



UNIVERSIDAD  
AUTÓNOMA  
METROPOLITANA  
Unidad Iztapalapa



UNIVERSIDAD  
AUTÓNOMA  
METROPOLITANA  
Unidad Azcapotzalco



## XX Congreso Internacional de Análisis Organizacional

“Fenómenos organizacionales emergentes en Latinoamérica frente a la crisis global:  
Homenaje a Guillermo Ramírez Martínez, 20 años realizando el CIAO”

### Efectos de la pandemia en la industria textil: de la globalización a la regionalización

Mesa temática: Fenómenos organizacionales emergentes frente a la crisis global

Modalidad: Temática o reflexión teórica

Alfonso Tonatiuh Torres Sánchez <sup>1</sup>

<https://orcid.org/0000-0002-8521-7123>

Nacionalidad mexicana

[tonatiuham@gmail.com](mailto:tonatiuham@gmail.com)

Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa

José Mena Gaytán

<https://orcid.org/0000-0002-6905-8919>

Nacionalidad mexicana

[menagjose@gmail.com](mailto:menagjose@gmail.com)

Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa

Héctor Josué Pérez Castillo

<https://orcid.org/0000-0002-5451-1223>

Nacionalidad mexicana

[hectorj.perez@gmail.com](mailto:hectorj.perez@gmail.com)

Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa

Martha Araceli Ramírez Sánchez

<https://orcid.org/0000-0001-9537-8134>

Nacionalidad mexicana

[martha.araceli@hotmail.com](mailto:martha.araceli@hotmail.com)

Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa

Av. San Rafael Atlixco 186, Leyes de Reforma 1ra Secc, Iztapalapa, 09340 Ciudad de México, CDMX

Cartagena de Indias, Bolívar, Colombia, del 3 al 7 de octubre de 2022

---

<sup>1</sup> Responsable de la comunicación/Autor de correspondencia

## **Efectos de la pandemia en la industria textil: de la globalización a la regionalización**

### **Resumen**

La crisis sanitaria por COVID-19, el crecimiento de la inflación en las distintas economías del mundo y el conflicto entre Rusia y Ucrania son eventos que han demostrado que actualmente las cadenas de valor globales ya no son sostenibles ni seguras, esto como resultado de los procesos de globalización extrema. Por ello el objetivo es analizar el impacto de la pandemia en la cadena de valor de la industria textil y sus efectos en México con el fin de reflexionar sobre la necesidad de un cambio en el sistema económico global. La metodología utilizada es cualimétrica basada en datos estadísticos, bibliografía especializada, artículos periodísticos y otros recursos. La globalización afecta de manera significativa las cadenas de valor globales frente a crisis como la del COVID-19, frente a este escenario es necesario pensar en un proceso de *desglobalización y regionalización* como alternativa al sistema actual apoyado de nuevas tecnologías, que permita resolver las fallas del mercado y garantizar el desarrollo sostenible.

**Palabras clave:** Regionalización, desglobalización, desarrollo, industria textil.

## Introducción

La globalización como proceso de integración política, económica, social, cultural y tecnológica ha beneficiado a un grupo reducido de países desarrollados, dejando en la periferia a aquellos países con altos índices de pobreza y desigualdad. Las cadenas de valor global son resultado de este proceso globalizador que busca integrar en una línea global la producción masiva de bienes y servicios que propicia un consumo excesivo e irresponsable, un ejemplo de esto es la industria textil que promueve la lógica del *fast-fashion*.

La industria textil, fue una de las ramas que más sufrió los embates de la pandemia a nivel mundial y a nivel regional, pues al no ser en principio considerado un sector esencial, se vio obligado a dejar de operar. La crisis sanitaria por COVID-19 es un claro ejemplo de las repercusiones negativas que tiene la globalización. Las afectaciones a las cadenas de valor global y de suministro por el confinamiento en tiempos de pandemia es un ejemplo que nos ayuda a reflexionar sobre la necesidad de transicionar a un sistema menos integrado, con vistas a la regionalización de las economías para hacer frente al desarrollo de los países periféricos del sistema capitalista y sus diferentes industrias.

Por ello el objetivo de este trabajo es analizar el impacto de la pandemia en la cadena de suministro de la industria textil y sus efectos en México con el fin de reflexionar sobre la necesidad de un cambio en el sistema económico global para esta industria. La metodología utilizada es cuantitativa y cualitativa basada en bibliografía específica, estadísticas oficiales, artículos periodísticos.

El trabajo se estructura en 3 partes: la primera contempla un marco teórico sobre globalización, economías globales, cadenas de valor global y clusters como estrategias

de desarrollo local; la segunda parte aborda el contexto a nivel internacional y nacional de la industria textil y los impactos de la pandemia por COVID-19 en la industria textil mexicana; la tercera parte ofrece una reflexión sobre la necesidad de pensar en una economía *desglobalizada* y regionalizada como alternativa al sistema actual.

La pandemia ha sido un evento que ha venido a transformar por completo el orden que se tenía y ha obligado a reestructurar las reglas del juego mundial. Sus efectos paralizaron la cadena de valor global y tensaron las relaciones entre los agentes económicos. En síntesis, la globalización de la cadena de valor afecta de manera significativa a la industria textil teniendo repercusiones económicas fuertes y desiguales en los distintos mercados. Esto es gracias a los mitos del mercado que se han arraigado. Por ellos, se debe fortalecer el diseño, elaboración, implementación y evaluación de políticas públicas que fomenten los nuevos patrones de especialización considerando: 1) la regionalización que de las industrias y el aprovechamiento de los activos locales; 2) el desarrollo de tecnologías y procesos de innovación para la competitividad; 3) la reparación de las fallas del mercado en relación con el empleo, la competitividad y las relaciones entre los distintos actores y; 4) que atiendan las necesidades inmediatas para reducir la pobreza, el desempleo, la desigualdad y el desgaste del ecosistema por la sobre explotación de los recursos naturales.

## **1. Referentes teóricos: globalización, economías globales, cadenas de valor global y clusters**

### **Globalización: entre la integración y la desigualdad**

Desde la implantación del sistema capitalista, como único modelo económico viable, el mundo se ha estructurado bajo una lógica integracionista. Con ello la globalización económica, política, cultural y social ha cobrado importancia para su análisis y reflexión crítica. Por ello se propone una reflexión crítica sobre el estancamiento social por el dominio del sistema capitalista. De acuerdo con Ramírez y Torres (2021) “el sistema capitalista perpetúa las desigualdades económicas y genera una gran brecha económica entre países y entre personas”(p. 104).

Así, el capitalismo ha construido a lo largo del tiempo una hegemonía<sup>2</sup> económica, en donde las políticas implementadas por aquellos países desarrollados son replicadas en todo el mundo, esta política es la de los países desarrollados que oprimen y mantienen las desigualdades sociales y económicas. Además, esta lógica también ha traído serios problemas en momentos de crisis. En el contexto de la crisis sanitaria, estas desigualdades vuelven a ver la luz y nuevamente por un sistema capitalista que orilla a la generación de dominio y poder basado en las capacidades económicas. De acuerdo con Stiglitz (2012) y generalizando, más allá del territorio estadounidense, a la luz de una crisis (sea esta política, económica, social o sanitaria como es el caso actual) se observa una enorme y creciente desigualdad que daña el tejido social y la sostenibilidad económica de un país.

---

<sup>2</sup> Según Gramsci, citado por Herrera (2013), la hegemonía es una actividad de crítica, penetración cultural y de permeación de ideas que tiene por objetivo alcanzar una comunión con los demás actores que se sitúan en condiciones iguales.

En síntesis, como afirman Ramírez y Torres (2021) el capitalismo, con todo lo que implica ha sido incapaz de generar condiciones de igualdad y justicia en el mundo, esto gracias al fundamento básico del capitalismo: la productividad, una productividad que no busca más que hacer ricos a los más ricos, sin tomar en cuenta las necesidades sociales y comunitarias.

Así, se han buscado formas de integrar mundialmente las industrias mediante la globalización de las cadenas de valor. La economía mundial se ha estructurado y transformado con base en la organización y gobierno de las economías locales, esto representa un cambio en los procesos de cómo los países ascienden o descienden en el sistema internacional. De este modo las estrategias de desarrollo están influenciadas por la forma en que se organizan las industrias, que están altamente globalizadas (Gereffi, 2005). La globalización es un término muy discutido en cuanto a su definición, aquí se retoma el concepto propuesto por el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) citado por Romero (2002):

La globalización se presenta como una ideología que enaltece el fundamentalismo del mercado, exalta la libertad de comercio, impulsa el flujo libre de los factores de la producción (excepción hecha de la mano de obra, que continúa sometida a numerosas restricciones de diverso tipo), propugna el desmantelamiento del Estado, asume la monarquía del capital, promueve el uso de las nuevas tecnologías, favorece la homologación de las costumbres y la imitación de las pautas de consumo y fortalece la sociedad consumista (p. 11-12).

La globalización según Gereffi (2005) implica la “integración funcional de actividades dispersas internacionalmente” (p. 161). Hacia 1995 con la creación de la organización Mundial del Comercio (OMC) se consolidaba la formación de una economía globalizada

que buscaba reducir o eliminar las barreras no arancelarias y condiciones comerciales desiguales entre países, sin embargo, en la actualidad se observa que este proceso únicamente contribuyó a la desigualdad y el estancamiento de los países en desarrollo. Esto gracias al surgimiento de un sistema global de fabricación con capacidades de producción y exportación disperso entre países desarrollados y en vías de desarrollo.

Werner y Weiss (2003) destacan sobre la OMC lo siguiente:

Su objetivo consiste en liberar al máximo el intercambio de productos y eliminar las barreras comerciales. Para ello, los 140 países miembros han impuesto una serie de reglas. Si bien la OMC no puede determinarse por sí sola, sí puede establecer sanciones comerciales para sus miembros. Dado que los países más pobres no disponen de elementos de presión eficaces, quedan en definitiva a merced de los países ricos. Permanecer afuera no resuelve nada, puesto que eso equivaldría a una exclusión voluntaria del mercado mundial (p. 12).

Debido a esto la globalización representa una mayor vulnerabilidad a fuerzas desconocidas que, según Gereffi (2005), puede generar inestabilidad económica y una ruptura social, en el contexto actual vemos cómo esta globalización económica se vio fracturada por la interrupción de las cadenas de suministro mundiales y que esto tuvo repercusiones negativas para todas las economías, pero sobre todo para aquellas que no han sido muy beneficiadas por el sistema actual.

Por ello surge la necesidad de pensar un cambio dirigido hacia la regionalización de las cadenas de valor, es decir, hablar en el sentido de una *desglobalización* que busque una integración productiva de regiones que tengan características similares y que permitan desarrollar oportunidades laborales, de aprendizaje y económicas para los habitantes y en consecuencia lograr la disminución de las desigualdades y mejorar la calidad de vida.

Se trata de abandonar la lógica de la competitividad, porque solo puede haber competencia en condiciones de igualdad de oportunidades, por eso, no se puede hablar de competitividad entre países que son abismalmente desiguales.

### **Implicaciones de la economía global**

En la actualidad, la economía mundial ha sufrido diversos cambios significativos en las formas en las que se organiza y se gobierna. Estos cambios se relacionan directamente en los flujos internacionales de bienes y servicios, modificando relaciones laborales, formas de trabajo, división del trabajo, etc. De manera consecutiva, se modifican las relaciones entre países del sistema internacional, provocando diferencias y desequilibrios entre estos. Debido a estas modificaciones, las estrategias de las empresas se han transformado de una visión particular, con relación a los Estados-Nación, a una mayor atención a instituciones y organizaciones transnacionales (Gereffi, 2005). Esto como estrategia de ingreso, permanencia y evolución dentro de la economía global.

Frente a estas modificaciones, surge la necesidad del análisis de la economía global, ya que permite que gerentes, gobernadores, activistas, etc., tengan un panorama amplio para impulsar el desarrollo (Gereffi, 2005). Estos análisis son inherentemente interdisciplinarios, ya que la economía global va a impactar no sólo en el ámbito laboral, sino, en todos los ámbitos sociales. Gereffi (2005), propone tres niveles de estudio de la economía global: 1) nivel macro, se centra en el análisis de las organizaciones y regímenes internacionales que establecen reglas y normas globales; 2) nivel meso: el cual va a centrar su atención en los países, empresas y redes interempresariales y 3) nivel micro: nivel en el que en el foco de atención se encuentran las relaciones laborales,



los abusos ambientales, grupos de consumidores o activistas.

Así se abre paso a lo global; ahora la división del trabajo se da a escala global, los países industrializados (desarrollados) producen productos manufacturados y los no industrializados (en vías de desarrollo) cumplen con el rol de abastecer de materias primas a las industrias. Asimismo, agrega se vive en un mundo de integración profunda, organizada por empresas transnacionales, en donde los procesos de producción tienen actividades transfronterizas y en donde se da cabida el cambio constante, rápido y amplio (Gereffi, 2005). Bajo este contexto, nace un nuevo sistema mundial de producción y fabricación de bienes y servicios a nivel mundial: la nueva división internacional del trabajo. Ésta se apoya en tecnologías avanzadas de transporte y comunicación para el favorecimiento de la creación de segmentos en dichos procesos productivos: ahora la división del trabajo implica una división geográfica del proceso productivo (Gereffi, 2005). Con base en dichos cambios la subcontratación mundial aparece como punto central relacionado con la calidad y cantidad de empleo que se realiza en cada zona del mundo, tanto en países desarrollados como en países en vías de desarrollo. Gereffi (2005) hace mención una primera ola de subcontratación, respecto a la fabricación de zapatos, ropa (el caso de las maquiladoras), electrónica barata y juguetes; también, la de trabajos simples, como el procesamiento de tarjetas de crédito, reservaciones de aerolíneas, escribir software básico; ahora, con base en la digitalización y el internet, casi todo tipo de trabajo de conocimiento se puede realizar desde cualquier área geográfica en donde se encuentre el trabajador.

Bajo esta división internacional del trabajo, la característica clave de la globalización contemporánea es que su interés es la competitividad internacional en donde se vinculan

los países en desarrollo y en vías de desarrollo, sin que esto quiera decir que sus ganancias y formas de trabajo sean equitativas, ya que algunas empresas subcontratan en algunos países en vías de desarrollo para pagar sueldos más bajos, lo que significa que pese a que la división internacional del trabajo es generadora de empleos en países en vías de desarrollo, no significa que sea un factor que aumente los niveles de desarrollo o que reduzca la pobreza de dichos países (Gereffi, 2005).

En este contexto, las estrategias de desarrollo se transformaron, debido a la rápida expansión de capacidades industriales y de la exportación a economías en contextos como Asia y América Latina, en donde se permitió que las empresas transnacionales dividieran internacionalmente sus actividades en países con menor costo de producción (Gereffi, 2005). Por este motivo, las empresas transnacionales tenían el poder, recursos y alcance para frustrar objetivos de gobiernos de distintas naciones, desarrolladas o en vías de desarrollo; esto trajo consigo el colapso del poder y capacidad de los Estados-Nación para la creación de industrias locales (Gereffi, 2005).

En este sentido, surge la noción de cadena de valor agregado como herramienta para la generación de estrategias de las empresas y los países en la economía global. Gereffi (2005) menciona que, a nivel de empresa, una cadena de valor hace referencia al conjunto de actividades para la creación física de un producto o servicio, que va desde la idea, como actividad ficticia, hasta su creación, comercialización y venta. Porter (citado por Gereffi, 2005), argumenta que las empresas deben adoptar estrategias globales ya que su posición competitiva se ve afectada por su posición en otros países.

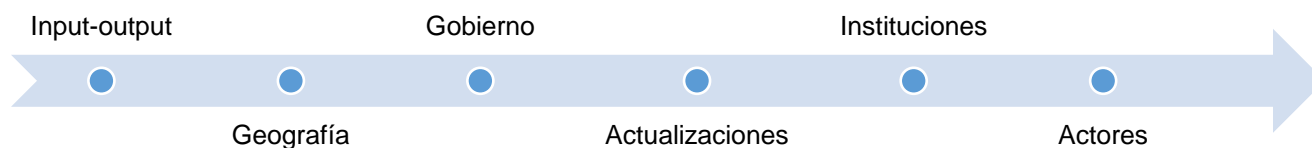
Para el análisis de dichos procesos productivos, existen diversos enfoques y paradigmas que ayudan a su comprensión. Gereffi (2005) señala 4 principales: 1) el paradigma

institucionalista, 2) el paradigma de las redes mundiales de producción, 3) enfoques híbridos y 4) enfoque sociológico.

### **Las cadenas de valor global (CVG)**

La economía mundial, argumentan Gereffi y Fernández (2016), se encuentra cada vez más estructurada con base en las cadenas de valor global (CVG). Lo que ha desembocado en que, para muchos países sea vital su incorporación a alguna CVG para su desarrollo, ya que crean vínculos entre las empresas, los trabajadores y los consumidores en todo el mundo, lo que permite a los países en vías de desarrollo, ingresar a la economía mundial: en donde la capacidad de insertarse (de forma rentable) a una CVG resulta una condición vital para el desarrollo económico, nacional, de capacidades, de generación de empleos, la reducción de la pobreza y el desempleo (Gereffi y Fernández, 2016).

Para los estudios de interacciones de la industria, los cuales aparecen de formas complejas, las CVG describen todas las actividades que las empresas realizan para la creación de un producto, desde su concepción hasta su materialidad, uso final y más; en este sentido, se incluyen tareas de investigación, producción, comercialización, distribución y apoyo al consumidor, estas actividades pueden estar en una empresa o en diversas (Gereffi y Fernández, 2016). De este modo proponen seis dimensiones de las CVG, ver figura 1.



**Figura 1.** Dimensiones de las CVG

Fuente: elaboración propia con base en Gereffi y Fernández (2016).

Gereffi y Fernández (2016) mencionan que, aunque al inicio los estudios al respecto de las CVG se limitaban a la competitividad de las industrias, los análisis contemporáneos proponen modelos integradores, de ver a la CVG como un todo, con base en cuatro temas centrales: a) El acceso al mercado: vínculos entre productores y compradores; b) El acceso a la información: capacitación específica; c) La colaboración y cooperación: entre cada parte de la CVG; y d) El acceso al financiamiento: inversión.

Gereffi y Fernández (2016) argumentan que la importancia del análisis y estudio de las CVG radica en que, en un contexto de globalización en donde surge una nueva etapa de competencia internacional, tener la mayor información posible al respecto de los comportamientos de las CVG, brindarán respuestas al respecto de cómo ingresar, permanecer o interactuar en las relaciones.

### **Estrategias de desarrollo regional: Los Clúster**

En un documento creado por la Dirección General de Empresa e Industria (2008), se da un panorama general sobre la importancia de los clústers para el desarrollo económico regional de prácticamente todos los países europeos. Sin embargo, el concepto como tal no es del todo nuevo, su origen está en la obra del economista británico Alfred Marshall, a quien Becattini (2002) le concede la autoría del término. Según Becattini, Marshall identificó dos formas de producir que eran muy eficientes. Una era la fábrica moderna de inicios del siglo XX, caracterizada por ser una unidad productiva de gran tamaño y cuya organización interna era en función de la división del trabajo y especialización interna, con una marcada cadena de mando jerárquica; y la otra era la producción producida por varias fábricas de tamaño reducido, especializadas en algún proceso productivo y ubicadas en una o varias locaciones cercanas.

Los beneficios de esta forma de producir son las que precisamente llevan a Becattini a recuperar el concepto de Marshall para explicar su implementación en la industria italiana contemporánea (Becattini, 2002). Si bien pueden existir diferencias entre los conceptos de clúster y distrito industrial, algunos autores como Pacheco (2007) no encuentran reparo en usarlos como sinónimos, ya que en términos generales ambos conceptos tienen en común una forma de producción local altamente integrada, que favorece el desarrollo regional y eficiente la producción.

Los clústers son concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas en un determinado campo. Los clústers abarcan una variedad de industrias vinculadas y otras entidades importantes para la competencia. Incluyen, por ejemplo, proveedores de productos especializados como componentes, maquinaria y servicios y proveedores de infraestructura especializada. Los clústers también suelen extenderse río abajo hasta los clientes y lateralmente a los fabricantes de productos complementarios y a empresas en industrias relacionadas por habilidades y tecnologías. Finalmente, muchos clústers incluyen instituciones gubernamentales y de otro tipo, como universidades, agencias de normalización, proveedores de capacitación y asociaciones comerciales, que brindan capacitación especializada, educación, información, investigación y soporte técnico (Porter, 1998; p. 78).

### **Características del clúster**

Como objetivo general, los clústers tienen por intención integrar una región o un país a la cadena de valor global. Michael Porter (Iniciativas Clústers de Bogotá-región, 2014), destaca que un clúster no sólo se trata de exportación y de integración a la economía global, también tienen que ver con el desarrollo del mercado interno y la posibilidad del desarrollo regional.

En este sentido, se explica que una de las características más importantes del éxito de un clúster está definido por el lugar en el que se asienta, esto es, la ubicación geográfica donde desempeñe su actividad. Un clúster suele establecerse en regiones estratégicas para sacar provecho de la ubicación geográfica en varios sentidos: ya sea para aprovechar un clima particular, un tipo específico de suelo, algún recurso endógeno al lugar o simplemente establecerse en cierta región porque la ubicación favorece el desarrollo de cierto tipo de actividad económica. Sin embargo, más allá de la razón por la que un clúster se asiente en un lugar o en otro, se entiende que ayudará al desarrollo económico de la región. Y ésta podemos considerarla como otra característica fundamental del clúster, ya que con el progreso regional se posibilita el desarrollo de infraestructura, se favorece el fortalecimiento de las exportaciones y del mercado interno, la generación de empleo y el desarrollo social.

Un clúster puede ser desarrollado de forma natural o bien creado con fines de desarrollo regional. Pacheco (2007) habla de *clúster natural*, cuando una industria se tiende a desarrollar en algún lugar sin que exista de por medio una planeación a conciencia para hacerlo. Y habla de *clúster forzado*, cuando existen organizaciones que crearon un clúster como parte de una política económica de crecimiento regional. A estas últimas se les suele denominar políticas clúster, y definen aquellas iniciativas en las que intervienen diferentes actores como son empresas, gobierno e instituciones de investigación y educativas, en el desarrollo del clúster como medio para el fortalecimiento económico regional.

Otra característica importante de los clúster es precisamente aquella que devienen del proceso de integración de las empresas: la coordinación y la cooperación, El tipo de

relaciones que establezcan las empresas, organizaciones públicas e instituciones educativas, será fundamental para determinar si el proyecto económico del clúster podrá llegar a buen término o no. A pesar de la competición que existe dentro de un clúster, éstos facilitan la interacción e integración de las organizaciones, estableciendo fuertes principios de cooperación y confianza. La ventaja de la integración de empresas y organizaciones públicas y educativas, bajo un mismo objetivo común, encuentra que, en la proximidad con los proveedores, los clientes y la mano de obra cualificada y especializada, puede llegar a desarrollarse la innovación. Y esta es una clara ventaja de aquellas empresas que se hallan inmersas en clústers de las que no lo están.

Según la Dirección General de Empresa e Industria (European Commission, 2008), la presencia de diferentes organizaciones en el clúster hace posible que se desarrolle la innovación, porque esta suele generarse en ambientes dinámicos en el que las redes de conocimiento, el flujo de información y la socialización del conocimiento tácito a través de personal cualificado, generan un contexto propicio para ello.

La especialización de las empresas, el desarrollo de mano de obra cualificada y la innovación, se pueden considerar resultado de dicha integración, y la fuerte integración y cooperación, son parte de la caracterización del clúster. Para Pacheco, el asunto de la cooperación no es un asunto menor. Citando a Harrison, Pacheco explica este punto del siguiente modo:

La postura teórica de Harrison argumenta que el éxito de los distritos industriales va más allá de las simples economías de aglomeración. (...) Harrison argumenta que en la teoría de distritos industriales moderna se enfatizan los elementos de interdependencia de empresas, competencia cooperativa y credibilidad (*trust*). Estos nuevos elementos teóricos “suaves” forman parte de una nueva manera de examinar los distritos

industriales, donde los componentes “duros” (cercanía geográfica) pasan a segundo plano y a los “suaves” (cooperación y competencia) se les asigna mayor poder explicativo (Pacheco, 2007; p. 687-688).

Los clústers sirven para el fortalecimiento de la productividad de las empresas, al facilitar el intercambio comercial entre ellas, en un espacio geográfico determinado. De igual modo, los clúster pueden llevar a posicionar los productos o servicios de una industria local dentro de la cadena de producción global, gracias al diseño que se haga de ellas.

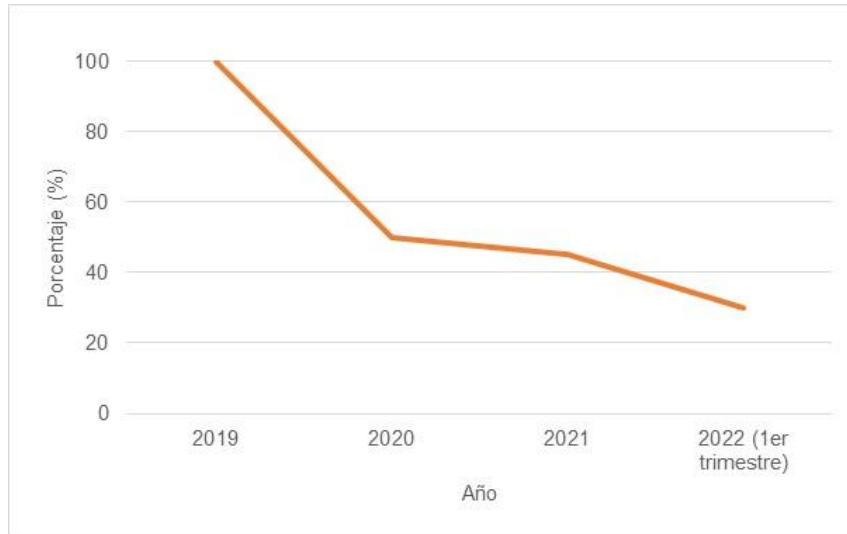
## **2. Contexto de la industria textil y los efectos de la pandemia**

### **La industria textil en el mundo**

A finales de 2019 en China y principios de 2020 en el resto del mundo, la pandemia de COVID-19, sacudió al mundo. El nuevo coronavirus tuvo un fuerte impacto en todos los sectores sociales, políticos, administrativas, religiosos y económicos, incluidas las industrias de los textiles, el vestido, el cuero y el calzado.

Las empresas de distintos sectores registraron bruscas caídas en las ventas a medida que fueron cerrando más y más comercios debido a las restricciones impuestas por los gobiernos, como la exigencia de que los consumidores se quedaran en casa. La gráfica 1 muestra la reducción de las ventas del sector de los textiles y el vestido en un 50% durante la pandemia en la Unión Europea, según datos de la OIT (2020).





**Gráfica 1.** Disminución de ventas en la industria textil en la Unión Europea.

Fuente: Organización Internacional del Trabajo, 2020.

Según la Organización Internacional del Trabajo:

En China, las ventas de Adidas cayeron un 80 % entre enero y febrero de 2020, y en el primer trimestre (de ese año), las pérdidas del gigante de la ropa deportiva en dicho país se elevaron a 1,130 millones de dólares. Ralph Lauren registró pérdidas de ventas de sus productos en todo el mundo por 70,000 millones de dólares. Durante el primer trimestre de 2020, GAP presentó pérdidas de alrededor de 100 millones de dólares en todo el mundo. Inditex cerró 3,785 tiendas - más del 50 % del total - en 39 mercados y sus ventas en tiendas y en línea se redujeron un 24.1% durante la primera quincena de marzo de 2020 (OIT, 2020).

Los mercados bursátiles de todo el mundo reaccionaron con fuertes caídas ante la crisis y la recesión mundial. Al término del primer trimestre de 2020, se devaluaron los precios de las acciones de casi todas las grandes marcas, con inclusión de Adidas, Gap, H&M e Inditex. (OIT, 2020). Durante el pico del brote de la pandemia en China, la escasez de materia prima y de insumos eran los principales problemas que enfrentaron los productores de prendas de vestir y de calzado, lo cual perturbó las industrias

manufactureras en todo el mundo, y en particular a los países productores de textiles, vestido, cuero y calzado en el Sudeste de Asia (OIT, 2020). A medida que el epicentro de la pandemia se fue desplazando, de Europa a Estados Unidos, y al resto del mundo, se intensificó su impacto económico y las fábricas de muchos países se vieron obligadas a cerrar.

### **La industria textil en México**

La ropa que utilizamos cotidianamente está hecha de telas naturales o fibras sintéticas que dan forma y estilo a la prenda. Con estos insumos se produce una gran variedad de productos como calcetines, camisetas, faldas, pantalones, cortinas, tapetes, alfombras, artículos para baño, telas, entre otros (SE, 2022).

La producción de una prenda incluye el diseño, el corte, la confección, el armado y el acabado. Cada uno de estos procesos genera importantes fuentes de empleos, por ello podemos decir que la industria del vestido representa el 10.3% de empleos de la industria manufacturera y, a nivel nacional, genera el 2.7% del empleo en general. Hasta el 2018, la industria textil empleó a 640 mil personas, correspondiendo 208 mil a la industria textil y 432 mil a la confección (INEGI y CANAINTEX, 2020; SE, 2022). En efecto, poco antes del 2020, la industria generaba arriba de un millón doscientos mil empleos directos, de los cuales el 80% empleaba principalmente a mujeres jefas de familia. El sector textil de México está formado por alrededor de 20 mil empresas, de las cuales el 90% son Pymes, mismas que generan el 10% del PIB en manufacturas.

Según datos del INEGI y la CANAINTEX (2020), la industria textil se concentra mayoritariamente en los estados del centro y noroeste del país: Puebla, Ciudad de México, Estado de México, Hidalgo, Tlaxcala, Jalisco, Guanajuato, Nuevo León y San

Luis Potosí. Específicamente la concentración de las actividades de la industria textil se dan en 10 municipios como: Tepeji del Río de Ocampo, Hidalgo; Puebla y Huejotzingo, Puebla; Tlalnepantla de Baz, Ecatepec de Morelos, Naucalpan de Juárez y Lerma, México; San Luis Potosí, San Luis Potosí; San Juan del Río, Querétaro; y León, Guanajuato, en los cuales se elaboran principalmente prendas de vestir, calzados y telas, siendo sólo un 10% de la industria de aquel tiempo, la que se dedicaba a la elaboración y comercialización de textiles para uso hospitalario (INEGI y CANAINTECH, 2020).

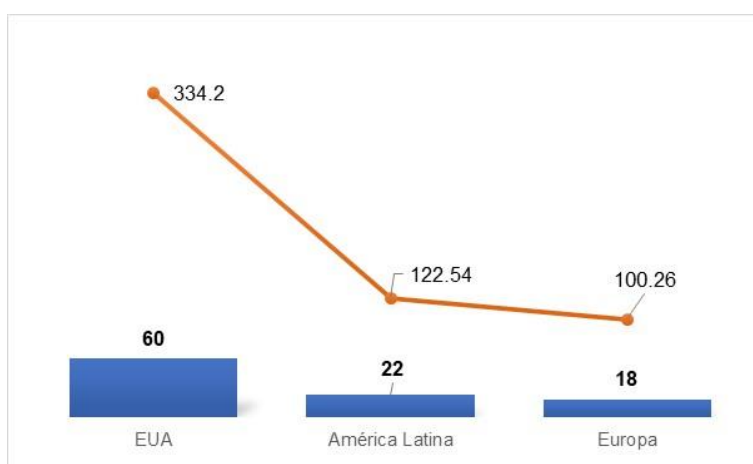
Los procesos productivos de la industria tienen un lugar importante en exportaciones de nuestro país, ya sea de materiales (telas, hilos, etcétera), piezas que envían desde otro país para ensamblar en México o, también, como producto final. La industria textil generó un déficit comercial en la balanza comercial de 4,870 millones de dólares en 2018 y la industria de la confección un superávit de 716 millones de dólares en ese mismo año (INEGI y CANAINTECH, 2020).

De acuerdo con los datos de los censos económicos de 2019 y 2020 reportados por INEGI, la industria textil y de la confección contribuye con el 0.7% de la producción del PIB nacional y con el 3.2% del PIB de las industrias manufactureras, y ocupó la décima posición entre las actividades económicas manufactureras más importantes en 2019. (INEGI y CANAINTECH, 2020). Desde una perspectiva de largo plazo, el PIB de la Industria textil y de la confección aumentó desde que inició el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) hasta el año 2000 cuando China entra a la Organización Mundial de Comercio (OMC). A partir de ese año, el PIB de esta industria descendió gradualmente ubicándose por debajo de los niveles que se tenían cuando se firmó el TLCAN (INEGI y CANAINTECH, 2020). Cabe destacar que, a partir de 2015 el PIB de la

Industria textil y de la confección registró un repunte respecto a la producción que se venía observando en años previos, que coincide con la entrada en vigor del Decreto Textil, el cual busca promover esta actividad económica (INEGI y CANAINTECH, 2020).

### **Exportaciones de la industria textil en México.**

En cuanto al mercado externo, el sector industrial mexicano exportaba en el 2018 a los Estados Unidos, 60% de sus bienes, 22% a América Latina y un 18% a Europa. En ese mismo año, sus exportaciones llegaron a alcanzar cerca de los 557 millones de dólares (Meganoticias Mx, 2020) (Ver gráfica 2). Es importante mencionar los impactos directos e indirectos que generan la Industria textil y de la confección en diversas actividades económicas al demandar insumos (nacionales e importados) para realizar su producción; asimismo, identifica el destino de la producción (clientes) (INEGI y CANAINTECH, 2020).



**Gráfico 2.** Exportaciones de la Industria Textil en México (en millones de dólares) 2018.

Fuente: Meganoticias Mx, 2020.

Y es que según la Cámara Nacional de la Industria Textil de México (CANAINTECH), en el primer trimestre de 2021, México exportó 1.6 millones de dólares en productos confeccionados, lo que representó un incremento del 12 % en comparación con el año

2020.

Los principales receptores de los productos textiles fueron: Estados Unidos (con un 60 % aproximadamente); El Salvador (4.3 %); Nicaragua (1.7 %); Canadá (1.3 %); Colombia (1 %); Guatemala (0.9 %). Los países anteriormente mencionados, fueron receptores de pantalones, toallas y playeras.

### **Importaciones de la industria textil en México.**

Durante el primer trimestre del año 2021, de acuerdo con la información de CANAINTEX, a México ingresaron 2,040 millones de dólares en productos textiles y confeccionados, de los cuales el 51 % corresponde a productos confeccionados y el 49 % a productos textiles. La mayoría de las importaciones de la industria textil fueron de: China (sector de la confección); Estados Unidos (sector textil); España y Países asiáticos.

La mayoría de los productos que se importaron fueron prendas de punto y prendas de tejido plano, representando el 62 % de las importaciones totales. Por otro lado, las importaciones de los textiles para el hogar incrementaron en un 26 % respecto al 2019, aunque se apreció una disminución de la importación de hilo en un 34 %.

Lo anterior se debe a que la pandemia impactó a todos los sectores y la industria textil en México no fue la excepción. El COVID-19 ha transformado la dinámica social debido al confinamiento de las personas a permanecer en sus casas, las costumbres y los hábitos empezaron a cambiar y, por consecuencia, cambiaron también los patrones de consumo tanto de empresas como de las familias, afectando en este caso a la industria textil de México.

### **El impacto de la pandemia en la industria textil: los efectos negativos de las CVG.**

La industria textil tuvo que afrontar una realidad nunca antes experimentada con la llegada del virus Covid-19, el cual impactó de sobremanera los distintos sectores de actividad económica. Muchas fábricas tuvieron que parar su actividad desde el primer decreto sobre el cese de actividades no esenciales (DOF, 2020). El cese de actividades es una medida de control epidemiológico que se viene implementando desde el año 2020, con la cual los gobiernos toman decisiones respecto a cuáles son los sectores de actividad económica que pueden o no desarrollar su actividad. El cese de actividades, junto al confinamiento de la población, las restricciones a la movilidad y las limitaciones impuestas respecto al aforo máximo en los establecimientos fueron las medidas que, a nivel global, intentaron controlar las aglomeraciones y la propagación del virus. Esto provocó que la industria textil se hubiera visto obligada a parar o reducir su actividad productiva, quedando activa solamente el subsector industrial especializado en la fabricación de artículos textiles quirúrgicos.

Se estima que a nivel global la industria textil perdió tan sólo en el 2020, cerca del 30% de las ventas y 90% de los beneficios empresariales; esto es, una pérdida por inventario no vendido, descuentos o reciclaje de las prendas, que oscilaron entre los 140 0000 y 160 0000 millones de euros a nivel global, según estimaciones hechas por la consultora McKinsey (Salvatierra, 2021). Las ventas hechas en línea no pudieron siquiera acercarse a los niveles alcanzados en otros períodos y la productividad cayó a tal punto, que tuvieron que realizarse cancelaciones en la adquisición de suministros, así como reducciones o cancelaciones de pedidos. Según una encuesta realizada por la organización Workers Rights Consortium a una muestra de nueve empresas textiles, el

38% de los trabajadores textiles en 2020 ya habían perdido su trabajo y se encontraban junto a su familia, en una situación de “hambre generalizada” (Salvatierra, 2021).

En México, Manuel Espinosa Maurer, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (Canaintex), en entrevista al periódico La Jornada, dijo que “Una fábrica textil para que sea viable tiene que trabajar lo más cercano a 365 días del año, las 24 horas del día. De lo contrario es muy complicado” (Alegría, 2021). Por ello es que rápidamente, en mayo de 2020, a inicios de la pandemia, Maurer declaraba el punto de quiebre de la industria textil en el país. Desde el inicio de la enfermedad, la industria textil no fue considerada como actividad esencial según el Diario Oficial de la Federación, lo que representó un cese inmediato a las actividades productivas y de comercio relacionadas a ella. Dos meses después de la publicación del DOF sobre la designación de las actividades económicas esenciales, el 90% de la industria se encontraba paralizada, lo que implicaba ventas prácticamente nulas y salarios retenidos para un millón trescientos mil trabajadores que integran la industria. (Xantomila, 2020). La Canaintex solicitaba al gobierno federal la implementación de una serie de medidas de carácter fiscal, y el ataque sistemático a formas de comercio irregulares que se presentan en la industria textil desde hace tiempo. Sin embargo, debido a la crisis de producción y comercio, el énfasis de las peticiones recayó en esta ocasión en la reconversión de la industria como medida estratégica urgente para evitar el cierre completo de fábricas textiles y evitar el colapso absoluto de la economía textil. Y es que la situación se tornó insostenible durante el primer semestre del 2020. Según señalan datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en marzo de 2020, antes de la suspensión de actividades, la fabricación de prendas de vestir había caído un 12.6 % anual, pero para abril del mismo año, la

producción había decaído un 77.9 %. En comparativa, para junio de 2020, había disminuido un 57.4 % respecto al mismo mes del año pasado (Alegría, 2020).

Además de las restricciones impuestas por el gobierno mexicano, otro de los principales efectos nocivos de la pandemia en la industria textil tuvo que ver con la ruptura de la cadena de suministros global, la cual incluso hoy día tiene efectos en el comercio mundial. La crisis de los contenedores, nombre con que se ha designado el problema que ha conducido a la escasez de productos y materias primas y el subsecuente encarecimiento de estos, tiene su origen en el año 2021, cuando el transporte marítimo, principal vía de distribución del comercio mundial, se ve alterado en su proceso de logística. Y es que las industrias liberaron, después de las restricciones impuestas por los gobiernos a la producción en el 2020, una gran cantidad de mercancías para la exportación que se encontraban retenidas, lo cual saturó el mercado marítimo de distribución. Así lo describe el corresponsal para la Revista Expansión Juan Tolentino Morales, quien afirma que “–a partir del tercer y cuarto trimestre del año pasado– (esto) derivó en la saturación de puertos y una lenta rotación de contenedores, lo que derivó en su escasez (Tolentino, 2021a). Para el columnista de la Revista Expansión, el cual le ha dado seguimiento al caso en una serie de artículos presentados para la revista, México empezó a presentar dichos problemas en el puerto de Manzanillo. Las importaciones hechas por el país han superado los 130 mil contenedores mensuales, rompiendo la cifra record de 141 mil contenedores recibidos en enero de 2021 (Tolentino, 2021b). Las operaciones logísticas y operativas en el puerto se han visto rebasadas por este hecho inédito, por lo que, a corto plazo, la inversión en infraestructura ferroviaria para atender el colapso de los contenedores marítimos se ha vuelto una medida urgente para reducir



esta crisis que afecta a nivel mundial.

Y es que como explica Ana María Roura para la BBC Mundo, la crisis de logística en la cadena de suministros fue provocada por la falta de contenedores disponibles para transportar las mercancías, que encareció y sigue encareciendo el flete de transporte.

Hay exportadores que están semanas esperando por contenedores disponibles para transportar su carga y esto ha hecho subir los precios, llegando a costar casi el doble de lo habitual (...) en septiembre de 2020, un flete de China a Estados Unidos costaba unos 4 mil dólares, un año después cuesta más de 20 mil (BBC Mundo, 2021).

Las restricciones y medidas tomadas por los gobiernos ante la pandemia provocaron que, en los puertos, la descarga y recarga de los contenedores se viera interrumpido por falta de personal para hacerlo, de tal suerte que una gran cantidad de contenedores vacíos se encuentran apilados en distintos puertos del mundo, esperando ser usados para transportar las mercancías. Debido a las medidas sanitarias, los buques que llegan a los puertos para descargar su mercancía tienen que esperar su turno en una larga fila para hacerlo, generando un efecto de “cuello de botella”, que es la representación que se usa para mencionar el hecho de que los barcos tienden a aglomerarse en zonas próximas a los puertos, pudiendo pasar días o semanas sin poder descargar los productos. El tráfico marítimo en zonas portuarias; la escasez de contenedores; la reducción del personal portuario, y la disminución de la producción a escala global por las medidas sanitarias, han obligado a repensar la funcionalidad y lógica de la cadena global de suministros.

Pero no todo efecto que ha producido la pandemia en el comercio mundial es negativo, no por lo menos para naciones como México, cuya cercanía con países altamente industrializados y mercados potenciales, como los Estados Unidos, le han hecho

atractivo para la inversión directa y la relocalización de la cadena de global de suministros. Sin embargo, a dos años de la pandemia, la crisis del sector textil en México continua, pues su recuperación se encuentra obstaculizada por prácticas deshonestas e ilegales, que minan el desarrollo de la industria a nivel interno y socavan el empleo y la oportunidad de crecimiento y recuperación económica.

### **El mercado interno, el de mayor incertidumbre**

Una cápsula informativa elaborada sobre el sector textil en México en el 2020 (Meganoticias Mx, 2020), exhibe el panorama que vivía la industria a inicios de la pandemia, así como los riesgos en que se encontraba la misma. Según se muestra, los principales factores de riesgo de la industria fueron los provocados por la ilegalidad y la corrupción. En efecto, pese a la fortaleza económica de este sector, la industria textil venía arrastrando tiempo atrás un conjunto de problemas endémicos que no se habían podido regular, los cuales debilitaron a la industria antes del cese de actividades por la pandemia, y que ya habían sido denunciados por la Canaintex. El ingeniero Manuel Espinosa Maurer ha identificado el contrabando, las prácticas desleales de comercio en la industria textil y el robo de mercancías, como los tres factores más relevantes para explicar la crisis que atraviesa la industria actualmente (González, 2022). Si bien la pandemia fue la gota que derramó el vaso para que el sector industrial se viera arrollado, dichos factores son los que impiden ahora a la industria textil mexicana recuperarse del todo.

Respecto a la competencia desleal, la Canaintex denunció (y lo sigue haciendo) el uso del programa federal IMMEX con fines contrarios a los que fue creado. El programa fue diseñado para generar empleos en el sector manufacturero. Consiste en la importación

temporal de mercancías no terminadas y libre de gravámenes, a condición de que sea dentro del país donde se terminó el proceso de manufactura para que, o bien se retornen las mercancías al país de origen, o bien se exporten directamente a los países destino. (Secretaría de Economía, s/f).

Sin embargo, según la Canaintex, las mercancías importadas son bienes terminados que se introducen al país para ser comercializados directamente en el mercado interno, quedando libre del pago de impuestos. La industria textil formal no puede competir con los precios más bajos en el mercado ofrecidos por este tipo de artículos, lo que conduce a su lenta o malograda recuperación, arrastrando los efectos de rezago que produjo la pandemia. Este es un punto importante, porque el ramo textil es altamente dinámico, incierto y susceptible a variaciones ambientales. Las deudas o pagos atrasados, más las inversiones en nuevos diseños para las próximas temporadas se tornan inciertas en la medida en que los ingresos esperados no llegan del todo por las prácticas deshonestas que genera el comercio ilegal.

Del mismo modo, el contrabando y los robos diarios a mercancías terminadas y materias primas son situaciones que ponen en riesgo el comercio en el mercado interno. El contrabando de telas, libres de impuestos arancelarios, son la materia prima para la elaboración de prendas de vestir que elabora la industria textil informal, las cuales pueden ser cotizadas a un precio más bajo que el que produce la industria textil formal, llegando a perder este último la posibilidad de competir en precios (El Financiero Bloomberg, 2016). Estas circunstancias contrastan enormemente con los resultados obtenidos respecto al mercado externo, ya que, una vez superadas las crisis provocadas por la pandemia en el 2020, el sector textil nacional logró en el 2021, alcanzar un monto

de ventas por exportación de 7,471 millones de dólares (González, 2022). De este modo, podemos ver que el riesgo en que se encuentra la industria textil formal en México después de las primeras fases de la pandemia, resulta de una conjunción de factores internos a los que se ve sometida la industria más que a los efectos de la pandemia, los cuales en su momento logró sortear.

### **No todo es negro: la incorporación de la tecnología en las compras en línea**

Si bien las ventas en línea no supusieron en principio de la pandemia un equilibrio en la compra de prendas de vestir, lo cierto es que sí acostumbraron a sectores de la población que no realizaban compras de productos o servicios en línea, a hacerlo. En efecto, incluso hoy, las compras en tiendas siguen superando las compras en línea; no obstante, a partir del inicio de la pandemia, existe un incremento en la compra de ropa por catálogo en línea.

De los consumidores que hicieron el salto de la compra física a la *online* en 2021, un 48% lo hizo por la pandemia, un 27% por conveniencia, un 11% por la disponibilidad de los productos y otro 11% para hacerse con una promoción. Y, una vez superado lo peor de la pandemia, esta tendencia a la compra por internet se ha consolidado, aunque las tiendas físicas siguen siendo importantes (Galindo, 2022).

Esta ha llevado a muchas empresas a invertir en tecnología y fortalecer así sus ventas. Durante la pandemia, el comercio digital fue representando una opción para la adquisición de productos, creando hábitos de consumo en los compradores, los cuales permanecen y se fortalecen. La marca de ropa Shein, por ejemplo, es una clara muestra de que el comercio digital de la industria textil está en ascenso. Si bien su capacidad para ofrecer mercancías a precios bajos, su amplio y renovado catálogo de productos y

su calidad pueden ser cuestionados, lo que llama la atención de Shein, es lo rápido que se ha colocado a nivel mundial, en las preferencias de los consumidores. En su artículo para el periódico *El País*, la columnista Inma Bonet (2022), entrevista al profesor de International Institute for Management Development (IMD) de Lausana, Mark Greeven. El investigador opina que el éxito en el ascenso de Shein se debe al uso de algoritmos en la identificación de tendencias, así como a una óptima gestión de la cadena de suministros (Bonet, 2022). En efecto, cerca de trecientas empresas trabajan para Shein, las cuales se encuentran ubicadas en el mismo lugar y compartiendo el mismo software (*ibíd.*), por lo que la marca tiene la capacidad para funcionar en red. Además, el *Big Data* le permite a Shein anticipar los lotes de ropa que comercializará.

El algoritmo de Shein es capaz de predecir en tiempo real las tendencias de decenas de mercados. En su plataforma aparecen diariamente prototipos de miles de prendas y, basándose en el monitoreo del comportamiento de los usuarios, es capaz de predecir la demanda y el número de artículos que realmente se necesitará en el inventario (...) La clave está en realizar pequeños encargos (incluso inferiores a 100 piezas) a sus diversos fabricantes, de los que Xu se ganó la confianza pagándoles con rapidez (Bonet, 2022).

Entonces, se desprende de lo declarado por Greeven, que la marca generó una ventaja competitiva real con el acortamiento de la distancia geográfica entre las empresas satélites que producen para ella. Este sistema de organización, descrito en el presente ensayo bajo el nombre de Clúster, implica la cercanía geográfica de las empresas que a manera de red, detonan actividad económica regional. Como se había señalado más arriba, el Clúster presenta varias ventajas propias a su sistema de organización, como el hecho de contar con una cadena de proveedores con proximidad espacial. Con la ruptura de la cadena de suministros a nivel global por la pandemia, el hecho de que Shein

contara con empresas de suministros locales, favoreció el sistema de organización de la marca para comercializar sus prendas y le brindo una ventaja comercial inigualable, que aumentó considerablemente el valor de sus ventas.

“(…) la consultora Sinolink Securities estima que en 2020 sus ventas se dispararon un 250% interanual, hasta alcanzar unos 9.500 millones de euros, mientras que en 2021 sus ingresos superaron los 14.800 millones de euros, casi siete veces más que antes de la crisis sanitaria” (Bonet, 2022).

La tendencia a la regionalización empieza a ser una medida que las empresas han comenzado a considerar a nivel mundial, toda vez que la infección puso a la cadena global de suministros de cabeza. En su afán de evitar los subsecuentes efectos de la pandemia en la cadena de valor, las empresas están considerando o se han venido reubicando en lugares próximos a donde se puedan aprovechar mejor las bondades económicas de determinada región. La diseñadora Jasive Fernández, directora de la marca Niza, lo explica del siguiente modo:

Todos tuvimos que hacer una reestructura cuando arrancó la pandemia, incluso respecto a la elección de materias primas y de transformación (...) La diferencia es que antes producíamos a gran escala y hoy viene mucho la regionalización, porque con la pandemia vimos cuánto puede afectarnos que la cadena de producción dependa de terceros que además están muy lejos” (Grimaldo, 2021).

### **3. Pensar en una economía desglobalizada y regionalizada**

#### **Mientras más cerca mejor: la relocalización de la cadena de valor en la industria textil**

Los cambios esperados que se venían perfilando desde el año 2021, centran parte de su estrategia en su relocalización respecto a la cadena de valor global. Estar más cerca

de las cadenas de suministros, de mercados o de sus respectivas casas matrices, les ha reportado una ventaja competitiva y ha reducido la incertidumbre de eventos coyunturales como los sucedidos con la pandemia. El aprendizaje que ha dejado la pandemia en la industria tiene que ver con la flexibilización de sus operaciones y sus estrategias globales de geolocalización. La flexibilidad es obligada porque como ya se mencionó, una gran cantidad de prendas de vestir y ropa interior quedaron almacenadas sin poder venderse en el tiempo y precio previsto. Mucha de esta ropa terminó por rebajarse y venderse en tiendas de descuento (outlets) o simplemente se recicló. Pero no sucedió así para toda la industria. El columnista Javier Salvatierra (2021) explica que algunas empresas líderes en la industria del vestido habían optado por reducir el tamaño de su inventario y apoyados en modelos flexibles de producción, lograron desarrollar un sistema eficiente de productividad y almacenaje, sustentado en producciones frecuentes pero cortas y producidas en mayor parte en proximidad con las cadenas de valor global, tal y como lo hace el esquema de la marca de ropa Shein (Bonet, 2022).

Los vaivenes de la pandemia han enseñado que la agilidad y la flexibilidad son valores en alza en el mundo de la moda para no sobrecargar el inventario y tener luego que deshacerse de las prendas a base de descuentos. “Los plazos de entrega más cortos y de menor cantidad reducen el riesgo para el comprador”, explica Hoejenbos. En esa apuesta, cuanto más cerca estén las fábricas, mejor. (Salvatierra, 2021)

El nombre que se le ha dado a esta práctica de relocalización de las empresas en la cadena de valor global es *nearshoring*, e implica la reubicación de las fábricas en países cercanos a las empresas matrices (Cota, 2022). Las empresas están recurriendo a ellas debido a que, en los dos primeros años de pandemia, enfrentaron algunos

inconvenientes en los países donde se encontraban asentadas. O por lo menos eso es lo que les sucedió a empresas norteamericanas situadas en Asia, que ahora podrían reubicarse en México dada su cercanía con Estados Unidos. De la misma manera, empresas ubicadas en Asia consideran mudar sus operaciones a México, para aprovechar las ventajas regionales que ofrece el país, como mano de obra barata, la cercanía con los Estado Unidos y el tratado comercial que México tiene con este país y Canadá. En su artículo, Isabella Cotta (*ibíd.*) señala que el Secretario de Hacienda y Crédito Público en México, Rogelio Ramírez de la O, se encuentra hablando con las empresas para que éstas aprovechen la cercanía del país con los Estados Unidos y Canadá, así como los acuerdos comerciales que existen entre estos tres países.

### **Desglobalización: una visión crítica**

El sistema económico como lo conocemos se ha visto vulnerado por las múltiples crisis, en el caso de la industria textil se pudo observar cómo los altos niveles de la globalización de la cadena de valor afectaron de manera significativa uno de los sectores más importantes como es la industria textil y que además tuvo repercusiones económicas fuertes y desiguales en los distintos mercados. Esto es gracias a los mitos del mercado que se han arraigado.

Palermo (2004) identifica por lo menos cuatro mitos: el primero es que el mercado es justo, haciendo referencia a la idea de que parte de una misma línea donde todos los mercados tienen las mismas capacidades y medios más o menos iguales para en este caso, afrontar una crisis de las dimensiones del coronavirus; el segundo que el mercado es libre explica que el mercado es un espacio regulado por las relaciones de poder autoritarias y jerárquicas que determinan las políticas que los países con menos poder



deberán seguir; tercero que el mercado ofrece igualdad de oportunidades, esto es ahora impensable por las condiciones en las que se desarrollan los mercados de los países centrales y periféricos con grandes brechas de desigualdad; y cuarto que el mercado es productor de riqueza, si bien esto se considera un mito, cabe aclarar que esa riqueza se genera por la capacidad de aprovechar los recursos desmedidamente y de atravesar por procesos de precarización del trabajo, por lo tanto, el mercado si genera riquezas, pero estas se acumulan en manos de unos cuantos. Palermo (2004) describe este mito de la siguiente manera:

“Bajo el capitalismo, producción y distribución son dos procesos interdependientes. El propietario de los medios económicos (el capitalista) adquiere en el mercado los medios de producción: las maquinarias, las materias primas, la fuerza de trabajo y todo lo que sirve para la producción. Bajo el empuje de la competencia, el capitalista trata de pagar lo menos posible estos recursos, y al mismo tiempo trata de explotarlos en el mejor modo, sea en sentido cuantitativo (evitando derroches) sea cualitativo (utilizándolos de modo intensivo, y combinándolos en la mejor forma posible). Al final del proceso productivo se obtiene un producto. Este producto es propiedad del capitalista, no de la sociedad, ya que es él, el capitalista, no la sociedad, quien ha anticipado el capital. La acción de la competencia, por lo tanto, lleva al capitalista a vender su producto a un precio relativamente bajo, y esto aumenta la necesidad de producir minimizando los costos, desembolsando por los medios de producción el mínimo posible y exprimiéndolos al máximo” (p. 79).

Ante esto surge el debate sobre el papel que juega lo local y lo regional en un contexto donde la globalización ha mostrado sus múltiples desventajas. Por ello se propone adoptar una visión crítica del capitalismo y verlo más allá de una crisis económica o cultural sino también como una crisis social y ecológica. Pensar en un proceso

desglobalizador nos obliga a voltear a lo local, a lo regional y a lo próximo. La desglobalización debe enfatizar en la crítica a la insostenibilidad del modelo capitalista basado en el consumo excesivo, la ampliación de la desigualdad y el desgaste de los recursos naturales.

En palabras de Acosta y Brand (2018) “los problemas sociales, económicos, ambientales y políticos se agravan [...] Esto genera motivos más que suficientes para seguir buscando alternativas de fondo, que no solo cuestionan la fase neoliberal del capitalismo, sino que critiquen al propio capitalismo” (p. 20). En ese sentido los actores sociales como el Estado, empresas y universidades tienen un papel fundamental para crear consensos en torno a la transformación de las estructuras productivas y los patrones de especialización de nuestro país, para fortalecer el mercado interno y a la vez contribuir al fortalecimiento de la región de América Latina.

### **Conclusiones**

Los análisis actuales que se realicen sobre cualquier industria en cualquier país deben necesariamente considerar su funcionamiento como parte de un mercado global de bienes y servicios. La globalización económica por su misma naturaleza busca integrar a todas aquellas naciones que cuenten con la infraestructura y condiciones económicas y de conectividad adecuadas, dentro de cadenas de valor globales, en las que empresas y naciones participen en la actividad económica.

Sin embargo, y por más que pese reconocerlo, no todas las economías del globo se insertan en las cadenas de valor global ni participan en la actividad económica mundial, sino sólo aquellas regiones que cuenten con la suficiente riqueza, nivel de desarrollo, especialización y cualificación de su mano de obra. La reproducción del capital se

asegura en entornos con suficiente desarrollo tecnológico, político, económico y social, donde la recuperación de la inversión y los riesgos sean mínimos y donde las economías se encuentran integradas claramente en una división internacional del trabajo.

La pandemia ha sido un evento que ha venido a transformar por completo el orden que se tenía y ha obligado a reestructurar las reglas del juego mundial. Sus efectos paralizaron la cadena de valor global y tensaron las relaciones entre los agentes económicos. La pandemia fracturó ahí donde más duele a la economía global: en la interdependencia entre empresas y naciones. Sin embargo, no afectó por igual a todas las cadenas de valor. La industria textil, fue una de las ramas que más sufrió los embates de la pandemia a nivel mundial y a nivel regional, pues al no ser en principio considerado un sector esencial, se vio obligado a dejar de operar. Las Pymes se vieron fuertemente golpeadas por su incapacidad de adquirir volúmenes más grandes de insumos. También se vieron afectadas las grandes empresas, las cuales, ante la pandemia, dejaron de adquirir bienes, cancelaron diseños y pedidos realizados.

Analizar la industria textil en México permite observar, además de las circunstancias sufridas por la industria a nivel global, algunos procesos importantes a nivel local que nos interesaría rescatar en estas conclusiones. En primer lugar, la empresa textil es sumamente importante en términos de la actividad económica y de inversión que detona. Una enorme cantidad de empleos directos e indirectos se vieron comprometidos, sobre todo en los inicios de la enfermedad, lo que obligó a los gobiernos a repensar la definición de esencial. Con algunas estrategias como la reconversión de la industria textil, se logró paliar momentáneamente el problema de la pérdida de empleos y se logró salvar a la industria.

Sin embargo, superados los primeros meses de la enfermedad, la industria enfrentó problemas internos. Su recuperación se ha visto afectada por problemas como delincuencia, comercio informal y comercio deshonesto, que al parecer tiene efectos paralizantes en el ramo. La industria tiene que seguir pagando los adeudos en los que incurrió durante los primeros años de la enfermedad, pero estos problemas endémicos la siguen colocando en una situación de vulnerabilidad.

Pero el panorama no es del todo malo. Como resultado del encierro obligado por la enfermedad, el aumento de las ventas en línea aumentó. Los números quizá no sean tan halagadores en el sentido de que las compras virtuales no alcanzaron las ventas en tiendas físicas de años anteriores; no obstante, las cifras refieren un aumento de las ventas en línea, que sigue creciendo. Lo que hizo la pandemia, fue en cierto modo acostumbrar a los consumidores a adquirir los bienes por este medio. Esto sugiere una oportunidad grandiosa para el comercio textil en el futuro.

Otro hecho importante que surgió como consecuencia de la pandemia fue que las cadenas de valor se están reacomodando a los países cuyas casas matrices se encuentran cerca. O empiezan a ubicar sus fábricas en contextos donde la colocación de sus productos quede más cerca. Esto es algo que ya se empezaba a vislumbrar durante los primeros meses de la pandemia, cuando el comercio global empezó a mostrar distintos tipos de problemas regionales que afectan más ciertos contextos que otros.

Ante este escenario es necesario fortalecer el diseño, elaboración, implementación y evaluación de políticas públicas que fomenten los nuevos patrones de especialización considerando: 1) la regionalización que busque la mayor competitividad de las empresas nacionales y que aproveche los activos locales; 2) el desarrollo de introducción de

tecnologías y procesos de innovación que fortalezcan la competitividad regional; 3) el fortalecimiento de las fallas en los mercados como el empleo, la competitividad y las relaciones entre los distintos actores y; 4) que atiendan a necesidades inmediatas para reducir la pobreza, el desempleo, la desigualdad y el desgaste del ecosistema por la sobre explotación de los recursos naturales.

### **Referencias.**

Acosta, A. y Brand, U. (2018). Salidas del laberinto capitalista. Decrecimiento y postextractivismo. Fundación Rosa Luxemburgo.

Alegría, A. (28 de febrero de 2021). Covid-19 profundizó la crisis en industria textil: temen reforma eléctrica. La Jornada. <https://bit.ly/3P2Kgc8>.

Banco Mundial (2018) Casi la mitad de la población mundial vive con menos de 5, 55 dólares al día. Comunicado de prensa. <https://bit.ly/3BQH1Bp>

BBC Mundo (15 de septiembre de 2021). Qué es la crisis de los contenedores y cómo afecta el comercio mundial y a tu bolsillo. [Vídeo]. <https://bit.ly/3BVZGw1>

Becattini, G. (2002). Del distrito industrial marshalliano a la teoría del distrito contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. Investigaciones regionales. 1, pp. 9-32.

Bonet, I. (20 de mayo de 2022). Shein: la voracidad del enigmático grupo textil chino que le está comiendo terreno a Zara. El País. <https://bit.ly/3QvsCPu>

Cota, I. (28 de abril de 2022). El gobierno apuesta por la relocalización de cadenas de valor para impulsar la economía de México. El País. <https://bit.ly/3p5bZhO>

Dirección General de Empresa e Industria (European Commission) (2008). The concept of cluster and cluster policies and their role for competitiveness and innovation. Main

- estatistical results and lessons learned. Oficina de publicaciones.  
<https://data.europa.eu/doi/10.2769/67535>
- DOF, (2020). Acuerdo por el que se establecen acciones extraordinarias para atender la emergencia sanitaria generada por el virus SARS- CoV2. SEGOB, México. 2 p.
- El Financiero Bloomberg (1 de agosto de 2016). México pirata: La industria textil, presa del contrabando. <https://www.youtube.com/watch?v=nL3JZ7MRMgY&t=288s>
- Galindo, C. (3 de mayo de 2022). El negocio de la moda en la era del algoritmo: hipepersonalización y metaverso. El País. <https://bit.ly/3QrcnCS>
- Gereffi, G. (2005) The global economy: organization, governance and development, en N. Smelser and R. Swedberg (eds) Handbook of Economic Sociology, 2nd edition (New York, Russell Sage Foundation), P.p. 1-31.
- Gereffi G. y Fernández-Stark K. (2016) Global Value Chain Analysis: A Primer, The Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness, pp 2-34
- González, L. (25 de marzo del 2022). Ventas textiles al exterior rebasaron nivel prepandemia en el 2021. El Economista. <https://bit.ly/3BRGHm7>
- Grimaldo, A. (26 de mayo de 2021). Renovarse o morir: mujeres al frente de la industria textil en México. Expansión Mujeres. <https://bit.ly/3dcTg12>
- GVR. (2022). Textile Market Size, Share & Trends Analysis Report by Raw Material (Cotton, Wool, Silk, Chemical), By Product (Natural Fibers, Nylon), By Application (Technical, Fashion), By Region, And Segment Forecasts, 2022 – 2030. Report ID: GVR-1-68038-736-0.
- Herrera, M. Á. (2013). Antonio Gramsci y la crisis de hegemonía: la refundación de la ciencia política. Universidad Nacional de Colombia.

<https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/80903>

INEGI y CANAINTEX, (2020). Conociendo la Industria Textil y de la confección.

Colección de estudios sectoriales y regionales. México. 51 pp.

Iniciativas Clústers de Bogotá-región (14 de mayo de 2014). Conferencia de Michael

Porter en el Foro Clústers y Valor Compartido. [Vídeo]. <https://bit.ly/3p4CEv2>

Kasacoff, B. y López, A. (2008). América Latina y las Cadenas Globales de Valor:

debilidades y potencialidades. *Journal of Globalization, Competitiveness & Governability*, (2)1. pp.18-32. DOI 10.3232/ GCG.2008. V2.N1.01

Meganoticias Mx. (15 de mayo de 2020) ¡La industria textil mexicana no aguanta más!

[Vídeo]. [https://www.youtube.com/watch?v=jVasM\\_ugMzc](https://www.youtube.com/watch?v=jVasM_ugMzc)

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2020). La COVID-19 y las industrias de los

textiles, el vestido, el cuero y el calzado. Nota informativa sectorial de la OIT. Suiza. 7pp. <https://bit.ly/3vKsYd1>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2007).

Competitive Regional Clusters. Estudios de la OCDE sobre innovación regional.

Pacheco, R. (2007). Una crítica al paradigma de desarrollo regional mediante clusters

industriales forzados. *Estudios Sociológicos*. 25 (75), pp. 683-707.

Palermo, G. (2004). El Mito del Mercado Global: Críticas de las teorías neoliberales. El

ViejoTopo.

Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business*

*Review*. 76 (6), pp. 77-90.

Ramírez, H. T. y Torres, A. T. (2021). La lucha de los actores por el suministro de vacunas

contra el SARS-CoV-2. En Martínez, V. G., Paredes, A. M. y Torres, V. A.

- (Coords). COVID-19 desde la mirada de las Ciencias Sociales y las Humanidades. UAM-X.
- Romero, A. (2002). Globalización y pobreza. Universidad de Nariño.
- Salvatierra, J. (28 de febrero de 2021). Crisis en la industria textil: un 2021 con la moda de hace un año. El País. <https://bit.ly/3QvILVY>
- Secretaría de Economía (SE) (2022). Textil y Vestido. Economía para todos. Secretaría de Economía. <https://bit.ly/3vNxNC8>
- Secretaria de Economía. (s/f). Autorización del programa IMMEX para empresas industrial, deservicios y albergue. <https://bit.ly/3dgyqO9>
- Senado de la República. (8 de mayo de 2023). Senado impulsa reconversión de industria textil para considerarla actividad esencial durante la pandemia. Coordinación de Comunicación Social.
- Stiglitz, J. E. (2012). El precio de la desigualdad: el 1% de población tiene lo que el 99% necesita. Taurus. <https://bit.ly/3i9wiY7>
- Svampa, M. (2018). La difícil tarea de pensar alternativas al capitalismo. En Acosta, A. y Brand, U. Salidas del laberinto capitalista. Decrecimiento y postextractivismo. Fundación Rosa Luxemburgo.
- Tolentino, J. (15 de diciembre de 2021a). Las empresas logísticas se preparan para otro año desafiante, pero más estable. Revista Expansión. <https://bit.ly/3JC3dkR>
- Tolentino, J. (16 de marzo de 2021b). El mundo afronta una sobredemanda de contenedores que ya afecta a México. Revista Expansión. <https://bit.ly/3dfTlkF>
- Werner, K. y Weiss, H. (2003). El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales. Sudamericana.



Efectos de la pandemia

Xantomila, G. (4 de mayo de 2020). Textileros afirman que no tienen dinero para pagar la segunda quincena de mayo. El Sol de Sinaloa.