

Antonio Murga Frassinetti
**Industrialización dependiente
y capital imperialista
en Honduras**

I. INTRODUCCIÓN

A partir de 1945, la conjunción de una serie de factores económicos y políticos ha transformado profundamente la estructura de la economía capitalista mundial. En efecto, la terminación de la segunda guerra mundial, la victoria de los países aliados y la derrota del nazi-fascismo tuvieron como consecuencia la división del mundo en dos bloques: el socialista, bajo el liderazgo de la Unión Soviética, y el capitalista, bajo la indiscutible hegemonía norteamericana.

De ese modo, correspondió a la economía norteamericana, en tanto primera potencia, la tarea de

restablecer el funcionamiento normal del mercado internacional, de manera de asegurar la colocación de los enormes excedentes comerciales que su capacidad productiva estaba en condiciones de generar, y ampliar el radio para la acumulación de capital, con el objeto de permitir la absorción productiva de la inmensa masa de dinero que su prosperidad engendraba.¹

En tal perspectiva, reestructurada y reactivada la economía capitalista internacional, el capital privado norteamericano reinició a escala mundial sus viejas tendencias expansionistas, en contracción a consecuencia de la gran crisis de 1929. Alentado tanto por el reordenamiento de la economía internacional y la expansión monetaria que la acompaña, cuanto por la concentración y centralización de enormes masas de capital en un número bastante reducido de grandes empresas —las llamadas empresas transnacionales—, desde comienzos de los años de 1950, “el capital privado norteamericano amplió progresivamente el radio de su acumulación, procediendo a integrar bajo su control a los aparatos productivos nacionales allí comprendidos”, a la vez que se convertía en el más importante centro exportador de capitales.²

1 R. M. Marini, “La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo”, *Cuadernos Políticos*, n. 12, 1977, pp. 21-22.

2 *Ibid.*, p. 22.

Tal como se observa en el cuadro 1, la evolución de las inversiones norteamericanas en el exterior asume, en el periodo 1950-1970, características de creciente celeridad. En cifras absolutas, las inversiones suben de casi 12 mil millones de dólares en 1950 a poco menos de 32 mil millones en 1960, para alcanzar los 78 mil millones de dólares en 1970. Así, las inversiones norteamericanas en el extranjero suben del 35 al 60 por ciento del total mundial, entre 1930 y 1960.

Cuadro 1

INVERSIÓN DIRECTA NORTEAMERICANA EN EL EXTERIOR: 1950-1970 (millones de dólares)

Año	1950	1957	1960	1965	1970
Total	11 788	25 394	31 394	49 474	78 090
Índice	100	215	270	419	662

FUENTE: M. Castells, *La crisis económica mundial r el capitalismo norteamericano*, ed. Laia, Barcelona, 1978, p. 90.

Sectorialmente, también ocurren transformaciones importantes. A pesar de mantener el papel tradicional de las materias primas y de los recursos naturales en el marco de las relaciones comerciales, tuvo lugar un desplazamiento del centro de interés de las inversiones en la producción agrícola y minera hacia las inversiones en la industria. De ese modo, éstas suben de poco menos de 4 mil millones de dólares en 1950 a 11 mil millones en 1960 y rebasan los 32 mil millones de dólares en 1970. Como consecuencia, mientras el total de la inversión privada norteamericana en el extranjero crece poco más de seis veces, la inversión en la industria mundial se incrementa más de ocho veces. Según un informe de la Cepal, en 1950 la inversión norteamericana en la industria mundial representaba el 32 por ciento de la inversión total; en 1968, ese porcentaje era del 41 por ciento.³

Cuadro 2

INVERSIÓN DIRECTA NORTEAMERICANA EN LA INDUSTRIA EXTRANJERA: 1950-1970 (millones de dólares)

Año	1950	1957	1960	1965	1970
Total	3 831	7 898	11 051	19 339	32 231
Índice	100	206	288	505	841

FUENTE: M. Castells, op. cit., p. 90.

³ Cepal, "La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano" en su *Estudio económico de América Latina: 1970*, Naciones Unidas, Nueva York, 1971, p. 305.

Cuadro 3

INVERSIÓN DIRECTA NORTEAMERICANA EN AMÉRICA LATINA: 1950.1972 (millones de dólares)

Año	1950	1960	1970	1972
Total inversión	4 576	9 249	14 760	16 644
Índice	100	202	322	363
Total industrial	781	1 631	4 621	5 565
Índice	100	207	591	781

FUENTE: A. Juárez, *Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos*, ed. Siglo XXI, México, 1979, cuadro 3.

Cuadro 4

INVERSIÓN NORTEAMERICANA EN LA INDUSTRIA LATINOAMERICANA: 1968
(en %)

Promedio América Latina	33
Brasil	69
México	68
Argentina	64
Colombia	31
Centroamérica	15
Perú	14
Venezuela	14
Chile	7

FUENTE:

Cepal, "La expansión...", cit., p. 306

Así, en los países más industrializados del área, como Argentina, Brasil y México, el sector industrial se constituye en el principal destinatario de las inversiones norteamericanas. Y en aquellos en que el grueso de las inversiones se conserva todavía en los sectores tradicionales de operación y control imperialista, como son los países centroamericanos, la inversión industrial va en constante aumento y muestra, inclusive, las tasas más altas de crecimiento.

Como consecuencia, a comienzos de la década de 1970, un análisis de la experiencia industrial latinoamericana indicaba:

Las empresas internacionales manufactureras han desempeñado y continúan desempeñando uno de los papeles centrales en el modelo de industrialización de América Latina.

Y ello es así porque

hasta ahora en América Latina el ritmo de expansión de las empresas internacionales manufactureras ha representado un papel casi decisivo en la determinación de la tasa de crecimiento de la industria y su política de diversificación ha condicionado en gran medida la estructura de la oferta industrial⁴

En la medida en que las empresas internacionales establecidas en el sector industrial latinoamericano pertenecen al grupo de empresas más grandes en cada uno de los países, representan porcentajes importantes de la producción de sus respectivas ramas y subramas y alcanzan tasas de crecimiento superiores a las del promedio industrial.⁵

Parecería, en consecuencia, posible afirmar que se estaría frente a una situación en que el proceso de desnacionalización no sólo alcanza un nivel relativamente elevado, sino que, además, existirían tendencias que llevarían a una intensificación de dicho proceso

de desnacionalización de la industria latinoamericana.⁶

Al igual que en el resto de países latinoamericanos, desde finales de la década de 1950, pero sobre todo desde el inicio de la década siguiente, el capital norteamericano irrumpe de manera acelerada en la naciente industria centroamericana. Asentado, hasta entonces, en las actividades primario-exportadoras

4 Cepal, op. cit., p. 344.

5 Véase entre otros los siguientes trabajos: P. Evans, *Dependent Development: the Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*, Princeton University Press, New Jersey, 1979; F. Fajnzylber, *Sistema industrial e exportação de manufacturados: analise de experiencia brasileira*, Cepal-IPEA, Río, 1970; A. Camacho, *The Social Organization of Capital Centralization: a Study of the Communities of Intereses of the Colombian Ruling Class*, University of Wisconsin, Madison, 1975 (tesis doctoral); H. Melo, *Observaciones sobre el papel del capital extranjero y sus relaciones con los grupos locales de capital en Colombia*, Universidad Nacional-C.I.D., Bogotá, 1973; F. Fajnzylber y T. Martínez Tarrago, *Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, FCE, México, 1976; A. Chapoy, *Empresas multinacionales: instrumento del imperialismo*, ed. El Caballito, México, 1975; R. Newfarmer y W. Mueller, *Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-Economic Power*, U.S. Senate-Committee on Foreign Relations, Washington, 1975; S. Bitar, *La presencia de la empresa extranjera en la industria chilena*, Universidad Católica de Chile-CEPLAN, Santiago, 1972; F. Fajnzylber, "La empresa internacional en la industrialización de América Latina", en J. Serra (comp.), *Desarrollo latinoamericano*, ed. FCE, México, 1974.

6 F. Fajnzylber, "La empresa...", op. cit. pp. 131-32.

y de servicios públicos, el capital imperialista norteamericano comenzó a diversificar el abanico sectorial de sus inversiones, de forma que, paralelamente al control tradicional que ejercía sobre dichos sectores, pasó a participar y controlar ampliamente las nuevas actividades económicas de tipo industrial-urbano que se venían expandiendo en el marco de la integración centroamericana. Los escasos estudios disponibles verifican estas modificaciones.⁷

En ese marco general, este trabajo reporta un conjunto de elementos empíricos que permiten una primera aproximación al análisis del proceso de internacionalización de los sistemas productivos nacionales. Para ello se toma una experiencia centroamericana: el caso de la industria hondureña.

El análisis se ubica en dos niveles. El primero procura especificar la magnitud de la participación y el control extranjero —es decir, norteamericano— sobre la industria hondureña. El segundo analiza algunos efectos derivados de dicho control; más específicamente, analiza aquellos referidos a la concentración industrial.

II. INDUSTRIA UZACION Y CAPITAL EXTRANJERO

Integrada al mercado mundial desde finales del siglo pasado, a través del efímero enclave minero (1880-1910) y del bananero (a partir de la década de 1910), la estructura primario-exportadora de la economía hondureña no hizo posible la creación de un mercado interno que impulsara la producción local de productos manufacturados. Por eso, cuando se produce la crisis mundial del 29 y el mercado

⁷ Véase por ej. G. Rosenthal, *The Role of Private Foreign Investment in the Development of the Central Common Market*, SIECA, Guatemala, 1973 (mimeo); M. Wionczek, *Inversión y tecnología extranjera en América Latina*, ed. J. Mortiz, 1971; R. Menjivar (comp.), *La inversión extranjera en Centroamérica*, EDUCA, San José, 1976.

mundial se derrumba, la economía hondureña entra en una larga etapa de estancamiento que duraría hasta la década de 1940.

La reactivación primario-exportadora ocurre, a partir de allí, acompañada de nuevos fenómenos tendenciales. En efecto, la reanimación de las actividades económicas, en el marco de la expansión de las áreas urbanas; el ensanchamiento del mercado consumidor interno; el descenso de las importaciones por el cierre de las fuentes internacionales abastecedoras de productos manufacturados; la aparición de nuevas fuerzas sociales y la reestructuración del aparato de Estado habrían de establecer, en el transcurso de los años cuarenta, las bases para el futuro desarrollo industrial. Sin embargo, es recién hasta fines de los años cincuenta cuando el dinamismo industrial toma una mayor velocidad, con la puesta en marcha del proyecto regional de integración económica,⁸ la implementación de políticas económicas pro-industrialistas y la entrada masiva de capitales norteamericanos hacia las actividades industriales.

En esa perspectiva, varios estudios han sugerido una relación directa entre integración económica, industrialización sustitutiva, crecimiento de las inversiones extranjeras —sobre todo norteamericanas— y desnacionalización del sistema productivo.⁹ Ello es así porque la industrialización sustitutiva de los países centroamericanos

se produce en el contexto de una situación internacional, distinta de aquella que se produjo en los inicios de la década del treinta y en los comienzos de la del cuarenta, cuando países como Argentina y Brasil pudieron aplicar con éxito una política de sustitución de importaciones al amparo de la crisis del mercado capitalista mundial.

8 En breve, la dinámica parte de 1951 cuando las diferentes economías centroamericanas fueron estableciendo, a través de negociaciones bilaterales, zonas de libre comercio entre sus territorios a fin de intercambiar productos naturales y manufacturados. Este proceso, de alcances bastante limitados, adquiere mayor dinamismo a fines de los cincuenta cuando se firman una serie de convenios multilaterales como el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica de 1958, que tenía por objeto la integración gradual y progresiva de las economías nacionales; el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración firmado ese mismo año y tendiente a estimular la instalación de plantas industriales para abastecer el mercado regional; el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación acordado en 1959 y que establecía la eliminación de franquicias aduaneras a la importación de mercancías de terceros países que se producen en la región; y, finalmente, el Tratado General de Integración Económica Centroamericana firmado en diciembre de 1960, por el cual se establecía el libre comercio como regla general a la totalidad de los productos naturales y manufacturados originarios de las economías de la región

9 Véase los trabajos citados en la nota 15. Además, el análisis de E. Torres Rivas, *Interpretación del desarrollo social centroamericano*, EDUCA, San José, 1971, y J. D. Cochrane, *The Politics of Regional Integration: the Central American Case*, Tulane University Press, New Orleans, 1969.

En el caso centroamericano, por el contrario, la sustitución forzosa de importaciones se produce de manera simultánea a la reordenación del sistema capitalista mundial “cuyos rasgos monopólicos son más acentuados y en donde comienzan a manifestarse nuevas ondas de expansión supranacional”.¹⁰

De ese modo, la industrialización sustitutiva implementada a través de la integración regional de los cinco mercados nacionales y de medidas de política industrial, coincidió con las nuevas tendencias expansionistas del capital imperialista. Rápidamente, éste penetra y se apropia del naciente sector industrial.

a] *Las nuevas tendencias inversionistas*

Aun cuando las fuentes estadísticas disponibles no resultan muy confiables para el análisis de la evolución de las inversiones norteamericanas en Honduras, un reporte basado en fuentes distintas -incluyendo la balanza de pagos, los registros del Banco Central, los informes del Ministerio de Hacienda y Crédito Público y del de Economía, así como los datos publicados por el Departamento de Comercio estadounidense ha permitido delinear algunos órdenes de magnitud.¹¹

De acuerdo a dicho reporte, las inversiones norteamericanas en 1950 eran aún menores a las de 1929. Sin embargo, a partir de esa fecha, comienzan a crecer con más o menos celeridad. Así, el valor total sube de 62 millones de dólares en 1950 a 110 millones en 1959 y alcanza los 190 millones de dólares en 1969.

Asimismo, durante este periodo, se produjeron algunas modificaciones de importancia. La orientación sectorial de las inversiones norteamericanas comenzó a modificarse, por cuanto —al lado de la continuación del control sobre los sectores primarios de la economía, donde el capital imperialista había operado tradicionalmente— los nuevos flujos de capital empiezan a orientarse hacia los sectores urbanos de la economía y, sobre todo, al sector industrial. De acuerdo a los datos disponibles, las inversiones privadas norteamericanas en la industria hondureña crecen casi cinco veces en el periodo 1960-1969, con lo cual su participación en el total invertido pasa del 4.6 por ciento en 1959 al 12.6 por ciento en 1969. Aun cuando estas cifras subestiman considerablemente el valor total de las inversiones norteamericanas en la industria local,¹² cabe, en todo caso, analizar la importancia y significado de

10 E. Torres Rivas, op. cit., pp. 269-70.

11 G. Rosenthal, op. cit., cap. II.

12 De acuerdo al *Survey of Current Business* se consideró como inversión agrícola aquella realizada por los dos grandes

dichas inversiones en la configuración del sistema de poder industrial. Esto es lo que se pretende a continuación.

b] *Las cincuenta empresas industriales más grandes*

De acuerdo al *Estudio Industrial de 1968* -último disponible a mediados de 1973, cuando se emprendió la investigación-, las cincuenta empresas industriales más grandes del país controlaban el 72.6 por ciento de la producción bruta, el 60.6 de las utilidades y ocupaban el 39.9 por ciento del total de la fuerza de trabajo industrial. En otras palabras, las cincuenta empresas más grandes, con un poco más de la tercera parte de la fuerza de trabajo ocupada en el sector, controlaban nada menos que casi tres cuartas partes de la producción bruta y dos tercios de las utilidades. A partir del elevado grado de concentración que presenta la industria hondureña, cabe ahora analizar la distribución del control económico dentro de las cincuenta empresas. Al distribuirlas en grupos o estratos, de acuerdo a su tamaño, encontramos diferencias significativas. Según los datos del cuadro 5, el control económico ejercido por cada uno de los estratos no se distribuye de manera homogénea.

Cuadro 5

DISTRIBUCIÓN DEL CONTROL ECONÓMICO DENTRO DE LAS CINCUENTA EMPRESAS INDUSTRIALES MÁS GRANDES

Estrato	Producción ¹	Utilidades ¹	F.T. ²
1 - 5	100.2 (39.7%)	24.2 (51.6%)	1.6 (21.3%)
1 - 10	144.1 (57.1%)	29.8 (63.5%)	2.5 (33.3%)
1 - 20	195.8 (77.7%)	38.2 (81.4%)	4.6 (61.3%)
1 - 50	252.1 (100%)	46.9 (100%)	7.5 (100%)

¹En millones de lempiras.

²Fuerza de trabajo en miles.

FUENTE: Elaborado en base al *Estudio Industrial de 1968*. Los cuadros siguientes —a menos que se indique su fuente— han sido elaborados en base a tabulados especiales del mismo *Estudio Industrial*.

monopolios norteamericanos del banano en cualquiera de sus actividades. De ese modo, según dicha fuente, en 1950 no existían inversiones norteamericanas en la industria. Sin embargo, de acuerdo a otras fuentes, la expansión de las empresas bananeras en las décadas del veinte y treinta, implicó su participación en la naciente e incipiente producción manufacturera de aquel entonces. Asimismo, las fuentes estadísticas tampoco permiten cuantificar de manera más precisa los montos de capital invertidos en las demás actividades urbanas. Aunque los datos no lo indican, la inversión norteamericana también pasa a controlar otras actividades urbanas como el comercio en grande, la banca, las comunicaciones, etcétera.

Así, las cinco más grandes controlaban prácticamente el 40 por ciento de la producción bruta del grupo, la mitad de las utilidades y la quinta parte de la fuerza de trabajo. Las diez más grandes producían poco más de la mitad de la producción, absorbían casi dos tercios de las utilidades y la tercera parte de la fuerza de trabajo. Las veinte más grandes absorbían más de tres cuartas partes de la producción y de las utilidades y poco menos de dos tercios de los trabajadores. En el otro polo, mientras tanto, las treinta empresas de menor tamaño generaban el 22 por ciento de la producción, se apropiaban del 18 por ciento de las utilidades y empleaban al 38.7 por ciento de la fuerza de trabajo.

A partir de la verificación realizada en las líneas previas, analicemos la nacionalidad de los capitales. Es decir, ¿cuál es el papel que juegan, en dicha estructura de poder, el capital extranjero y el nacional?

El cuadro 6 reporta la información básica para el análisis. Allí se observa que, de las 50 empresas más grandes del país, 39 son extranjeras y sólo 11 son nacionales. De las 39 empresas extranjeras, 27 tienen participación extranjera en una proporción igualo mayor al 50 por ciento del capital; 7 tienen una participación que va del 25 al 49 por ciento, y las 5 empresas restantes tienen capital extranjero en una proporción no menor al 10 ni mayor al 24 por ciento.

Desde ya, el control extranjero se perfila como dominante. En tal perspectiva, sin embargo, cabe precisar la relación entre capital extranjero y empresas más grandes. Aquí se afirma que el nivel de participación extranjera, en tanto que determinado por su naturaleza monopólica y sus ligazones financiero-tecnológicas con el exterior, tiende a operar a modo de aprovechar al máximo las economías de escala. En esa medida, la presencia de las empresas internacionales tenderá a ser más acentuada en las empresas de mayor tamaño. Por lo tanto, es plausible suponer que las empresas extranjeras tiendan a controlar una proporción cada vez mayor de la producción, según se trate de los estratos más altos del grupo de las cincuenta más grandes.

Cuadro 6

CONTROL DE LAS CINCUENTA EMPRESAS MÁS GRANDES SEGÚN NACIONALIDAD DEL CAPITAL

Estrato	Control de la producción Industrial			Empresas nacionales		Total
	Participación extranjera de:					
	50% o más	25-49%	10-24%			
1-5	(4) 85.5%	(1) 14.5%	— —	— —	— —	(5) 100%
1-10	(6) 72.0%	(2) 16.9%	(2) 11.1 %	— —	— —	(10) 100%
1-20	(12) 71.8%	(4) 15.9%	(3) 10.2%	(1) 2.1%	(1) 2.1%	(20) 100%
1-50	(27) 67.6%	(7) 14.4%	(5) 9.2%	(11) 8.8%	(11) 8.8%	(50) 100%

Las cinco empresas industriales más grandes del país son extranjeras. Cuatro de ellas tienen participación extranjera en una proporción igual o mayor al 50 por ciento del capital, y la quinta tiene capital foráneo en una proporción menor al 50 pero mayor al 25 por ciento. De las diez más grandes, seis tienen participación extranjera en una proporción igual o mayor al 50 por ciento; doce de las veinte más grandes y veintisiete de las cincuenta se encuentran en similares condiciones.

Si tomamos aquellas donde la participación extranjera es del 25 por ciento o más, los resultados indican que ocho de las diez, dieciséis de las veinte y treinta y cuatro de las cincuenta empresas más grandes, son propiedad o están bajo el control extranjero.

Asimismo, las empresas extranjeras controlan el total (100 por ciento) de la producción de las diez más grandes; el 88.7 por ciento de las veinte y el 82 por ciento de las cincuenta empresas más grandes. De tal modo, la dominación extranjera, y más específicamente la norteamericana, elimina toda conjetura acerca de la posibilidad de algún tipo de control nacional sobre el eje dominante de la industria local.

En efecto, si examinamos la posición de las empresas nacionales en el grupo de las grandes empresas, encontramos que el papel de éstas en la cúspide del sistema industrial es poco significativo: una sola empresa aparece en el grupo de las veinte y apenas once participan en las cincuenta. Este hecho, aunado al control que ejercen en la producción total del grupo, indica una clara concentración de las empresas nacionales en el grupo de las empresas más chicas, tendencia opuesta a la seguida por las empresas norteamericanas, que tienden a concentrarse más bien en las empresas más grandes.

Los datos muestran igualmente que, a medida que el análisis enfoca su atención entre las más grandes de las grandes, el control extranjero va en aumento. O sea: el control extranjero es mayor en aquel tipo de empresas que tienen mayor impacto en la economía industrial.

III. CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL Y CAPITAL EXTRANJERO

La literatura acerca de la expansión de las empresas transnacionales en la economía capitalista mundial ha enfatizado que

el proceso de concentración y centralización que se da en la economía norteamericana, se

manifiesta con gran intensidad en las actividades desarrolladas por empresas norteamericanas fuera de las fronteras de Estados Unidos. Esto se aprecia con bastante claridad en el control que ejerce un reducido número de empresas de las inversiones externas norteamericanas.¹³

Asimismo, los análisis más recientes sobre las empresas transnacionales en la industria latinoamericana han verificado la estrecha relación existente entre el comportamiento de éstas y los procesos de concentración. En ese sentido, estudios empíricos realizados en algunos países, como Argentina, Brasil, Colombia y México, han mostrado que

las filiales de empresas internacionales establecidas en América Latina pertenecen al grupo de las firmas de mayor tamaño en cada uno de los países, y que su producción representa porcentajes relativamente importantes en la producción total de sus respectivos sectores. Lo anterior valdría para países de diferente tamaño y grado de industrialización, y a lo menos en ciertos países, tanto para las ramas dinámicas como para las tradicionales.¹⁴

En ese marco general, este apartado tiene por objeto analizar algunas características específicas del control norteamericano en la industria hondureña. Aun cuando el análisis no pretende ir más lejos de lo ya indicado en las páginas precedentes, se trata de especificar la relación entre los datos anteriores y el control extranjero según ramas y subramas de la producción. En suma, procuramos reportar algunos elementos referidos a la problemática de la concentración industrial.

a) *La concentración de la producción industrial*

En el apartado anterior, hemos presentado una primera aproximación al problema general de la concentración económica. En efecto, el análisis de las cincuenta empresas industriales más grandes del país verificaba, al nivel cuantitativo, la presencia de una estructura industrial altamente concentrada. Veamos más detenidamente este aspecto.

Al agrupar primeramente los siete grandes sectores de la producción industrial de acuerdo al tipo de mercancías producidas, se observa (cuadro 7) que el índice promedio de concentración, medido por el

13 O. Caputto y R. Pizarro, *Imperialismo, dependencia, relaciones económicas internacionales*, CESO-PLA. Santiago, 1972, Cuadernos CESO n. 12-13, p. 278.

14 F. Fajnzylber, "La empresa...", cit., p. 27.

control que ejercen sobre la producción las cuatro empresas más grandes de cada sector, es del orden del 53.9 por ciento. Asimismo, de los siete sectores, cuatro exceden el promedio y tres están por debajo. Así, el índice mínimo de concentración es del 39.8 por ciento, mientras que el máximo alcanza el 83.4 por ciento.

Las cuatro empresas líderes de los cinco sectores o ramas donde el grado de concentración es igual o mayor al 50 por ciento, controlan el 30.1 por ciento de la producción total de la industria hondureña. Si agregamos las ocho empresas líderes de las otras dos ramas, cuyo grado de concentración es menor al 50 por ciento, las veintiocho empresas líderes, o sea, las cuatro más grandes de las siete ramas, generan el 51.4 por ciento de la producción industrial del país.

Cuadro 7**ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN AL NIVEL DE RAMAS INDUSTRIALES DE ACUERDO A LAS CUATRO MÁS GRANDES**

Rama industrial	Producción total del sector	Producción de las 4 más grandes del sector	Índice de concentración
(31) Productos alimenticios, bebidas y tabaco	165 699.4 ¹	72 520.9 ¹	43.76% (32)
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	25 203.2	10 044.1	39.85
(33) Madera, productos de madera y muebles	39 557.0	19 510.7	49.32
(34) Fabricación de papel y productos de papel, imprentas	33 527.7	27 991.9	83.49
(35) Sustancias químicas, productos químicos, caucho y plásticos	52 177.7	37 775.2	72.39
(36) Minerales no metálicos	15 300.3	12 087.1	79.00
(38) Productos metálicos, maquinaria y equipo	14 871.4	7 499.5	50.43
Total	347 341.9	187 429.5	53.96 ²

¹ En lempiras.

² El promedio es igual a la producción bruta de las cuatro más grandes de los siete sectores entre la producción industrial bruta total.

Si analizamos ahora las ramas industriales según grados de concentración, el cuadro 7 muestra que las ramas productoras de bienes tradicionales (alimentos, bebidas, tabaco, textiles y 'confecciones y madera y productos de madera) presentan un índice de concentración inferior al promedio industrial. Mientras tanto, son las ramas no tradicionales, o sea, las ramas productoras de bienes intermedios y

metal-mecánicas, aquellas donde el grado de concentración es igual o mayor al 50 por ciento.

Si el análisis precedente se realiza a niveles más desagregados, es decir, al nivel de las sub ramas, los índices de concentración son más pronunciados que los que se refieren a las ramas. Así, en el caso de las cuatro empresas más grandes de dieciocho subramas industriales (cuadro 8), el grado de concentración sube al 66.9 por ciento. Aun cuando este índice es más alto que el de las ramas, cabe observar que éste se elevaría más si la información disponible fuera completa. Tal como se observa en el cuadro 8, sólo se dispone de información de 53 empresas sobre un total de 65. Pese a ello, la información aquí reportada es lo suficientemente valiosa para realizar algunas aproximaciones a la problemática que nos ocupa.

Un análisis de la información reportada indica que en ocho sub ramas el grado de concentración es mayor al promedio de las subramas (66.9 por ciento) y en quince es superior al 50 por ciento. De las tres sub ramas con un grado de concentración inferior al 50 por ciento, la sub rama 311 presenta una concentración del orden del 42.5 por ciento. Las otras dos subramas tienen datos incompletos. La subrama 332 (muebles y accesorios) sólo aparece con una empresa, que genera el 42.7 por ciento de la producción, y la subrama 342 (imprentas, editoriales y empresas conexas) aparece con tres empresas, que producen el 31.6 por ciento de la producción de su respectiva subrama. Esto sugiere que, por lo menos en el caso de la subrama 332, el índice de concentración podría superar el 50 por ciento, si el análisis comprendiera a las cuatro empresas más grandes. Y, en el caso de la sub rama 342, dicho índice se elevaría hasta probablemente el 40 por ciento.

La información disponible elimina, pues, toda posibilidad de duda acerca del verdadero grado de concentración económica que caracteriza a la estructura industrial hondureña. Cabe analizar por tanto la relación entre capital imperialista y concentración industrial. A ello se refiere el siguiente apartado.

Cuadro 8

ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN POR SUBRAMAS INDUSTRIALES DE ACUERDO A LOS CUATRO ESTABLECIMIENTOS MÁS GRANDES

Subrama industrial	Núm. empresas estudiadas	Índice de concentración
(311) Productos alimenticios	(4)	42.45%
(312) Productos alimenticios diversos y preparados para animales	(4)	59.33
(313) Bebidas	(4)	84.05
(314) Tabaco	(3)	97.57
(321) Fabricación de textiles	(4)	86.25
(322) Prendas de vestir excepto calzado	(4)	57.47
(323) Industria del cuero excepto calzado	(1)	64.41
(331) Madera, productos de madera y corcho, excepto muebles	(4)	53.08
(332) Muebles y accesorios	(1)	42.77
(341) Fabricación de papel y productos de papel	(4)	99.41
(342) Imprentas, editoriales e industrias conexas	(3)	31.66
(351-2) Sustancias químicas básicas y no	(4)	63.41
(353) Petróleo	(1)	100.00
(355) Fabricación de productos de caucho	(2)	60.13
(356) Fabricación de productos plásticos	(2)	93.13
(369) Otros productos minerales no-metálicos	(4)	79.00
(381) Productos metálicos	(4)	55.79

b] *Concentración r capital extranjero*

Ya indicamos que la industrialización sustitutiva en Centroamérica coincidió con las nuevas tendencias expansionistas del capital imperialista. Así, éste rápidamente penetra y se apropia del naciente sector

industrial. Y aun más, establece también, dadas sus características estructurales, condiciones de elevada concentración y de clara monopolización.

En ese sentido, la existencia de una economía industrial altamente concentrada en Honduras no se explica como la resultante de un desarrollo gradual del propio sistema económico y de su patrón de acumulación, en el que se pasa de una estructura competitiva a otra monopólica. La elevada concentración y la estructura monopólica se explican, más bien, como una consecuencia directa de la presencia dominante del capital monopolista norteamericano que, a partir de la década del sesenta, se insertó en la industria hondureña.

Cuadro 9

CONCENTRACIÓN Y CAPITAL EXTRANJERO SEGÚN RAMAS INDUSTRIALES DE ACUERDO A LAS CUATRO EMPRESAS MÁS GRANDES

Rama ¹	Producción total del sector o rama ²	Producción de las cuatro más grandes (en %)	Número y producción de las extranjeras (en %) ³
(31)	165 699.4	43.76	(4) 43.76
(32)	25 203.2	39.85	(2) 23.39
(33)	39 557.0	49.32	(3) 45.86
(34)	33 527.7	83.49	(3) 81.66
(35)	52 177.7	72.39	(4) 72.39
(36)	15 300.3	79.00	(1) 64.72
(38)	14 871.4	50.43	(3) 39.90
Total	347 341.9	53.96 ©	51.11®

¹Véase cuadro 7.

²En lempiras.

³El número de empresas extranjeras se refiere a las que tienen participación en el grupo de las cuatro más grandes.

©El promedio es igual a la producción bruta de las cuatro más grandes de los siete sectores entre la producción industrial bruta total.

®El promedio es igual a la producción bruta de las empresas extranjeras de los siete sectores entre la producción industrial bruta total.

Tal como se puede observar en el cuadro 9, en cada una de las siete ramas industriales hay presencia significativa de capital extranjero. Ya sea por el número de empresas extranjeras entre las cuatro más grandes, ya sea por el peso en la producción total de cada rama, el primer hecho que emerge con toda su importancia es, en efecto, la estrecha relación entre capital extranjero y concentración industrial.

Así, de las veintiocho empresas más grandes que operan en las siete ramas industriales, veinte son

extranjeras. A su vez, las veinte son, en promedio, las más grandes en cada una de sus respectivas ramas. Esto explica precisamente por qué las veinte controlan nada menos que el 51.1 por ciento de la producción industrial del país y el 94.7 por ciento de la producción del grupo.

El cuadro 9 registra también un mayor control extranjero en las ramas no-tradicionales de la industria, es decir, aquéllas ligadas a la producción del papel y productos de papel, química, caucho y plásticos y minerales no metálicos. Así, mientras las empresas extranjeras que participan en el grupo de las cuatro más grandes controlan el 64.7 por ciento en la rama 36, el 72.4 en la 35 y el 81.6 en la rama 34, dichos porcentajes descienden al 43.7 por ciento en la rama 31, al 23.4 en la 32 y al 45.8 por ciento en la rama 33. Sin embargo, los sectores tradicionales tampoco escapan a esta línea general de penetración y control extranjeros. Aún más, dada la naturaleza misma del sector industrial hondureño, es plausible suponer que dicha penetración sea cuantitativamente mayor en las ramas tradicionales que en las no tradicionales. Esta hipótesis se verifica a la luz de la información referida a la participación extranjera en las distintas subramas de la producción industrial del país.

De acuerdo al cuadro 10, el capital extranjero participa en 16 de las 18 subramas. En seis, participa con una de las cuatro empresas más grandes; en una, participa con dos empresas; en siete con tres empresas y en las dos restantes con las cuatro más grandes. Asimismo, sólo en una subrama (la 322) controla menos del 25 por ciento de la producción; en las subramas restantes su participación se incrementa significativamente. Así, en cinco sub ramas controla una proporción mayor al 25, pero menor al 50 por ciento de la producción. Y en diez controla el 50 por ciento o más de la producción: en cinco subramas, su control es igual o mayor al 50 por ciento, pero menor al 75, y en las restantes esa proporción es igualo mayor al 75 por ciento de la producción.

En suma, de las 53 empresas líderes de las dieciocho subramas analizadas, 34 son empresas extranjeras, operan en dieciséis sub ramas y controlan el 60.3 por ciento de la producción industrial del país. Tal proporción significa, a su vez, el 60.8 por ciento de la producción de las dieciocho sub ramas y el 89.9 por ciento de la producción de las 53 empresas analizadas.

Si observamos ahora el comportamiento de las doce subramas para las cuales se dispone de información completa, encontramos los resultados siguientes. Las doce subramas están constituidas por un total de 360 empresas y producen el 87.5 por ciento del valor industrial bruto del país. Las 41 empresas más grandes producen, por su parte, el 57.9 por ciento de la producción industrial del país. Mientras tanto, las 29 empresas extranjeras que participan en el grupo de las más grandes generan el 52.3 por ciento de la producción bruta del país.

Cuadro 10

CONCENTRACIÓN Y CAPITAL EXTRANJERO SEGÚN SUBRAMAS INDUSTRIALES DE ACUERDO A LOS CUATRO ESTABLECIMIENTOS MAS GRANDES

Subrama ¹	Número y producción de las cuatro más grandes (%) ²	Número y producción de las extranjeras (%) ³
(311)	(4) 42.45	(4) 42.45
(312)	(4) 59.33	(3) 44.07
(313)	(4) 84.05	(2) 75.00
(314)	(3) 97.57	(3) 97.57
(321)	(4) 86.25	(3) 68.66
(322)	(4) 57.47	(1) 8.71
(323)	(1) 64.41	(1) 64.41
(331)	(4) 53.08	(3) 49.35
(332)	(1) 42.77	(-) —
(341)	(4) 99.41	(4) 99.41
(342)	(3) 31.66	(-) —
(351-52)	(4) 63.41	(3) 57.39
(353)	(1) 100.00	(1) 100.00
(355)	(2) 60.13	(1) 28.17
(356)	(2) 93.13	(1) 80.09
(369)	(4) 79.00	(1) 64.72
(381)	(4) 55.79	(3) 41.15

¹ Véase cuadro 8.

² Como ya habíamos indicado más arriba, no se dispuso de información completa acerca de las cuatro de cada subrama. Por eso en algunas se trabajó inclusive con una sola empresa.

³ El número de empresas se refiere a las que tienen participación en el grupo de las cuatro más grandes; el porcentaje hace referencia al control que ellas ejercen sobre la producción total de la subrama.

Cuadro 11

SUBRAMAS INDUSTRIALES Y CAPITAL EXTRANJERO

1. Valor de la producción industrial del país	347 341.9	100.00%
2. Producción de 12 subramas con información completa (360 empresas)	303 851.8	87.48
3. Producción de las 41 más grandes en las 12 subramas	201 080.4	57.89
4. Producción de las 29 extranjeras del grupo de las 41	181 652.6	52.29
5. Producción de las 41 más grandes en las 12 subramas (3/2)		66.18
6. Producción de las 29 extranje-		

Analizando ahora la composición interna de las doce subramas, encontramos que las 41 más grandes producen el 66.2 por ciento de la producción y las 29 extranjeras generan el 57.8 por ciento de dicha producción. Asimismo, estas 29 controlan el 90.3 por ciento de la producción de las 41.

IV. A MODO DE CONCLUSIÓN

Resumiendo, podemos hacer algunas observaciones. Primero se analizó el grado de concentración al nivel de las ramas y subramas industriales. Se encontró que, aun cuando el sector industrial hondureño es bastante reciente, y por eso mismo incipiente, presenta una alta concentración. Así, al nivel de las ramas, se reportó un índice de concentración industrial del orden del 53.9 por ciento (cuadro 7). Este fenómeno se acentuaba al nivel de las subramas, donde el índice alcanzaba al 66.9 (cuadro 8).

Después, se analizó la relación entre capital extranjero y concentración industrial. Los datos reportados indicaron una estrecha relación entre estos dos fenómenos. En ese sentido, es válida nuestra hipótesis general de que la creciente concentración industrial del país responde al proceso de penetración del capital internacional en la industria local.

Tal proposición encuentra su asidero empírico en el hecho de que las empresas extranjeras participan en el grupo de las empresas más grandes de casi todas las subramas (cuadro 10). Ve ese modo, si las empresas de capital imperialista tienden, como línea de comportamiento general, a operar preferentemente en mercados concentrados, y si el conjunto de la industria hondureña es fundamentalmente una industria altamente concentrada, no resulta ninguna novedad encontrar un alto control extranjero en prácticamente el conjunto de este sector productivo. Ello es más claro cuando observamos que, por lo general, son las empresas extranjeras las que son las líderes en cada subrama de actividad. En todo caso, los datos reportados hablan demasiado claramente como para agregar algún otro comentario.

Nuestras conclusiones apoyan, en ese sentido, los hallazgos realizados en países industriales de mayor tamaño. Fajnzylber, refiriéndose al caso mexicano, indicaba:

Los resultados expuestos coinciden en lo fundamental con los obtenidos en dos países en los

cuales existe una presencia significativa de ET [empresas transnacionales] en la industria manufacturera, Brasil y Canadá.¹⁵

Aquí, podemos agregar: nuestros resultados coinciden, en lo fundamental, con los obtenidos en tres países de mayor industrialización y en los cuales existe una presencia significativa de empresas transnacionales: Brasil, Canadá y México.

Esta coincidencia no puede sorprender, dado el origen común de los factores que determinan la existencia de una relación entre la presencia de las ET y el grado de concentración de los sectores en los que actúan. Esta relación resulta básicamente de la expansión preferente de las ET en sectores oligopólicos y de la incapacidad de las empresas locales en América Latina para competir con las ET en esos sectores.¹⁶

Cabe hacer una precisión. Mientras en estos dos países latinoamericanos, Brasil y México, el capital imperialista desplaza o se asocia al capital local, al mismo tiempo que lo subordina, lo mismo no ocurre en países de industrialización tardía, como Honduras, donde la penetración imperialista coincide con el “despegue” de esa industria. Por consiguiente, en este caso, el capital foráneo no entra necesariamente en competencia con los capitales locales y, por eso mismo, no necesita ni desplazarlos ni competir, porque los capitalistas locales no existen propiamente, en tanto que una fracción industrial ya consolidada. Así, la presencia de éstos es tan precaria que, en tanto clase nacional con un proyecto propio de desarrollo, tampoco existen. De allí la precisión de lo indicado por Bambirra, al referirse a la experiencia de aquellos países que, como Honduras, iniciaron su proceso de industrialización a partir del periodo de la posguerra:

[...] en estos países, la característica común a todos es que la instalación de industrias manufactureras se hace: 1] bajo control directo del capital extranjero; 2] partiendo de un nivel tecnológico muy elevado que corresponde a los penúltimos niveles alcanzados por el desarrollo de las fuerzas productivas en los países capitalistas desarrollados; 3] con un alto control

15 F. Fajnzylber y Martínez T., *Las empresas transnacionales...*, cit., p. 185.

16 *Ibid.*, p. 186.

monopólico de los mercados; 4] en las ramas productivas en las cuales los niveles de rentabilidad pueden ser más elevados, sin tomar en consideración las prioridades sociales y nacionales básicas.

Tales características definen un proceso de industrialización que, en vez de promover en las economías nacionales el funcionamiento del capitalismo dependiente de manera más equilibrada y coherente, tiende a acentuar progresivamente su crisis estructural latente.¹⁷

En esa perspectiva, la nueva fase de desarrollo capitalista y su correspondiente patrón de reproducción, iniciados a partir de las décadas de 1950-1960, se han traducido en un largo proceso de acumulación de tensiones y contradicciones, que han terminado por convertir a la región en su conjunto y a cada uno de los países en particular en eslabones débiles de la cadena de dominación imperialista a escala mundial. En efecto, en los países latinoamericanos de industrialización tardía, como Honduras y el resto de Centroamérica, es decir los que iniciaron este proceso cuando los efectos del auge de la posguerra se habían debilitado considerablemente, la implantación y expansión de la producción industrial se llevan a cabo en condiciones internacionales desfavorables para el control nacional de su sistema productivo. Las políticas económicas de sustitución de importaciones no se generan, como ocurrió en aquellos de industrialización previa, en condiciones de crisis del mercado internacional y de aflojamiento relativo de las relaciones de dependencia. En el caso hondureño, por el contrario, las políticas pro-industrialistas se implementan en el marco de un sistema internacional definitivamente reordenado y organizado bajo la hegemonía indiscutible del capital norteamericano. Los efectos sociales y políticos de esa nueva forma de dominación no son menos importantes que los efectos económicos. Destaca, en primer lugar, la relación de dominación-subordinación entre la burguesía imperialista y la burguesía local que se liga al proceso de industrialización. En esa dinámica, la presencia de una burguesía con pretensiones nacional-desarrollistas se ve eliminada del escenario y del proceso social. Sin embargo, pese a ello, algunos autores sostenían, entrada la década de los sesenta, que este nuevo proceso tenía, entre uno de sus principales resultados, el crecimiento y desarrollo de un grupo de “empresarios capitalistas que aspiran al desarrollo libre (y) sin limitaciones de ningún género”.¹⁸

Los datos aquí reportados muestran, en todo caso, que la reciente industrialización de la sociedad

17 V. Bambirra, op. cit., pp. 117-18.

18 Entre otros, Longino Becerra, ideólogo del PCH. Véanse sus trabajos “Honduras: una situación” y “Honduras: aproximaciones estructurales” en *Revista de la Universidad*, n. 6 y n. 7, 1973.

hondureña no ha tenido como resultado la creación de las bases que permitan a la burguesía industrial asumir posiciones “revolucionarias”.¹⁹ En la medida en que el capital extranjero se constituye en el polo hegemónico de la industria y, por ende, su dinámica determina la dinámica de todo el sector, la burguesía local no encuentra ni dispone de ninguna base de sustentación propia. Consiguientemente, sus posibilidades de éxito y crecimiento sólo tendrán sentido en la medida que ella se integre cada vez más a las estructuras de la dominación imperialista.

De esta forma, la industrialización nacida como una industrialización desnacionalizada y, por lo mismo, subordinada a los intereses del capital imperialista, ha condicionado el carácter estructural de la fracción industrial de la burguesía hondureña. Incapaz de generar su propia base de sustentación y de implementar un proyecto nacional de desarrollo autónomo, la burguesía hondureña encuentra sus límites de acción económica y política allí justamente donde comienzan los intereses del capital monólico imperialista.

Lo anterior no trata de sugerir que la penetración imperialista haya tenido un alcance tal que terminará por impedir la aparición y el crecimiento de una burguesía industrial nativa para dar lugar, como ha sugerido otra línea de interpretación, a la formación de una *burguesía gerencial*.²⁰ El problema teórico es, obviamente, más complejo y nada resuelve el uso de conceptos que aparentemente guardan cierto rigor teórico, pero que buscan resolver por la vía menos adecuada —pero tal vez más fácil— un problema harto difícil. En efecto, el concepto de “burguesía gerencial”, además de carecer de un real fundamento teórico, no acierta tampoco en el plano de la realidad concreta. Por lo menos en el caso hondureño, no se trata de una “burguesía no-propietaria” o de una “burguesía gerencial” que cumple funciones estrictamente administrativas en las empresas extranjeras, sino más bien de una clase propietaria, es decir, burguesa, que se incorpora a esta nueva fase de desarrollo ampliamente dominada por el capital imperialista sin capacidad de competir con éste y, por lo mismo, en una posición subordinada frente al eje dominante del proceso.

En tal perspectiva, la burguesía industrial no es, pues, ni una burguesía nacional desarrollista con aspiraciones revolucionarias y que aspira al desarrollo autónomo de la sociedad nacional, ni tampoco una burguesía gerencial encargada de la administración de los intereses imperialistas. La burguesía

19 De acuerdo a Becerra, el nuevo proceso económico y el carácter que de allí deriva para la definición de la burguesía industrial, “torna posible la confrontación decisiva de los principales elementos en pugna: las nuevas fuerzas económicas (la naciente burguesía industrial) y los representantes del poder tradicional (los monopolios norteamericanos y los latifundistas criollos)”. “Honduras: aproximaciones...”, p.16.

20 Véase por ej., E. Torres Rivas, “Naturaleza y crisis del poder en Centroamérica”, *Estudios Sociales Centroamericanos*, n. 3, 1972.

industrial hondureña es más bien una fracción burguesa subordinada al capital imperialista y a sus intereses concretos. Vale decir: es una burguesía subalterna.

Un segundo elemento característico del actual proceso es la ampliación de las funciones económicas del Estado, a través de la implementación de políticas económicas pro-industrialistas y de la creación de órganos, instituciones y agencias especializadas en la aplicación de dichas políticas. Este hecho, sin embargo, no constituye novedad alguna en la experiencia latinoamericana. En todo caso, lo novedoso —como dice Torres Rivas—

es que el crecimiento en importancia del sector público no se orienta por un modelo de Capitalismo de Estado, sino todo lo contrario, solamente para agilizar los servicios que el Estado debe prestar a los cada vez más decisivos intereses privados.²¹

Ve ese modo, ocurre que el aparato de Estado se modifica en tanto sistema institucional y burocrático, para la mejor y más efectiva realización de los nuevos intereses extranjeros anclados en el mercado local. La ampliación y agilización del sistema bancario, la creación de órganos de fomento económico, la creación y ampliación de algunos ministerios especializados en aspectos sectoriales de la producción, etcétera, se convierten así en otras tantas formas de crear una estructura al servicio del capital privado, donde —como ya se analizó— el capital imperialista norteamericano es el dominante y, por lo mismo, el más beneficiado.²²

Un tercer elemento se refiere al hecho de que el nuevo proceso económico y la “modernización” del Estado no se han traducido en la implementación de nuevas formas de poder. En efecto, la renovación institucional, la ampliación de las funciones del Estado, la incorporación de un nuevo instrumental, etcétera, no han buscado ni implicado una reestructuración o una ampliación significativa de las bases sociales del Estado. Y ello por varias razones. Por una parte, porque uno de los requisitos claves del proceso de industrialización fue justamente el mantenimiento y la garantía, a expensas de la gran masa campesina, de la vieja estructura agraria y de los intereses extranjeros y locales de base agraria. Y, por otra, porque la política integracionista —realizada en el marco contrarrevolucionario que generó la

21 Ibid., p. 50.

22 De acuerdo a datos oficiales no publicados, las dispensas fiscales otorgadas al sector industrial en 1971 beneficiaron a un total de 175 empresas. De éstas, las 20 más beneficiadas percibieron el 61.3% del total de las dispensas fiscales otorgadas. A su vez, de las 20 empresas, 12 tenían participación de capital extranjero en una proporción igual o mayor al 50%; 5 tenían entre el 25 y el 49%, y las 3 restantes tenían participación extranjera entre el 10 y el 24 por ciento.

derrota de la revolución guatemalteca en 1954, el triunfo de la revolución cubana en 1959 y la nueva estrategia imperialista desde comienzos de los sesenta— exigió, en este caso, una obligada conciliación de clase entre la burguesía agraria todavía poderosa y la industrial aún débil, pero asociada y subordinada a los nuevos intereses dominantes. Así, la política de solución se expresaría en una expansión del mercado al nivel regional sin hacer reformas sociales a fondo; es decir, sin concesiones a las otras clases.

De ese modo, si bien la apertura del Estado dio paso a los intereses de la fracción industrial de la burguesía, retuvo, sin embargo, el viejo estilo y la formalidad oligárquicas. Así, el resultado se tornó, socialmente, en una concentración cada vez mayor de los beneficios y la riqueza y, políticamente, en una identificación total de intereses entre las diversas fracciones burguesas.

Finalmente, otro elemento característico está referido a las relaciones entre el Estado y las clases dominadas. Y ello porque si, desde un punto de vista teórico, el Estado debería buscar la representación y el equilibrio de todas las clases sociales que participan en el proceso de desarrollo, de modo a oscurecer la dominación clasista, en realidad carece de las instancias políticas e ideológicas que lo legitimen. Ello es así porque, en la política del Estado, aparecen dos compromisos inevitables: desde la perspectiva de los intereses agrarios, el respeto y garantía del “status quo” y, desde la perspectiva industrial, la contención y desmovilización popular a través de la ilegalización y la represión del movimiento popular. De allí el carácter abiertamente represivo que asume la política estatal a partir de 1963, cuando las Fuerzas Armadas asumen el control del Estado, frente al movimiento popular. Pareciera, pues, que el “orden” social exigido por el capital, a la vez que alienta el “desorden” social, coadyuva todavía más a cuestionar las bases de la dominación burguesa, la cual, a su vez, sólo puede sostenerse y reproducirse mediante el uso cada vez más ampliado de la violencia. Todo ello explica por qué, en el periodo actual, la ampliación de las funciones del Estado se haya producido, antes y de manera más rápida, efectiva y completa que en cualquier otro sector de sus actividades, en las instituciones encargadas del orden y la represión, y que la modernización del ejército y la policía se hagan con la ayuda financiera, el respaldo ideológico, el asesoramiento técnico y el control directo del gobierno norteamericano.