

El comportamiento de la Sociedad Nacional de Agricultura como grupo de presión: un análisis de caso frente a la suscripción de tratados internacionales

Andrea Caviedes Kassner

Resumen

El presente artículo analiza el comportamiento ejercido por la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) para la suscripción de acuerdos internacionales por parte del Estado chileno, tales como Mercosur, Canadá, Unión Europea, Estados Unidos y China. El objetivo es conocer cuál ha sido el comportamiento de la colectividad, para aportar a la reciente literatura que la caracteriza como grupo de presión. El trabajo de carácter exploratorio se desarrolló mediante la metodología cualitativa del estudio de caso. Este artículo especifica la manera en que se ha ejercido y la postura que ha promovido la organización frente a la liberalización de las relaciones comerciales chilenas desde 1994 hasta 2014.

Palabras clave: *Sociedad Nacional de Agricultura, Grupo de Presión, Tratados de Libre Comercio, Chile.*

Abstract

This article analyzes the behavior played by the National Society of Agriculture for the signing of international agreements by the Chilean State, which correspond to Mercosur, Canada, European Union, United States and China. The objective is to know what has been the behavior of the community, to contribute to the recent literature that characterizes her as a pressure group. Work through the qualitative methodology of case study describes such a relationship. This article specifies the manner in which it has been exercised and the posture that has promoted the organization of Chilean trade relations since 1994 until 2014.

Keywords: *Chilean National Agricultural Society (SNA), Pressure Group, Free Trade Agreements, Chile*

Introducción

“Los empresarios tienen una enorme influencia sobre el sistema político. Como ha sido frecuente decir, ellos pueden o no estar en los gobiernos, pero nunca fuera del poder (...) Los trabajadores, a diferencia de los empresarios tienen una sola organización para la representación de sus intereses: el sindicato. Los hombres de negocios, en cambio, a lo menos tres: la firma en sí misma, la cooperación entre distintas empresas y empresarios y las asociaciones gremiales.”

(Arriagada, 2004, p.83)

El estudio describe el comportamiento de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) frente a 5 Tratados de Libre Comercio (TLC) suscritos por Chile, con el objetivo de contribuir a la investigación de los grupos de interés en Chile, haciendo hincapié en los grandes agricultores que lograron negociar y ganaron siendo parte de estos grupos.

La metodología utilizada en la presente investigación es de carácter cualitativo y corresponde al estudio de caso (Anduiza, Crespo y Méndez, 2009). El alcance de la investigación es exploratoria y su análisis descriptivo. El estudio de caso busca indagar a profundidad (Della Porta y Keating, 2008) el comportamiento de la SNA como institución y la adopción de los TLC ante el ejecutivo, levantando información actualizada, considerando también las declaraciones del Presidente de la SNA, reuniones y las visitas en terreno para cada uno de los TLC.

Algunos aspectos a destacar son: los vínculos entre el Presidente de la SNA con los ministros de Hacienda, Economía, Agricultura e Interior; como también los establecidos con el Presidente de la República en ejercicio.

Dichos vínculos serán evidenciables a partir de las reuniones bilaterales entre el Presidente de la SNA con los miembros del ejecutivo; también por medio de las reuniones colectivas entre el Presidente de la asociación gremial y varios miembros del ejecutivo; o bien entre la asociación estudiada en conjunto con otras organizaciones empresariales y miembros del ejecutivo; del mismo modo se considerarán aquellos congresos de la colectividad donde asistan personeros de gobierno, y la emisión de declaraciones públicas de la colectividad o el Gobierno refiriéndose a la SNA en el marco de los TLC.

Las unidades de análisis de la investigación corresponden a los *comportamientos* y las *reacciones* de la SNA, haciendo alusión directa a sus *acciones* (comportamientos observables) mediante discursos y declaraciones frente a la prensa escrita, que serán el análisis de los canales formales e informales utilizados por la colectividad, siguiendo la conceptualización utilizada por Anduiza *et al* (Metodología de la ciencia política, 2009).

Además a ello, se realiza una comparación entre las posturas adoptadas por la SNA frente a los tratados con Mercosur¹, Canadá², Unión Europea³, Estados Unidos⁴ y China⁵. De este modo se

¹ Acuerdo de Complementación Económica con entrada en vigencia el 1 de octubre de 1996 (DIRECON).

² Acuerdo de Libre Comercio cuya entrada en vigencia internacional corresponde al 5 de julio de 1997 (DIRECON).

³ Acuerdo de Asociación Económica con entrada en vigencia internacional correspondiente al 1 de febrero de 2003 con 28 Estados miembros: “Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania,

consideran 5 de los 23 Tratados de Libre Comercio suscritos por Chile, según la información obtenida por medio de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON)⁶.

Dicha comparación se centrará en el estudio de tres condiciones, siguiendo los aspectos metodológicos entregados por Scapini (2006) para los grupos de presión en Chile, estas serán:

a) La *postura* adoptada por la SNA frente a cada TLC las cuales pueden ser: postura de *adhesión* a la propuesta del gobierno o *rechazo* a ésta en términos generales, ya que si bien puede haber pequeñas divergencias se considerará la proposición general.

b) La condición correspondiente a la *estrategia* ejercida, las cuales pueden: ser *movilizaciones* (paralización, marcha o plantón), la emisión de *declaraciones* en canales oficiales o *reuniones* con los miembros del gobierno que aparezcan en la prensa o documentos de la SNA.

c) Los *factores internos* de la SNA corresponden a aquellos que se realicen deliberadamente para la consecución de intereses sobre los TLC, los cuales pueden: realizar cambios organizacionales que contemplen una rearticulación en la estructura de la colectividad; el cambio anticipado de un liderazgo o autoridad para la consecución de algún interés sobre los TLC; la última condición a considerar es la *ausencia* de un factor interno para la presión sobre los TLC.

La investigación se desarrolla principalmente en la relación pública establecida con el gobierno y su gabinete ministerial, por lo que no se consideran los vínculos con los parlamentarios, que si bien son importantes para la ratificación de los acuerdos internacionales, la relación con el ejecutivo es fundamental en las negociaciones y suscripción de los acuerdos mencionados.

Por su parte, la recolección de información es mediante fuentes primarias y secundarias, las cuales son documentos históricos, registros de prensa (escrita e Internet), artículos académicos y documentos propios de la SNA para la recopilación de “datos” y el análisis de ésta investigación. Se consideran fuentes primarias de investigación a la Revista El Campesino (propia de la SNA), específicamente en Página del Presidente, Noticias y otras declaraciones oficiales. Los documentos históricos a considerar corresponden a los tratados suscritos por los países a utilizar en la investigación (Chile-Mercosur, Chile-Canadá, Chile-Unión Europea, Chile-Estados Unidos y Chile-China).

También se utilizan los artículos y libros académicos referentes a los grupos de presión, metodología cualitativa y estudios de caso, comportamiento de la SNA como grupo de presión y, vinculación entre los empresarios y la política.

El empresariado chileno

En relación al conocimiento sobre el empresariado chileno, Arriagada (2004) señala que éste va a ser siempre un actor importante para los gobiernos, los empresarios cuentan con las herramientas para ejercer el poder en ciertas circunstancias, influir en la toma de decisiones y la adopción de políticas públicas en pos de beneficios directos.

Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia.” (DIRECON).

⁴ Acuerdo de Libre Comercio cuya entrada en vigencia internacional corresponde al 1 de enero de 2004 (DIRECON).

⁵ Acuerdo de Libre Comercio con entrada en vigencia internacional el 1 de octubre de 2006 (DIRECON).

⁶ www.direcon.gob.cl

La agricultura es una actividad que se desarrolla en Chile desde la época colonial, que ha articulado la identidad del amplio e importante sector agrícola del país, así como también tienen diferencias y similitudes con los empresarios de los otros rubros de la economía nacional. Es necesario mencionar que el empresariado agrícola es diverso en su composición, intereses e identidades, lo cual es desarrollado por Cecilia Montero (1997), quien explica el progreso histórico de la constitución del empresariado (en términos generales) como clase, y especifica el comportamiento cumplido por los agricultores y algunas asociaciones de estos dentro de su estudio. Pese a la contribución realizada hacia la concepción de la clase empresarial como un actor importante dentro del desarrollo de la historia chilena, éste no cuenta con la profundidad necesaria para comprender a los empresarios agrícolas y su relación con el gobierno o entre los diferentes rubros.

Para el presente análisis se considera a la asociación gremial de empresarios con más trayectoria dentro del país, la SNA es la más antigua asociación gremial activa del país y la primera desde su fundación en 1838 (Sociedad Nacional de Agricultura, s.f.). Ha representado los intereses de los grandes empresarios agrícolas en todo el territorio chileno, convirtiéndose en un referente respecto al manejo de esta área económica del país. Durante el último siglo ha asumido diferentes posturas en la sociedad. En el período de industrialización por sustitución de importaciones⁷ la SNA promovió la adopción de prebendas y barreras arancelarias establecidas por el Estado para proteger el producto nacional, con especial énfasis en la industria y la agricultura tradicional (hortalizas, legumbres y frutas entre otras). Posteriormente se vive un auge del sector privado dentro del cual se eliminan esos beneficios hacia la agricultura ya mencionada, lo que lleva a un reposicionamiento de la entidad y una reestructuración de su posición y demandas frente al Estado, adoptando un comportamiento más activo en política económica.

Antecedentes de investigación

Las organizaciones empresariales han sido ampliamente estudiadas en su función económica dentro del país para conocer la influencia que sus empresas o conglomerados han ejercido dentro del mercado y la economía en general, sin embargo, el fenómeno de la relación entre los empresarios con la política ha sido menos difundida. Dentro de las aportaciones más importantes sobre la materia, destaca la investigación de Arriagada (2004) que estudia el relacionamiento que han tenido los empresarios chilenos con la política en los diferentes períodos de la historia, donde la SNA ha influido en la política económica y social. El estudio de Arriagada termina en 1990 y no hace referencia al desarrollo posterior de los gremios empresariales, lo cual nos impide conocer la relación establecida con el gobierno en el retorno a la democracia.

También es muy importante para la presente investigación la contribución realizada por Avendaño y Valenzuela (2015) respecto a los empresarios agrícolas, los autores hacen una síntesis del comportamiento de los diferentes gremios de agricultores a nivel nacional, siempre en relación al Consorcio Agrícola del Sur, CAS, así como también aportan ciertas distinciones sobre los empresarios agrícolas según su ubicación geográfica, tamaño de sus empresas y el estado de las investigaciones al respecto dentro de Chile. Pese a lo anterior, dicha investigación, no centra el análisis en la SNA y su desarrollo frente a los TLC en el período señalado. Asimismo, Avendaño

⁷ Conocido como modelo de desarrollo ISI, se considera el período a mediados de siglo XX donde se lleva a cabo el proyecto integrador latinoamericano que “podría ser caracterizado como productivista-mercaderista en el marco de un activo Estado proteccionista-desarrollista” (Di Filippo, p.3).

(2015) aporta información relevante de la SNA frente a las otras organizaciones agrícolas y su actuar como grupo de presión en el contexto de conflictos y demandas de empresarios regionales.

Del mismo modo, Avendaño y Escudero hacen una importante contribución a la temática en el artículo que aborda históricamente el rol de la SNA “en su condición de organización gremial que ha contribuido a la formación de una élite que puede ser considerada económica y política al mismo tiempo” (2016, p.39). Dicha investigación además aporta un análisis comparativo con el Consorcio Agrícola del Sur (CAS) y la relación con las diferentes organizaciones gremiales de representación agrícola e industrial.

Otra importante contribución a la investigación es la realizada por Guillermo Campero (1984) donde destacan las posturas adoptadas por la SNA, la Cooperativa de Producción Agropecuaria CPA y el Consorcio Agrícola del Sur CAS, entre otras agrupaciones frente a las políticas del gobierno de Salvador Allende y el régimen autoritario de Augusto Pinochet hasta 1983. Además de esta investigación, Campero cuenta con otra publicación (2003) que esclarece algunos aspectos más actuales sobre la acción gremial en el país y la postura de la SNA frente a algunos TLC. Con respecto a los importantes aportes a la investigación, el tema de la presión ejercida por la sociedad y la postura adoptada en cada uno de los TLC no se ha desarrollado en profundidad.

Es necesario considerar también las apreciaciones realizadas por Scapini (2006), al analizar el discurso de los diferentes gremios empresariales chilenos de 2004 a 2005 y describir las particularidades de cada uno de los gremios y sus posturas frente a la situación política-económica predominante. Su estudio permite conocer las posturas y coyunturas de la SNA en el período abarcado, así como también la metodología para el tratamiento del análisis en cuanto a grupos de presión, los cuales resultarán de utilidad en el presente trabajo. Sin embargo, la investigación de Scapini no permite conocer cuáles fueron las estrategias abordadas, las posturas adoptadas por los gremios frente a cada TLC y el desarrollo de las negociaciones por sus intereses frente a los tratados.

La SNA como grupo de presión

Para poder desarrollar la investigación es necesario entender y explicitar las diferentes teorías y enfoques que la motivan, es por ello que se mencionarán los enfoques neopluralista de la democracia y el neocorporativista, luego se desenvuelven ciertas precisiones terminológicas en relación a los grupos de interés, grupo de presión y el lobby, para finalmente comprender cuáles son los que guían el desarrollo de este estudio.

La teoría pluralista, siguiendo a Robert Dahl citado por Mujica, nos indica que en democracia “el poder político está repartido entre diversos grupos de la sociedad que representan distintos intereses y que las políticas públicas serían el resultado de los procesos de negociación de estos grupos” (Mujica, 2014, p.67).

Pese a ello, la teoría contempla que la sociedad está constituida exclusivamente por asociaciones de diferentes tipos, frente a lo cual Mujica difiere por no considerar los aspectos individuales en la toma de decisiones en la sociedad. En suma para este estudio se consideran las aportaciones respecto a los grupos de presión, adhiriendo a la postura de Mujica en torno a la consideración de los factores individuales.

Schmitter (Pasquino, 2011) nos plantea otra teoría donde se considera el desarrollo de los diferentes grupos en el sistema político democrático, la neocorporativista, que indica la existencia de un modelo de relación entre las organizaciones y el Estado, fundadas en la triangulación de intereses entre el gobierno (y el partido de este), sindicatos y asociaciones empresariales ante la discusión de las políticas públicas.

Además de los enfoques de participación en la democracia, existe en la actualidad un debate aún inconcluso respecto a los conceptos “grupos de interés” y “grupos de presión”, y las consiguientes comparaciones con respecto a otro tipo de asociaciones. Sobre dicho debate presentaremos una breve referencia a modo de comprender el marco analítico que guía la investigación.

Por un lado, Meynaud y Badía (1966) entienden *grupo de interés* como:

“«El conjunto de individuos que, basándose en una comunidad de actitudes, expresan reivindicaciones, alegan pretensiones o toman posiciones que afectan, de manera directa o indirecta, a otros sectores de la vida social». Los grupos de interés se transforman en grupos de presión, según Meynaud, cuando los responsables utilizan la acción sobre el aparato gubernamental para hacer triunfar sus aspiraciones y reivindicaciones” (p.111).

También es importante considerar el aporte que realiza Lachmann (2012) respecto a los grupos de interés definidos como:

“Aquellas agrupaciones voluntarias de personas o corporaciones, que se constituyen con el fin de ejercer influencia sobre los representantes legítimos de la política (principalmente del poder legislativo y ejecutivo). Estas asociaciones, que también se conocen bajo el término de grupos de presión, procuran ejercer su influencia sobre el proceso estatal de toma de decisiones, dando prioridad a sus intereses particulares. Su intervención en la configuración de la voluntad política no está regulada por la Constitución” (p.5).

De este modo la diferencia principal entre el enfoque de Meynaud y Lachmann es que el primero hace una clara distinción entre el término grupo de interés y grupo de presión, sin embargo Lachmann los utiliza como términos equiparables.

Por su parte, Meynaud nos aporta los siguientes objetivos de la presión, el primero es hacer prevalecer sus propios conceptos de los problemas y el segundo es “realizar por los servicios administrativos para apoyar las reivindicaciones” (Arriagada, 2004). De este modo define los grupos de presión como quienes realizan actividad de presión que “consiste en el conjunto de actos de cualquier naturaleza realizados para influir en el comportamiento de los gobernantes se traduzca esto o no en decisiones expresas” (como se citó en Badía, 1966, p.132). A ello se agrega la conceptualización desarrollada por Campero (2003) que:

“... los principales *grupos de presión* empresariales en Chile, entendiendo por ellos a aquellas agrupaciones corporativas de éstos que buscan ejercer influencia sobre los gobiernos y el Estado a partir de sus intereses particulares o sectoriales, han mostrado una evolución en su comportamiento entre 1970 y el presente” (p.159).

En línea con lo anterior, Sartori (como se cita en Badía, 1966) especifica la presión no como una mera intención, sino como el resultado de una amenaza o su efectiva aplicación. Además, justifica su elección por la utilización del término grupo de presión y desestima el grupo de interés porque la primera:

- a) Que es más amplia que la de grupos de interés en un sentido estricto y propio, es decir, en su connotación económica y utilitaria;
- b) Que no es tan amplia y genérica como la de grupos de interés en su acepción amplia;
- c) Que el vocablo «presión» es neutro en orden a las motivaciones, lo que permite elaborar una serie de condiciones, propiamente en términos motivacionales” (p.114).

Pese a lo anterior, otros autores como Von Alemann y Eckert (2012), Strassner (2012), Lachmann (2012) y Finer (Badía, 1966) preferirán el uso de las acepciones grupo de interés o *lobby*⁸ para el fenómeno.

A modo de síntesis, para efectos de la investigación se utiliza la definición de Sartori en el texto de Badía (1966) para analizar a la SNA como un grupo de presión, por su interés organizacional en la protección del sector agrícola y la economía con la obtención de mayores utilidades al realizar sus negocios. Demanda al gobierno un país estable dentro del cual poder expandir y desarrollar libremente sus actividades comerciales en el mercado nacional e internacional.

¿Por qué es importante la Sociedad Nacional de Agricultura?

La importancia de la SNA, no solo puede medirse por ser la institución gremial agrícola más antigua del país, sino también porque se han incorporado a ella las más importantes organizaciones agropecuarias chilenas. De este modo la SNA puede ser considerada también como uno de los principales gremios del siglo XX y el más importante durante el siglo XIX dentro de Chile.

Además de lo ya mencionado, el desarrollar un estudio sobre la SNA se debe a su extensa trayectoria de trabajo gremial en sus 179 años de existencia, encabezando diferentes periodos de cambios y transformaciones de la sociedad de modo directo e indirecto (Avendaño *et al.*, 2016). Respecto al liderazgo de los diferentes procesos, destacan importantes personajes de la historia chilena que han desempeñado cargos en la SNA. De la colectividad han salido 8 ministros de Estado y 16 parlamentarios, como lo es Ramón Barros Luco quien también fuera presidente de la federación gremial. Además, el puesto de Secretario General lo han ejercido dos personajes de la historia del país como lo fueron Antonio García Reyes y Benjamín Vicuña Mackenna⁹.

Otro factor a destacar dentro de la importancia de la SNA es que está representada entre los años 1997 y 1998 en una gran gama de comisiones, comités y fondos del sector privado y público. Dentro del sector privado pueden incluirse todas las comisiones de la Corporación de la Producción y del Comercio (CPC); Acuerdos y Relaciones Económicas Internacionales; Política Económica; Asia Pacífico y Mercosur.

En el ámbito público la SNA tiene activa participación en el Ministerio de Agricultura, dentro del Comité Agenda Ministerial, Comisión Seguro Agrícola y Fondo de Estabilización de Ingresos; Ministerio de Economía, en el Comité de Participación de los sectores Público y Privado para las Relaciones Internacionales; Ministerio de Relaciones Exteriores, dentro de la Comisión Futuro Tratado Chile-Comunidad Europea y también dentro de ProChile y el Fondo de Promoción de Exportaciones Agrícolas (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1998, p.55).

⁸ Será comprendido como un mecanismo del ejercicio de la influencia en el ámbito público más que como una categoría de análisis para las agrupaciones y en este caso para la SNA.

⁹ Información obtenida de <http://www.sna.cl/historia/>

La relación existente entre el poder ejecutivo y la SNA se ha demostrado en diferentes períodos históricos, como lo ha sido el nombramiento de ministros o personas con cargos directivos dentro del gobierno que anteriormente pertenecieron a la sociedad, el apoyo desde la colectividad a las candidaturas presidenciales, y la relación establecida con el Partido Agrario Laborista en los cincuenta (Campero, 2003, p.164), entre otros acontecimientos que vinculan a la colectividad con algunos partidos políticos. Por tanto, la relación establecida entre la SNA y el gobierno no ha sido inmutable, sino que ha ido fluctuando durante la historia de la colectividad, por esto la investigación busca conocer los factores que han producido los principales cambios en la relación entre la colectividad y el poder ejecutivo durante las negociaciones de los TLC.

Por otro lado, se puede explicar la menor importancia de la SNA en los ochenta y noventa por la desvaloración social asociada a la economía agrícola tradicional, como también la disminución de la población campesina que se integra a otras labores productivas (principalmente industriales) y la migración desde el campo hacia las ciudades. Esta última ha tenido un desarrollo gradual en el siglo XX e inicios de siglo XXI.

En la actualidad cuenta con 52 agrupaciones afiliadas como lo son las federaciones gremiales; asociaciones gremiales nacionales, regionales y provinciales; asociaciones de canalistas; juntas de vigilancia y cooperativas agrícolas¹⁰.

La SNA en los 90's

Uno de los hitos importantes para la colectividad se produjo en 1995, a través de la convocatoria a la "Asamblea de Agricultores de San Carlos" (provincia de Ñuble, región del Biobío), donde reunió cerca de 25.000 agricultores en la medialuna de la localidad para exigir al gobierno que "había que superar las causas que llevaban a que un amplio sector de productores se encontrara en problemas y sin perspectivas para el futuro, cuestión que estalló con el ingreso de Chile al acuerdo del Mercosur" (Gómez, 2001, p.252).

Durante los años sesenta la SNA ejercerá presiones mediante parlamentarios pertenecientes al Partido Liberal para lograr políticas favorables a su sector, esto tiene un giro importante durante el gobierno de la Unidad Popular (UP) ya que la asociación gremial fue clave en la oposición. Posteriormente en dictadura se puede observar que fue un soporte de la economía implementada, aunque la SNA es crítica al régimen burocrático autoritario de Pinochet en la implementación de las bandas de precios en los años 1982 y 1983. En la década de los noventa, la mayor parte de los miembros de la SNA serán también militantes y políticos activos del partido político Unión Demócrata Independiente (UDI) y Renovación Nacional (RN), aunque los representantes en la Cámara de Diputados son menos que en el período previo a 1969 (Avendaño, 2016).

Otros hechos importantes para la colectividad ocurren en 2002 con la participación activa en las rondas de negociaciones de los TLC con la Unión Europea y Estados Unidos, y en 2008 la reunión de directorio realizada desde "China como muestra de su fuerte impulso al desarrollo del comercio exterior como motor de crecimiento del país"¹¹.

¹⁰ Obtenido de www.sna.cl/socios-sna/gremios-asociados.

¹¹ Obtenido de <http://www.sna.cl/historia>.

Por su parte, los Tratados de Libre Comercio son importantes y tienen efectos en el desarrollo de los distintos rubros productivos del país. Dependiendo del énfasis del acuerdo, este puede favorecer la industrialización, la producción de ciertos bienes, la exportación de servicios o la extracción de materias primas, entre otras opciones. De este modo para los sectores económicos del país es importante conocer y adelantarse a los cambios que producirá éste ya que puede ser una gran oportunidad de negocios o una amenaza el ingreso al país de productos de similares características más baratos.

Para la agricultura éste punto es fundamental, ya que algunos productos pueden ser altamente demandados en el nuevo mercado o puede ingresar competencia con bajos costos, es por ello que la SNA debe informarse y manifestar sus intereses frente a los *decision makers*.

Considerando las medidas neoliberales, existen rubros que son favorecidos con la adopción de dichas políticas, sin embargo los sectores “tradicionales” de la producción agrícola se sienten desfavorecidos por éstas frente a algunos tratados como desarrollaremos en “la postura de la SNA frente a los TLC”¹².

Por su parte, la colectividad de la SNA decide el día 5 de julio de 1999, en su reunión de directorio, especificar 4 pilares fundamentales: “la biotecnología, la adaptación al medio ambiente, el uso masivo de tecnología de punta y la participación del gremio en las negociaciones internacionales” (El Campesino, 1999, p.24).

Chile y los Tratados de Libre Comercio

Chile desde el golpe de Estado de 1973 y la llegada de los *Chicago Boys* ha promovido la existencia de una economía de libre mercado, y con el retorno a la democracia se ha mantenido gran parte de las políticas económicas, las que fueron reforzadas por los gobiernos de la Concertación con la adopción de múltiples TLC, Acuerdos de Complementación Económica y bajos aranceles a la importación y la exportación; todo ello con el objetivo de aportar a la integración del país dentro de la economía internacional en concordancia con el modelo económico imperante. Estos aspectos son desarrollados por Siavelis (2009, p.15) como los “enclaves de transición” desde un régimen autoritario hacia uno democrático, el cual es conocido como el quinto enclave autoritario “intocabilidad del modelo económico”.

El contexto dentro del cual se desarrolla la adopción de los TLC en Chile es influido por el fin de la lógica de la Guerra Fría con la caída de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas en 1989 y la caída del muro de Berlín en 1990, ya que esto genera un clima de “apertura” hacia el resto del mundo, de interconexión y comunicación con los distintos países del mundo que se ve reforzado por los lazos económicos entre éstas. Otro fenómeno importante corresponde a la “globalización

¹² Como se menciona en Avendaño “Desde inicios de los años noventa, las asociaciones de empresarios agrícolas de las regiones de la zona centro-sur han presionado a los gobiernos con la finalidad de demandar medidas proteccionistas para los productos tradicionales. A diferencia de quienes desarrollan la actividad agroexportadora, los empresarios tradicionales han mostrado en diversas ocasiones una actitud abiertamente estatista y proteccionista, así como una clara disposición a realizar distintas formas de manifestación en defensa de sus intereses” (2015, p.1).

3.0”¹³ desarrollado con la masificación del Internet, los correos electrónicos, los computadores, y las operaciones comerciales por medios electrónicos entre otras, lo que influye directamente en el desarrollo de la economía a fines del siglo XX e inicios de siglo XXI, ya que agiliza las transacciones, despersionaliza los negocios, disminuye los costos de operación a largo plazo y reduce el “error humano”.

La postura de la SNA frente a los TLC es importante debido a que es parte de sus intereses directos, por ser la asociación que reúne los grandes empresarios agrícolas que se han desarrollado tradicionalmente gracias al amparo del Estado y las bandas de precios que han protegido históricamente su sector, por lo cual abogan constantemente al mantenimiento de éstas medidas. Sin embargo, al ser el gran empresariado agrícola el que compone la colectividad entraría en conflicto interno la demanda por la mantención de las prebendas y la liberalización del mercado agrícola para su posible entrada en nuevos mercados fuera de Chile.

Los factores internos que se han mencionado anteriormente, no serán considerados a la hora de realizar el análisis en torno a los Tratados de Libre Comercio y la SNA, dado que estos no presentan variaciones dentro del periodo abarcado, razón por la cual, no es posible evidenciar la relación directa de la organización con la postura del tratado, además de la dificultad en el acceso a la información.

Cuando Scapini (2006), desarrolla su análisis de los distintos gremios empresariales chilenos frente a diferentes coyunturas del proceso político, haciendo hincapié en las posturas adoptadas por cada uno de los gremios considerados, se torna especialmente relevante el aporte que realiza el autor sobre la postura desarrollada por la SNA en los acuerdos internacionales hasta 2005. Dentro de ellos -a modo de ejemplificación- el autor destaca especialmente el rechazo de la organización al acuerdo de libre comercio con Nueva Zelanda “si los términos del convenio resultan perjudiciales para el sector, y además envía(n) una carta al ministro de Agricultura con las propuestas de Fedeleche” (2006, p.124) en torno al evento. Dicho acontecimiento demarca una “tensión” respecto a las relaciones desarrolladas entre la sociedad (SNA) y el gobierno, lo cual se puede encuadrar como una postura de rechazo frente a la propuesta.

Asimismo, en cuanto a la postura de la SNA frente al Mercosur, Scapini (2006, p.127) señala que la colectividad exige la mantención de aranceles a las importaciones de azúcar frente a Colombia y la adopción de medidas que prevengan una caída de los precios del trigo frente a la importación Argentina, las cuales corresponderían a una colaboración frente a la propuesta del gobierno pese a existir diferencias internas en ella, en términos generales adoptarían una adhesión frente a ella. Ambas perspectivas expuestas por Scapini, delatan asimismo los distintos intereses que como grupo explota la SNA frente a estos elementos.

Dentro del desarrollo de las perspectivas y reacciones que la SNA enfrenta en torno a los tratados, es plausible considerar que dentro de todas las actividades y acciones del periodo mencionado, ciertamente hubo eventos y reacciones que pueden considerarse de mayor connotación, o que bien evidencian los puntos angulares del marco de análisis en torno a su accionar. Dentro de ellos, cabe destacar los desarrollados en las siguientes páginas.

¹³ Para profundizar en el tema es importante la publicación de Thomas Friedman “La Tierra es plana” en “Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI” (2006).

Mercosur

Específicamente respecto al tratado pactado entre Chile y el Mercado Común del Sur, existe una oposición de la colectividad desde los inicios de la negociación, debido a que este es considerado como perjudicial para el sector agrícola nacional, considerando que Argentina es productor de carne a gran escala y por ende con menores costos de los productos para los consumidores. La aprehensión se fundamenta en lo acaecido durante 1996, donde el mercado de las carnes en el país trasandino mostró un valor cerca de un 30% más barato, que el producto nacional (El Campesino, 1996, p.44). Esto, sumado a factores internos, desencadena una crisis en el sector que se prolongará incluso hasta fines de siglo XX.

Para este tratado la estrategia desarrollada por la SNA es múltiple y sufre algunas variaciones importantes en el tiempo, especialmente con posterioridad a la ratificación del tratado en septiembre de 1996. Dentro de las acciones destaca la movilización de productores agrícolas como radicalización de las posturas en contra de dicho acuerdo, ocurrida en marzo de 1996 cuando aproximadamente 5.000 productores agrícolas bloquearon los principales caminos entre la VII y X regiones, incluyendo la Ruta 5 Sur entre las rutas obstruidas. El Gobierno que se encontraba en Uruguay, en torno a las negociaciones del tratado, respondió que “no se sometería a presiones de grupos minoritarios” (El Campesino, 1996, p.13). Sin embargo, las relaciones entre el Ejecutivo y la SNA salieron perjudicadas.

Bajo este marco, las medidas solicitadas por la SNA correspondían a una baja de los aranceles en la adquisición de insumos agrícolas, la inversión de 500 millones de dólares en los siguientes 5 años (desde 1997), y créditos para la inversión a la organización a nivel del mercado internacional (25% más barato que el interno). Dichas medidas son apoyadas por otras asociaciones gremiales nacionales, como la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC), la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), y la Sociedad de Fomento Agrícola de Temuco (SOFO).

Es necesario destacar que el TLC celebrado con Mercosur constituirá un ámbito importante en las relaciones establecidas durante toda la década de los noventa y la primera década del nuevo milenio, esto debido al cambio que provoca en la comercialización de la agricultura en general, que a juicio de la colectividad corresponde a un gran perjuicio a su trabajo y cultura nacional. Un ejemplo del rechazo continuo al tratado, puede verse en las declaraciones del Presidente de la SNA en 1999, donde expone que “hace algunos días dimos cuenta del saldo negativo que deja al país agrícola el acuerdo suscrito con el Mercado Común del Sur, Mercosur” (Sociedad Nacional Agricultura SNA, 1999, p.1).

Otras acciones de rechazo al tratado corresponden a las reuniones entre el organismo y algunos personeros del ejecutivo, como fue la desarrollada entre el Presidente de la República Eduardo Frei y la mesa directiva de la SNA el 19 de marzo de 1996, para analizar la situación del agro y las demandas respecto al tratado, lo anterior concluyó en la firma del Acuerdo para el Fortalecimiento del Agro Rural (El Campesino, 1996, p.29).

Asimismo, la reunión entre el entonces Ministro de Relaciones Exteriores, José Miguel Insulza, y la directiva de la SNA el 8 de julio de 1997 es otro hito indicador de la postura de la SNA frente al tratado. En aquella ocasión, el Presidente de la SNA, Ricardo Ariztía, destacaba que, “*de ahora en adelante, buscarán -como SNA- fórmulas directas de negociación en conjunto con el sector agrícola y el Ministerio de Relaciones Exteriores*” (El Campesino, 1997, p.34).

Otros hitos relevantes siguen la misma dinámica de acción de la directiva de la asociación, con el entonces Ministro de Obras Públicas Ricardo Lagos. Tras la reunión el Presidente de la SNA, Ricardo Ariztía manifestó que el Secretario de Estado:

“... ha mostrado interés por la agricultura, de modo que se trató con él la forma en que se han desarrollado los tratados internacionales, de qué forma se está viendo afectado el sector y por qué la SNA estima que cada uno de los ministros debe conocer los motivos y argumentos que plantea” (El Campesino, 1997, p.36).

También cabe considerar la asistencia del Ministro de Agricultura Carlos Mladinic, a la publicación desarrollada por el Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), titulada “Alternativas para la modernización y diversificación Agrícola Nacional” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1997, p.28). En esta misma línea, encontramos las reuniones sostenidas con el Ministro de Agricultura correspondientes a la asistencia a la reunión de Directorio de la SNA en diciembre de 1997 donde se analizaron las medidas a aplicar y la agenda para el año 1998, en la cual se incluyeron temas como:

“La modificación del IVA para la comercialización del ganado, la participación del sector privado en investigación y transferencia tecnológica, así como la comercialización del trigo en la actual temporada y la importación de diversos productos agropecuarios subsidiados, que causa grave deterioro a importantes rubros nacionales” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1998, p.18).

En este mismo sentido, continúan las negociaciones respecto a las “compensaciones” del TLC Mercosur para la organización en la reunión efectuada en la sede de la institución con la mesa directiva y el Ministro de Agricultura Carlos Mladinic, el Ministro de Hacienda Eduardo Aninat, y los directores nacionales de ODEPA¹⁴, INDAP¹⁵, SAG¹⁶ y CONAF¹⁷ (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1998, p.18).

Otra importante estrategia desplegada durante todo el proceso del TLC con Mercosur, corresponde a las declaraciones emitidas a través de la revista gremial El Campesino, las cuales periódicamente manifiestan su rechazo a las gestiones y al acuerdo con el ejecutivo, y sobre todo a los resultados de su implementación. De éste modo lo más importante a destacar es que para la institución “El Mercosur lejos de ser una oportunidad, se presenta como el peor tratado comercial para la agricultura” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1999).

Lo que puede considerarse un ejemplo de acercamientos entre la SNA y el Ministro de Agricultura Carlos Mladinic, es la carta del Ministro aceptando la recomendación de la colectividad para encargar al Departamento de Economía Agraria de la Universidad Católica de Chile, las modificaciones a la Comisión Anti-distorsiones en materia de mercaderías importadas. La carta “era una nueva muestra de acercamiento entre ambos, luego que el Secretario de Estado asistiera a una reunión de Directorio de la Sociedad con el objeto de planificar acciones conjuntas que permitan impulsar el desarrollo del sector agrícola” (El Campesino, 1997, p.35). La asociación responde a ella, con la intención de mantener una relación estable y fluida con el Ministerio.

¹⁴ Oficina de Estudios y Políticas Agrarias del Ministerio de Agricultura.

¹⁵ Instituto de Desarrollo Agropecuario del Ministerio de Agricultura.

¹⁶ Servicio Agrícola y Ganadero del Ministerio de Agricultura.

¹⁷ Corporación Nacional Forestal del Ministerio de Agricultura.

Ahora bien, pese a este contexto y a las conversaciones desarrolladas con los ministros mencionados, las acciones más efectivas para la organización, corresponden a las realizadas a través del Parlamento, ya que favorecieron en la tramitación del acuerdo entre los agricultores y el Gobierno medidas para beneficiar a los agricultores perjudicados con la negociación de Mercosur.

Un elemento interesante de mencionar, corresponde a un cambio interno desarrollado en la organización durante el periodo. Dicho cambio, corresponde a la creación de la Gerencia de Estudios que, entre otras cosas, permitiría tener información actualizada “proveniente de mercados con los cuales nuestro país mantenga convenios de cooperación económica, tales como Mercosur, APEC, Canadá y México” (El Campesino, 1996, p.17). Dicha oficina, es un eje de profunda relevancia tanto para el contexto y las posturas de la organización, como para la gestión de futuros planteamientos de ella respecto a los eventos similares venideros.

Otra acción de la organización tendiente a contar con la mayor información técnica posible para los tratados, corresponde al trabajo desarrollado por los Comités Nacionales de Productores por Rubros, cuyas funciones incluyen tanto “estudiar el impacto en la agricultura nacional originado por Mercosur y el NAFTA, así como los convenios con Canadá y la Unión Europea” (El Campesino, 1996, p.31-32). Tales acciones internas, serán también de gran impacto para las perspectivas, acciones y disposiciones adoptadas por la organización en torno a la materia.

Canadá

Para el caso del tratado con Canadá, en términos generales la colectividad se opone a este, pues es considerado (del mismo modo que con Mercosur) como perjudicial para la agricultura chilena. No obstante, la oposición respecto a éste resulta finalmente no ser tan enérgica y constante como la desarrollada en torno al TLC con Mercosur, ya que en este caso el Tratado será posteriormente evaluado como neutro en base a sus resultados (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 2000, p.21). Por esto, es que el Presidente de la SNA indica que:

“Continúo participando en las instancias de coordinación y consulta del sector público y privado para las negociaciones de acuerdos comerciales con Canadá y la Unión Europea, así como en los respectivos Comités Asesores Empresariales de los convenios de complementación económica con Ecuador, Colombia, México, Venezuela y Bolivia” (El Campesino, 1996, p.30).

Asimismo, Correa agregó que Chile suscribió dos acuerdos comerciales que pueden tener “graves consecuencias para el sector. Se trata de los convenios con Mercosur y Canadá –importantes productores a nivel mundial- que incentivarán la importación de sustitutos como el trigo, a pesar de que se establecieron períodos de desgravación muy amplios” (El Campesino, 1997, p.37).

Además, se desarrolló una nueva controversia entre el gobierno y la Sociedad Nacional de Agricultura desatada a raíz de los términos del Acuerdo Comercial entre Chile y Canadá

“... suscrito en diciembre pasado por el Presidente Eduardo Frei y el Primer Ministro Jean Chretien. La Sociedad reiteró (19 de mayo) que continúa proclamando su adhesión al proceso de apertura de nuestra economía, pero –al mismo tiempo- advirtió que, con respecto a los convenios bi y multilaterales, ha debido expresar sus reservas cada vez que con ellos se ha castigado injusta y arbitrariamente a la agricultura situación que, lamentablemente se repite en el Acuerdo con Canadá” (El Campesino, 1997, p.22).

Es así, que para el TLC con Canadá, la colectividad sostuvo reuniones con los embajadores de Canadá en Chile el 12 de mayo de 1997, en las que evaluaron los alcances que el tratado tendría en el sector agropecuario nacional, y frente a esto, se consideró que los beneficios alcanzados en la negociación respecto al arancel cero para frutas chilenas no fueron ciertos debido a que dichos productos ya gozaban de esa franquicia (El Campesino, 1997, p.23).

Por ello, frente a las negociaciones de este caso, la colectividad exigió el cumplimiento de los compromisos adquiridos tras la firma del Tratado con Mercosur, consistentes por ejemplo, en la liberalización del costo del arancel de los insumos para la producción agrícola, líneas de crédito con tasas a nivel internacional, no extender los beneficios pactados con Canadá al tratado ya firmado con Mercosur, y el respeto irrestricto de las bandas de precios en todas las negociaciones futuras (El Campesino, 1997, p.49).

Unión Europea

Un caso distinto, se da en cuanto a las negociaciones del tratado celebrado con la Unión Europea, pues en este caso, el Presidente de la SNA manifestó que este “es el único de los tratados que realmente aportaría ventajas para Chile” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1998, p.27). Tal perspectiva desde la organización, se verá reflejada también en otra acción de la gremial que apoyó las perspectivas mencionadas: la declaración pública de la entidad donde insta al Gobierno de Eduardo Frei:

“A iniciar conversaciones con la Unión Europea (UE), luego que este bloque privilegiara negociar un acuerdo de libre comercio con Chile en lugar de Mercosur. Dicho tratado con la Unión Europea podría mejorar las condiciones de acceso a ese mega mercado que hoy está fuertemente subsidiado, permitiendo por otro lado un abaratamiento de los insumos, maquinarias y tecnologías” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1999, p.21).

Esta perspectiva se fundamenta en base a los estudios desarrollados por la SNA (1999, p.28) que indican -respecto a la relación establecida entre Chile y el mercado internacional- que para nuestro país la relación es positiva con América del Norte, la Unión Europea y Centroamérica, más que con el resto de las negociaciones celebradas en el periodo.

La perspectiva sobre los beneficios específicos para la industria que tendrían las relaciones con Europa, se manifestaron durante la ceremonia inaugural de Expoagro 2000, ceremonia en la cual se reunió la mesa directiva de la colectividad con el entonces Presidente de la República Ricardo Lagos y el Ministro de Agricultura Jaime Campos Quiroga, donde la mesa aprovechó la oportunidad para expresar las inquietudes del sector, y la adhesión a un posible TLC con la Unión Europea. Ricardo Ariztía recalcó que: “es conveniente llegar a un acuerdo con la Unión Europea, para cuyos mercados nuestro país es complementario” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 2000, p.18).

Bajo este mismo marco, previo a la confirmación definitiva del Parlamento frente a la aprobación del TLC con la Unión Europea, la SNA mediante su Presidente Andrés Santa Cruz, manifestaba su entusiasmo en el avance a la inclusión de Chile en el mercado internacional. A las negociaciones realizadas en la sede de la Unión Europea en Bruselas (Bélgica) asistió una delegación de asesores públicos y privados donde destaca la presencia del Presidente Ricardo Lagos, la Ministra de Relaciones Exteriores Soledad Alvear, el Presidente de Fedefruta Luis Schmidt, el Presidente de la Asociación de Exportadores Ronald Bown, el Presidente de la Asociación de Productores de Aves

Juan Miguel Ovalle, el gerente de Desarrollo de la SNA Gustavo Rojas, un representante de la Asociación Nacional de Productores de Carnes Rojas, el gerente de Fepach Guillermo González, el Presidente de Fedeleche Jorge Alamos y el representante de las Pymes Germán Dastress (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 2002, p.4).

Otro antecedente relevante, corresponde a una importante reunión con posterioridad a la firma del tratado, la cual fue desarrollada por la Canciller chilena Soledad Alvear, el Director General de Relaciones Exteriores de la Cancillería Osvaldo Rosales y gran parte de la Mesa Directiva de la SNA, incluyendo a su Presidente Andrés Santa Cruz (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 2002, p.16).

Estados Unidos

Respecto al TLC celebrado con EEUU, se produjo una “cierta desilusión” según manifestó el Presidente de la SNA Ernesto Correa al término de la gira de seis días que realizó al gigante del norte, entre el 23 y el 28 de febrero de 1997. Formó parte de la comitiva que acompañó al Presidente de la República junto a unos 130 empresarios, dirigentes políticos y gremiales, tras este evento, Correa explicó que:

“... la formación de la Comisión Agrícola entre ambos países, no constituye una garantía real para el gremio de que se abordarán las preocupaciones mutuas en igualdad de condiciones en torno al intercambio comercial; de hecho, el tema de las uvas envenenadas no formará parte de la agenda de trabajo” (El Campesino, 1997, p.25).

La “crisis de las uvas envenenadas” corresponde a una prohibición de Estados Unidos en la importación de uvas durante 20 días de 1989, debido a encontrar 2 gramos de cianuro en uvas chilenas desembarcadas en Filadelfia. El embargo generó pérdidas económicas gigantescas para los agroexportadores y para el fisco, ya que el 10% de las exportaciones a EE.UU eran fruta fresca (Seguel, 2015, p.74). De modo que aún existía un descontento con la relación comercial con Estados Unidos por las pérdidas económicas y la imagen de la agricultura chilena.

Este hecho es secundado por las declaraciones del Presidente de la SNA Ricardo Ariztía de Castro, quien posteriormente a las declaraciones de Correa, manifiesta su preocupación en cuanto a la creación de un Consejo Consultivo Agrícola entre ambos países, debido a la falta de reciprocidad observada en la internación de los productos a Estados Unidos (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1998, p.27).

Es necesario considerar las relaciones directas establecidas entre la colectividad y las autoridades de los países en negociación como corresponde la inclusión del Presidente de la SNA en las delegaciones empresariales para reunirse con autoridades y productores agrícolas de Nueva Zelanda, Australia, Corea, China y Estados Unidos” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1998, p.7).

En agosto de 1999, el Presidente de la colectividad especifica la postura respecto a los ámbitos más importantes para la agricultura a desarrollarse durante su gestión, dentro de los cuales menciona el ingreso y consolidación del Estado y el gremio en los principales mercados internacionales de Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Japón y otros países emergentes (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1999, p.1), arguyendo sobre el objetivo de obtener nuevos consumidores de los productos agroindustriales en estas latitudes.

En relación a las negociaciones del TLC con Estados Unidos, la SNA en el año 2000, manifestaba que “un acuerdo de libre comercio podría facilitar la entrada de productos con mayor grado de

elaboración y, por consiguiente, con mayor precio” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 2000, p.36), versus los productos nacionales que eran menos elaborados y que podrían generar un cambio de preferencias de los consumidores chilenos, prefiriendo la industria extranjera frente a la nacional, lo que sería un temor considerable para los miembros de la SNA.

China

Dentro de las acciones realizadas por la SNA para favorecer la adopción del tratado en relación directa con las autoridades encargadas, se destaca la gira internacional realizada por el Presidente de la SNA Ricardo Ariztía, acompañando al Ministro de Agricultura Carlos Mladinic. Visitaron Australia, Nueva Zelanda, Corea del Sur y China, junto a otros miembros relevantes para la industria, como el “Presidente de la Asociación de Exportadores Ronald Bown, y el Subdirector de Asuntos Internacionales de ODEPA Sergio Ramos” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1998, p.35). La gira internacional, se realizó entre el 28 de marzo y el 14 de abril de 1998, culminando en China, “donde los visitantes se entrevistaron con las máximas autoridades del Ministerio de Agricultura, para analizar el ingreso de la fruta chilena al gigantesco mercado, considerando aspectos fitosanitarios y arancelarios” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 1998, p.35).

Entre los años 2002 y 2005 la SNA realiza algunas declaraciones con respecto al Tratado de Libre Comercio y las negociaciones con China. En reiteradas ocasiones El Campesino plantea las oportunidades que abre un tratado con el mercado colosal de China, por ello solicita la celeridad de las negociaciones para la pronta concreción del tratado, destacando las oportunidades de este para la importación de insumos agrícolas y la exportación chilena de productos alimentarios. Ya para 2005, las declaraciones de la Sociedad, aludían a que:

“En consecuencia es de vital importancia para nuestro país avanzar aceleradamente en las negociaciones iniciadas recientemente con los principales países asiáticos, en particular con aquellos que por su tamaño y dinamismo presentan un mayor potencial para nuestra economía, es decir Japón, China e India. En síntesis, (...) lo que debiera hacerse es concentrar todos los esfuerzos en estas tres economías, dejando las otras negociaciones momentáneamente postergadas para los años siguientes” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 2005).

En relación con lo anterior, el Presidente de la SNA sostuvo constantes reuniones con autoridades afines a la agricultura y los TLC, dentro de las cuales destaca la que realizó con el Embajador de Chile en China Fernando Reyes Matta, y los agregados agrícolas en China Víctor Venegas, Miguel Canala, Raúl Opitz y Juan Enrique Moya (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 2006, p.47).

Otra importante gestión realizada por la SNA en cuanto a la comercialización directa con China, corresponde a la sesión de directorio en el país asiático, la cual se desarrolló en el marco de la gira tecnológica de Innova Chile, “que llevó hasta esas latitudes a seis directores del gremio, junto al secretario general, Juan Pablo Matte, y al Presidente, Luis Schmidt, quien a su vez también participó de la visita de la Presidenta (Michelle Bachelet) a esa nación” (Sociedad Nacional de Agricultura SNA, 2008, p.44).

Conclusiones

En base a lo anteriormente desarrollado, es posible evidenciar el actuar de la SNA como grupo de presión mediante los canales formales de operación para los TLC entre nuestro país con Mercosur, Canadá, Unión Europea, Estados Unidos y China, correspondientes a la emisión de declaraciones públicas en diferentes medios de comunicación masiva tanto orales como escritos, reuniones oficiales con personeros de Gobierno y en ocasiones con autoridades del país con el cual se encontraban negociando, como corresponde el caso de Canadá, Estados Unidos y China.

El siguiente cuadro agrupa los principales resultados de la investigación:

Tabla 1: Resumen del comportamiento de la SNA respecto a los TLC

| Tratado | Postura | Estrategia |
|----------------|----------------|--|
| Mercosur | Rechazo | Múltiple: movilización, reuniones y declaraciones públicas |
| Canadá | Rechazo | Reuniones y declaraciones públicas |
| Unión Europea | Adhesión | Reuniones y declaraciones públicas |
| Estados Unidos | Adhesión | Reuniones |
| China | Adhesión | Reuniones y declaraciones públicas |

Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar que en el Tratado entre Chile y Mercosur la postura adoptada por la SNA es un rechazo rotundo a la iniciativa del Gobierno. La estrategia es de movilización en sus inicios y posteriormente el desarrollo de reuniones y declaraciones simultáneas, para lo cual utilizaron todos los canales y recursos disponibles con el objetivo de ser considerados y posteriormente recompensados por el perjuicio recibido, principalmente en el rubro de la carne.

En cuanto al TLC entre Chile y Canadá la postura adoptada por la SNA es de rechazo, que si bien en intensidad es menor a la empleada en el tratado con Mercosur, en términos generales corresponde a una oposición desde la adopción y entrada en vigencia del tratado. Por otro lado, la estrategia utilizada es focalizada en las reuniones sostenidas con autoridades de Gobierno, autoridades canadienses y declaraciones unilaterales al respecto.

El siguiente Tratado es el suscrito entre Chile y la Unión Europea, donde la SNA apoyó enérgicamente al gobierno desde sus primeras negociaciones, lo cual no declinó posterior a su adopción y entrada en vigencia. Además utiliza los dos recursos con los que cuenta para manifestar su interés: las reuniones con los representantes de Gobierno y las declaraciones públicas unilaterales al respecto, los cuales son utilizados durante todo el período desde sus negociaciones a inicios de los noventa.

En el caso de Estados Unidos, la postura adoptada por la SNA frente a un TLC entre Chile y el mencionado país es de adhesión desde sus inicios. Sin embargo, por las características del Tratado y el escepticismo de la asociación, decide solo realizar reuniones con actores claves desplegando una estrategia comunicacional moderada.

Finalmente, la postura de la SNA frente al TLC entre China y Chile corresponde a adhesión desde sus negociaciones previas, la cual es manifestada mediante declaraciones públicas y múltiples reuniones con actores claves tanto en Chile como en China, y actividades simbólicas como la realización de una sesión de directorio desde el país asiático, siendo la primera en la historia de la colectividad no desarrollada dentro de Chile.

A modo de resumen, en la postura adoptada por la SNA frente a los diferentes TLC podemos identificar una adhesión a los Tratados de Chile con la Unión Europea, Estados Unidos y China, aunque pueden existir diferencias de intensidad significativas entre ellos. En cuanto a los Tratados con Mercosur y Canadá la postura adoptada por la Sociedad corresponde a un rechazo que se diferencia en cada uno de los casos, pues en Mercosur se manifiesta desde los inicios de las negociaciones, sin embargo con Canadá se declara posterior al conocimiento de la propuesta definitiva de TLC cuando las negociaciones están bastante desarrolladas, de modo que la SNA reacciona frente al contexto planteado.

Con respecto a la segunda dimensión teórica considerada, la *estrategia* desplegada no es única y excluyente, sino que es complementada y reforzada por diferentes acciones en canales formales, sin embargo, para las desarrolladas en canales informales no existió factibilidad técnica para la recolección de la información en esta investigación. En el caso de Mercosur existe una estrategia múltiple donde plantean su rechazo mediante movilizaciones de sus socios y adherentes, reuniones con actores claves dentro del proceso y declaraciones públicas de rechazo.

Por otro lado, la estrategia identificada para los TLC suscritos con Canadá, Unión Europea y China es complementar las reuniones oficiales con los miembros del Ejecutivo y otros actores relevantes dentro del proceso de negociación, junto a la emisión de declaraciones públicas, lo que conlleva a un importante hallazgo de la investigación, pues independiente de la postura adoptada es posible desempeñar estrategias similares.

En cuanto a la estrategia elegida por la SNA con respecto al TLC adoptado entre Chile y Estados Unidos, la colectividad realizó reuniones pero con discreción en relación a los temas abarcados y por tanto descartó las declaraciones públicas al respecto como medida de presión en cuanto a sus intereses.

En relación a la dimensión teórica de los cambios institucionales, es posible identificar un evento desarrollado en la adopción del TLC con Mercosur, sin embargo la falta de evidencia para los otros casos lo que lleva a desestimar la importancia de esa variable para la presente investigación.

El aporte de la presente investigación al desarrollo de la Ciencia Política y las Ciencias Sociales en general corresponde al estudio de la asociación gremial activa más antigua del país, la cual contaba con diferentes estudios pero sin considerarla como un grupo de presión y la postura política de esta respecto a los TLC.

A modo de recomendación para futuras investigaciones relacionadas, sería importante una revisión del caso con otras perspectivas teóricas que consideren los aspectos de la negociación o de los factores individuales de los actores involucrados que supere el aspecto unilateral del presente estudio, así como también medir la efectividad de las acciones desempeñadas.

Referencias Bibliográficas

- Anduiza, E., Crespo, I., y Méndez, M. (2009). Metodología de la ciencia política (Segunda ed.). Madrid, España: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Arriagada, G. (2004). Los empresarios y la política. Santiago: LOM.
- Avendaño, O. (2014). Conflictos, protestas y demandas de los empresarios agrícolas regionales. Proyecto Fondecyt regular 1140639: "Representación de intereses en Chile".
- Avendaño, O. y Escudero, M. C. (2016). Elitismo y poder gremial en la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA). *Revista CS*, no. 20, pp. 37-74. Cali, Colombia: Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad Icesi. DOI: <http://dx.doi.org/10.18046/recs.i20.2221>
- Avendaño, O. y Valenzuela, E. (2015). "Conflictos, protestas y demandas de los empresarios agrícolas regionales" en "Territorios Rebeldes: autonomías versus presicracia centralista". Santiago de Chile: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Badía, J. F. (Marzo/Abril de 1966). Los grupos de presión. *Revista de Estudios Políticos*(147), 101-137.
- Campero, G. (1984). Los Gremios empresariales en el período 1970-1983 : comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.
- ~ (2003). La relación entre el Gobierno y los grupos de presión: El proceso de la acción de bloques a la acción segmentada. *Revista de Ciencia Política*, XXIII(2), 159-176.
- Della Porta, D., & Keating, M. (Edits.). (2008). Enfoques y metodologías de las ciencias sociales. Una perspectiva pluralista. Madrid, España: Akal.
- Di Filippo, A. (30 de Abril de 2014). Desarrollo y Relaciones Internacionales. Obtenido de: <http://www.armandodifilippo.com/descargas/notas-y-documentos/desarrollo-y-relaciones-internacionales/>
- DIRECON. (s.f.). Acuerdos Comerciales. Obtenido de Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales: www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales
- El Campesino. (Septiembre de 1996). Asamblea General de Socios. *El Campesino*, 16-17.
- ~ (Abril de 1996). Consumación de un engaño. *El Campesino*, 12-26.
- ~ (Octubre de 1996). Economía y mercados. *El Campesino*, 43-58.
- ~ (Septiembre de 1996). Memoria de Actividades 95-96. *El Campesino*, 28-35.
- ~ (Julio-Agosto de 1997). Acuerdo entre Cancillería y SNA. *El Campesino*, 34.
- ~ (Julio-Agosto de 1997). Contactos entre Ministro de Agricultura y la SNA. *El Campesino*, 35.
- ~ (Noviembre - Diciembre de 1997). Memoria de Actividades . *El Campesino*, 48-55.
- ~ (1997). Ministro Lagos en la SNA. *El Campesino*, 36.
- ~ (1997). Ministro Lagos en la SNA. *El Campesino*, 36-37.
- ~ (Mayo - Junio de 1997). Noticias - Acuerdo Chile-Canadá. *El Campesino*, 22-23.
- ~ (Marzo - Abril de 1997). Noticias - Desilusión por gira a EE.UU. *El Campesino*, 25.
- ~ (Junio - Julio de 1997). Noticias - Tratado con Canadá. *El Campesino*, 28.
- ~ (Septiembre - Octubre de 1997). SNA solicitó respaldo al Presidente Frei. *El Campesino*, 44-45.
- ~ (Julio de 1999). Reunión ampliada en la SNA. *El Campesino*, 24-27.
- Gómez, S. (2001). Democratización y globalización: nuevos dilemas para la agricultura chilena y sus organizaciones rurales. En N. Giarracca, Colección Grupos de Trabajo - CLACSO. *¿Una nueva Ruralidad en América Latina?* (págs. 243-266). Buenos Aires: CLACSO.
- Lachmann, W. (2012). Grupos de interés, lobbies. *Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.*(9), 5-9.

- Montero, C. (1997). La revolución empresarial chilena. Chile: Dolmen - CIEPLAN.
 ~ (Septiembre-Octubre de 1997). Relaciones Estado- empresarios en una economía global. El caso de Chile. *Nueva Sociedad* (151), 122-135.
- Mujica, P. (2014). El poder en disputa. Partidos políticos, grupos de interés y movimientos sociales. Santiago: Universidad Alberto Hurtado.
- Pasquino, G. (2011). Nuevo curso de ciencia política. México: Fondo de Cultura Económica FCE.
- Ragin, C. C. (2007). La construcción de la investigación social. Introducción a los métodos y su diversidad. (S. d. Editores, Ed.) Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.
- Scapini, J. C. (2006). Los gremios empresariales en Chile. Santiago de Chile: Tajamar Editores.
- Seguel, M. (2015). La crisis de las uvas chilenas (1989). Un estudio de caso de la política exterior de Estados Unidos. Repositorio Académico. Obtenido de Universidad de Chile: <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/136755?show=full>
- Siavelis, P. (2009). Enclaves de la transición y democracia chilena. *Revista de Ciencia Política*, XXIX(1), 3-21.
- Sociedad Nacional Agricultura SNA. (Octubre de 1999). Página del Presidente. *El Campesino*, 1.
 ~ (s.f.). *Historia SNA*. Recuperado el 27 de Agosto de 2014, de Sociedad Nacional de Agricultura: <http://www.sna.cl/historia/>
 ~ (Octubre - Noviembre de 1997). Noticias. *El Campesino*, 28.
 ~ (Junio - Julio de 1998). *El Campesino*, 18.
 ~ (Abril - Mayo de 1998). Gira Internacional. *El Campesino*, 35.
 ~ (Octubre - Noviembre de 1998). Memoria de Actividades. *El Campesino*, 7.
 ~ (Enero - Febrero de 1998). Noticias - Agenda Estratégica. *El Campesino*, 18.
 ~ (Diciembre 97 - Enero de 1998). Proyecciones SNA. *El Campesino*, 27.
 ~ (Agosto - Septiembre de 1998). Representación de la SNA. *El Campesino*, 55.
 ~ (Diciembre de 1999). Los TLC . *El Campesino*, 28.
 ~ (Febrero - Marzo de 1999). Noticias - La SNA llama a negociar con la UE. *El Campesino*, 21.
 ~ (Diciembre de 1999). Página del Presidente. *El Campesino*, 1.
 ~ (Agosto de 1999). Página del Presidente. *El Campesino*, 1.
 ~ (Septiembre de 2000). Expoagro 2000. *El Campesino*, 18.
 ~ (Enero - Febrero - Marzo de 2002). Acuerdo con la UE. *El Campesino*, 4-5.
 ~ (Abril - Mayo - Junio de 2002). Apoyo a acuerdo con UE. *El Campesino*, 16.
 ~ (Enero de 2005). La Fiebre de los TLC. *El Campesino*, 35-36.
 ~ (Primavera de 2006). Reunión de Negociaciones. *El Campesino*, 47.
 ~ (Otoño de 2008). Directorio de la SNA sesiona históricamente en China. *El Campesino*, 44.
 ~ (Julio de 2000). Balance comercial. *El Campesino*, 35-36.
- Strassner, A. (2012). Las funciones de las asociaciones en la sociedad moderna. *Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.*(9), 9-20.
- Von Alemann, U., & Eckert, F. (2012). El lobbying: política entre sombras. *Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.*(9), 21-31.