

Los hombres de poder de Venezuela: Características sociales y comportamiento político

Author(s): Julio Cotler

Source: *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 30, No. 2 (Apr. - Jun., 1968), pp. 217-232

Published by: Universidad Nacional Autónoma de México

Stable URL: <https://www.jstor.org/stable/3539063>

Accessed: 22-10-2019 17:18 UTC

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at <https://about.jstor.org/terms>



JSTOR

Universidad Nacional Autónoma de México is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *Revista Mexicana de Sociología*

Los hombres de poder de Venezuela: Características sociales y comportamiento político

JULIO COTLER

A raíz de la creciente movilización social y política que desde hace dos décadas caracteriza a Latinoamérica, y en general a los países subdesarrollados, se ha venido insistiendo sobre la necesidad que tienen estas sociedades de alcanzar niveles de desarrollo que permitan satisfacer las exigencias de participación de las masas populares, hasta hoy excluidas del goce de los recursos sociales. En la medida que esta movilización se agudiza, comprometiendo la legitimidad del sistema social, la insistencia en lograr un crecimiento “armónico” se hace cada vez más clamorosa, en tanto que se supone que tal proceso no sólo atenúa las distancias sociales, sino que permite iniciar un diálogo tendiente a resolver los conflictos sociales por medio de la negociación.

La solución al problema del crecimiento económico equilibrado se pensó encontrarla en la planificación. La implementación de las técnicas programáticas, al beneficiar a todos y cada uno de los sectores sociales, pondría fin al reino de la irracionalidad que caracterizaría a las sociedades latinoamericanas y subdesarrolladas en general.

Así, la planificación apareció como la panacea a los males que aquejan a nuestros países. Pero, para sorpresa de muchos, los planes concebidos en las respectivas dependencias oficiales no se implementan o se llevan a cabo de manera que no concuerdan, en sus rasgos esenciales, con lo programado. Ante esta situación se iniciaron las indagaciones sobre los “obstáculos sociales al desarrollo económico”, considerando los factores económicos como exógenos a los sociales. Sin embargo esta perspectiva economicista perdió vuelo al considerarse, cada vez con mayor claridad, que la estructura social se caracteriza por el enlazamiento de instituciones, clases y orientaciones valorativas que se manifiestan en conductas políticas y económicas. Por lo tanto, comprender la supuesta “irracionalidad” de los países subdesarrollados

supondría comprender la naturaleza de esos factores, su particular enlazamiento y, muy en especial, el que se observa en los sectores dirigentes de la sociedad.

Si bien, y como secuela del mismo economicismo, aún nos encontramos con discusiones sobre los “obstáculos políticos al desarrollo económico”, cada vez se halla más generalizada la concepción de que no existen tales factores exógenos y que el problema se plantea en el contexto global del cambio social, sin que esto implique descuidar los enfoques de carácter analítico.

Es decir que un plan de desarrollo nacional, o una política de cambio social, debe contar con un examen de las implicaciones y la factibilidad no sólo desde el punto de vista económico sino y muy principalmente de la factibilidad social, cultural y política. Por lo tanto, el plan, para ser realista, deberá considerar las aspiraciones, comportamiento e ideología de los diferentes sectores de la sociedad, en tanto éstos determinan las restricciones en la confección e implementación de una política de cambio social.

Teniendo esta concepción general en mente, el Centro de Estudios del Desarrollo (Cendes) de la Universidad Central de Venezuela, al plantearse el problema del cambio social en este país, consideró la realización de diversas investigaciones que pudieran ofrecer un modelo de síntesis de la situación.

Un diagnóstico de la sociedad venezolana¹ consideró que el país ha logrado en los últimos 30 años un crecimiento económico vertiginoso, sobre la base de la explotación petrolera, que por su naturaleza técnico-financiera, así como por la configuración socio-política del país, había sido desarrollada por empresas extranjeras sin participación directa de los venezolanos.

Este crecimiento produjo un rápido proceso al que el sector agropecuario no se ha adaptado técnica ni socialmente, cancelando en parte las ventajas derivadas de la explotación petrolera. Además, dada la naturaleza tecnológica de la explotación petrolera, ésta concentra sólo el 2% de la población activa, condicionando una situación de desempleo estructural.

Es improbable, continúa el diagnóstico, que en el futuro el petróleo prosiga siendo el motor de la expansión económica del país debido a las condiciones del mercado internacional, no pudiéndose contar con esa fuente de recursos para aminorar las deficiencias en la distribución de las oportunidades sociales, así como de los conflictos desatados por el uso que se ha hecho en el pasado del producto de esa riqueza natural. Así, Venezuela se encuentra en una encrucijada en la medida en que necesita realizar un viraje cuya expresión económica debe ser

la persecución de un rápido proceso de industrialización con sus correspondientes implicaciones distributivas.

Para lograr ese viraje es necesario que la estructura social se encuentre dispuesta actitudinal y capacitada políticamente, para remodelar su configuración. Es decir, que se requiere la existencia de un consenso sobre la prioridad de los problemas, las formas de resolverlos, los agentes encargados de tomar esa responsabilidad y sobre la distribución social de costos y beneficios.

Así, el Centro de Estudios del Desarrollo planteó tres tipos de investigaciones, cuyos resultados deberían conjugarse a fin de ofrecer un marco social para una planificación realista. La primera investigación es la relativa a la simulación de diferentes políticas económicas y las consecuencias que ellas pueden acarrear sobre diversas variables, tales como empleo, ingreso, consumo, etcétera, a fin de destacar las medidas más eficientes, desde el punto estrictamente económico. Los estudios de *Conflicto y consenso* y de los *Hombres de poder en Venezuela* persiguen comprender las orientaciones y el comportamiento que en relación al desarrollo nacional caracteriza a la "masa" y a la "élite" venezolana, respectivamente.² Los resultados conjugados de estas investigaciones constituirían las constantes para la confección de una política de cambio social.

Si bien el intento de relacionar la investigación con el diseño de políticas sociales se encuentra aún en su etapa experimental, cualesquiera fuesen los resultados, éstos ofrecerán un conocimiento muy amplio y variado de la sociedad venezolana que, como la mayoría de los países latinoamericanos, se encuentra en un rápido proceso de transformación, a la par que la planificación irá perdiendo las connotaciones retóricas que tiene hoy en día.

Tal como se dijo antes, la investigación relativa a los hombres de poder en Venezuela está dirigida al estudio de la orientación y al comportamiento de aquel sector de la sociedad que por su influencia es clave en el desarrollo nacional. Si bien no existe un criterio unívoco para definir "élites", "oligarquía", "clase dirigente", etcétera, esta dificultad se complica más cuando se pretende realizar un estudio en una situación de rápido cambio social, que condiciona un continuo desplazamiento de personas y de posiciones sociales. El problema de dirimir si la reputación de las personas, las posiciones o la participación en las decisiones son las que definen el mundo del poder, presenta en cada uno de sus términos, sus propias limitaciones. Conscientes de estos problemas de definición, se trató de combinar dichos criterios tomando los nombres de las personas que en los últimos años habían desempeñado posiciones directivas en las empresas millonarias, en el gobierno,

en los partidos, en los sindicatos, en las instituciones culturales, en las fuerza armadas, habiéndose compilado una lista de más de mil nombres.³ Esta lista fue sometida a un jurado de nueve personas, caracterizadas como personas de influencia nacional. Del total presentado, el jurado seleccionó 220 personas, de las que 180 fueron largamente entrevistadas y cuyas características sociales serán examinadas en este trabajo.

Generalmente los estudios de las élites se han caracterizado por el examen de los orígenes de clase, las actitudes y la conducta política prevaleciente en estos grupos. La investigación, sin embargo, a menudo se limita a un estudio de las “características sociales”, debido principalmente a las dificultades que surgen para lograr la información directa de parte de los individuos que tienen, han tenido o, se presume, puedan llegar a tener en el futuro, control sobre aquellos recursos que los capacite para modelar o reestructurar una sociedad. De esta manera, el interés por las características sociales de determinada élite constituye una manera de auscultar las tendencias de cambio, en la medida que pueden observarse en ellas cambios en el reclutamiento y así derivarse la naturaleza de sus conflictos y de la sociedad en general.⁴

Si el presente trabajo se interesa por examinar las características sociales de la élite venezolana, no se debe a falta de información directa sobre actitudes y orientación de sus integrantes, sino a la naturaleza peculiar del problema que queremos afrontar.⁵

Se ha propuesto⁶ que el proceso de transformación y la estructura que en la actualidad presenta la élite venezolana se caracteriza por la existencia de una *difusión del poder*, que dificulta el planteo y la solución de los problemas del desarrollo de esa sociedad. Por difusión del poder se considera:

1. La existencia de una *heterogeneidad social* en el grupo de los hombres de poder, es decir:

- a) La presencia de una diferenciación ocupacional dentro de ese grupo que se manifiesta en subgrupos económico, político cultural y militar, cada uno de los cuales está compuesto por diferentes elementos;
- b) Que estas subdivisiones no son homogéneas entre sí, debido a que sus componentes presentan diferentes características sociales claves, tales como clase y movilidad, que ha condicionado diferentes experiencias y formas de percibir los fenómenos sociales;
- c) Que cada uno de los diferentes subgrupos a su vez ha elegido diferentes formas de participación y de comunicación.

2. La heterogeneidad social implica la existencia de una *dispersión* del poder entre estas diferentes subdivisiones en el sentido que cada una posee un cierto *quantum* de influencia, que anteriormente habría estado concentrada en un grupo menos diferenciado internamente.
3. Asimismo, la carencia de medios insituacionales de coordinación y de comunicación entre estos grupos origina una *compartimentalización* del poder, que impide una movilización conjunta de recursos para la consecución de objetivos comunes. En otras palabras, cada una de estas subdivisiones es incapaz de movilizar recursos que no sean los "propios".

En el presente trabajo nos proponemos examinar los puntos relativos a la heterogeneidad social del grupo de poder venezolano. Los aspectos relativos a la dispersión y compartimentalización requieren otro tipo de información que el relativo a las características sociales.

Una revisión histórica del caso venezolano revela que entre 1810 y 1910, hubo una constante pugna por el poder entre diferentes grupos regionales, ninguno de los cuales logró ascendencia sobre los restantes por un largo periodo de tiempo.⁷ A partir de 1910, hasta 1936, comenzó a presentarse un proceso de "feudalización" del poder.⁸ De manera similar a las relaciones que tuvieron los reyes europeos con sus barones, el gobierno de Caracas entabló una vinculación con diferentes grupos de poder regional, a fin de aminorar la competencia existente, reconociendo su potestad regional. Pero, en la medida que la riqueza proveniente de la explotación petrolera incrementaba la capacidad del gobierno caraqueño, éste fue imponiendo un nuevo tipo de relaciones entre los poderes regionales, logrando así, y en forma gradual, una cuasi centralización del poder a escala territorial.

Aunque las condiciones que precedieron a la presente, hipotética, heterogeneidad y dispersión del poder, pudieran ser definidas como propias de una concentración del grupo de poder, éste se caracterizaba por su inestabilidad; de ahí que se pueda concluir que la heterogeneidad y dispersión han imperado en forma constante en la Venezuela republicana. Sin embargo, estas características tomaron una naturaleza diferente hacia fines de la década de 1930, como consecuencia de la irrupción de un grupo de poder relacionado con la sociedad nacional.

La historia "nacional" de Venezuela se inició en 1928, cuando la oposición al sistema imperante no provino de una nueva insurrección dirigida por un caudillo, sino que partió del esfuerzo de un grupo de estudiantes universitarios para movilizar a la población. En 1936,

este grupo emergente fue capaz de formar el primer movimiento político nacional, enteramente independiente de los caudillos. En los años subsiguientes, la “generación del 28”, así como todos los grupos que tenían conexión directa con dicho movimiento, o que se habían desprendido de éste, emergieron en la escena nacional creando partidos, sindicatos, organizaciones de empresarios y actividades culturales. Estas organizaciones y actividades crearon un marco propicio de identidad social que se extendía más allá del grupo primario y de la región (“la patriecita”), esforzándose por abarcar a las clases y a la nación como un todo.

En otras palabras, el grupo de poder emergente nació asociado con la sociedad nacional, mediante la creación de organizaciones encaminadas a la movilización y articulación de diferentes sectores sociales a fin de que éstos compartieran los beneficios producidos por la sociedad. En la medida en que este grupo emergente iba logrando sus propósitos, se iba ampliando mediante la incorporación de nuevos elementos provenientes de diferentes sectores sociales. Es decir, el grupo de poder emergente innovó un nuevo estilo de conducta política a la vez que lo difundía entre diferentes sectores de la sociedad venezolana.

Estas innovaciones sociales y políticas del grupo emergente se encaminaban hacia la creación de un sistema nacional, en el que las partes pudieran participar, mediante sus respectivas organizaciones, en nuevas formas de distribución y de asignación de los recursos nacionales, propendiendo a la vez a la reducción de las fuerzas y de los modelos políticos que favorecían la exclusividad del sistema político.

En ese sentido, el interés del grupo emergente (comprendiendo la “generación del 28”, y todos aquellos que luego se incorporaron) en el desarrollo económico nacional marchaba a la par con su interés en lograr una integración política, basada sobre criterios de participación masiva, en tanto que el subdesarrollo económico y político se caracterizan por el carácter dominante de algunos pocos sectores y, por lo tanto, la dependencia de los restantes.

La importancia de esta clase de innovación ha sido considerada por diferentes autores, quienes definen a una sociedad moderna como aquella que es “participante”, y móvil, mientras que la subdesarrollada se caracterizaría por la carencia de articulación socio-política, que favorece la apatía política, el sentimiento de desconfianza e ineficacia, así como la falta de accesibilidad a posiciones de poder por parte de representantes de la sociedad en general.

El que este grupo de poder emergente haya logrado producir en una u otra forma ese cambio en la estructura de la sociedad por inter-

medio de las organizaciones políticas, económicas y culturales, nos induce a examinar las características sociales del grupo de poder a través de su participación en esas instituciones. Con este examen se persigue observar el grado en que las sucesivas incorporaciones han favorecido la heterogeneidad de la élite venezolana, sea en términos de su origen social, experiencias o comportamiento, y, de ser ése el caso, qué importancia cabría otorgarle para comprender su funcionamiento y su orientación.

Se examinará la participación de los miembros del grupo de poder venezolano en partidos políticos, en las cámaras de comercio y de la industria, así como en los colegios profesionales. Si no se considera la participación en las organizaciones sindicales, se debe al reducido número de personas de este grupo en estas instituciones. Pero, de cualquier modo, esa ausencia se verá parcialmente remediada, pues las ocho personas en cuestión participan simultáneamente en partidos políticos.

A fin de examinar el tipo de homogeneidad y/o heterogeneidad existente en el grupo de poder, se han buscado las diferencias significativas que consideren un nivel de probabilidad del 95% entre la participación en las mencionadas organizaciones y las variables que se examinan. En lo sucesivo, y a fin de evitar expresiones repetitivas —... con mayor probabilidad que...— nos expresaremos en forma genérica, derivada de los resultados probabilísticos a los que hemos hecho mención.

La participación en partidos políticos, en las cámaras de comercio y en las organizaciones profesionales define tipos ocupacionales consistentes; en tanto que los integrantes en el primero son principalmente autoridades políticas o dirigentes de partidos, en el segundo son banqueros, industriales, o comerciantes, y en el tercero escritores, profesores universitarios, periodistas. Es así como en estos términos se puede decir que la participación en cada una de estas tres organizaciones define tres subgrupos, en razón de su ocupación y de su participación: el económico, el político, y el cultural.

Los participantes de las tres organizaciones provienen de Caracas, mostrando así una ruptura en el origen provinciano de los dirigentes políticos tradicionales del país. Si durante el siglo pasado, y hasta la tercera década del presente, los caudillos que se sucedían en el poder provenían de diferentes regiones de Venezuela, mientras que la "oligarquía caraqueña" se adaptaba a esos vaivenes, a raíz de la centralización política alcanzada entrado el siglo el reclutamiento de la élite se modificó asociándose a este cambio.

Pero si bien el reclutamiento político se ha modificado, no existen

diferencias significativas en cuanto a la edad de los participantes de la élite en esas organizaciones, pudiéndose concluir que las sucesivas incorporaciones que ha sufrido en el transcurso de tres décadas no han significado que alguna de ellas se haya integrado sobre la base de un grupo de edad en especial.

Cada uno de los tres subgrupos tiene un origen social diferente. Mientras el subgrupo económico proviene de la clase más alta, el político se recluta entre las clases más bajas, en tanto que el cultural presenta un origen diversificado en todas las gradaciones sociales.⁹

Pero a pesar de este diferente origen social, se observa que los distintos subgrupos iniciaron su carrera ocupacional en posiciones que los caracterizan como de la clase II; pero, mientras el subgrupo económico (o lo que es lo mismo, los participantes de las cámaras de comercio) lograron escalar las posiciones ocupacionales del más alto prestigio (presidentes o directivos de compañías) antes de los 30 años, en los otros subgrupos es improbable que las posiciones de ministro, embajador, miembro de la Corte Suprema, presidente de un instituto autónomo, rector, etcétera, se logren alcanzar antes de los 39 años.

Una explicación tentativa a esta diferencia podría residir en el hecho que el subgrupo económico cuenta con la ventaja de su origen social; de allí que en muchos casos sus integrantes pudieran llegar rápidamente a dirigir las empresas familiares que tendían a expandirse gracias al continuo crecimiento económico del país. En cambio, los subgrupos político y cultural, no sólo no contaban con la ventaja original del subgrupo económico, sino que, además, por la índole de sus actividades debían pugnar por consolidar las instituciones y las actividades que habían innovado. Esta diferencia se confirma en el hecho de que, mientras el subgrupo económico se ha desplazado ocupacionalmente en el sector económico (banca, industria, comercio), los otros han tenido variados desplazamientos sectoriales, como resultado de los embates de la vida institucional del país, en tanto que estaban íntimamente relacionados con el desarrollo nacional en ocupaciones del gobierno, en los centros de enseñanza superior, o en comunicaciones.

Asimismo, mientras el subgrupo económico inició su participación organizacional en las cámaras de comercio a un nivel presidencial en el periodo de vida que va de los 30-39 años, los otros subgrupos se iniciaron en partidos políticos a nivel directivo y durante el periodo de los 20-29 años. Esta diferencia se confirma cuando se observa la historia organizacional de estos subgrupos. Mientras los empresarios han continuado en instituciones de carácter económico, entre su primera participación institucional y la actual, en los profesionales y los polí-

ticos, durante ese intervalo, se observa una participación indistinta en partidos y en sociedades profesionales.

La vinculación entre profesionales y políticos continúa en la actualidad, pudiéndose apreciarla al examinar la participación actual de estos tres diferentes subgrupos en partidos, cámaras y organizaciones profesionales. Así se observa que el subgrupo económico tiende a participar con mayor frecuencia en organizaciones profesionales que en partidos políticos, pero que el subgrupo cultural, en cambio, participa con mayor probabilidad en partidos políticos que en cámaras de comercio, así como el subgrupo político frecuenta con mayor asiduidad las sociedades profesionales que las cámaras de comercio.

Esta interrelación parece confirmarse a la luz del examen sociométrico referente a la comunicación que se presenta entre los subgrupos, en el que se destaca la existencia de una mayor densidad en las relaciones entre los participantes de las esferas política y la cultural que con la económica y asimismo, que es mínimo el contacto entre las esferas económica y cultural.¹⁰

Este entrelazamiento del subgrupo político y cultural se complica, sin embargo, cuando se observa que los profesionales no cuentan con mayor probabilidad de encontrarse en organizaciones culturales que en partidos políticos, y asimismo que entre el subgrupo cultural y el económico no existen diferencias significativas en lo que se refiere a su respectiva participación en organizaciones culturales. Es decir, que las organizaciones culturales se encuentran penetradas por los otros subgrupos, pudiéndose concluir que, a diferencia de las otras esferas, la cultural no ha logrado una clara diferenciación.

Las organizaciones profesionales resultan ser puntos de encuentro para los políticos y los empresarios en la medida que es más probable que éstos se encuentren en esas instituciones que en cámaras y en partidos, respectivamente. Pero, es necesario recalcar que en términos de las posiciones que tienen en sus respectivas organizaciones, se destaca que los políticos que ocupan altas posiciones en los partidos, tienden a participar más en sociedades profesionales que sus pares de las cámaras de comercio, y que ningún miembro que ocupa altas posiciones en sociedades profesionales participa en cámaras de comercio.

La innovación institucional que produjo el grupo de poder emergente implica su interés en la movilización de los sectores sociales que pretendía y procura aún en la actualidad agregar. Para ello, el grupo de poder desarrolló y extendió el uso de los medios de comunicación masivos y cambió su contenido. Esta nueva forma de comunicación hace posible para diferentes sectores de la sociedad relacionarse entre sí y reconocer su mutua existencia. Este intercambio de comunicación pro-

vee, tal como en el caso de las organizaciones, las posibilidades de interacción y de nacionalización de la vida social.

En este sentido, la vinculación que encontraríamos entre profesionales y políticos por un lado, y el distanciamiento que éstos guardan con los empresarios, se repite cuando se examinan estos grupos en el terreno comunicativo. Así, el subgrupo económico es el que, comparativamente, presta menor dedicación a la tarea de difundir en forma masiva sus perspectivas.

Los profesionales se interesan en comentar problemas técnicos de incumbencia nacional y desarrollar temas de carácter histórico, procurando interpretar el desarrollo de la sociedad venezolana en forma estructural, temas que son desarrollados en revistas especializadas y en diarios. Los políticos, a su vez, se dedican a temas de divulgación política e ideológica, así como sobre análisis político del momento, publicándolos en diarios de amplia circulación y en panfletos, lo que favorece la propagación de símbolos y de una ideología nacionalista.

El hecho de que los empresarios no tengan participación en organizaciones públicas de interés nacional, ni se interesen por comunicar sus opiniones a través de los medios masivos de comunicación, los caracteriza como un grupo tradicional, dentro del conjunto de la élite venezolana. Debido a la preponderancia de las fuerzas de los caudillos, en el pasado, y de la movilización popular que favorecen los partidos en la actualidad, este subgrupo buscaría condicionar el juego político derivado de la influencia que le otorga el ocupar posiciones claves en la economía nacional, tiñendo el color del gobierno, más que participando directa y activamente en la responsabilidad de la dirección política de la sociedad venezolana.

De esta manera, los profesionales y los políticos constituirían dentro del grupo de poder los continuadores de la generación del 28, en la medida que procuran, a través de organizaciones nacionales y de los medios de comunicación masivos, movilizar a la población e incorporarla directamente en la tarea del desarrollo nacional. Si bien la explotación petrolera constituyó la primera fuerza de transformación de la sociedad venezolana, los grupos políticos y culturales son los que han procurado aprovecharse de este impulso para llevar esta transformación al campo político. En cambio el grupo económico, al aislarse sistemáticamente de la vida política organizada, habría procurado infundir nuevo vigor a las cámaras de comercio, que hasta hace muy poco tiempo parecen haber tenido una importancia simbólica, para defenderse de los embates reformistas de los subgrupos políticos y culturales.

El presente ejercicio parte de la premisa histórica en la que se alude al papel que las organizaciones han jugado en el desarrollo nacional.

Decíamos que el grupo de poder emergente, a través de esas organizaciones, ha sido responsable del logro de la formación de una red de interrelaciones sociales, en busca de la apertura de nuevos canales para ofrecer el acceso a los recursos sociales a diferentes sectores, favoreciendo así un nuevo tipo de integración social basado sobre criterios de interdependencia y la consecución de valores conducentes a una orientación nacional.

Si se acepta esta aseveración, podría sugerirse que los subgrupos político-culturales, que son los que se han inclinado a favorecer estos propósitos por intermedio de sus respectivas organizaciones, percibirán los problemas del país en términos de esos objetivos. Es decir, que los problemas que afectan al país tienen características estructurales y no se deben a factores incidentales, independientes entre sí; y que la participación en las responsabilidades debe ser nacional y no restringida a un sector exclusivo.

Cuando se examina la percepción que sobre el problema económico tienen los diferentes subgrupos, se observa que, paradójicamente, todos ellos enuncian tópicos similares.¹¹ Los tres subgrupos, aunque con menor insistencia el económico, consideran que existe un problema genérico en la estructura económica del país, expresado en bajos niveles de vida, en una mala distribución del ingreso que se agrava por el desempleo existente.

Pero si bien todos los grupos insisten en esta enunciación de problemas, es notorio que difieren en la intensidad, en el contenido y en los propósitos que se derivan de ellos.

Los subgrupos político y cultural se refieren a la estructura económica como dependiente del mercado internacional, debido al peso que el petróleo tiene en la economía del país.¹² Manifiestan que se requiere un cambio profundo sobre la base de la industrialización del país, para despejar la preponderancia de las empresas exportadoras de petróleo.

El subgrupo económico, a su vez, define los desajustes estructurales con base en la existencia de un mercado interno estrecho a la falta de mano de obra entrenada para ampliarlo y, por lo tanto, a la falta de propensión para invertir por parte de las empresas.

Si la definición del problema económico es diferente para estos grupos, la acción y los agentes que deben tener la principal responsabilidad de la misma se definen en forma igualmente contrastada. Para el grupo político-cultural, las correcciones estructurales deben propiciarse mediante la generación de recursos económicos internos, apoyados por la investigación y la planificación, la reorientación legal y

la movilización de la opinión pública, en los que el Estado debe tener el papel dominante.

Concorde con el planteo del problema económico del país, el subgrupo económico considera la necesidad de implantar acciones de carácter legal que promuevan las inversiones de los empresarios venezolanos y extranjeros. Estas medidas deberían considerar, en forma básica, la exclusión del Estado de la actividad económica, en la medida en que esta intervención tiene un interés "político" y no económico (contable), que provoca una competencia que el sector privado no está en condiciones de soportar, en tanto el Estado subsidia a sus empresas, subsidios que se cargan en la tributación que debe cubrir el sector privado.

La actual situación —se afirma—, desalienta a los inversionistas, especialmente extranjeros, que no sólo aportan su capital, sino también los recursos tecnológicos esenciales para lograr la expansión económica.

La colaboración del Estado en esta actividad estaría limitada a proveer las facilidades de financiamiento, así como a la preparación de proyectos que el sector privado estaría en libertad de escoger. Por último, el Estado debería encargarse de la formación de mano de obra entrenada que el sector privado aprovecharía, ampliando así el mercado y desarrollando la actividad económica del país.

Así, la diferencia de apreciación que existe en el grupo de poder resulta de la definición de la naturaleza del problema económico, de los objetivos del desarrollo y de la responsabilidad que deben tener el Estado y el sector privado en la orientación de ese proceso. Mientras el subgrupo económico está claramente interesado en restringir el papel del gobierno al apoyo de las iniciativas empresariales, exigiendo amplia libertad de movimiento en la actividad productiva, los políticos y los profesionales consideran, y de acuerdo con la definición del problema, que si el desarrollo económico debe mantener una línea de autonomía y de independencia frente a la empresa privada y en especial de la extranjera, el Estado —es decir los representantes de las amplias masas populares— debe controlar dicho proceso, de donde el interés si no en estatizar la empresa privada, en convertirla en nacional.

Pero entre los grupos político y cultural se observan diferencias sustantivas, en la medida en que los primeros no excluyen la colaboración con el sector privado en la tarea del desarrollo económico, mientras que los profesionales rechazan la conveniencia de esa vinculación, argumentando que los empresarios no tienen un interés nacional, en tanto están vinculados al capital extranjero y sólo consideran sus beneficios exclusivos.

¿Cómo explicar el interés de los políticos en colaborar con los empresarios, a pesar de ser tan variadas sus perspectivas? Asimismo, ¿cómo explicar las diferencias que a este respecto guardan con los profesionales?

Podría aducirse que esta orientación expresa, una vez más, el carácter “altruista” del subgrupo político, en la medida en que procura conjugar a todos los sectores de la sociedad, sin marginar a ninguno en el proyecto nacional que ha elaborado. Pero asimismo podría decirse que este interés se basa en el reconocimiento de que existen ciertas limitaciones que necesitan ser respetadas para implementar dicho proyecto.

Una explicación tentativa a este respecto podría ofrecerse en el contexto en que parece desenvolverse la estrategia de Acción Democrática, el partido de mayor significación en la transformación política que ha sufrido el país.

Parecería que los objetivos inmediatos y los mecanismos que utiliza Acción Democrática se basan en la presunción de que la intensidad y la dirección del cambio social en Venezuela están en función de tres restricciones fundamentales: *a)* que Venezuela se encuentra dentro de la órbita de influencia norteamericana, y que dadas las condiciones de la guerra fría no es posible otra alternativa; *b)* que la dependencia de la economía venezolana respecto de los consorcios petroleros, debido al monto de las inversiones y la tecnología que se requiere, así como al carácter internacional del mercado petrolero, hacen improbable que el gobierno o los particulares tengan acceso, ni estén en capacidad de dirigir en forma autónoma dicho sector (ver el caso de Mossadegh en Irán); y *c)* que el grupo económico de poder (la “oligarquía”) y el ejército aseguran y están asegurados, a su vez, por el gobierno norteamericano y los consorcios internacionales, en la medida en que sus intereses se confunden.

¿Qué hacer en estas condiciones, si el proyecto nacional se define como el de un “socialismo-democrático”; es decir, en un sistema social en el que las distancias y barreras entre las clases sociales se vean reducidas, con la consiguiente redistribución del poder (“iguales oportunidades para todos”)? El socialismo-democrático se podría lograr sólo cuando las restricciones mencionadas no tengan el peso con que cuentan en la actualidad, y para lo cual se requiere la modificación de la estructura de la producción a través de la industrialización del país y de la reforma agraria, que contribuiría a reducir el peso que el petróleo tiene en la formación del producto, cambiando el carácter de la “oligarquía” en clase empresarial vertida hacia dentro. Asimismo, cuando se consolide el carácter institucional de las fuerzas armadas,

haciéndolas “no-deliberantes”, y se desarrolle en su seno una fuerte “sensibilidad social” y conciencia nacionalista.

Para lograr estos objetivos mediatos se requiere previamente comprometer a los sectores que determinan las mencionadas restricciones en una relación que facilita la consolidación de un sistema de convivencia pacífica, favoreciendo la institucionalización de un sistema múltiple de negociación. La quiebra de esta convivencia traería una vez más una dictadura militar, un gobierno de “oligarcas”, o una guerra civil, que en cualquier caso impediría la consecución del proyecto original. Así, pues, el primer objetivo instrumental es la estabilidad “democrática”.

Ahora bien, a fin de lograr esta estabilidad, Acción Democrática, debe estar dispuesta a pagar los costos que ella significa; y es aquí donde surgen las ambigüedades, contradicciones y angustias de sus líderes. La estabilidad democrática supone la convivencia de los diferentes sectores de poder por medio de la negociación, y el uso regimentado y dosificado de la movilización popular, puesto que, de lo contrario, ésta podría colocar a sus dirigentes en situaciones insostenibles que podrían crear situaciones de fuerza. Esta inmovilización de las bases del partido, por otro lado, desvaloriza el recurso más importante con el que cuenta un partido de las características de Acción Democrática y relaja sus medios de socialización y de integración.

La convivencia con los otros sectores sociales implica también, para Acción Democrática, ceder posiciones y posponer aspiraciones a fin de crear el ambiente de confianza que requiere la estabilidad. Es decir, que Acción Democrática debe frenar las exigencias sindicales, la de los desempleados, pagar un alto costo por la reforma agraria y favorecer a los inversionistas; pero sin que esto último menoscabe los principios de intervención progresiva del Estado en lo que al petróleo se refiere y en el control de ciertos sectores básicos de la economía. Pero, nuevamente, esta intervención debe ser considerada en forma parcial y progresiva, a fin de impedir que se arribe a posiciones irreductibles que podrían cerrar las posibilidades de futuras negociaciones.

Así, si bien esta política conduce al robustecimiento del sector empresarial, se aduce que, por otro lado, lo compromete a coordinar su actividad con el gobierno y los partidos, robusteciendo la posición estatal. De esta manera el interés de los políticos por conseguir la colaboración de los empresarios parece responder al reconocimiento implícito de los primeros de que no existe otra alternativa que la de conjugar su actividad con la de los empresarios, a menos que se quiera correr el riesgo de quebrar la convivencia entre estos subgrupos de poder y, por ende, la posibilidad de lograr los objetivos propuestos.

El rechazo de los profesionales a considerar conveniente la incorporación de los empresarios —nativos y extranjeros— en la tarea del desarrollo nacional, se fundamenta en el hecho de que si bien admiten la existencia de las mencionadas restricciones, consideran —a diferencia de los políticos— que para lograr el objetivo de autonomía e independencia del desarrollo económico se deben eliminar dichas limitaciones como constantes de la acción estatal, persiguiendo la subordinación al Estado de los inversionistas y de las fuerzas armadas por intermedio de la acción legal y el respaldo que le prestaría la movilización de la población por intermedio de las organizaciones políticas, sindicales, culturales.

Así, si bien la élite venezolana se encuentra diversificada en los subgrupos económico y político-cultural, con base en sus diferentes orígenes sociales, experiencias ocupacionales, organizacionales y comunicativas, que van a la par con diferentes apreciaciones sobre el problema, los agentes y el objetivo de desarrollo económico, se observa una profunda diferencia entre los profesionales y los políticos en cuanto a la estrategia concreta para resolver los problemas confrontados por la estructura social.

¹ J. Ahumada: "Hipótesis para el diagnóstico de una situación de cambio social: el caso de Venezuela". *Revista América Latina*, año 7, núm. 2, Río.

² Sobre los métodos y los primeros resultados de los estudios de *Conflicto y consenso*, así los los *Hombres de poder*, ver: Frank Bonilla y José A. Silva M. (eds.) *Studying the Venezuelan Polity, Explorations in Analysis and Synthesis*: Center for International Studies of MIT, Cambridge, Mass. y Centro de Estudios del Desarrollo, de la UCV, Caracas, mayo 1966.

³ Fue muy limitada la inclusión de miembros de las fuerzas armadas en esta lista, debido a la dificultad de acceder a las fuentes de información. Posteriormente fue rechazado el intento de entrevistar a este número limitado de oficiales. Asimismo, los líderes de los partidos ilegalizados, comunista y MIR, que se encontraban en prisión, tampoco pudieron ser entrevistados, pero sí se pudo recabar sus datos referentes a las "características sociales".

⁴ Frederick W. Frey: *The Turkish Political Elite*; M.I.T. Press, 1965. Harold, Laswell y Daniel Lerner (eds.), *World Revolutionary Elites. Studies in Coercive Ideological Movements*, M.I.T. Press, 1965.

⁵ De hecho, la investigación de los hombres de poder en Venezuela se realizó con base en entrevistas grabadas que en promedio duraron ocho horas, en las que se examinaba, entre otras cosas, la visión que tenían los entrevistados de los problemas del país, de la organización en la que estos individuos actuaban, sus orientaciones ideológicas, etcétera.

⁶ J. Ahumada: *Op. cit.*

⁷ Frank Bonilla y Julio Cotler: *Los hombres de poder en Venezuela*, un Plan de Estudio Cendes, 1963 (mimeo.).

⁸ S. N. Eisenstadt: *The Fall of Bureaucratic Empires*. Free Press. El autor implica la existencia de una feudalización del poder cuando los subgrupos de una sociedad no otorgan su adhesión a la sociedad en su conjunto y al gobierno central formal,

creando o manteniendo sus propias autoridades, sus referencias normativas y/o sus identificaciones sociales.

⁹ Para el efecto, se define el origen de clase por la ocupación del padre. Así, la clase I se descompone por ocupaciones tales como presidentes de compañías, nivel ejecutivo en el gobierno, propietarios de diarios, generales y almirantes, propietarios de empresas agrícolas, etcétera. Clase II, gerentes de empresas comerciales, legisladores, profesor universitarios, profesionales liberales, capitanes y mayores, etcétera. La clase III-V comprende la gama que va de empleados públicos o privados, concejales, profesores de instrucción secundaria y primaria, soldados hasta subtenientes, obreros, campesinos, etcétera.

¹⁰ Allan Kessler: "Power, Communication, Friendship and Kinship: The Internal Structure of Elites", p. 371 en Frank Bonilla y José A. Silva M., *op. cit.*,

¹¹ Sobre este aspecto ver, F. Bonilla: "The National Prospectives of Venezuelan Elites" en F. Bonilla y José A. Silva M., *op. cit.*, pp. 281-338.

¹² El petróleo proporciona el 90% de las divisas, el 60% del ingreso fiscal, y el 25% del producto bruto.