



Gates, Leslie C. (2010), *Electing Chávez. The business of anti-neoliberal politics in Venezuela*, Pittsburg, PA.: Pittsburg Press.

El libro que queremos comentar es un análisis sociológico de las razones que favorecieron la primera elección del presidente Hugo Chávez (1998). Es un libro interesante, que ofrece hipótesis “ingeniosas” sobre las causas y condiciones en las que se produjo la victoria electoral de Chávez y logra hacer contribuciones relevantes a la teoría política al ofrecer algunas pruebas y confirmaciones a las hipótesis presentadas sobre este evento. Este trabajo contribuye a reinterpretar algunas de las hipótesis frecuentemente esgrimidas para intentar explicar la crisis del sistema político venezolano previo a la victoria electoral de Hugo Chávez. El trabajo de Gates es, además, revelador, pues ofrece información acerca del comportamiento de las élites económicas y políticas en Venezuela.

Entre las razones iniciales, generalmente esgrimidas, de la victoria de Chávez se señalan: a) desilusión con respecto a los principales actores y partidos políticos; y b) cambios al nivel del comportamiento político de los ciudadanos, tales como aumento de la abstención y desafiliación de los partidos políticos principales (AD-Copei). Sin embargo, como señala Gates, la candidatura de Chávez aun debía superar la oposición de los sectores empresariales o vinculados con los negocios. Precisamente por el hecho de que la oposición de estos sectores ha sido significativa a la hora de evitar la victoria de algunos candidatos contrarios a los intereses de los negocios en otras oportunidades históricas, la victoria de Chávez en Venezuela resulta especialmente intrigante. Aun más intrigantes resultan las razones por las cuales algunos miembros destacados de los grupos empresariales habrían apoyado a Chávez, proveyéndole de dinero, logística y asegurando la cobertura de su candidatura por los medios de comunicación de masas.

El libro pretende responder simultáneamente a dos interrogantes: cómo fue posible que Chávez venciera a la oposición de sectores sociales poderosos, y aun, lograra apoyos entre algunos miembros de estos grupos. El estudio busca resolver este “rompecabezas” y ofrecer algunas explicaciones de la –de otra manera “improbable”– victoria de un candidato radicalmente antineoliberal.

Las variables que Gates destaca son la importancia del papel de las élites económicas en la política y la importancia del Estado en Venezuela. Particularmente, resalta la manera cómo la influencia política decisiva de los grupos económicos dominantes incidió sobre la victoria de Chávez en las elecciones de 1998. En opinión de Gates, dos atributos centrales se habrían combinado para facilitar la victoria inicial de Chávez en las elecciones presidenciales de ese año: 1. La dependencia empresarial del gasto público en Venezuela; 2. la asociación de algunos sectores empresariales con los gestores políticos tradicionales del Estado en Venezuela. De acuerdo con estas explicaciones, la victoria de Chávez sería una manera más de hacer negocios por parte de grupos del empresariado venezolano.

Para explicar la influencia de estos *brokers* en la política, Gates busca resolver dos rompecabezas:

- a) Un rompecabezas político, es decir, cómo logra Chávez recoger un amplio apoyo de los electores, a pesar de la reacción que generaba en importantes sectores sociales empresariales y conservadores, superando los temores a la ocurrencia de una crisis política y desestabilización.
- b) Un rompecabezas financiero, esto es, cómo logra Chávez apoyo financiero por parte de algunos miembros de estos sectores empresariales.

Gates considera su investigación como el primer análisis sistemático de la asistencia financiera a favor de Chávez por parte de actores empresariales. Chávez constituye, en su opinión, un caso específico de un fenómeno más amplio: las recientes victorias electorales de candidatos presidenciales antineoliberales. Gates realiza un trabajo exhaustivo, metódico, apoyado en la revisión de documentos y la realización de numerosas entrevistas a individuos clave pertenecientes a grupos empresariales, académicos, políticos, gremiales, etc. Clasifica estas respuestas para su análisis y descompone el tema de estudio en variables y subunidades para el análisis empírico, acumulando méritos y rigor en apoyo de su investigación.

De acuerdo con sus resultados, los partidarios de Chávez diferían significativamente de quienes no tenían intención de votarle, y destacarían principalmente por su falta de confianza en el sector empresarial. El trabajo de Gates somete a prueba tres (3) hipótesis principales: 1) el descrédito de élites corruptas (tesis de la corrupción); 2) las deficiencias democráticas del sistema (tesis de las fallas institucionales); 3) el ahondamiento de las diferencias sociales (tesis de la polarización social).

En primer lugar, Chávez atrajo votantes caracterizados por su falta de confianza en las élites económicas y los empresarios (*anti-business voters*). Gates toma en cuenta sentimientos preexistentes en los votantes venezolanos, sentimientos ampliamente compartidos por numerosos estratos o grupos de la sociedad, independientes de la retórica de Chávez. La fuente de estos sentimientos radicaría en la vinculación de los empresarios con la corrupción y la creciente asociación entre los sectores de los negocios y usufructuarios del sistema político. Entre otras razones, debido a que las instituciones políticas venezolanas no solo excluirían a los venezolanos (la mayoría), sino que le otorgarían un acceso preferente o una ventaja especial a miembros de grupos económicos asociados con el Gobierno. Este acceso preferente de ciertos grupos económicos al Gobierno generaría de hecho resentimiento o aprehensión entre el resto de los grupos económicos, en particular aquellos competidores que veían limitadas sus propias oportunidades de hacer negocios independientemente o en sociedad con el Gobierno.

Adicionalmente, los votantes de Chávez se caracterizaban por un mayor optimismo en relación con el futuro, mientras que su condición económica objetiva influenciaba también la preferencia presidencial, y entre ellos se encontraban quienes evaluaban retrospectivamente la situación personal y general (del país) más negativamente, al tiempo que sus dificultades económicas servían para exagerar las expectativas particulares a favor del cambio.

Gates evalúa en su trabajo dos ámbitos de políticas especialmente asociados por los venezolanos con la corrupción: a) el control cambiario (Recadi), que habría producido pérdidas públicas mínimas de 11 mil millones de US\$ por la corrupción; y b) la crisis financiera de 1994, quinta crisis más grande durante los últimos 30 años en América Latina, y la decimotercera más grande de todo el mundo, que produjo pérdidas públicas equivalentes a 7,3 mil millones de US\$, 75% de los ingresos públicos de ese año, u 11% del PIB. La evaluación de los mismos permite a Gates corroborar la existencia de un importante grado de asociación entre los

empresarios (*businocrats*), el sistema político y los dirigentes de los dos principales –“muy desacreditados”– partidos políticos, así como la asociación de empresarios con la corrupción del sistema.

El supuesto central de la tesis defendida por Gates en relación con los grupos que contribuyeron a financiar (en dinero o a través de ayudas en bienes o servicios) la candidatura de Chávez *no* es que tales grupos estarían interesados en la adopción de políticas económicas proteccionistas, de las cuales se supondría a Chávez partidario, sino que habrían realizado un cálculo político distinto.

Algunos empresarios tendrían intereses políticos que podrían alejarle de sus intereses económicos sectoriales objetivos. Este es el caso, particularmente, de los empresarios que ofrecen bienes y servicios al Gobierno; estos empresarios estarían más dispuestos a financiar las campañas de algunos candidatos a funcionarios públicos independientemente de su filiación política, orientados fundamentalmente por la motivación de garantizar su acceso al Estado.

De acuerdo con la data analizada por Gates, 21/28 financistas de Chávez tenían un interés económico primario en sectores económicos dependientes del Estado. Este sector correspondería también al de grupos económicos emergentes (*elite outliers*) en Venezuela, cuyos intereses particulares habrían guiado su cálculo político y motivado a financiar la campaña presidencial de Hugo Chávez, subestimando las preferencias políticas de los candidatos y, en su lugar, apoyar al candidato que les otorgaría con mayor probabilidad acceso al Estado.

Sin embargo, no solo los empresarios dependientes de las compras del Estado tendrían interés en financiar la campaña de Chávez; también algunos empresarios que no dependían de compras públicas ni buscaban la adopción de políticas proteccionistas eran propensos a financiar a Chávez, fundamentalmente por las razones de facilitar su acceso al Estado y/o evitar represalias. Esta intención se hacía más marcada en la medida en que aumentaba la preeminencia de grupos económicos competidores o adversarios entre quienes respaldaban al candidato contendor. Estas razones habrían sido especialmente importantes entre el grupo de banqueros que habrían financiado la campaña presidencial de Hugo Chávez, sobre todo entre aquellos banqueros que se sintieron injustamente tratados por las malas políticas gubernamentales adoptadas durante la crisis financiera de 1994, en las cuales estuvieron prominentemente involucrados representantes de grupos económicos competidores.

Un déficit de la lectura es, no obstante su interés, no indagar más sobre los antecedentes de los cambios de comportamiento político y crisis del sistema político “puntofijista”. Un antecedente interesante, que no parece haber sido explicado suficientemente en su trabajo: por ejemplo, es conocido que a mediados de los años ochenta, una serie de candidatos alternativos a los provenientes de los partidos del *statu quo*, comenzaron a obtener victorias electorales soportadas en la creciente crítica social al sistema político. El trabajo de Gates habrá, de hecho, contribuido a agregar otras razones a las explicaciones de la victoria de Chávez; su solución sería no obstante complementaria, aunque no deja de ser significativa, pues se basa en el supuesto de que, en ausencia de apoyo del sector empresarial, la victoria de Chávez es imposible.

Finalmente, este trabajo deja, aun sin desearlo realmente, la desagradable sensación –trágica para la noción de sociedades democráticas– de que en la conformación de los gobiernos y de la voluntad política de las sociedades, los intereses de los sectores corporativos son determinantes, ya que solo –o principalmente– por la aparente “irracionalidad” o la explotación de divisiones al interior de estos grupos (un resultado típico del “dilema del prisionero”) se puede explicar la victoria de “candidatos populares”.

Prof. Rodolfo Magallanes  
Dir. (E) del Instituto de Estudios Políticos  
Universidad Central de Venezuela