

DESARROLLO REGIONAL EVIDENTE, DIRECTO Y APRECIADO

Jarmila Olmedo de Garcilita

1.— México es todavía un país de desigualdades, tanto en lo económico, como en lo político, en lo social y en lo cultural.

2.— Además de la manifestación de las desigualdades económicas a nivel sectorial —las que han sido objeto de atención por parte del Estado desde hace muchos tiempo—, persisten, y en muchos casos se agravan, las desigualdades regionales.

3.— Muchas de estas desigualdades tienen su origen en factores de tipo histórico, y su agudización actual se debe a la concentración económica en determinados centros del territorio nacional, sobre todo la concentración de la industria, que se ha dado en las tres principales ciudades del país y primordialmente, en nuestra capital.

4.— Si bien en un principio la concentración industrial en unos cuantos centros urbanos de México, favoreció el crecimiento económico, puesto que propició importantes economías externas y de escala y con ello, un medio favorable a las actividades productivas, a la larga ha surgido, e inclusive se ha consolidado, una importante brecha entre los costos sociales y los costos privados, derivada de la aglomeración y la desigualdad regional.

5.— Ya desde la década de los 40, al tomar impulso la industrialización del país, se reconocía la existencia de desigualdades regionales en México, pero se consideró que sería perjudicial combatirlas “prematuramente”, ya que eran un mal necesario que habría de ir desapareciendo conforme se afianzaran las primeras etapas del desarrollo económico, fundamentadas en el propio proceso de industrialización.

6.— En México las necesidades mismas del desarrollo en algunos casos, aunque también circunstancias fortuitas en otros, han determinado que el Estado asuma una participación cada vez más activa en la vida económica.

7.— Las empresas públicas (alrededor de 850 en la actualidad), constituyen un medio idóneo de participación del Estado en la economía, pero el surgimiento de ellas ha obedecido más a necesidades coyunturales que a una verdadera política de empresas públicas, con objetivos previa y cuidadosamente diseñados.

8.— De hecho, las empresas públicas como instrumento de política económica, han tenido un papel limitado, lo que no significa que no pueda dárseles en el futuro una amplia proyección en tal sentido, de la que ya se vislumbran intenciones y acciones de alcance significativo, algunas de las cuales seguramente surgirán en este foro.

9.— En lo futuro deberá, no sólo seguirse consolidando el sector paraestatal, sino inclusive ampliarse su campo de acción, sobre todo el de las empresas públicas industriales. Con ello se podrán dar al proceso de industrialización las modalidades que le permitan seguir siendo el fundamento del desarrollo económico del país, pero cada vez con mayor equidad, uno cuyos aspectos más significativos es la disminución de las disparidades regionales.

10.— Es por ello que considero que dada su importancia cualitativa y cuantitativa en la economía nacional, las empresas públicas industriales (más de 300 en la actualidad), deben aprovecharse en toda su dimensión, utilizándolas como instrumentos de descentralización y desarrollo regional. Que las empresas de nueva creación o las ampliaciones de las existentes comprendan, entre sus objetivos prioritarios, su localización en áreas fuera de las tradicionales, y concretamente, en las regiones que hasta ahora han sido poco industrializadas, pero que cuenten con ventajas comparativas que permitan prever también el éxito financiero de la inversión.

11.— Esto significa que no sólo se trata de desconcentrar industrias, sino todavía más, de promover nuevos centros industriales, usando a las empresas públicas, sobre todo aquéllas con alta ubicuidad en su localización, como el elemento motriz que contribuya a crear un medio industrial propicio, que atraiga a los industriales privados cuando tomen sus decisiones en materia de localización.

12.— Lo anterior quiere decir que las empresas privadas, por su propia definición económica, difícilmente actuarán como "pioneras", estableciéndose en sitios que no ofrezcan, de inmediato, condiciones industriales favorables que rebasen la mera provisión de infraestructura física y de estímulos gubernamentales. El empresario privado busca más: un medio en el que ya existan empresas industriales que operen normalmente, en el que haya posibilidad de encontrar mano de obra con cierta calificación, en el que las economías de escala y externas sean evidentes; en fin, lo que puede entenderse como "un medio industrial adecua-

do". De no ocurrir esto, los empresarios preferirán localizarse en los sitios tradicionales que para ellos ofrecen seguridad, pese a la existencia de desventajas, inclusive deseconomías, derivadas del congestionamiento urbano.

13.— Ahora bien, las empresas públicas son las únicas que al estar bajo el control del Estado, pueden planificarse anteponiendo el interés social a la obtención inmediata de ganancias y así afrontar el inconveniente económico inicial de localizarse no sólo fuera de los centros industriales tradicionales, sino inclusive, en regiones que —desde el punto de vista de los criterios privados de localización—, no resultan tan atractivas por su insuficiencia actual de ciertos recursos naturales y de mano de obra altamente calificada, lejanía de los mercados de consumo, etc., pero que son, sin embargo, parte integrante de nuestro territorio nacional.

14.— La proposición anterior se enfrenta, sin embargo, a una dificultad significativa, y que consiste, en la tendencia, bastante justificada en muchos casos, de esperar que desde el punto de vista de sus resultados financieros, las empresas públicas se comporten con "eficiencia económica", de manera muy similar a las privadas.

Esta aseveración no podría extenderse, desde luego, a la totalidad de las empresas industriales públicas, pues es cierto que en el pasado también se han tomado en cuenta consideraciones de índole social o de fomento económico en su operación, aunque desafortunadamente, sin la suficiente planeación para el caso.

Es por ello que, debería proporcionarse un "subsidio especial de localización", adicional a los que concede el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, cuando las empresas públicas industriales —que podrían denominarse "promotoras"—, se localicen en áreas poco favorables (de acuerdo con las consideraciones en torno a la situación actual en cuanto a recursos, mano de obra y mercado). Con ello, se sanearían sus estados financieros desde un principio, evitándose las críticas innecesarias e injustas con respecto a su operación.

15.— Finalmente, es necesario subrayar que el subsidio sería totalmente explícito y transparente, por lo que no ocultaría —de ninguna manera— ineficiencia, lo que es muy justificable evitar, pero sí daría, en cambio, todavía una mayor dimensión social a las empresas públicas, al posibilitarse que su contribución al desarrollo regional sea más evidente, directa, efectiva y también, en consecuencia, más apreciada.