

Estado y burguesía industrial en Honduras*

ANTONIO MURGA FRASSINETTI **

1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo es un intento por tratar de caracterizar el comportamiento político de una fracción burguesa relativamente pequeña —la industrial— con respecto al papel que ha jugado el Estado en el proceso de desarrollo de un país que ha comenzado recientemente su industrialización como es Honduras.

Este trabajo se basa en las entrevistas y encuestas aplicadas a 57 industriales. Para su selección se dispuso de la lista de las 100 empresas industriales más grandes del país en base al valor de producción y el número de obreros. De estas 100 se escogieron 55 en las que se trató de entrevistas a los ejecutivos de mayor jerarquía: presidente, gerente o propietario. Además, se incluyó a 10 líderes empresariales vinculados a las asociaciones y cámaras industriales. El universo original compuesto por 65 industriales se redujo finalmente, a 57: 48 empresarios y 9 líderes industriales.

Las entrevistas con los industriales se llevaron a cabo durante los meses de junio-agosto de 1973 es decir, medio año después del derrocamiento del régimen del entonces coronel Ramón E. Cruz y del regreso otra vez al poder, del general López Arellano. Los cambios políticos que comienza a imprimir el nuevo régimen militar como son por ejemplo, el arrendamiento forzoso de tierras y la sindicalización obrera obligatoria, abrieron al país por lo menos entre diciembre de 1973 y mayo del 74, las puertas para agilizar el proceso de cambio social en la medida que por

* Este trabajo fue presentado al seminario Estado y clases sociales que bajo la dirección de Ruy Mauro Marini, se realizó en la División de Estudios Superiores de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México durante el primer semestre de 1975. El autor agradece los comentarios críticos de Ruy M. Marini y de Julio Cotler a la versión original.

** De la Escuela Nacional de Antropología e Historia. México.

primera vez en la historia hondureña del siglo xx, el Estado se enfrentaba más o menos abiertamente a los intereses de la burguesía local e internacional al mismo tiempo que procuraba —con cierta timidez— propiciar una relativa movilización de las clases dominantes y particularmente, del proletariado urbano y del campesinado más organizado en el país.

En ese contexto, este trabajo trata de describir y analizar la actitud de la burguesía industrial acerca del papel económico del Estado. Para ello analizaremos básicamente, tres puntos: a) el papel del Estado en el proceso de industrialización; b) la forma como percibe la burguesía industrial el papel desempeñado por ese Estado y c) la politización empresarial en tanto mecanismo de influencia en la toma de decisiones.

2. ESTADO E INDUSTRIALIZACIÓN

Es difícil comprender la inserción de la burguesía industrial latinoamericana en la estructura social ni la forma que asume su crecimiento y su perspectiva político-ideológica sin un examen previo de la manera como se gestó esta fracción de clase. En términos generales, la burguesía industrial de nuestros países parece haber sido según los casos y los momentos en que se constituye, el resultado de la modernización de las "élites" oligárquicas, de los grupos de inmigrantes o de los "sectores intermedios" ligados al aparato estatal. En cualquiera de los casos y sobre todo luego de 1930, su crecimiento sea cual fuere su origen, ha dependido del papel económico asumido por el Estado.

En efecto, cuando con posterioridad a la gran crisis del 29 el proceso de industrialización sustitutiva se hace posible y se constituye en el eje de la reactivación de la economía local, el Estado modifica acentuadamente sus funciones económicas al punto de asumir prácticamente el papel de promotor y protector del crecimiento industrial a través de una serie de medidas de política económica tendientes a financiar el nuevo sector económico.¹ Este patrón de crecimiento ha determinado así, que el político precediera al empresario industrial y le abriera en gran medida, el camino para su éxito económico.²

En el área centroamericana, el Estado también ha jugado aunque un poco más tardíamente, el mismo papel que el de aquellos países que arrancaron su industrialización acelerada desde los años de 1930-40. Condicionada su respuesta por la forma de integración del enclave bananero al resto de la sociedad, los países centroamericanos no respondieron de la misma forma que otros países como Argentina o Brasil, a la crisis del 30.³ Mientras en estos países, la crisis abre las puertas para impulsar la industrialización sustitutiva, en los centroamericanos la crisis las abre para comenzar una larga fase de estancamiento.

Las modificaciones que se producen a partir de la década de 1940 permiten recién vislumbrar nuevas posibilidades de crecimiento económico

para la sociedad centroamericana. La crisis de la economía agro-exportadora, el debilitamiento de las importaciones por efecto de la segunda guerra mundial, el crecimiento del mercado interno, la consolidación de los "sectores intermedios" bajo las banderas del nacionalismo-desarrollista así como el debilitamiento relativo de la dominación oligárquica y su paulatino reemplazo por la pequeña burguesía, se tradujeron en el plano económico e ideológico, en un cambio importante en tanto se comenzaba a plantear la industrialización sustitutiva como la nueva alternativa de desarrollo al mismo tiempo que el Estado empezaba a intervenir en el proceso económico para "ponerse al día con las actividades mínimas de desarrollo de las otras naciones de la región".⁴

La transición del régimen de depresión al período postbélico de aspiración desarrollista ocurre en Honduras a fines de 1948 y principios del 49 cuando acaba la larga dictadura de Carias Andino y comienza el período de su ministro de Guerra, Juan M. Gálvez, teñido de ciertos tintes democratizantes. Ese cambio político significó en el plano de las medidas económicas, el abandono paulatino de una vieja política basada en la restricción del papel económico del Estado, prácticas fiscales y económicas ortodoxas y fomento y respaldo a la economía agroexportadora por otra en la que el Estado comienza a adoptar una serie de medidas que asumen gradualmente rasgos favorables al proceso de diferenciación económica: así, se emprenden programas de construcción de carreteras, se crea el Banco Central y un Instituto de Desarrollo, se instituye la reforma monetaria, se expande la generación de energía eléctrica, se implementa una política crediticia para favorecer ciertas áreas de la economía, etcétera.⁵

Finalmente, a partir de la segunda mitad de la década del 50 el Estado asume ya una actitud más definidamente pro-industrialista. Tal como indicaría algunos años más tarde un documento oficial: "Para que el sector privado aproveche las posibilidades de inversión derivadas del mayor mercado, la política gubernamental deberá estar dirigida hacia la remoción de los escollos que frenan el desarrollo industrial del país, mediante inversiones en infraestructura económica, asistencia técnica y financiera al sector privado, capacitación de personal y, en general, de medidas y acciones de política industrial que aseguren a la industria manufacturera un mayor beneficio..."⁶ Y así fue en efecto.

Y para ello, se establece en 1955 la reforma arancelaria, se firma en 1958 la ley de Fomento Industrial y en 1960, el Tratado General de Integración Económica al mismo tiempo que comenzaban a instrumentalizarse una serie de medidas económicas como son la promoción de una política crediticia más favorable a la industria, el establecimiento de aranceles proteccionistas y la eliminación de cargas tributarias etcétera, que pasaron a constituirse —bajo la acción pionera de la CEPAL— en el eje directriz de la acción estatal dirigida a promover y apoyar el proyecto de industrialización interna. Así, por ejemplo, el análisis de los beneficios distribuidos

por la ley de Fomento Industrial, indica que éstos subieron de 62.6 mil lempiras en 1958 a 67.6 mil en 1960 y a 6.5 millones en 1965 y a 11.2 millones en 1970. Esto ha llevado a indicar oficialmente, "... que el total de beneficios concedidos a las empresas clasificadas en el año de 1970, fue del orden de 11.2 millones de lempiras, lo que demuestra por una parte el costo social que el país está pagando y, por otro, el sacrificio fiscal a que se ha sometido para promover el desarrollo industrial. Si a estas exoneraciones se le comparan con el Producto Industrial generado en ese mismo año que fue de 98.7 millones de lempiras, ellas representan el 11.4 por ciento de dicho producto. La tasa de crecimiento para el período 1965-1970 del total de beneficios fue de 11.3 por ciento y la del producto de la industria fabril de 11.5 por ciento lo que demuestra un paralelismo muy significativo, esto es, que el crecimiento industrial se está impulsando a costa de la subvención que el Estado le está otorgando a la industria".⁷

En ese sentido, el análisis del papel del Estado en tanto que institución estratégica del proceso de industrialización se hace obligado. Y ello justamente, porque si bien el crecimiento industrial se llevó a cabo con inversiones de capital extranjero y de riqueza pre-industrial (sobre todo de los grupos de inmigrantes que operaban en el sector comercial) dicho crecimiento no se hubiera procesado con la velocidad que lo hizo, si al mismo tiempo el Estado no se hubiera avocado a través de su política presupuestaria, a promover por la vía indirecta, la financiación de las nuevas y crecientes empresas industriales.

Por eso, la aceleración del crecimiento industrial hondureño es bastante significativo. En efecto, la expansión del mercado interno durante la década del 40 y la aparición de un régimen dirigido a crear la base infraestructural —carreteras, energía eléctrica, etcétera— y adecuar el marco jurídico-administrativo para el crecimiento industrial desde 1949, no condujeron por sí mismos a acelerar las actividades industriales del país. Y no es sino hasta fines de la década del 50 pero sobre todo a lo largo del 60 cuando se establece el mercado común centroamericano y sobre todo cuando se implementan una serie de políticas económicas muy específicas (v.gr.: política arancelaria, incentivos fiscales, continuidad del viejo liberalismo frente al capital foráneo— destinadas a la canalización de capitales no-industriales al sector industrial vía beneficios y privilegios que otorgaba esa política estatal, que las actividades industriales toman un auge verdaderamente significativo.

Entonces, si las políticas estatales se encaminaron a financiar indirectamente el crecimiento industrial del país bajo el control del capital foráneo y en menor medida del local, es evidente que tanto la industrialización como la burguesía industrial no son sino resultados de la acción económica del Estado la que al promover el crecimiento del sector industrial y de la burguesía industrial, se constituyó en la palanca principal de todo

ese proceso. Tal como ha indicado Torres Rivas: "En el análisis del cambio social (centroamericano) destaca el papel del Estado sin cuya presencia activa los actores sociales que concurren al mercado por sí mismos se hubieran encontrado incapaces de enfrentar las tareas que esas transformaciones exigen".⁸

Las consideraciones anteriores han procurado poner de relieve dos hechos importantes: primero, que el intervencionismo estatal ha desempeñado un papel de primer orden en la creación y desarrollo de la industria y del empresariado industrial; y segundo, que dadas las características que asume ese proceso de industrialización, el empresariado industrial ha establecido desde su aparición, estrechos vínculos y relaciones de dependencia frente al Estado.

3. ESTADO E IDEOLOGÍA EMPRESARIAL

La formación reciente de la burguesía industrial hondureña es también un factor clave para la comprensión de la ideología empresarial. Constituido durante las últimas dos décadas por la superposición de grupos de origen sectorial bastante diferentes y sin ninguna tradición industrial así como por grupos de origen étnicos distintos, la burguesía industrial hondureña constituye todavía una fracción heterogénea que no reacciona en su conjunto como grupo frente a los problemas que confronta y debe resolver. Incapaces pues, de desarrollar una conciencia de clase "no han asentado modos de pensar, sentir y actuar uniformes y peculiares, lo que ha dificultado la formación de una ideología empresarial capaz de dirigir la acción de todos en beneficio de los intereses comunes".⁹

En efecto, si bien la burguesía industrial define los desajustes estructurales y los obstáculos que impiden un mayor crecimiento de la economía local en su conjunto y del sector industrial en particular, en base a las deficiencias político-administrativas que han caracterizado tradicionalmente al aparato estatal y han planteado la corrección de esas deficiencias por el lado de una definición más precisa acerca del papel económico-político que el Estado debe desempeñar dentro del proceso económico, el objetivo central que ha guiado las relaciones de la burguesía industrial con el Estado ha sido principalmente, el de la consolidación de la empresa (promover el crecimiento de la empresa industrial, incrementar las ganancias industriales y producir a más bajo costo) antes que la del sector industrial en su conjunto. Por eso, la acción política de la burguesía industrial se ha movido más bien, a partir de proyectos individuales o de grupo económico antes de que la defensa de los intereses comunes de la clase. Y ello porque en buena medida, las diferencias y los conflictos al interior de la fracción industrial ha conducido a visualizar y creer que cada uno de los industriales y cada uno de los grupos tienen "su" propia fuerza y "sus"

propios intereses y que cada quien debe por eso mismo, buscar "su" propio beneficio.

En ese sentido, "Lo que es conveniente para los Estados Unidos lo es también para la General Motors... y viceversa" puede ser, *mutatis mutandis*, el lema que bajo la razón social de sus empresas pueden poner —y de hecho operan así— los industriales hondureños. De allí justamente, que su actitud frente al intervencionismo estatal se entrelace con sus cálculos sobre beneficios posibles. O sea pues, que en la medida que los industriales o los grupos perciban el intervencionismo económico del Estado como un factor positivo o favorable para sus propios intereses, apoyan dicha participación al punto inclusive de exigir un mayor intervencionismo en la implementación por ejemplo, de políticas más adecuadas para el desarrollo industrial; pero también sin embargo, habrán de rechazar ese intervencionismo en la medida que éste asuma rasgos competitivos con la industria privada o cuando menos, trate de regular de manera más directa la forma del crecimiento industrial.

En esa perspectiva, la participación y colaboración estatal en el proceso económico se debe limitar —según la visión empresarial— a la implementación de acciones de carácter legal que promuevan las inversiones privadas, a proveer las facilidades de financiamiento, a formar la mano de obra especializada que demanda el sector industrial así como a la elaboración de proyectos que el capital privado estaría en libertad de elegir. Estas medidas deberían considerar en forma básica, la exclusión del Estado en tanto que empresario porque dicha intervención tiene por un lado, un interés y una finalidad más política que económica y porque genera por otro lado, una competencia entre desiguales ya que dada la capacidad financiera del Estado para subsidiar a sus empresas, se arrollaría toda posibilidad de competencia por parte del capital privado generándose así, condiciones monopólicas en las que el capital no-estatal estaría pues, eliminado de antemano.

La forma de apreciación empresarial derivada de la definición de la naturaleza del problema del desarrollo, de los objetivos de éste y de la consiguiente responsabilidad que deben distribuirse tanto el Estado como la burguesía industrial, conduce a que esta fracción burguesa esté interesada y de hecho, procurando definir (y más aún, extender) el rol económico del Estado al apoyo de las posibilidades de crecimiento del capital privado a través de una amplia libertad de movimiento en la actividad productiva pero al mismo tiempo, restringiendo la participación estatal en tanto que ella pudiera significar alguna posibilidad de "empresarialización" estatal.

Así, la acción de los industriales respecto a la política económica refleja la demanda empresarial de que el Estado debe formular su intervencionismo económico en el sentido de hacerla más amplia y dinámica en tanto que apoye un crecimiento económico bajo la responsabilidad del capital privado. Un empresario del ramo textil indicaba por ejemplo, durante la entrevista que:

“Si no hay promoción (estatal) cómo se va a saber para dónde vamos. Definitivamente, no hay comunicación entre la empresa privada y el gobierno. Cualquier empresario que va donde el gobierno parece que allí le van hacer un favor a uno cuando lo que se necesita es que los dos estén trabajando juntos. El gobierno debe ser un promotor, un promotor de ideas, atraer gentes, atraer capital, atraer técnicos.”¹⁰

Por su parte, el presidente de la Asociación Nacional de Industrias de Honduras (ANDI) indicaba en septiembre del 73:

“El Estado debe tomar las medidas urgentes para agilizar y simplificar los trámites para el otorgamiento de los incentivos fiscales... (e) implementación de todos y cada uno de los estímulos contenidos en el Decreto 97, la protección adecuada a la producción nacional y el cumplimiento de las intenciones vertidas por el sector oficial en la Jornada Nacional de Promoción Industrial.”¹¹

Durante las entrevistas realizadas con los industriales hondureños se les preguntó asimismo una serie de cuestiones referidas al desempeño del papel económico del Estado. Una de ellas indicaba: Entre las medidas tomadas por el Estado durante la última década, algunas han apoyado y otras han obstaculizado el desarrollo industrial del país. ¿Podría indicarnos cuáles entre las siguientes, han sido adecuadas, poco adecuadas o inadecuadas para el desarrollo...?

La evaluación empresarial acerca de las medidas económicas tomadas por el Estado, indica que dicho intervencionismo en la visión de los industriales, ha sido poco benéfico para el crecimiento del sector.¹² De un conjunto de ocho políticas diferentes, se encontró que sólo entre el 10 y el 17% de los entrevistados consideraba adecuadas tres de ellas; en cuatro, el grado de aceptación subía del 24 al 29% y sólo en una, el 43% de los empresarios la aceptaba tal cual.¹³

El bajo grado de aceptación empresarial a la política económica del Estado tal como ella se ha desarrollado hasta ahora, no implica por supuesto, un rechazo a ese intervencionismo sino más bien, la demanda porque ese intervencionismo asuma características más dinámicas para la industria. Tal como indicaba un industrial del ramo alimenticio: “El gobierno actualmente parece que está tratando de dar más confianza por decirlo así, al sector privado que es de lo que hemos carecido principalmente. Y yo creo que, dictando algunas medidas de protección y fomento industrial pero haciéndolas más reales y más efectivas, menos burocráticas esas leyes de protección a la industria podrían agilizar nuestra meta. Porque nosotros hemos tenido bastantes leyes proteccionistas o leyes de fomento pero para llegar o para obtener beneficios de ellas es un problema, es muy engorroso, mucho papeleo, mucha burocracia. Ya lo hemos platicado esto con los señores Ministros y aun con el Jefe de Estado y se le está dando ya más agilidad a estas cosas”.¹⁴

En esa perspectiva, el intervencionismo estatal no es pues, tomado como el conjunto del empresariado industrial como un enemigo de las actividades del capital privado ni como un obstáculo para el desarrollo del capital. Más bien por el contrario, en la medida que ese intervencionismo tienda a la creación y consolidación de un "ambiente social" más adecuado y favorable para la acción empresarial, el Estado es percibido como un factor cuyo apoyo resulta indispensable y necesario de contar en el aceleramiento del proceso de crecimiento y expansión industrial.

Frente a esta percepción que apoya una mayor participación estatal hay otra como ya se indicó, que rechaza abiertamente dicha participación en tanto que ella pudiera constituirse en una fuente de competencia para los intereses del capital privado. Algunas manifestaciones de los mismos industriales ilustran bastante bien el contenido y la dirección de esa postura. Así, el presidente de la ANDI indicaba en sus declaraciones ya indicadas más arriba:

*"Una inquietud difícil de ocultar es la intervención del Estado en actividades que competen exclusivamente al sector industrial. El industrial nacional ya no sabe si mañana amanecerá enfrentando la competencia por parte de una empresa estatal, establecida con los fondos ilimitados de que dispone el Estado y con privilegios de los cuales no goza el empresario privado. La creciente, excesiva e innecesaria participación del Estado en la actividad económica, especialmente en el campo industrial, sólo conducirá al estancamiento de las inversiones privadas y a la estrangulación de las fuerzas productivas."*¹⁵

O también, como indicaron dos industriales del ramo de los alimentos y un dirigente industrial:

*"El Estado debiera participar pero no en las áreas donde está actuando la iniciativa privada. Debe entrar a las industrias donde el inversionista no puede invertir por la gran cantidad de capitales que se necesitan."*¹⁶

*"El Estado debe participar exclusivamente en todos los renglones que incluyen servicios de carácter público. Dentro del sector industrial puede asociarse en los sectores de minería, madera y otros renglones donde el Estado cuenta con recursos naturales propios. No debe meterse en otros renglones porque ya en otros países se ha demostrado que ha fracasado y que son países mejor organizados que nosotros y con mejor capacidad económica que la nuestra. No creo que el Estado debiera por más organizado que estuviera, participar en las industrias que se encuentran en manos de la empresa privada."*¹⁷

"El Estado puede participar indirectamente a través de los incentivos que le da a la empresa privada pero no en forma de capital. Podemos decir que él puede iniciar, tomar parte en la iniciación de una empresa pero automáticamente luego de que está formada y consolidada, debe

pasarla a la iniciativa privada. O sea pues, que *debe apoyar o incentivar pero no debe competir...* el Estado no debe entrar a formar parte de la iniciativa privada.”¹⁸

Nuestro análisis del comportamiento industrial pone así en evidencia, una clara dualidad frente al papel del Estado en tanto que considera al Estado como un factor positivo o negativo según la política económica de que se trate y la forma cómo ella afecta los intereses particulares del industrial. Esa dualidad por lo demás pragmática, apunta por otro lado, a la adopción de una postura abiertamente defensiva entre la burguesía industrial por la necesidad de fortalecer en el periodo actual de la industrialización local, los intereses particulares de cada industrial o de cada grupo. En otras palabras, lo que interesa al industrial es pues, primeramente, el efecto que ese intervencionismo pudiera ejercer sobre sus intereses económicos antes que los efectos de ese intervencionismo sobre el desarrollo general de la sociedad.¹⁹

4. INDUSTRIALES Y POLÍTICA

Las condiciones sociales y económicas en las que se ha formado y desarrollado el industrial hondureño así como las relaciones y vínculos que ha establecido con el Estado para llevar adelante su expansión económica, han determinado la ausencia de las características del demiurgo schumpeteriano.²⁰ El industrial hondureño no es pues, ni asceta, ni arriesgado ni audaz. Basado en una política altamente proteccionista, prefiere recibir los subsidios del Estado y buscar su protección para explotar un mercado limitado. Protegido por un sistema arancelario bastante beneficioso para el desarrollo de sus actividades, no necesita ni se atreve tampoco a innovar. No teme a los subsidios estatales sino a la competencia ya sea pública o privada.²¹ Busca las altas ganancias a través del mantenimiento de bajos salarios y altos precios, del fuerte proteccionismo y de los subsidios, beneficios y privilegios que distribuye un Estado obsesionado por impulsar a como de lugar, el crecimiento industrial del país.²²

En esas condiciones, la acción de los industriales no puede ser reducida a los límites exclusivos del proceso productivo y ello justamente, porque los mecanismos políticos a través de los cuales distribuye el Estado todo el conjunto de beneficios y privilegios económicos al sector industrial, han pasado a jugar en la perspectiva de los industriales un papel de primerísima importancia. Por eso, la competencia política entre los industriales y a través de ellos entre los diferentes grupos económicos, refleja de una manera bastante clara y precisa, la competencia por obtener en la mayor medida de lo posible, los privilegios y beneficios distribuidos por el Estado. La acción empresarial en Honduras pone así de manifiesto la presencia de una lógica y una racionalidad propia y diferente de la prevaleciente en los países centrales: mientras en éstos la innovación empresarial se

dio en el plano del juego económico, en Honduras el empresario innovador es más bien aquel que establece buenas relaciones con los grupos de poder y particularmente, con las altas esferas gubernamentales.²³ En otras palabras, el empresario industrial se torna indefectiblemente en empresario político porque es en el campo de la política donde acaba radicando el resorte de su éxito económico.

El empresario deviene así no sólo en el industrial que maximiza sus beneficios al nivel de la empresa o el mercado sino —y principalmente— en tanto que se politiza y por lo mismo, en tanto que es capaz de reconocer en el intervencionismo del Estado el resorte sobre el que reposa su expansión y crecimiento económico. Tal como ha indicado Cardoso: “La política de desarrollo nacional, la política crediticia, el control de los instrumentos monetarios y cambiarios, todo esto vuelve a ser función normal en la actividad del ‘hombre de empresa’ latinoamericano”.²⁴

Sin embargo, desarticulados internamente en tanto clase, divididos por diferencias étnicas, regionales y de grupo económico, carentes de conciencia de clase y de una organización representativa de sus intereses ¿cómo logran los industriales hondureños influir sobre la toma de decisiones? ¿cuáles son pues, los mecanismos utilizados por esta fracción burguesa para acceder a la toma de decisiones?

En términos de opciones se puede suponer teóricamente, que los industriales tienen dos posibilidades bien definidas y viables para acceder a la solución de sus problemas: a) a través de los órganos representativos de la clase (asociaciones y cámaras industriales) que se encargarían directamente de ejercer presión sobre el aparato estatal; b) acceso directo a los funcionarios públicos sobre los cuales influirían personalmente para obtener las concesiones y privilegios necesarios para su éxito económico.

El análisis de los datos recogidos en las entrevistas con los industriales indica por lo menos, que de las dos opciones arriba indicadas, la primera tiene una validez práctica bastante limitada en tanto que la segunda juega en efecto, un papel de primera importancia y de hecho se constituye en el canal más propicio y por eso, más utilizado por los industriales para acceder a la distribución de beneficios y privilegios.

En efecto, desde el punto de vista de efectividad de las organizaciones de clase, el industrial hondureño percibe tanto las cámaras y asociaciones industriales como los mecanismos políticos que ellas implican, como algo completamente ajeno a sus intereses y en general, a los intereses del conjunto de los industriales.

“Hay una inoperancia en las asociaciones porque no están bien representados todos los industriales. Aquí lo que hacen es ponerse de acuer-

do (algunos industriales) y sacan a un fulano que sólo represente al grupo de ellos pero no a todos.”²⁵

“Todas las personas buscan estos puestos (de directivos empresariales) para presentarse políticamente y no para ayudar al desarrollo de todos los industriales.”²⁶

“Desgraciadamente (en las asociaciones empresariales) se interponen intereses políticos y hay individuos que traicionan los principios de la empresa privada y respaldan razones políticas. Y esto sólo se explica sencillamente por intereses personales.”²⁷

“Tengo una impresión bastante pobre de casi todas las directivas y las personas que manejan...” una de las asociaciones empresariales.²⁸

De una u otra forma, se puede decir que las asociaciones empresariales no son pues, apoyadas activamente por la mayoría de los industriales y por ello mismo, ellas no logran constituirse en los órganos representativos de los intereses industriales; sólo el 29.8% de los entrevistados respondió que las asociaciones empresariales hondureñas eran representativas de sus intereses; el 32.2 indicó que sólo a veces y el 27.5 concordaba en la irrepresentatividad e ineffectividad de ellas.

Sean cuales fueren las razones del desacuerdo con las asociaciones empresariales, lo que importa en todo caso resaltar aquí es el hecho de que una alta proporción de los industriales no ve con buenos ojos o aún más, rechaza la capacidad representativa de las cámaras y asociaciones empresariales.²⁹ En esas condiciones o sea, marginado o auto-marginado de la acción sindical y carente por eso mismo de representatividad orgánica dentro del conjunto de su clase ¿cómo accede entonces, al juego de la política para alcanzar los beneficios que distribuye el aparato estatal?

El canal más común a través del cual los industriales hondureños han ejercido algún tipo de presión e influencia política pareciera estar más bien, basado en un patrón de relaciones informales y directas con políticos y militares prominentes que turnándose cada uno en el ejercicio del poder, se convirtieron en los intermediarios obligados de la relación industriales-Estado.³⁰

De esa forma, la participación política de los empresarios —necesaria porque en tanto que se politiza es como alcanza el éxito económico— acabó encerrándose en un sistema de componendas personales que les ofrecía por una parte, una serie de ventajas y privilegios para los empresarios y sus industrias o grupos económicos pero que les obligaba por otra, a establecer una ligazón estrecha y una dependencia política con los intermediarios —políticos o militares— y de los cuales obviamente no se podía ni se puede aún, prescindir.

CUADRO No. 1

¿Considera que los contactos y relaciones políticas son necesarias para el desarrollo de la industria?

Muy necesarios	36.8%
Necesarios	54.4
Poco necesarios	7.0
Innecesarios
NR/NS	1.8
TOTAL	100.0 (Nº 57)

La ausencia de una conciencia de clase y de órganos representativos de la burguesía industrial ha obligado a esta fracción de clase en la medida que su crecimiento depende de los mecanismos económicos implementados por el Estado, a encuadrarse y reproducir una serie de mecanismos que permitan por un lado, la continuidad del viejo sistema político estructurado de acuerdo a patrones de claro contenido oligárquico, e impidan por otro, el desarrollo de una conciencia burguesa de clase.

Así, esta burguesía industrial emergida en estrecha asociación con un Estado empeñado en llevar a cabo el proceso industrializante del país, con un sistema político estructurado bajo patrones básicamente oligárquicos y con una situación en la que las fuerzas sociales "modernizantes" no presentaban un grado de desarrollo y maduración políticas capaces de viabilizar un proyecto de reformulación más o menos profundo de las bases político-ideológicas del sistema de poder —además por supuesto de las implicancias al nivel de las estructuras económicas derivadas de la presencia y extendido control del capital monopolista norteamericano— habrían de conformar y desarrollar pautas de comportamiento conducentes más bien a respetar y mantener las viejas reglas del juego político antes que innovar un nuevo estilo de conducta política que fuera capaz de contribuir de alguna forma, a la reformulación del sistema tradicional de poder. Así pues, realista y acomodaticia frente a la dirección que tenía el sistema de poder político, la burguesía industrial opta por insertarse y participar dentro del mismo antes que operar desde fuera; prefiere adoptar sus reglas, normas y valores antes que generar un nuevo sistema valorativo y normas que definieran una nueva forma de juego político; decide asociarse al viejo proceso político tal cual antes que ponerlo en duda y contribuir de ese modo, a su reformulación. Acepta así también, la participación personal como la única forma posible de acción política y el sistema de componendas y compromisos como la norma básica de todo el

sistema de relaciones Estado-burguesía industrial. En pocas palabras pues, acepta toda una forma tradicional de juego político de claro corte patrimonialista que está lleno de compensaciones para sus participantes y que para los industriales, significa sobre todo una serie de ventajas, beneficios y privilegios económicos. De esa forma, la burguesía industrial hondureña se niega así a contribuir a la redefinición de un viejo y bastante agotado sistema político al mismo tiempo que se niega también, a constituirse en los marcos de una economía dependiente, en una clase capaz de innovar y “modernizar” el viejo patrón político dominante que muy rápidamente les marcó los límites de sus posibles acciones y movimientos políticos.

Insertos así en un sistema político al cual contribuyen a reproducir y el cual a su vez les gratifica con una serie de beneficios y privilegios económicos, los industriales tienen y ejercen una influencia política en tanto industriales individuales o miembros de un grupo económico reducido, en cuestiones que afectan directamente a “su” o “sus” empresas. Pero los intereses de la clase industrial quedan marginados y consiguientemente, irrepresentados.

La ausencia relativa de influencia política de la clase industrial queda así, suplida por una influencia ejercida por cada uno de los industriales de manera individualizada. El logro de los objetivos económicos y políticos de la clase industrial en su conjunto queda suplida por el logro individualizado de cada uno de los industriales. El patrón político de acción industrial queda de ese modo, representado en un doble mecanismo: los beneficios y privilegios se buscan y exigen para su empresa pero no para la clase en su conjunto al mismo tiempo que las relaciones con el Estado se establecen mediante relaciones personales y directas y no a través de las organizaciones de la clase.

- 1 F. H. Cardoso, “Las élites empresariales” en Murga y Boils (eds.), *América Latina: dependencia y subdesarrollo*, San José, EDUCA, 1973, p. 437.
- 2 *Ibidem*. Véase también J. Petras, *Política y fuerzas sociales en el desarrollo chileno*, Buenos Aires, Amorrortu eds., 1971, p. 52. y CEPAL, *El desarrollo social de América Latina en la posguerra*, Buenos Aires, Solar/Hachette, 1966, p. 102.
- 3 Para el análisis de los efectos de la crisis mundial en las economías centroamericanas véase el libro de Torres Rivas, *Interpretación del desarrollo social centroamericano*, San José, EDUCA, 1971, p. 149 y ss.
- 4 Ch. Anderson, *Cambio político y económico en la América Latina*, México, FCE, 1974, p. 299.
- 5 *Ibidem*, p. 248-299.
- 6 Consejo Nacional de Economía, *Plan nacional de desarrollo económico y social de Honduras 1965-1969*, Tegucigalpa, 1964, vol. 4, p. 66.

- ⁷ Consejo Superior de Planificación Económica, *Programa de desarrollo industrial 1972-1977*, Tegucigalpa, abril 1972, p. 134.
- ⁸ E. Torres Rivas, *op. cit.*, p. 296.
- ⁹ F. H. Cardoso, *Empresario industrial e desenvolvimento económico*, São Paulo, Difusão Europeia do Livro, 1964, p. 161.
- ¹⁰ Entrevista N° 20.
- ¹¹ M. C. Benedeck, Discurso en el Club Rotario de Tegucigalpa, septiembre/73 (reproducido por la Asociación Nacional de Industriales de Honduras).
- ¹² Un industrial indicó al respecto: "Soy partidario de que la política general del Estado debería ser de cooperación dando las facilidades para que se desarrolle la industria. Al dar estas facilidades estaría cooperando. Facilidades arancelarias, facilidades impositivas bien reguladas por supuesto. Específicamente hablando, las políticas que se deberían desarrollar son aquellas que se establecieron, suprimieron y que se están volviendo a establecer porque son una política bien adecuada... *El gobierno debería ser un poquito de papá con respecto de la industria pero un papá con hijo ya crecido*". Entrevista N° 42.
- ¹³ Las tres políticas con una aceptación entre el 10 y 17% eran: mercomún, política fiscal y de exportación; las cuatro con una aceptación entre el 24 y 29% eran: política crediticia, laboral, inversiones extranjeras y fomento industrial; finalmente, la política de importaciones fue la única que alcanzó un grado más o menos alto (43.8%) de aceptación.
- ¹⁴ Entrevista N° 11.
- ¹⁵ M. C. Benedeck, *op. cit.*
- ¹⁶ Entrevista N° 18.
- ¹⁷ Entrevista N° 56.
- ¹⁸ Entrevista N° 5.
- ¹⁹ Así, ante la pregunta ¿cree que el Estado debiera participar dentro de la economía como un empresario? formulada a un total de 57 industriales, el 22.8% respondió estar de acuerdo; el 19.3 parcialmente de acuerdo y el 57.9 en desacuerdo.
- ²⁰ Véase el trabajo de Schumpeter, *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, FCE, 1957, pp. 84-103. También puede consultarse el libro ya citado de F. H. Cardoso, *Empresario industrial...*, *op. cit.*, quien presenta detalladamente los supuestos planteados por Schumpeter para luego criticarlos. Análisis bajo la perspectiva schumpeteriana son los trabajos de F. Harbison y Ch. Myers, *Management in industrial world*, McGraw-Hill, 1959 y el A. Lauterbach aplicado al contexto latinoamericano, *Enterprise in Latin America*, Cornell University Press, 1966.
- ²¹ L. Petras, *op. cit.*, p. 67; M. Ramírez Rancaño, *La burguesía industrial*; México, Ed. Nuestro Tiempo, 1974, F. H. Cardoso, *Las élites...*, *op. cit.*, y F. Derossi, *The mexican entrepreneur*, Paris, OECD, 1972. Traducción española: *El empresario mexicano*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- ²² "El crecimiento industrial se ha convertido en la obsesión de una fracción de las clases dominantes, pero antes que ellas, de la alta burocracia tecnócrata formada en el exterior. Tal obsesión ha producido facilidades crediticias y leyes de fomento industrial que conceden ventajas innumerables hasta un punto en que la creación

de nuevas empresas parece ser más obra de los políticos que de los industriales.” E. Torres Rivas, “Poder nacional y sociedad dependiente: las clases y el Estado en Centroamérica”, *Estudios Sociales Centroamericanos*, 1974, N° 8, p. 59.

- 23 Véanse los trabajos de Cardoso ya citados. También a Petras y Derossi, *op. cit.*
- 24 F. H. Cardoso, “Las élites...”, *op. cit.*, p. 431.
- 25 Entrevista N° 2.
- 26 Entrevista N° 5.
- 27 Entrevista N° 56.
- 28 Entrevista N° 37.
- 29 En una pregunta de respuesta múltiple sobre las razones del desacuerdo con los diferentes órganos empresariales se encontró que a través de una dicotomización de las respuestas, las razones eran más de orden político que administrativo. En el caso de la ANDI las razones de orden político alcanzaban el 68.3% de las respuestas; en el caso del COHEP eran del 64% y en el caso de las Cámaras de Comercio e Industria alcanzaban el 59.9%.
- 30 Dos industriales indicaron en las entrevistas que: “Los contactos políticos son necesarios porque básicamente a través de las leyes que tiene el gobierno es que tiene que desarrollarse toda la actividad conómica e industrial del país. Así que los contactos deben ser una forma para tratar de orientar a esos elementos (políticos, militares y burocracia) y captar el mayor provecho...”, Entrevista N° 5. “Los contactos con los políticos —indicó el otro industrial y líder empresarial— desde luego que sí son necesarios porque ellos tienen el poder de decisión”, Entrevista N° 56.