cadenas de suministro y distribución. El **puerto de Barcelona**, por ejemplo, ha visto disminuir el tráfico de contenedores (en unidades TEU) en los meses de la pandemia, llegando a acumulados del -20% en junio y julio de 2020, respecto a los mismos meses del año anterior. Cabe señalar, de todos modos, que la disminución del tráfico ya se detectaba antes de la pandemia, en el último trimestre de 2019, con una disminución del 3,2% en diciembre.

Meijerink *et al.* (2020) consideran que la recuperación del comercio internacional en la crisis de la pandemia será más rápida que la de la Gran Recesión de 2008. Los autores reconocen, sin embargo, que su análisis se aplica solo al comercio de mercancías y, por lo tanto, la recuperación de los servicios no está incluida (viajes internacionales y turismo). Este factor puede ser de gran importancia en sus resultados, ya que gran parte de los viajes internacionales en avión los comparten pasajeros y mercancías, y la no recuperación de las líneas aéreas puede afectar a las cadenas de suministro. La OMC es más prudente dada la incertidumbre y prevé una disminución del volumen del comercio mundial de mercancías del 9,2% para 2020, seguida de un aumento del 7,2% en 2021.<sup>2</sup>

A pesar de que el comercio internacional presenta buenas perspectivas dada la crisis provocada por la pandemia, un informe del International Transport Forum (2020) confirma que la pandemia de COVID-19 tiene un gran impacto en el comercio aéreo y marítimo. El riesgo es que se produzcan quiebras si las compañías navieras no pueden hacer frente a su endeudamiento, con más incidencia en las de transporte marítimo de contenedores.

Finalmente, y no menos importante, las disrupciones en las cadenas de valor también pueden venir de los cambios tecnológicos, de la producción y el consumo. La cuarta Revolución Industrial, tecnológica, con el «aprendizaje automático» y el «aprendizaje profundo», está desplazando el sistema de cadenas de valor globales hacia cadenas más regionales, que implican transformaciones en las pautas de producción y consumo, con mayor sensibilidad para hacer frente al cambio climático. En el sector del automóvil, Tesla es un ejemplo de inteligencia artificial aplicada a la producción y los servicios, ubicada en California sin deslocalizar la producción. La arquitectura estratégica de Tesla se parece a aspectos de la Apple Store y el marketing digital (Cooke 2018).

## Conclusión

Siguiendo la evolución de la globalización en el comercio, la afectación de la pandemia dependerá de la duración de la misma y de los daños producidos en la estructura productiva y en las cadenas de suministro. Sin embargo, no es de esperar una desglobalización sino todo lo contrario. Ello implica un cambio de fase en el que cobra más importancia el comercio de servicios, a la vez que se produce un desplazamiento de las cadenas de valor hacia ámbitos regionales como ya se revela en el eje Indo-Pacífico. El gran salto tecnológico y las acciones para la descarbonización de la economía determinarán el futuro de las cadenas globales de valor que la disrupción de la pandemia habrá contribuido a acelerar.

2. OMC, comunicado de prensa de 6 de octubre de 2020, [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres20\\_s/pr862\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr862_s.htm)

Una mirada desde Barcelona ante el cambio de paradigma, debería ser estratégica sobre el desarrollo tecnológico, industrial y energético, con el acento en la educación, la formación, la innovación y la salud. Con más perspectiva optimista que retrospectiva nostálgica.

## Referencias bibliográficas

Bernhofen, Daniel M. *et al.* «Estimating the effects of the container revolution on world trade», *Journal of International Economics*, vol. 98, 2016, p. 36-50.

Blyde, J. (editor). *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor*. Banco Interamericano de Desarrollo, 2014.

Casanova, Lourdes. *Global Latinas: Latin America's Emerging Multinationals*. Palgrave MacMillan, 2009.

Cooke, Philip. «From The Machine Learning Region to The Deep Learning Region: Tesla, DarkTrace and DeepMind as Internationalised Local to Global Cluster Firms». ResearchGate (Octubre de 2018) (en línea) [Fecha de acceso: 6 de marzo de 2018] [https://www.researchgate.net/publication/328172203\\_From\\_The\\_Machine\\_Learning\\_Region\\_to\\_The\\_Deep\\_Learning\\_Region\\_Tesla\\_DarkTrace\\_and\\_DeepMind\\_as\\_Internationalised\\_Local\\_to\\_Global\\_Cluster\\_Firms](https://www.researchgate.net/publication/328172203_From_The_Machine_Learning_Region_to_The_Deep_Learning_Region_Tesla_DarkTrace_and_DeepMind_as_Internationalised_Local_to_Global_Cluster_Firms).

International Transport Forum. Statistics Brief. Global Trade and Transport. (Septiembre de 2020) (en línea) [Fecha de acceso: 8 de octubre 2020] <https://www.itf-oecd.org/sites/default/files/docs/unprecedented-covid-19-impact-freight-q2-2020.pdf>.

Kalantzakos, Sophia. «Critical Minerals and the New Geopolitics». *Project Syndicate*. (2 de octubre de 2020) (en línea) [Fecha de acceso: 9 de octubre de 2020] <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-critical-minerals-new-geopolitics-by-sophia-kalantzakos-2020-10>.

Krueger, Anne O. «Trump's Spectacular Trade Failure». *Project Syndicate*. (22 de septiembre de 2020) (en línea) [Fecha de acceso: 25 de septiembre de 2020] [https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-trade-policy-is-a-failure-by-anne-krueger-2020-09?utm\\_source=twitter&utm\\_medium=organic-social&utm\\_campaign=page-posts-september20&utm\\_post-type=link&utm\\_format=16%3A9&utm\\_creative=link-image&utm\\_post-date=2020-09-27&s=04&fbclid=IwAR1wxUXSkS2VKMwXIB07zBffqMkw mT1WfdpPK0h7IzNoRZyhMch1GdMKOGA](https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-trade-policy-is-a-failure-by-anne-krueger-2020-09?utm_source=twitter&utm_medium=organic-social&utm_campaign=page-posts-september20&utm_post-type=link&utm_format=16%3A9&utm_creative=link-image&utm_post-date=2020-09-27&s=04&fbclid=IwAR1wxUXSkS2VKMwXIB07zBffqMkw mT1WfdpPK0h7IzNoRZyhMch1GdMKOGA).

Lund, Susan *et al.*, «Globalization in transition: The future of trade and value chains». *McKinsey Global Institute*, (enero de 2019) (en línea) [Fecha de acceso: 2 de septiembre de 2020] <https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains>.

Lund, Susan; Tyson, Laura. «Globalization Is Not in Retreat. Digital Technology and the Future of Trade», *Foreign Affairs*, mayo-junio de 2018, pp. 130-140.

Meijerink, Gerdien *et al.* «Covid-19 and world merchandise trade: Unexpected resilience», VOXEU-CEPR, (2 de octubre de 2020) (en línea) [Fecha de acceso: 10 octubre de 2020] <https://voxeu.org/article/covid-19-and-world-merchandise-trade>.

OCDE-WTO-UNCTAD, *Report to G-20 on Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs. Prepared for the G-20 Leaders Summit Saint Petersburg (Russian Federation)*, 6 de agosto de 2013 (en línea) [Fecha de acceso: 28 de julio, 2014] [https://unctad.org/system/files/official-document/unctad\\_oecd\\_wto\\_2013d1\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/unctad_oecd_wto_2013d1_en.pdf).

Sullivan, Jake. «The World After Trump 10 How the System Can Endure», *Foreign Affairs*, vol. 97, n.º 2, 2018, p. 10-19.