

**PARTICIPACIÓN DE LOS GREMIOS AGROINDUSTRIALES EN COLOMBIA Y  
CHILE EN LAS NEGOCIACIONES DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO  
CON ESTADOS UNIDOS**

**NATALIA LINARES PARDO**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES  
MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES  
BOGOTÁ D.C.  
2016**

**PARTICIPACIÓN DE LOS GREMIOS AGROINDUSTRIALES EN COLOMBIA Y  
CHILE EN LAS NEGOCIACIONES DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO  
CON ESTADOS UNIDOS**

**NATALIA LINARES PARDO**

**Trabajo de grado para optar por el título de Maestría en Relaciones  
Internacionales**

**Director**

**JAIME O. LÓPEZ DE MESA C.**

**Profesional en Economía; Magíster en Economía; Magíster en Ciencia Política;  
Doctor en Historia; Catedrático Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones  
Internacionales Pontificia Universidad Javeriana**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES  
MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES  
15 DE ENERO DE 2016  
BOGOTÁ**

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>11</b>
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	11
JUSTIFICACIÓN .....	13
<b>PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>16</b>
<b>HIPÓTESIS</b> .....	<b>16</b>
<b>OBJETIVOS</b> .....	<b>17</b>
OBJETIVO GENERAL .....	17
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	17
<b>ESTADO DEL ARTE</b> .....	<b>18</b>
<b>1. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>21</b>
1.1 UNA APROXIMACIÓN A LA GLOBALIZACIÓN.....	21
1.2 TEORÍA DE LA INTERDEPENDENCIA ¿BENEFICIOS MUTUOS? .....	27
1.3 ACTORES NO ESTATALES VS. EL ESTADO .....	29
1.4 LOS RETOS QUE PLANTEA LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA .....	32
1.5 NEOLIBERALISMO: ¿SATISFACCIÓN DE INTERESES EMPRESARIALES? .....	36
1.6 LOS TLC COMO FORMA PRIORITARIA DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA .....	38
<b>2. METODOLOGÍA</b> .....	<b>40</b>
<b>3. PARALELO HISTÓRICO EN LA CONFORMACIÓN DE GREMIOS</b> .....	<b>45</b>
3.1 LA CONFORMACIÓN Y DESARROLLO DE LOS GREMIOS EN CHILE Y COLOMBIA.....	45
3.2 CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL EN CHILE Y COLOMBIA .....	58
3.3. AGREMIACIONES DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL EN CHILE Y COLOMBIA.....	60
3.4 CONTEXTO DURANTE LA NEGOCIACIÓN DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS .....	62
3.4.1 <i>Economía y Política doméstica</i> .....	62
3.4.2 <i>Las Relaciones con Estados Unidos en el preámbulo del TLC</i> .....	65
3.4.3 <i>Relaciones Estado – Sector privado en el preámbulo del TLC</i> .....	67

<b>4. INSTANCIAS DE PARTICIPACIÓN Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LOS GOBIERNOS DE CHILE Y COLOMBIA .....</b>	<b>70</b>
<b>5. ESTRATEGIAS DE GREMIOS AGROINDUSTRIALES Y SUS ROLES DENTRO DE LA NEGOCIACIÓN .....</b>	<b>75</b>
5.1 ESTRATEGIAS DE LOS GREMIOS .....	75
5.2 ROL DE LOS GREMIOS AGROINDUSTRIALES DE CHILE Y COLOMBIA EN LA NEGOCIACIÓN DEL TLC CON EEUU .....	81
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>84</b>
<b>CONSIDERACIONES FINALES .....</b>	<b>87</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>89</b>

## Lista de tablas

Tabla 1. Comparación de las instancias de participación establecidas por el Gobierno de Chile y Colombia sobre el TLC con EEUU.....	66
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

### Tabla 2

Comparación de las acciones en la negociación y frente al gobierno de los gremios de Chile y Colombia sobre el TLC con EEUU.....	72
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

## **INTRODUCCIÓN**

### **Problema de Investigación**

La apertura de mercados y la creciente necesidad de responder a las dinámicas de la economía y comercio internacional exige a los países estar preparados para competir en un mercado global que les permita satisfacer sus necesidades y especializarse cada vez más en los sectores en los que están más desarrollados. En este sentido, los países han trabajado en la definición de políticas y proyectos como parte de un proceso de mejoras en el comercio y la competitividad en el marco de la negociación de nuevos acuerdos comerciales.

Algunos sectores agroindustriales se han visto amenazados en el marco de este entorno cambiante dado que sus condiciones competitivas y de desarrollo no les permiten competir en el mercado global en el que priman las negociaciones comerciales entre países. Como parte de la defensa de los intereses de estos sectores, los gremios han establecido mecanismos de diálogo y otros espacios de interacción que les permiten lograr un trabajo en conjunto con los diferentes actores como Gobierno, empresarios y productores. Dentro de las iniciativas que han liderado los gremios, se destacan diversos canales y mecanismos como encuentros formales con representantes del alto gobierno y congresistas para ser partícipes en proyectos de ley, desarrollo de comités, participación en iniciativas público – privadas, entre otros. Los gremios de manera individual o colectiva participan en consejos consultivos y otras instancias establecidas por organismos de gobierno para tener un diálogo con representantes de productores, industriales y consumidores, entre otros.

Otro de los mecanismos empleados por parte de los gremios de manera recurrente ha sido la participación en foros académicos que pueden estar vinculados a organismos de gobierno y centros de pensamiento. En esencia, éstos han estado orientados a grupos de interés como academia y opinión pública en los

que se presentan y discuten documentos analíticos, perspectivas de desarrollo y alternativas que propendan por el bienestar del sector al que representan.

La implementación de estos mecanismos ha representado la posibilidad de dialogar acerca de asuntos centrales de sectores de la economía específicos. Sin embargo, la incidencia de los gremios como grupo de presión ante los gobiernos ha tenido un alcance limitado en algunos aspectos. Los gremios se han establecido para interactuar con los grupos de interés de un sector específico como los interlocutores representativos para defender sus intereses. Esta interlocución ha sido parte de la actividad privada del sector agroindustrial en las negociaciones de acuerdos comerciales que se han establecido.

En Latinoamérica, las asociaciones agrícolas fueron algunas de las primeras en conformarse en la región. En Chile y Colombia específicamente, en donde la agricultura estaba menos diversificada y se contaba con amplios territorios en comparación con otros países de América Latina, la formación de gremios agroindustriales fue más fuerte, ambos países cuentan con las asociaciones de este tipo más fuertes de la región (Schneider, 2010).

Históricamente, en Chile y Colombia el sector agroindustrial ha desempeñado un rol clave en la economía. Sin embargo, en ambos países la participación del sector en PIB nacional ha descendido significativamente. En Chile, de una participación de 2,9% en 2008, en el año 2013 la participación bajó a 2,6% (ODEPA, 2014). Asimismo, en Colombia de una participación del 12% en 2008 el porcentaje de participación se redujo al 6% en 2012 (Fedesarrollo, 2014).

En el Capítulo II, se desarrollará en mayor detalle el contexto histórico y político en el que se conformaron los gremios en Chile y Colombia. Por ahora, es preciso mencionar que en términos de las agremiaciones de cada país, en Chile la conformación de gremios inició en las ciudades el siglo XVIII, durante la expansión

española en América Latina. En el sector agroindustrial, se registran más de sesenta agremiaciones. Asimismo, la Sociedad Nacional de Agricultura –SNA– gremio cúpula del sector, representa más de 50 agremiaciones de diversos subsectores de la economía.

Colombia por su parte cuenta con una larga tradición de más de dos siglos en la que se han conformado diferentes agremiaciones. En el sector agroindustrial particularmente, uno de los más antiguos es el gremio cúpula del sector: la Sociedad de Agricultores de Colombia –SAC– la cual se conformó en 1871 (Pallares, 2004). Esta organización representa los intereses de más de 50 agremiaciones miembro que pertenecen a diversos sub-sectores de la economía.

Partiendo del impacto en PIB de cada país y de la descripción contextual presentada, en este documento se estudia el papel que desempeñaron los gremios agroindustriales en Chile y Colombia en la negociación de Tratado de Libre Comercio –en adelante TLC– con Estados Unidos. Con este análisis se estudia el alcance, la manera en la que los gremios se organizaron, el grado de influencia, y su rol como grupo de presión en los acuerdos finales de cada país.

## **Justificación**

Como parte del proceso de implementación de los TLC en Latinoamérica, en países como Chile y Colombia se ha evidenciado una tendencia asimétrica (Mendoza, 2011). Estas asimetrías se presentan dadas las diferencias de poder en los países del centro y la periferia mundial (De Sousa Santos, 2003) que hacen parte de los procesos de globalización los cuales han transformado las dinámicas de economía y comercio mundial.

Asimismo, en el marco de los TLC, se presenta un segundo tipo de tendencia asimétrica por parte de los actores no estatales que participan en la negociación.



Esta tendencia se refiere al alcance y grado de influencia que tienen las diferentes agremiaciones al interior del país. Las asimetrías que se presentan en ese contexto están relacionadas con diversos factores como el porcentaje del PIB que ocupa el sector al que las agremiaciones representan, el grado de organización que se genera entre las agremiaciones, y el rol que cada una asume frente a las negociaciones como interlocutor de su sector frente al gobierno y otros grupos de interés.

Algunos hechos que hacen parte de las negociaciones del TLC con Estados Unidos evidencian las asimetrías Centro-Periferia. Chile durante la negociación fue sobrepasado por el poder estructural y de negociación de su contraparte. En el acuerdo, el país perdió aspectos importantes en áreas sensibles para la economía sectorial y nacional (Wehner, 2007)

En el caso de Colombia, uno de los aspectos a destacar es el hecho de que en Colombia la implementación del TLC con Estados Unidos se desarrolló bajo el marco de un tratado el cual fue aprobado por la Corte Constitucional y el Congreso de la República. Por su parte, Estados Unidos cuenta con un acuerdo de libre comercio, lo que implica que no tiene los mismos compromisos e implicaciones de un tratado.

Ante un mundo en constante transformación y concretamente en el marco de una economía cambiante al interior de los países y a nivel regional y transnacional, se han configurado nuevos escenarios con nuevos actores que participan dentro de éstos. Los procesos de adaptación de las economías nacionales para competir en el mercado global, exigen una serie de ajustes en los sector económico de los países y plantean retos y desafíos frente a las negociaciones que se desarrollan alrededor los TLC.

En este marco, los sectores de la economía han recurrido a los gremios que los representan para que éstos asuman un rol interlocutor frente a los organismos de gobierno para defender los intereses domésticos del sector. De esta manera, los gremios han asumido un rol como grupo de presión ante el gobierno y las políticas que éste establece. En este sentido, las agremiaciones agroindustriales particularmente, en algunos puntos de la negociación o en el balance general de la misma se han visto como opositores de la negociación.

Es necesario estudiar el rol que éstos actores han desempeñado en la negociación de los TLC de Chile y Colombia con Estados Unidos para establecer la manera como se han organizado, sus motivaciones y mecanismos en la defensa de los intereses de la economía nacional. En este escenario comercial, se puede evidenciar la relevancia que ha adquirido el surgimiento de nuevos actores que actúan de manera coordinada para en algunos casos soportar y otros oponerse a procesos regionales y transnacionales de integración.

## **PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

¿Cuál ha sido el alcance de los gremios agroindustriales como grupos de presión en Chile y Colombia en el marco de las negociaciones de TLC con Estados Unidos?

## **HIPÓTESIS**

En la negociación de los TLC de Chile y Colombia con Estados Unidos la participación de los gremios agroindustriales como grupos de presión se ha mantenido rezagada en el proceso político sin tener incidencia en la toma de decisiones.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar la participación de los gremios agroindustriales en Chile y Colombia en la definición y negociaciones de los TLC con Estados Unidos en su rol como grupo de presión.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Establecer un paralelo histórico en la conformación de gremios, como grupos de presión, en Chile y Colombia.
- Identificar las estrategias de negociación de los gobiernos de cada país en los procesos de negociación de los acuerdos de los TLC con Estados Unidos.
- Identificar los mecanismos de representación gremial implementados en Chile y Colombia en el sector agroindustrial durante el proceso de TLC con Estados Unidos.
- Caracterizar el rol desempeñado por los gremios agroindustriales de cada país en cuanto a su posición como grupo de presión.

## ESTADO DEL ARTE

Las investigaciones acerca de los TLC en Latinoamérica han sido numerosas. Alrededor de este tema se han desarrollado una gran cantidad de debates que contemplan diferentes problemáticas y elementos de estudio. Las investigaciones hasta el momento se han centrado principalmente en los asuntos de impacto económico de los acuerdos comerciales para la economía de un país o de un sector en general.

Las investigaciones que se sitúan en el área de análisis de actores y entorno político se han desarrollado en menor proporción. Sin embargo, existen investigaciones y artículos de análisis que han estudiado este enfoque en el marco de los TLC. En el caso específico de Chile y Colombia, tras el inicio de las negociaciones y posterior culminación de las mismas, numerosos estudios de han desarrollado por parte de académicos y Centros de Pensamiento. Estos estudios se han concentrado principalmente en el aspecto de análisis mencionado inicialmente en este marco de referencia.

La documentación de seguimiento a los aspectos no económicos en las negociaciones del TLC en Chile y Colombia es aún incipiente. Hasta el momento se han desarrollado algunas investigaciones que se concentran en el estudio de la influencia de actores no estatales y su participación en el TLC.

En el caso de Colombia se destaca la obra de la CEPAL *Temas no Comerciales en la Negociación Comercial entre Colombia y Estados Unidos* (CEPAL, 2005) que analiza aspectos relevantes como la cultura en los TLC, implicaciones de la globalización neoliberal, propiedad intelectual, entre otros.

Asimismo, se destaca el trabajo desarrollado por Laura Cristina Silva, *El Proceso de Negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos* (Silva L. , 2007) en el

que analiza las diferentes tácticas y acciones llevadas a cabo por los actores (gobiernos, empresarios, agremiaciones sociedad civil), así como del contexto político para establecer la efectividad de la estrategia de negociación del gobierno colombiano.

Jorge Reinol Pulecio por su parte, en el texto *La Estrategia Uribe de Negociación del TLC* (Reinol, 2005) analiza las intenciones y resultados obtenidos en el proceso de negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos. En su investigación reconoce la preeminencia del papel presidencial y las concesiones llevadas a cabo por el gobierno colombiano debido a una precaria estrategia de negociación. El autor establece que existió una prevalencia del poder de negociación de las cúpulas empresariales y las élites políticas por encima de el Congreso y los partidos políticos.

Es importante anotar que la investigación de los aspectos no económicos de las negociaciones del TLC ha tenido un mayor desarrollo trabajos de grado de estudios de posgrado. Como muestra de ello, se destaca el documento *Interés, estrategia e influencia política - los gremios agropecuarios de Colombia frente a las negociaciones de los TLC* desarrollado por Lucas Felipe Ceballos (Ceballos, 2011) quien estudia las estrategias elegidas por los gremios que representan al sector agrario y los factores que influyeron en las estrategias definidas por éstos. El autor concluye que las posibilidades de representación están ligadas a la organización gremial y la manera en la que las organizaciones cúpula influyen en el proceso.

Se destacan también estudios sectoriales que analizan el rol de agremiaciones que pertenecen a un mismo sector en el marco de negociaciones de TLC con otras regiones. En ese sentido se destaca el trabajo titulado *La Influencia de los Gremios del Sector Lácteo en la Negociación del Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea* que fue desarrollado por Germán Danilo Amaya

(Amaya, 2013) quien analiza la composición de las agremiaciones del sector lácteo, su caracterización y el alcance de éstos en las negociaciones

Esta revisión del estado del arte permite establecer que en Colombia y Chile se han desarrollado investigaciones acerca de la participación de grupos de presión en la firma del acuerdo comercial entre Estados Unidos y Colombia. Sin embargo, las investigaciones aún son incipientes y se evidencia un vacío de conocimiento frente a la participación de agremiaciones como grupos de presión en los acuerdos comerciales de otros países de la región con Estados Unidos, aspecto que esta investigación busca profundizar.

## **1. MARCO TEÓRICO**

En este marco teórico se plantean los fundamentos teóricos que permitirán el análisis de los resultados de esta investigación. Inicialmente, se plantean los aspectos relacionados con la Globalización como marco explicativo. Posteriormente, se desarrolla la teoría de la interdependencia entendida en el plano doméstico e internacional.

En este contexto, se desarrolla el concepto de actores no estatales y su configuración como grupo de interés y grupo de presión frente al Estado. Asimismo, se plantean los retos que surgen frente a la globalización económica. Este trazado se desarrolla con el fin de proporcionar un marco comprensivo y de análisis para el desarrollo de esta investigación.

### **1.1 Una aproximación a la globalización**

Hoy en día, cualquier reflexión o análisis que se realice desde las ciencias sociales está enmarcado en la realidad de un mundo globalizado. En la academia se han desarrollado innumerables artículos dedicados al análisis de este fenómeno. Existen diversos autores que han dedicado sus obras a entender qué es lo que se define como globalización y cuáles son en términos generales las características que la identifican. Estos desarrollos se deben a las transformaciones que se han presentado en el mundo que sin duda han modificado las formas de actuar y relacionarse de los seres humanos pero también de diversos actores como los Estados, organizaciones internacionales, organizaciones transnacionales, y en general cualquier ente que haga parte de la sociedad.

Durante las últimas décadas se han presentado diversos procesos, que dados los cambios de un mundo que se define como globalizado, se han intensificado de manera contundente. La sociedad se ha transformado de manera determinante



desde la II Guerra Mundial: a partir de ese momento, ha experimentado un proceso de aceleración de las conexiones de la tecnología y de las relaciones que han cambiado la realidad que se percibía hace algunos años. Hoy se experimenta una realidad global que mantiene las realidades del mundo conectadas y ha generado cambios en los modos de comportamiento, pensamiento y las formas de actuar. Esto se debe a que el fenómeno de la globalización es multifacético y permea todos los aspectos de económicos, sociales, políticos, culturales, religiosos y jurídicos (De Sousa Santos, 2003).

Es de esta manera como parecen desdibujarse las fronteras físicas y virtuales que hacen que hoy se pueda hablar de un mundo globalizado. Es un fenómeno que se constituye como proceso que se transforma de manera permanente en cada uno de los ámbitos que lo componen. El crecimiento y desarrollo de la globalización se ha caracterizado por el surgimiento de nuevos actores que desempeñan un rol determinante en el sistema internacional, es así como existen hoy Organizaciones No Gubernamentales (ONG), Empresas transnacionales y Organismos Internacionales que han nacido inmersos en esta realidad adaptándose de manera permanente y contribuyendo a la transformación de las dinámicas del sistema internacional.

La idea de Estado tradicional, como ente fundamental del orden mundial, presupone una homogeneidad. Sin embargo, el crecimiento y proliferación de colectivos internacionales, desde organismos transnacionales hasta grupos de presión, ha alterado la forma y la dinámica del Estado y de la sociedad civil (McGrew, 2003). Este nuevo escenario que se ha configurado, se ha caracterizado por una tensión constante que existe entre los diversos actores los cuales, de la misma manera que los Estados, tienen intereses particulares, lo que evidencia asimetrías entre éstos. Es así como el Estado se ha convertido en un campo de batalla de ejecución de políticas penetrado por redes transnacionales (McGrew, 2003) que se han organizado a partir de los vacíos de legitimación que los

Estados y otras organizaciones han dejado, en donde las estrategias de la opinión pública de los movimientos reivindicativos tienen oportunidades para hacerse fuertes ante escenarios como la desnacionalización y transnacionalización de la economía.

Como parte de los estudios del fenómeno de la globalización se han presentado diferentes aproximaciones para su definición, sin embargo aunque existen conceptos similares entre algunos académicos no hay un consenso definitivo alrededor de este término, de hecho las ciencias sociales se han enfrentado al desafío de pensar el mundo como sociedad global y definir la globalización más allá de las reflexiones previas que no responden a una realidad internacional (Ianni, 2006).

El debate de la globalización es continuo. Dentro de las aproximaciones que se han hecho para definirla, David Held afirma que puede ser entendida como la ampliación, profundización y aceleración de una interconexión global de todos los aspectos de la vida (Held, 2002). En este marco, se hace evidente la intensificación de las relaciones políticas, económicas y comerciales entre países y el aumento de los nexos que pueden establecer los individuos entre sí. Ese incremento y ensanchamiento de relaciones se presenta bajo un esquema en el que el tiempo y la distancia se han redefinido para ser reducidos.

En la academia se han definido tres olas en la teoría de la globalización. Brevemente, la primera ola de la globalización se define como la ola hiperglobalista la cual ve el mundo económicamente globalizado e integrado. En cuanto a la política, ve a los Estados-nación en declive y como entes que han sido sustituidos por organismos internacionales (Martell, 2007).

La segunda ola, que se ha definido como una ola escéptica, tiende a ver la economía global como una economía internacionalista, no inclusiva e inequitativa.

Es desde esta perspectiva los Estados-nación conservan autonomía y soberanía, mantienen su rol por medio del cual pueden intervenir y proteger a la nación (Martell, 2007).

Finalmente, la tercera ola se ha definido como transformacionista. Ésta busca trascender las dos primeras olas. Es decir, cuestiona a los hiperglobalistas pero no asume una postura tan radical como la de los escépticos. Esta perspectiva reconoce la realidad de los cambios globalizadores y defiende una posición globalista pero que se modifica para ser más compleja que la primera ola. En cuanto a la economía, reconoce una transformación global que mantiene diferenciada. En términos de política, reconoce que ésta última se ha transformado, los Estados-nación siguen siendo importantes pero de alguna manera modificados pues su soberanía ahora es compartida. (Martell, 2007).

La globalización lleva consigo un contraste que nace en su misma esencia. La idea de un mundo global supone la idea de unidad e integración, sin embargo se han evidenciado diferencias abismales que se configuran como fragmentaciones y desintegraciones. Partiendo de la aparente disparidad que esto representa, James N. Rosenau plantea el término “*fragmegration*” para definir las dos situaciones que de manera simultánea se presentan en todas las fases de la globalización (Rosenau, 2006). Esta fragmentación que al mismo tiempo es una integración se inserta en cada Estado de manera diferente de acuerdo con sus condiciones, por lo que en la misma medida exige que cada nación responda a este fenómeno a partir de su contexto. Por su parte, Ulrich Beck afirma que la globalización significa los procesos en virtud de los cuales los Estados nacionales soberanos se entremezclan mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios (Beck, 1999).

Dentro de lo que se ha definido como globalización ha habido una tendencia a orientar este concepto en el ámbito económico. Sin embargo las dimensiones

política y cultural son fundamentales dentro de este proceso. En general, se plantea como una inquietud común entre diversos académicos si la globalización cultural responde más a un proceso de occidentalización (Ianni, 2006) en donde se han incorporado las prácticas y valores socioculturales de Occidente, y particularmente de Estados Unidos. Los actores privados han desempañado un rol esencial en ese sentido pues han logrado insertar patrones en las mentalidades de diversos individuos alrededor del mundo. La incorporación de nuevas creencias, prácticas y patrones se ha dado en gran medida gracias a los medios de comunicación que han actuado como agentes de las innovaciones que de alguna manera liberalizaron un horizonte más cosmopolita para los países de la periferia (Canclini, 1995). La llegada de nuevos patrones ha dado paso a contrastes permanentes entre la diversidad y la homogeneización. Las creencias propias de los países del centro que se han insertado en las creencias de las culturas de los países de la periferia podrían ser definidas como una uniformidad entre individuos. Ahora bien, esos patrones exteriores se interpretan e interiorizan por los individuos de cada nación lo que abre aún más el espacio a la heterogeneidad y variedad cultural dando como resultado una mezcla que reúne lo local y lo global de la cultura.

En este sentido, el concepto de *glocalización* fue introducido por Roland Robertson para expresar esa mezcla entre ambas corrientes y la manera en la que Globalización Cultural no corresponde a una unificación mundial de la cultura. Por el contrario, es una dialéctica que no se detiene entre lo global y lo local y las nuevas configuraciones que ello produce en diversas partes del mundo de acuerdo con su contexto.

La unión en ambos frentes se traduce en una universalización de la cultura que unifica modos de vida y de conducta transnacional que se construye con nuevos parámetros. La aparición de estos nuevos valores trae consigo la idea de progreso y desarrollo que se va arraigando de manera progresiva. Ahora bien, en contraste,

se generan también movimientos nacionalistas al interior de los Estados-nación en donde se pueden reavivar los sentimientos locales como contrapeso. Estas diferencias que dan paso a uniones pero al mismo tiempo a rupturas, son propias de lo que se ha definido como globalización.

Otro de los frentes esenciales en la globalización es el político. Como parte de los cambios que se han presentado en el orden internacional, los Estados que pertenecen al centro han logrado algún tipo de predominancia sobre aquellos que están en la periferia. Se ha reducido la autonomía política, los Estados han perdido el centralismo tradicional del que gozaban (De Sousa Santos, 2003). La intensificación de relaciones e interconexiones sucede más allá de los Estados-nación es decir que éstos no tienen injerencia directa sobre algunos asuntos que son adelantados por otros actores como la sociedad, centros de pensamiento, entre otros.

Es de esta manera que se presentan situaciones que trascienden el campo de dominio de cada nación. Cada vez con más frecuencia, se presentan sucesos en el sistema internacional que no tienen su origen en los Estados y pueden influenciar incluso la reglamentación y normas jurídicas al interior de éstos. Sin embargo, Los Estados-nación siguen manteniendo una posición de preponderancia en el sistema internacional, esto sin perjuicio de que de manera permanente sean retados por otros actores como las corporaciones transnacionales, ONG y grupos de presión en cuanto al grado de acción que puedan alcanzar. En el marco de esta polarización que se muestra entre los diversos actores del sistema, se presenta lo que Octavio Ianni define como la interdependencia de las naciones. En su tesis afirma que esta interdependencia responde a un juego de relaciones entre países que se centra en las relaciones diplomáticas y se refiere a las ventajas y responsabilidades de las naciones dominantes o superpotencias así como a las naciones subordinadas que se encuentran en la periferia (Ianni, 2006).

## **1.2 Teoría de la interdependencia ¿Beneficios mutuos?**

Referirse a la interdependencia de las naciones, es reconocer la mutua dependencia que se establece entre los países dominantes y dominados que da lugar a las relaciones asimétricas y desiguales entre los Estados-nación. Éstos, formalmente independientes, están unidos mediante un número creciente de canales y, por lo tanto, son cada vez más dependientes (interdependientes) y más vinculables entre sí (Messner, 2001). Esto plantea la situación de que la soberanía de los Estados sea limitada y en el caso de los países periféricos puede llegar a ser prácticamente nula pues están sometidos a las decisiones y poderío de los más fuertes.

La interdependencia que se ha establecido no sólo con los Estados sino con los demás actores que han surgido en la escena internacional, permite afirmar que hoy en día los Estados no pueden permanecer aislados, requieren de los demás actores para subsistir en el sistema en el que ya están inmersos. En este sentido, en el campo de las Relaciones Internacionales se han planteado importantes contribuciones teóricas como los aportes hechos por Robert Keohane and Joseph Nye. Ambos autores parten del supuesto de que hoy nos encontramos en la una sociedad en la que predomina la dependencia entre los actores. Puntualmente, en la política mundial se refieren a las situaciones que implican efectos recíprocos para los Estados o los demás actores del sistema. (Keohane & Nye, 1977). Ahora bien, la relación de interdependencia no se traduce en beneficios mutuos que se presentan de manera simétrica para las partes, la distribución de costos y beneficios debe observarse en función de la sensibilidad y de la vulnerabilidad de los actores. De acuerdo con la obra de Nye y Keohane, esto se define a partir del efecto que tiene la acción de un actor ejecutada sobre otro, y los costos que representa la acción de un actor sobre el otro respectivamente.

El de hoy es un mundo globalizado que desde la II Guerra Mundial sufrió una de sus más grandes transformaciones. Hoy los Estados, y los actores que han surgido después de ese momento histórico, han establecido relaciones en las que requieren de otros para su funcionamiento y su subsistencia. Esta condición se presenta en el ámbito político, económico e incluso en el cultural.

Sin embargo, la definición de interdependencia no necesariamente se refleja en la realidad actual. Existen Estados que dados los acuerdos y las relaciones económicas, políticas y comerciales que han establecido pueden depender de un país sin que este otro dependa del primero. Es decir, hoy en día el desarrollo y las relaciones de algunos países de la periferia se puede definir como dependiente de países del centro sin que éstos dependan o requieran del primero.

En el marco de esa conexión permanente y esa relación de mutua dependencia, se han establecido de manera explícita e implícita conjuntos de normas y procedimientos que son la base sobre la cual todos los actores del sistema internacional han definido las maneras de interactuar. Los vínculos que se establecen entre los Estados y los demás actores del sistema internacional, en línea con lo planteado por Octavio Ianni, están mediados por las relaciones de poder que existen entre sí, en otras palabras, el grado de influencia que tiene un actor sobre otro.

El Estado, que se ha concebido como una especie de entidad suprema y central en las teorías de relaciones internacionales, está conformado por territorio la nación, características únicas de este actor. El surgimiento de nuevos actores en el sistema internacional no se ha dado necesariamente partiendo del territorio como elemento clave pues hoy los actores participan en movimientos transnacionales. Ante esto, la capacidad de expansión y respuesta del Estado se ha contraído con el ascenso de la globalización, el Estado se configura como un

actor que reacciona frente a una fracción de las manifestaciones que se presentan en el mundo.

Estos nuevos actores que se han constituido en la escena internacional son esenciales en la globalización y específicamente en la esfera política pues los Estados ya no son los únicos entes que dominan este escenario. Hoy los actores estatales deben compartir el escenario y poderes con las organizaciones internacionales (Beck, 1999). La presencia en diferentes lugares del mundo así como el alcance de organismos multilaterales, corporaciones y ONG tiene actualmente una magnitud sin precedentes. La idea de la política global, supone un desafío para las distinciones tradicionales como nacional/ internacional y pone en relieve la riqueza y complejidad de las interconexiones que trascienden a los Estados y las sociedades en el orden global (McGrew, 2003). En el sistema internacional no existe un actor supremo que tenga la última palabra. En principio, los sucesos y decisiones del sistema involucran a todos los que participan en éste. Esta es la razón por la que el surgimiento y multiplicación de actores en el sistema tiene tal grado de importancia.

### **1.3 Actores no estatales Vs. El Estado**

En diversos casos y específicamente en los conflictos de carácter transnacional, las organizaciones internacionales son clave pues asumen un rol en el que incluso se comportan como grupos de presión. Estas organizaciones se han consolidado para tener un rol protagónico en la política y participar en la toma de decisiones y definición de reglamentaciones. Su conformación se generó, como se mencionó anteriormente, tras la finalización de la Segunda Guerra Mundial, momento que dio paso al nacimiento de diversos organismos que buscaban propender por el bienestar, desarrollo y fortalecimiento de aspectos económicos y políticos logrando así parámetros generalizados para todos los países.



En el texto *Globalizing Interests*, Michael Zürn se refiere específicamente a los grupos de presión y a la desnacionalización. Afirma que la globalización ha transformado el poder y la influencia de los grupos de presión con la definición de políticas (Zürn, 2005) y ha permitido pasar de una sociedad internacional a una sociedad global integrada que ha sufrido procesos de desnacionalización permitiendo una mayor interconexión entre las que antes se denominaban sociedades independientes.

Es así como surge en la disciplina de Relaciones Internacionales el concepto “Desnacionalización Social” para expresar el debilitamiento del vínculo entre Estados territoriales y sus sociedades nacionales correspondientes. Puede definirse como la extensión de espacios sociales más allá de las fronteras nacionales, aclarando que esta extensión no necesariamente significa un alcance global. (Zürn, 2005). Los grupos de presión y la configuración de una nueva sociedad transnacional se da en un marco bajo el cual los Estados no son del todo autónomos frente a las sociedades y deben enfrentar el reto de superar los límites que presenta el nacionalismo en la configuración de una agenda global.

Este nuevo planteamiento de grupos de presión se genera a partir de aquellos grupos que ya se han conformado a nivel nacional y que son considerados políticamente sensibles. Los grupos de presión se configuran en diferentes arenas y escenarios. Algunos están orientados a la defensa de intereses económicos, ambientales, sociales, de género, entre otros. En general, los grupos de presión buscan ir más allá de un cambio de política, su interés es el de incitar cambios en la base institucional (Margaret E. Keck, 1998).

Existe una distinción importante entre los grupos de interés y los grupos de presión. Los grupos de interés en general, se definen como cualquier grupo o individuo que pueda afectar o ser afectado por una institución en particular (Friedman, 2006). La definición de grupos de interés conlleva a la agrupación de

organizaciones o individuos que cumplen con características e intereses comunes basados en sus condiciones económicas, políticas, sociales y culturales.

Los grupos de presión por su parte, cumplen con las mismas características, la diferencia radica en que actúan como actores que contribuyen a una convergencia de normas sociales y culturales capaces de apoyar los procesos de integración regional e internacional (Margaret E. Keck, 1998). Sobre esta diferenciación, es preciso anotar que la misión de los gremios es la defensa de los intereses del grupo al que representan, por tanto la tendencia del rol que éstos asumen es de grupo de presión.

Ahora bien, este rol es dinámico, es decir que se adapta a las condiciones del entorno las cuales están dadas por los temas que se están tratando así como los actores que hacen parte de una determinada negociación. De esta manera, un grupo de presión en la práctica puede ser un grupo de interés frente a determinados actores dentro de un mismo contexto y su rol puede variar a través del tiempo.

Los grupos de presión son actores cada vez más importantes en debates a nivel regional e internacional. En esta línea, aquellos que tienen un alcance en el sistema internacional, se presentan como consecuencia de los procesos de desnacionalización. Zürn plantea que estos grupos pueden ser analizados bajo tres dimensiones en las que pueden configurar una agenda política: una dimensión espacial que se da dentro de un alcance geográfico; una dimensión de intervención que se enmarca dentro de los cuestionamientos a la intensidad de regulaciones; y finalmente una dimensión de actividad que evalúa la manera en la que los grupos han buscado exigencias políticas (Zürn, 2005)

Desde su establecimiento, estos organismos se han convertido en promotores de estrategias, planes y proyectos que contribuyen a la defensa de intereses de la

sociedad y se han convertido en defensores de las causas que plantean. En la escena internacional, los diversos intereses de cada uno de estos organismos genera tensiones frente a los Estados y otros actores, en ocasiones dando paso al involucramiento en la toma de decisiones de los Estados de aspectos políticos y también económicos.

#### **1.4 Los retos que plantea la globalización económica**

El capitalismo, sistema que predomina en el mundo y que enmarca en grandes diferencias para los distintos miembros de la sociedad, es el único sistema mundial que privilegia las desigualdades sociales a escala mundial (Beck, 1999). En su texto *¿Qué es Globalización?*, Beck incluye tres características de la economía mundo capitalista propuestas por Wallerstein: consta de un solo marco regido por el principio de maximización de beneficios; existen estructuras estatales en las que la fuerza es diferente hacia dentro y hacia fuera; finalmente la apropiación del plus del trabajo se da en unas condiciones que comprende espacios centrales, semiperiferia y países periféricos (Beck, 1999).

Tras la Segunda Guerra Mundial, el capital adquirió nuevas condiciones que daban paso a su reproducción y desarrollo, durante los años de la Guerra Fría el capitalismo también atravesó un proceso de desarrollo intensivo en el que las empresas transnacionales adquirieron un rol protagónico por encima de las economías nacionales, a tal punto que modificaron el mapa geoeconómico y geopolítico del mundo (Ianni, 2006).

Es así como el rol de las compañías transnacionales, que han asumido un papel protagónico y transformador en la economía global e incluso en la cultura, ha sido clave en los giros que se han presentado a nivel cultural y que han dado paso a mezclas culturales favorecen lo que se ha definido como multiculturalismo, del cual emergen nuevas expresiones culturales que no necesariamente son la suma

de aquellas que unieron para darle vida. La presencia de éstas en los países y su influencia en el desarrollo económico, han llevado al mundo a un cambio de modelo en el que los países deben adaptarse para que las economías nacionales se abran al mercado mundial y puedan competir en un mercado global en el que los precios domésticos de los bienes primarios deben adecuarse forzosamente a los precios internacionales (De Sousa Santos, 2003).

La empresa privada ha cambiado su rol y ha pasado de ejercer un rol pasivo a un rol activo en el sistema internacional por su capacidad de influencia política, económica y cultural (Sorriqueta, 1987). Como actor global, los sectores privados han adquirido a través del tiempo mayor protagonismo por la función que desempeñan. Los demás miembros del sistema se ven en la necesidad de involucrarlos en diversos procesos lo que permite que este actor se convierten un jugador global con el que los Estados necesitan cooperar e interactuar como parte de los procesos políticos y económicos clave (Pastrana, 2005).

Para los países, el competir en un mercado global les exige adaptarse para ser competitivos, prepararse cada vez más identificando sus fortalezas y materias con las que pueden enfrentar ese nuevo mercado. Esto evidencia la lucha que deben asumir las naciones de la periferia en función de aquellas que tienen un rol de liderazgo en la economía mundial. Este fenómeno genera asimetrías que se presentan por las diferencias de los países de centro y periferia en donde los segundos actúan en función de aquellos líderes en el mundo (De Sousa Santos, 2003).

Los conceptos de centro y periferia se consolidaron académicamente con los aportes hechos por R. Prebisch. La definición inicial se remitió a la distribución de los incrementos de productividad del sistema económico mundial. En ese sentido, los centros se definen como los países que son generadores de progreso técnico que de alguna manera definen la especialización productiva en el mundo. Por su

parte, la periferia está conformada por aquellos países que están subordinados a los primeros en términos de posicionamiento productivo y la absorción de tecnología (Prebisch, 1949). En ese sentido, los países de la periferia han tenido el papel específico de producir alimentos y materias primas para los grandes centros industriales.

En seguimiento al planteamiento de este concepto, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL– presentó una aproximación desde la visión que éstos términos representan hoy. Este organismo destaca que las concepciones iniciales se centraron en el progreso técnico que si bien respondían a la realidad de los años 50, no correspondían a los avances hechos en los años 90 orientados a la globalización de la economía (Filippo, 1998).

A partir de las aproximaciones que se han hecho al respecto, existe una clara diferencia entre los países de la periferia en función de los países del centro. Esta diferenciación que está relacionada con la posición que asumen las naciones, es definida por Yakub Halabi en tres grupos: países subdesarrollados que reciben cantidades pequeñas de inversión extranjera; países en desarrollo que reciben inversiones extranjeras pequeñas pero que son considerados estratégicos; y en último lugar los países que se han vuelto atractivos para inversiones extranjeras durante las últimas décadas (Halabi, 2004).

En el caso de los países de la periferia, el rezago en el grado de influencia y toma de decisiones se ha evidenciado de manera significativa en las deficiencias y falencias de sus instituciones que han demostrado alcance y capacidad mínimos para resolver problemas profundos de la sociedad. Es por esta razón que, en los procesos de reforma y toma de decisiones han participado organismos multilaterales los cuales se han involucrado con el ánimo de ser parte de la generación de programas que contribuyan a la solución de las situaciones de cada país. Ahora bien, esta participación de organismos ha sido también convocada por

los mismos gobiernos en diversas ocasiones. Esto es una muestra de la manera en la que el Estado ha dado paso al involucramiento de terceros, incluso por solicitud iniciativa e interés propio. Es así como los procesos que anteriormente eran liderados únicamente por el Estado, hoy se adelantan de la mano de otros actores. El Estado además de dar paso a otros actores, puede desvincularse de procesos para que éstos sean liderados por otros, esta situación que puede desencadenar en la no participación del Estado, paradójicamente sólo puede ser obtenido a través de una fuerte intervención estatal. Es decir, el Estado debe intervenir para dejar de interponerse, tiene que regular su propia desregulación (De Sousa Santos, 2003).

No sólo se evidencia entonces un alto grado de participación de actores no estatales sino un fortalecimiento de relaciones de interdependencia del Estado con otros actores al interior de las naciones y por fuera de estas. De esta manera, la interdependencia entre los Estados, se hace evidente en los aspectos políticos pero también en los comerciales y económicos.

Estas formas de integración, se definen como situaciones y como procesos. Específicamente, el concepto de integración económica como situación hace referencia a la ausencia de cualquier modo de discriminación entre economías nacionales, es decir, el momento en el cual pierden importancia las fronteras y las barreras comerciales. Se asegura que la integración es un proceso cuando paulatinamente se presenta una creciente apertura e interdependencia política y económica entre las naciones que hacen parte de dicha integración. En este proceso, una serie de países se unen con el fin de incrementar y facilitar el intercambio comercial en el marco de sus territorios. La integración económica ha sido precisamente el proceso por medio del cual los países han definido medidas y acuerdos de intercambio que han dado paso a los acuerdos comerciales ya sean regionales, bilaterales o multilaterales.

### **1.5 Neoliberalismo: ¿Satisfacción de intereses empresariales?**

El neoliberalismo señala que el bienestar de los seres humanos puede avanzar mejor en la medida en la que se concedan libertades y capacidades empresariales individuales dentro de un marco institucional caracterizado por fuertes derechos de propiedad privada, el libre mercado y el libre comercio (Harvey, 2005). En ese sentido, el papel del Estado es el de crear y preservar un marco institucional adecuado para que los ciudadanos puedan adelantar este tipo de prácticas.

El Estado se convierte entonces en el garante del libre mercado sin intervenir dentro del mismo. Es decir, los entes privados son los actores centrales en el mercado y dentro de éste tienen libertad para operar de tal manera que los entes privados se convierten en los rectores del mercado. Dada esta perspectiva, la intervención del Estado ha sido cada vez menor, el Neoliberalismo se ha impuesto prácticamente en el mundo entero, con un mayor auge a partir de los años 70 momento en el que empieza a regir como modelo económico en los países de Latinoamérica.

Dentro de los avances teóricos en esta perspectiva, el neoliberalismo es una variante de la teoría liberal de las Relaciones Internacionales que se centra en el papel de las instituciones internacionales las cuales juegan un papel clave en la obtención de resultados colectivos. Este enfoque teórico, sostiene que la estructura o el diseño de las instituciones internacionales juegan un papel importante en la determinación y consecución de objetivos colectivos. Los decisores políticos y otros actores relevantes pueden crear y modificar las estructuras institucionales con el fin de obtener de manera más eficaz los intereses colectivos (Folker, 2013).

En la búsqueda de estos intereses colectivos se establecen relaciones que permitan a todas las partes encontrar la satisfacción de sus intereses. En este

sentido, uno de los ejemplos del establecimiento de relaciones son las comerciales, los acuerdos económicos entre países se convierten en uno de los mecanismos que se emplean para esa satisfacción de intereses.

Es necesario aclarar que si bien se ha evidenciado una proliferación de estos acuerdos comerciales en los últimos años, éstos datan de varios años atrás. Sin embargo, ha sido en el marco de este aumento de acuerdos que se han establecido estándares por parte de organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio –OMC– que se ha encargado de establecer condiciones homogéneas para regular el comercio internacional.

En el marco de la economía mundial actual y las relaciones comerciales entre países, existen tres mecanismos diferentes que pueden ser aplicados y que en general, buscan fortalecer el comercio de los países para obtener productos en los que cada país es experto.

De un lado, los acuerdos bilaterales, que son aquellos que se realizan entre dos países independientemente de su ubicación geográfica, se establecen con el ánimo de fortalecer el comercio entre los países que firman la alianza. Para participar en este tipo de acuerdos, los países deben estar preparados en el sector que se involucra en la negociación para tener condiciones competitivas que les permitan responder a los compromisos adquiridos. En los acuerdos bilaterales se conceden preferencias entre las partes que no se extienden a terceros y que precisamente buscan ofrecer condiciones favorables a los países que lo han suscrito.

Por su parte, los acuerdos regionales son desarrollados por dos o más países que comparten una base regional. Las naciones que participan en estos acuerdos, aspiran a ser considerados como herramientas funcionales para ampliar y liberar el comercio mundial de bienes y servicios y contribuir a un mayor bienestar de los



ciudadanos de los países suscriptores e, incluso, de la humanidad en su conjunto (Peña, 2005). A pesar de la proliferación que éste ha tenido en los últimos años, no implica que sea novedoso. Su implementación data varios años, tras el inicio de la posguerra con la conformación del GATT.

En diferentes regiones del mundo se ha evidenciado una expansión de este tipo de acuerdos, que además de favorecer las relaciones comerciales y hacer los países más atractivos para la inversión extranjera, han favorecido la estabilidad política y económica de la región (Melgarejo, 2009).

### **1.6 Los TLC como forma prioritaria de integración en América Latina**

Los TLC se han convertido en una forma prioritaria de integración para América Latina desde principios de la década de los 90. Los acuerdos comerciales, que tienen sus bases en los procesos de integración económica, han sido implementados por la mayoría de países Latinoamericanos, sin embargo éstos han adelantado procesos abruptos y no progresivos buscando ajustes inmediatos en la apertura económica sin contemplar nuevos instrumentos, necesidades y consecuencias que esto podría implicar en términos de infraestructura y desarrollo en la producción agraria, entre otros factores (Posada, 2005).

Los Estados latinoamericanos han implementado diferentes acuerdos bajo la afirmación de que éstos generan un vínculo entre los países miembros del tratado. Es decir, éstos acuerdos se han empleado para justificar la idea de una interdependencia existente entre los países y los beneficios que esto representa para los partes. Sin embargo, en la realidad éstas relaciones comerciales pueden corresponder a relaciones dependientes –en una sola vía–, más no interdependientes.

En el escenario comercial mundial actualmente se registran acuerdos entre países dentro de los marcos planteados anteriormente. En regiones como Latinoamérica, los países han asumido diferentes tipos de acuerdos de manera simultánea de tal manera que favorezcan su comercio y economía a partir de los nexos que establezcan con otros Estados para generar, en principio, un impacto positivo en su desarrollo.

## 2. METODOLOGÍA

Esta investigación se desarrolla en el marco del paradigma de investigación cualitativa. Este paradigma permite recoger información que describe situaciones de interés que tienen una relación directa con la pregunta de investigación y la problemática planteada, centrándose en información de tipo descriptivo, que permite observaciones a mayor profundidad (Gómez Mendoza, 2010). En consecuencia, esta investigación se considera de tipo descriptivo en la cual se pretende hacer una comparación de la participación de las agremiaciones agroindustriales de Chile y Colombia en las negociaciones del TLC con Estados Unidos.

En este documento se desarrolla un estudio de caso comparado por medio del cual se pretenden obtener evidencias y elementos factuales que puedan ser analizados dadas las relaciones que se establecen entre sí. De acuerdo con Lijphart, el método comparado se define como el análisis de un pequeño número de casos, comprendido por lo menos de dos observaciones (Collier, 1992). Asimismo, es un método que se ajusta a las necesidades de una investigación que tiene recursos limitados, pues éste puede convertirse en un primer paso para análisis estadísticos (Collier, 1992) que se desarrollen posteriormente.

El lugar que ha ocupado el método comparativo en las ciencias sociales ha sido más bien escaso. En Colombia particularmente, ha primado una visión centrada en la insularidad (Medina, 2004). Las investigaciones en ciencias sociales se han centrado en el desarrollo de estudios de caso aislados sin incorporar este método que más allá de la comparación, permite comprender a profundidad un fenómeno.

El método comparativo se convierte en un mecanismo idóneo en la medida en que se plantean cuestionamientos generales que pueden afectar instituciones, grupos sociales, normas, y el contexto en el que se conforman (Russo, 1991). Para esta

investigación se considera apropiado el método comparado en la medida en que éste se convierte en un mecanismo de control de las generalizaciones que se plantean en alrededor de un determinado caso de estudio (Russo, 1991).

El estudio de la participación de los gremios agroindustriales como grupo de presión en el marco de negociaciones de TLC ha tenido un alcance significativo. Sin embargo, los estudios que se han desarrollado han sido de carácter descriptivo sin contemplar la comparación como método por medio del cual se observa un mismo fenómeno que permite establecer convergencias y divergencias entre los objetos de estudio y al mismo tiempo desarrollar un conocimiento a mayor profundidad.

Uno de los objetivos del método comparado es la evaluación de explicaciones opuestas. Más allá de esta finalidad, el método comparado también permite examinar casos con el propósito de mostrar que un conjunto de conceptos ilumina los casos propuestos, es importante aclarar que lo que ocurre es la demostración paralela de la teoría, más no la evaluación de la teoría en sí misma (Collier, 1992).

Para la finalidad de esta investigación, uno de los objetivos clave del método comparado es el examen de dos casos por medio de los cuales se puedan establecer diferencias que permitan establecer un parámetro de interpretación acerca de la manera en que los procesos paralelos se desarrollan de diferentes formas dentro de cada contexto.

El método comparativo, que parte de la comparación de unidades macrosociales como categoría, se distingue de otros métodos en la medida en que emplea atributos de esas unidades macrosociales definidas. Es precisamente ésta característica la que permite explicar e interpretar la variación macrosocial. (Ragin, 1987).

La implementación de un análisis de caso comparado requiere la delimitación explícita de las unidades y atributos que se analizarán. Para el análisis de caso comparado de esta investigación, se estableció de la siguiente manera:

- Las unidades definidas corresponden a los gremios agroindustriales de Chile y Colombia que este caso se constituyen en la Sociedad Nacional de Agricultura –SNA– y la Sociedad de Agricultores de Colombia –SAC–. Esta selección se realizó a partir de la participación de los gremios cúpula del sector agroindustrial de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme –CIIU– revisión 4 ((CIIU), 2008) tomando en cuenta que ambas organizaciones del sector fueron las que más se visibilizaron en el proceso de negociación del TLC.
- Los atributos, que corresponden a las particularidades necesarias de análisis dentro de las unidades, se establecieron en su orden de la siguiente manera:
  - La historia de las agremiaciones en cada país.
  - Las estrategias implementadas por los gobiernos de Chile y Colombia.
  - Las estrategias implementadas por los gremios delimitados anteriormente

La participación de los gremios en las negociaciones de los acuerdos de TLC en Chile y Colombia se desarrolla en contextos macropolíticos que condicionan su comportamiento y estrategias de participación. La intervención de actores domésticos en las negociaciones de acuerdos comerciales aún plantea cuestionamientos susceptibles de ser investigados que permitan profundizar el conocimiento de la disciplina de Relaciones Internacionales y los factores que intervienen en la configuración de procesos comerciales y económicos globales.

La principal técnica de recolección de datos empleada en este documento será la revisión documental. En ese sentido, se realizará una revisión de investigaciones previas publicadas en revistas indexadas a partir del año 2002 hasta 2014, fecha en que inician las negociaciones y se continúan las publicaciones sobre TLC Chile –Estados Unidos, y TLC Colombia – Estados Unidos. Las publicaciones consultadas se centran en aspectos políticos –no económicos– de las negociaciones de TLC entre Chile y Colombia con Estados Unidos.

Asimismo, se realizó una revisión de artículos de prensa de medios nacionales de cada país cuyo título incluyera los términos “negociación”, “TLC”, “agroindustria” durante los procesos de negociación. En el caso de Chile 2000 – 2002, y en el caso de Colombia 2003 – 2005.

También se hizo una revisión de los documentos oficiales expedidos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia y la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (Direcon) acerca de los procesos de negociación de los TLC, que incluyen la participación de actores no estatales.

Finalmente, se realizó una revisión de documentos, artículos y columnas de opinión desarrolladas por las agremiaciones de cada país que describen y analizan el proceso de negociación por parte del gobierno y los gremios en la firma del TLC con Estados Unidos.

Inicialmente, se planteó el desarrollo de una investigación orientada al estudio de la participación de los gremios del sector pesquero en Chile y lácteo en Colombia. Sin embargo, dada la limitación de datos apropiados se desarrolló un estudio comparado a partir de la participación de los gremios cúpula del sector agroindustrial de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIIU– revisión 4 ((CIIU), 2008) que delimita las actividades comerciales y económicas en el mundo. La investigación se remitió a la sección A del grupo 1

que corresponde a el sector de agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas.

Los resultados que se presentan en este documento, aún con las restricciones mencionadas, contribuyen al estudio y conocimiento de los actores domésticos no estatales como grupos de presión en el marco de las negociaciones de los TLC y buscan contribuir al conocimiento e investigación en la disciplina de Relaciones Internacionales.

### **3. PARALELO HISTÓRICO EN LA CONFORMACIÓN DE GREMIOS**

De acuerdo con la definición de los atributos de análisis establecidos en la metodología, el presente capítulo recapitula en primera instancia la historia de la conformación de los gremios en Chile y Colombia. Ambos países cuentan con contextos económicos y políticos disímiles, lo que incide de manera directa en el origen de los gremios y la manera en la que éstos se desarrollan en la sociedad civil.

#### **3.1 La conformación y desarrollo de los Gremios en Chile y Colombia**

La historia de la conformación de gremios en Chile se remonta siglos atrás. Estas organizaciones iniciaron en el siglo XVI y prevalecieron hasta el siglo XIX como forma de representación (Lira Bravo, 1990). Durante el periodo de colonización de España y Portugal se establecieron instituciones como la Corona y la Ciudad. En este periodo, se establece un marco territorial trazado desde arriba por la corona. Al mismo tiempo, se establece un marco territorial local, construido en el terreno mismo por cada ciudad. Ambos mecanismos fueron el punto de partida para la conformación de comunidades políticas que se desarrollaron de manera distinta a las europeas y a las mismas indígenas propias de la zona. (Bravo Lira, 1990)

Éste fue el preámbulo para la conformación que se dio en el siglo XVIII de nuevos organismos políticos. En este periodo, surgieron dentro de las ciudades cuerpos y corporaciones con un papel relevante en la vida pública y política. Éstos cuerpos denominados gremios y cofradías durante el periodo de la Ilustración y Liberalismo, se establecieron como oposición frente a la acción reformadora de los gobernantes.

En el periodo de Ilustración y Liberalismo en el siglo XIX, se impusieron nuevas formas de representación electoral, es decir que se expresan institucionalmente a



través de las elecciones. Este periodo de predominancia de elecciones populares, que se regularizaron en Chile a partir de 1831, contaba con un electorado inicialmente muy reducido que año a año incrementaba de manera casi insustancial. Es a partir de 1952 cuando se inserta el voto femenino que la base de votantes que se registra un aumento drástico

Al mismo tiempo los partidos políticos atravesaban un periodo de ajuste en el que algunos de éstos decayeron pues la ampliación del cuerpo electoral se tornó insostenible (Bravo Lira, 1990). Esto produce un declive en el multipartidismo generando en la población un rechazo frente a los partidos y la necesidad de recurrir a agrupaciones y gremios para defender sus intereses.

De esta manera, se da paso a un tercer periodo en el que conviven la representación gremial y la representación electoral. Este vuelco se da a finales del siglo XIX. Para este momento, agricultores, industriales, mineros, comerciantes, artesanos y obreros comienzan a constituir agrupaciones propias (Bravo Lira, 1990). A partir de ese momento, continuó el establecimiento de nuevos organismos que representan a todos los sectores de la sociedad como empresarios, obreros, intelectuales, entre otros.

En este contexto, renació una nueva forma de representación gremial mediante la cual diversos sectores se han organizado para defender sus intereses frente a decisiones verticales que se establecen desde arriba por parte de los gobernantes.

De manera paralela a estos acontecimientos, hacia la década de 1940 el estado Chileno asumió un liderazgo en el proceso de industrialización. Durante esta coyuntura no se registran hechos que permitan afirmar que existió una participación decisiva por parte del empresariado y los gremios en las políticas definidas por el gobierno.

Sin embargo, entre los años 1958 y 1972, los dirigentes de los principales gremios (SNA, SFF, CPC) tuvieron una importante participación en las juntas directivas de diversas instituciones públicas, tales como el Banco Central, la Corporación de Fomento, y la Empresa Nacional de Electricidad, entre otros (Montero, 1997). En estos hechos, se evidencia una mayor cercanía entre el empresariado y el gobierno que estableció mecanismos de acceso en el que los gremios participaban en la formulación de políticas públicas del país.

La reorganización de los gremios que se dio en los años 40 dio paso al denominado gremialismo en los años 60. Ésta organización se constituyó como un movimiento anti-partidista que tuvo como objetivo de erradicar el marxismo de Chile mediante la creación de un mecanismo de la representación vertical, integral, que pudiera opacar las divisiones de clase mientras que se despolitizaba la sociedad. El gremialismo buscaba redefinir la política mediante la promoción de la organización de los intereses específicos de la sociedad, mientras se buscaba el debilitamiento de los partidos políticos tradicionales, en especial los de la izquierda (Luna, 2010 ). Evidentemente, en este periodo, que corresponde a la presidencia de Frei Montero y Allende posteriormente, las relaciones Estado – gremios se deterioraron y su participación en la formulación de políticas disminuyó significativamente.

En la década de los 70, ante la llegada a la presidencia de Allende, son los dirigentes gremiales quienes movilizan a la población para su autodefensa en la búsqueda del derrocamiento del mandatario. Es así como en este periodo los gremios forjarían una unidad sin precedentes ante la amenaza al principio de propiedad que se presentaba en el gobierno de Allende en el que se dio comienzo a la estatización de cientos de empresas industriales (Silva, 1995).

Cabe destacar que la acción emprendida por los gremios no formuló un proyecto político o un modelo económico en reemplazo del modelo existente. Por el

contrario, fue el régimen militar el que asumió la toma de decisiones en estos asuntos. Ante el régimen militar, que era considerado por los empresarios como una garantía frente al no retorno al socialismo, las asociaciones empresariales adoptaron una posición de apoyo incondicional (Silva, 1995).

En el periodo inicial del régimen en el que se esperaba la definición de políticas y la ruta a seguir en el modelo económico, los industriales manifestaron su disposición para acompañar al gobierno en la toma de decisiones y definición de políticas. Es así como los industriales ofrecieron su apoyo a la Corporación de Fomento y por su parte, los empresarios agrícolas al Ministerio de Agricultura.

En el periodo inicial del régimen, los gremios eran invitados a participar en la toma de decisiones. Sin embargo, a medida que se consolidaba el equipo económico con los denominados *Chicago Boys*, la definición de una estrategia económica por parte del país se transformó produciendo un impacto directo en algunos sectores reduciendo los beneficios que éstos obtendrían.

Ante el programa presentado por los *Chicago Boys* y la formulación de un nuevo proyecto, se generó una grieta definitiva en el consenso empresarial que inicialmente se había establecido en apoyo al régimen (Silva, 1995). Ante la estrecha cooperación del gobierno con los tecnócratas, se evidencia un nuevo distanciamiento entre los gremios y el Estado. Las instancias de acceso formal a las estructuras administrativas fue limitada por un periodo cercano a una década (Montero, 1997).

De manera progresiva, se presentó un cambio en la posición de apoyo que los empresarios y gremios venían proporcionando al gobierno. Las medidas de liberación económica favorecieron a los grandes conglomerados financiero-industriales mientras que las pequeñas y medianas empresas así como las empresas del sector agrícola manifestaban su insatisfacción. Este modelo

económico implementado generó posiciones divididas en los gremios los cuales se aglutinaron en bloques en pro y en contra de las políticas de gobierno (Silva, 1995).

A pesar del distanciamiento entre empresarios, gremios y Estado, en el periodo de 1878 – 1981 la economía chilena mostró un crecimiento significativo lo que contribuyó a que los diferentes sectores de la sociedad –incluidos los gremios– aceptaran el régimen neoliberal. Además de esta aceptación, el empresariado dio su apoyo pleno a Pinochet frente al plebiscito que buscaba dar paso a la continuación del dirigente en el poder.

A finales de 1981, el modelo neoliberal entró en crisis. Este proceso se desarrolló rápidamente afectando prácticamente a todos los sectores económicos. Esto significó el establecimiento de una fuerte oposición económica por parte del empresariado que exigió al gobierno la adopción urgente de una política que diera espacio a la toma de medidas específicas para cada uno de los sectores.

Ante la crisis económica, la relación del gobierno militar con los empresarios y agremiaciones cambió. En 1983, las agremiaciones presentaron un documento titulado *Recuperación económica: análisis y propuestas* el cual incluía una serie de medidas que permitieran reactivar la economía del país. Inicialmente, las negociaciones fueron complejas, sin embargo en 1985 el gobierno formuló una política económica que contó con un amplio respaldo por parte del empresariado (Herrera, 2004).

A partir de este momento, se restablece un vínculo directo entre los gremios, empresarios y gobierno. Durante este periodo, las agremiaciones son integradas al recién creado Consejo Económico y Social (CES), cuerpo colegiado concebido por el gobierno militar para permitir el acceso a la formulación de políticas a los

grupos empresariales es así como el CES tuvo la calidad de cuerpo asesor de la Presidencia (Montero, 1997).

La economía chilena atraviesa por un periodo de reactivación que fue asumida y presentada por parte de los gremios como un triunfo propio ya que gran parte de las medidas implementadas fueron las asumidas por el gobierno. Esto, da paso a una actitud de optimismo y confianza por parte del empresariado y las agremiaciones.

Tras el plebiscito de 1988 y la llegada a la presidencia de Aylwin en 1990, el empresariado temía un cambio radical por parte de las nuevas autoridades democráticas. Sin embargo, el nuevo gobierno democrático dio espacio para la generación de acuerdos nacionales. El gobierno elaboró propuestas para la revisión, análisis y participación de los partidos de derecha, empresarios, gremios y trabajadores.

Este proceso continuó desarrollándose hasta la llegada del “acuerdo marco”, un proceso hasta el momento desconocido en Chile. Por medio de este pacto, el gobierno, empresarios, agremiaciones y trabajadores construyeron una visión conjunta de lo que significaría la transición a la democracia y los grandes desafíos económicos y sociales que enfrentaría Chile en los próximos años (Díaz-Corvalán, 1993).

La participación de los gremios en la toma de decisiones y la definición de políticas de Chile sin duda ha tenido un impacto en el dinamismo y transformación de la economía chilena. Esta incidencia y participación permanente contribuyeron de manera definitiva en la decisión del país de internacionalizar la economía a principios de la década de los 90.

El rol que ocupaban los gremios de cara a la nueva realidad política se hizo evidente en la estrecha cercanía de éstos al gobierno. El empresariado participó de manera activa en las visitas del Presidente al extranjero acompañándolo en casi todas sus visitas. Asimismo, fueron incorporados de manera plena a las negociaciones de TLC con países como Colombia, México y Venezuela.

Por su parte, la historia de los gremios en Colombia inicia con la creación de asociaciones de artesanos en el siglo XVIII (Dávila, 2003). Posteriormente, se crearon nuevas organizaciones bajo la conformación de sociedades informales. Hace cerca de dos siglos se establecieron las “sociedades de amigos” que buscaban promover diversas actividades de la economía del país (Consejo Nacional Gremial, 2015).

Los primeros gremios en establecerse en Colombia surgieron de actividades económicas ligadas a la agricultura. Uno de los primeros gremios que se establece en Colombia es la Sociedad de Agricultores de Colombia –SAC–. Esta organización surgió tras la conformación de las “Juntas de Agricultores”, creadas mediante decreto constitucional en 1819 (SAC, 2014), estos organismos se constituyen en el antecedente de la creación de un organismo que representara a los agricultores colombianos ante el gobierno en la búsqueda de condiciones propicias para el desarrollo agropecuario. De esta manera en 1871, se conforma oficialmente esta organización.

Durante la Guerra de los mil días, ésta primera asociación de Colombia, desapareció y se restableció nuevamente en 1904. Una vez restablecida, la organización adoptó diversos nombre para finalmente recibir el nombre con el que se identifica hoy en día. Hacia 1981, la SAC se convirtió en una organización suprasectorial al reunir diversas asociaciones y federaciones de actividades agrícolas.

La creación de otros gremios económicos se dio en el siglo XX. Algunos de los más destacados en la primera mitad del siglo son la Federación Nacional de Cafeteros (1927), la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia –Asobancaria– (1936), la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia –ANDI– (1944); la Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas –ACOPI– (1951).

En una etapa posterior, fueron constituidos otros gremios de diversos sectores, entre los que se destacan la Asociación Nacional de Productores de leche –ANALAC– (1956), Federación Colombiana de Ganaderos –FEDEGAN– (1963), Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite –FEDEPALMA– (1962), Asociación Nacional de Comercio Exterior –ANALDEX– (1971), Asociación Colombiana de Exportadores de Flores –ASOCOLFLORES– (1973), Asociación de Procesadores Independientes de la Leche –ASOLECHE– (1980), entre otros.

La relación de los gremios mencionados y otros existentes con el Gobierno se ha mantenido relativamente constante a lo largo de las diferentes administraciones presidenciales, aunque se han presentado algunas variaciones. Las décadas de los 30 y 40 son de especial importancia para las agremiaciones y su influencia en la política comercial pues durante este periodo de experimentó un aumento de considerable de aranceles. Este aumento, en gran medida se dio a partir de la influencia de los gremios industriales que aunque para ese momento no tenían una amplia participación en la industria del país, establecieron una defensa eficaz de cara al gobierno (Lombaerde, 2000). Por su parte los gremios de agricultores y comerciantes también lograron la defensa de sus intereses.

Durante este periodo, se evidencia una discrepancia de posiciones por parte de los gremios de diversos sectores. Mientras los gremios de industriales defendían y alcanzaban sus posiciones, otros como la Federación de Comerciantes de

Medellín se opusieron a los altos aranceles a las importaciones. Ya en este periodo se evidencian tres aspectos: En primer lugar, una marcada fragmentación entre los intereses de los diferentes gremios; en segundo lugar, se evidencian estrategias heterogéneas por parte de los gremios para alcanzar sus intereses; y en tercer lugar, se muestra la importancia que tiene la participación de un determinado gremio en la economía del país (Lombaerde, 2000).

El rol de los gremios a lo largo de la historia y su influencia en la definición de políticas públicas así como en política económica ha sido calificada por algunos académicos como insuficiente. En su texto *Gremios, Política Económica y Democracia*, Miguel Urrutia califica a éstos como Tigres de papel (Urrutia, 1983) pues no han trascendido en su rol más allá de la ejecución de congresos y desarrollo de textos en pro del sector.

No obstante, este autor asegura que en general, los gremios han mantenido una posición negativa y de oposición frente a las acciones del Estado y se han caracterizado por una marcada preferencia de expresar públicamente sus críticas antes que propender a la concertación (Urrutia, 1983).

En oposición a la tesis de Urrutia, Eduardo Sáenz Rovner asegura que en los años 40 los gremios sí tenían una influencia decisiva en las políticas de gobierno aunque este último mantuvo una autonomía relativa. En su texto, argumenta que los gremios lograron casi total control en los organismos oficiales claves para la definición de política económica. Asimismo, asegura que dada la coyuntura de la época en la que se había experimentado la crisis económica de los 30 y posteriormente la II Guerra Mundial se generó un sentimiento generalizado mediante el cual se percibía la industrialización como la única alternativa viable de desarrollo. Por la tanto, en 1945 la meta de industrializar al país se había convertido en una ideología nacional (Sáenz Rovner, 2007).



Hasta finales de la década de los cuarenta, los intereses de sectores como los caficultores o los comerciantes fueron dominantes. Sin embargo, a partir de este momento, se han presentado cambios en las posiciones de poder entre las agremiaciones lo que se ha visto reflejado también en los cambios en las posiciones de gobierno frente a su política comercial (Lombaerde, 2000).

Tras la década de los 40, algunas de las acciones gremiales que han tenido mayor alcance en la definición de políticas públicas se ha dado una vez las agremiaciones se unen en función de un mismo fin. Algunas acciones de gobierno se han visto influenciadas por las acciones en conjunto por parte de los gremios, este es el caso de la acción de los gremios frente a la toma de decisiones en la administración de Alfonso López Michelsen (Consejo Nacional Gremial, 2015).

Durante el periodo del Frente Nacional dado el debilitamiento de los partidos en cuanto a su posición económica y a las condiciones que se experimentaban en esa época los gremios no tenían un perfil partidista que determinara sus acciones. Posterior a este periodo que finaliza a mediados de la década de los 70, los gremios estrecharon sus vínculos con el Estado. Otro aspecto importante de este periodo, fue la diversificación exportadora que se dio a partir de las reformas implementadas por el gobierno, esto dio paso a una dispersión en los intereses gremiales (Lombaerde, 2000).

A principios de los 80, durante la administración de Turbay Ayala, los gremios iniciaron acciones para constituir un organismo suprasectorial que les permitiera establecer un bloque que ampliara su alcance sobre la definición de políticas públicas. En ese periodo se llevó a cabo el denominado Frente Gremial compuesto por la ANDI y otras agremiaciones. Con esta iniciativa, se buscaba hacer un seguimiento al Plan Nacional de Desarrollo del gobierno y a la política de endeudamiento externo pues durante este periodo se experimentó desaceleración de la actividad productiva, aumento del desempleo, endeudamiento público y

privado externo cuyo servicio resultaba difícil de mantener. Sin embargo, el Frente Gremial se limitó a hacer críticas de manera abierta al gobierno sin presentar propuestas ante lo que éste consideraba debía ser ajustado (Junguito, 2008).

Durante esta administración presidencial la relación sector privado – gobierno se caracterizó por la existencia de tensiones entre ambas partes dadas las discrepancias existentes. Asimismo, la unión que se había establecido entre algunos gremios careció de una visión a largo plazo por lo que no tuvo continuidad desapareciendo al término de la administración de Turbay Ayala. Algunos años después, la acción colectiva por parte de los gremios adquirió mayor organización dando paso en 1991 a la conformación de el Consejo Nacional Gremial.

Posteriormente, durante la administración de Belisario Betancur (1982 – 1986), la relación entre gremios y gobierno se desarrolló de manera más cercana en la que los privados no ejercieron una posición opuesta a la adelantada por el gobierno. En gran medida, este acercamiento entre el ejecutivo y las agremiaciones fue posible gracias a los esquemas de Contratación del Desarrollo. Estos esquemas buscaban establecer un espacio de discusión y consenso en los que se buscaba definir de manera conjunta asuntos clave de la política monetaria y del sector agropecuario (Plan Nacional de Desarrollo (1983 - 1986) , 1983).

Durante la administración de César Gaviria y tras el anuncio de la búsqueda de una apertura económica que se había anunciado desde el gobierno de Virgilio Barco, se establecieron conversaciones entre gobierno y los gremios para estudiar en detalle cuál sería el impacto que ésta iniciativa tendría en el conjunto de la actividad privada. Por primera vez en el país, se dieron conversaciones con el Consejo Nacional Gremial como interlocutor del Estado para adelantar las políticas de concertación con el gobierno en el área del comercio internacional, la inversión extranjera y la cooperación mundial.

Esta nueva instancia se convirtió en el mecanismo de concertación de los gremios y en un canalizador de diálogo para que el gobierno pudiera conocer las posiciones y propuestas de los diferentes sectores (El Tiempo, Gremios se unen para concertar, 1991). De esta manera, los gremios se enfrentaban a una de las transformaciones más significativas en la economía colombiana en la que tanto estos organismos como los demás miembros de la sociedad empezarían su proceso de adaptación al nuevo modelo económico del país. Este fue un periodo de constante participación e interacción entre los gremios y el gobierno dado el nuevo escenario que se estaba enfrentando.

Otro de los momentos que han marcado la historia de los gremios en Colombia fue la administración de Ernesto Samper (1994 – 1998). Durante este periodo, la economía colombiana atravesó por un proceso de estancamiento y desaceleración. Esto, sumado a la poca credibilidad del gobierno dados los escándalos de corrupción que se daban en la época generó un distanciamiento entre el sector privado y el gobierno que no se había presentado durante años. A medida que el gobierno Samper avanzaba, el malestar por parte de los empresarios y agremiaciones aumentaba. La preocupación era creciente dado el impacto que experimentaría la economía colombiana tras la inminente descertificación por parte de EEUU y la aparición de diversas empresas en la lista Clinton (Rettberg, 2002).

Sin embargo, las relaciones Estado – sector privado cambiaron nuevamente. Tras el avance en las investigaciones por el caso de corrupción y las declaraciones por medio de las que se aseguraba que no existían elementos del culpa, algunos de los líderes más importantes del sector privado expresaron su apoyo al Presidente de manera independiente de los gremios a los que pertenecían.

A medida que la crisis del gobierno continuaba la situación política tendía a empeorar. Por primera vez en la historia el empresariado invitaba a un Presidente

a renunciar a su cargo (Rettberg, 2002). Este llamado que se dio de manera repetitiva por tres meses consecutivos y al que se sumaron otros actores sociales, no generó ninguna reacción por parte del Presidente. En este momento se generó una fragmentación en las posiciones de los gremios pues éstos se encontraban divididos. Algunos rompieron vínculos por completo con el Gobierno mientras que otros decidieron retomar las relaciones. En el marco de estas dos posiciones divididas, nuevamente en la historia del país se daba un quiebre en las relaciones empresa – Estado durante un periodo complejo para la economía del país.

Los últimos años de la administración de Samper contaron con una posición menos confrontacional por parte de los gremios. Éstos se centraron en la discusión de asuntos de la economía nacional y comercio internacional que preocupaban en el marco de la situación económica que se atravesaba.

Durante la administración de Andrés Pastrana, las relaciones con el gobierno poco a poco se restablecían. Durante la etapa inicial, fueron presentadas propuestas por parte de los gremios así como las prioridades nacionales definidas por el gobierno dentro de las que se destacaba la recuperación de la economía y el proceso de paz. Para este periodo, los planes del gobierno incluían negociaciones en el ALCA, a este proceso de negociación las agremiaciones, en cabeza del CNG, fueron invitadas para participar de manera activa.

Durante este periodo se dieron reuniones cercanas así como un acompañamiento a algunas visitas del Presidente al exterior. Asimismo, el sector privado respaldó y participó de manera activa el Proceso de Paz.

El rol de los gremios económicos y agroindustriales como actores sociales si bien tiene como prelación los asuntos económicos y comerciales, ha trascendido para participar en otros espacios de la vida pública que tienen un impacto directo en el desarrollo del país. La relación gremios – Estado ha experimentado variaciones en

cuanto el respaldo y oposición que se ha expresado al gobierno en periodos en los que se han enfrentado acontecimientos decisivos para la economía y la seguridad del país.

Como aspecto divergente, se evidencian diferentes regímenes políticos que inciden en la participación de los gremios en la definición de políticas públicas que tienen un alcance doméstico. A lo largo de su historia, Chile ha desarrollado instancias formales para la vinculación de las agremiaciones a los procesos de decisiones políticas. Por el contrario, en Colombia si bien ha habido participación de éstos actores en procesos de toma de decisiones el desarrollo de éstos espacios se ha dado en menor medida.

Como aspecto común, se evidencia que los gremios se constituyeron como representación de los grupos económicos frente al Estado. Asimismo, se evidencia que los gremios de Chile y Colombia se enfrentan a instancias internacionales ante los acuerdos comerciales, de manera previa a las negociaciones comerciales con otros Estados tenían un alcance en el plano domestico. Las negociaciones de acuerdos comerciales suponen una nueva condición que marca un antes y un después en el rol de los gremios frente al Estado.

### **3.2 Caracterización del sector agroindustrial en Chile y Colombia**

En Chile históricamente, el sector agroindustrial ha tenido un rol predominante en la economía del país. Durante las últimas décadas, la agricultura chilena ha experimentado profundas transformaciones y un decrecimiento significativo en su participación en el PIB de la economía. En 2008, la agroindustria tenía una participación del 2,9% en el PIB nacional, para el año 2013 esta participación se redujo de manera significativa y llegó a una participación de 2,6% (ODEPA, 2014).

El sector agrícola representa del 12% de la fuerza de trabajo en Chile, y proporciona alrededor de 700.000 empleos permanentes, a los que se agrega una cifra significativa de empleos temporales, por períodos cada vez más prolongados (ODEPA, 2014). Dada la importancia que históricamente ha tenido el sector y el complejo entorno que éste enfrenta, el gobierno ha establecido programas que propendan para el desarrollo del mismo en los cuales se busca orientar el trabajo público y privado que se ha impulsado bajo desde los organismos de gobierno.

Por su parte en Colombia, durante años, la agricultura fue la fuente principal de crecimiento y el desarrollo del país. Sin embargo, en las últimas décadas, el porcentaje del PIB sobre el PIB nacional se ha reducido significativamente. Colombia pasó de tener una participación del 12% en 2008 e al 6% en 2012 (Fedesarrollo, 2014).

En términos de generación de empleo, el sector agropecuario es el principal generador de empleo en las zonas rurales. De acuerdo con el DANE, en el 2013, 3.5 millones de personas trabajaron en el sector, lo que equivale al 16,9% de la población total del país. El sector agropecuario es el tercer sector que genera mayor empleo, después del sector comercial. A partir de la importancia que este sector tiene para la economía y el impacto en la generación de empleo, diversas agremiaciones y centros de pensamiento han desarrollado documentos con respaldo técnico y científico acerca de la importancia de establecer una hoja de ruta que guíe las políticas del sector durante los próximos años de tal manera que pueda enfrentar los retos de la economía y participar de manera competitiva en el mercado mundial.

En común, en ambos países la agricultura ocupó un lugar predominante dentro de la economía, sin embargo a medida que ha transcurrido el tiempo ésta ha disminuido su participación en el PIB lo que se ha planteado como un reto para los

sectores en cada país en la búsqueda de definición de políticas para el desarrollo del sector.

### **3.3. Agremiaciones del sector agroindustrial en Chile y Colombia**

El sector agrario en Chile cuenta con más de 60 agremiaciones que representan diferentes subsectores. Una de las organizaciones líderes del sector es la Sociedad Nacional de Agricultura –SNA– gremio cúpula del sector, que agrupa más de 50 agremiaciones de diversos subsectores de la economía. Existen organizaciones del sector agroindustrial que no se encuentran afiliadas a esta organización suprasectorial que actúan de manera independiente.

La SNA gremio líder del sector fue fundado en 1838. A partir de su creación, ha reunido productores, profesionales, asociaciones y federaciones vinculadas a la agricultura y la agroindustria chilena, con el objetivo de velar por los intereses generales del sector, representar a los agricultores en la defensa de intereses comunes, y promover de políticas públicas que fomenten la competitividad en el agro.

Su participación en asuntos centrales de la economía ha sido determinante desde hace varios años. En 1958 – 1972, la SNA tuvo una importante participación en las juntas directivas de diversas instituciones públicas, tales como el Banco Central, la Corporación de Fomento, la Empresa Nacional de Electricidad, entre otras. En consecuencia, dispuso de instancias de acceso al diseño de políticas públicas. Incluso, durante las administraciones de Frei Montalva y Allende momento en el que las relaciones gobierno – agremiaciones eran complejas conservaron el acceso a la dirección de empresas públicas (Montero, 1997).

A lo largo de su historia, la SNA como gremio cúpula del sector agroindustrial ha tenido una posición de liderazgo en su participación de cara a las políticas de

gobierno. Asimismo, ha liderado el desarrollo de documentos y análisis especializados que se han desarrollado al interior de su organización. A partir de la vinculación de Chile al mercado internacional, la SNA y otras organizaciones cúpula han adquirido mayor relevancia

Por su parte, el sector agroindustrial en Colombia está compuesto por más de 70 agremiaciones de diversos sectores de la economía. Por cada sector productivo de la economía del país existe una o más agremiaciones que defienden los intereses de dicho sector. Un número representativo de estas agremiaciones se encuentra afiliado a la Sociedad de Agricultores de Colombia –SAC– como asociación suprasectorial de carácter nacional. Esta organización busca equilibrar los intereses de las asociaciones que representa frente al gobierno y otros grupos de interés.

A través de este gremio cúpula, se han establecido canales e instancias de comunicación por parte de las diversas agremiaciones para presentar propuestas en asuntos de alta importancia que tienen impacto en el sector. A pesar de que esta organización representa 31 gremios de diferentes sectores, lo que corresponde a una representación de más del 80% del PIB agropecuario, ésta no representa la totalidad del sector por lo que las posiciones de agricultores, ganaderos, y silvicultores, entre otros se ha encontrado dividida frente a asuntos definitivos para el sector.

Sin embargo, ha sido un canal de interlocución que ha permitido canalizar las discusiones que se generan entre el gremio y los gobiernos para definir acuerdos y contribuir a la toma de decisiones en función de asuntos específicos de la economía.



Dentro de los aspectos comunes de ambos casos se destaca la existencia de gremios cúpula del sector agrario en ambos países. Estas agremiaciones si bien representan un amplio porcentaje del sector agrario en ambos países no reúnen a todos los gremios que componen al sector. De otro lado, la SNA y la SAC hacen parte de los primeros gremios que se constituyeron en Chile y Colombia convirtiéndose en los interlocutores principales del sector ante el Gobierno.

Dentro de las diferencias que pueden establecerse, se destaca el hecho de que existen registros acerca de la participación de la SNA de Chile en juntas directivas de entidades públicas lo que lo ha constituido en un interlocutor permanente del Gobierno en Chile, por su parte en el caso de Colombia no se encuentran evidencias respecto a la participación en instancias formales.

### **3.4 Contexto durante la negociación del TLC con Estados Unidos**

#### **3.4.1 Economía y Política doméstica**

En Chile, tras la restauración de la democracia en 1990, el inicio de las negociaciones se entabla con el tercer presidente elegido democráticamente y el primer líder de izquierda después del régimen militar. Bajo la Administración de Ricardo Lagos (2000 – 2006) la economía experimentó una leve desaceleración debido en parte a la incidencia de la crisis que para ese momento experimentaba la región asiática. Para el gobierno de Lagos, las negociaciones se inscribían como una parte de la estrategia para contrarrestar la baja tasa de crecimiento en relación con la década anterior (Agüero, 2005).

La recuperación económica y la adopción de políticas destinadas a concentrar el gasto social fueron dos de los asuntos centrales que Chile enfrentaba en el momento en el que se adelantaba la negociación del TLC con Estados Unidos. A medida que avanzó la administración de Lagos la economía mostró signos de

recuperación. La administración durante estos años contó con un respaldo generalizado no sólo por la superación de la compleja situación económica. También tuvo una incidencia importante la reforma constitucional y algunos cambios que se seguían enfrentado tras la transición a la democracia (Navia, 2006).

Durante este periodo se adelantó una reforma constitucional que puso fin a las cláusulas de democracia protegida que permanecían en la Constitución de 1980. Las entidades del Estado experimentaron un cambio en lo que se refiere a su independencia y autonomía. Asimismo, para los individuos y la prensa se evidenciaron importantes cambios en cuando a sus libertades (Navia, 2006).

Por su parte, la situación económica y política en Colombia, para el año 2003, momento en el que inicia la negociación con Estados Unidos, Álvaro Uribe llevaba poco menos de un año en la Presidencia de la República (2002 – 2010). El recientemente posesionado gobierno inició su administración ante grandes retos en materia de seguridad, economía, comercio y política y en ese sentido cambios significativos para el país.

Colombia se estaba recuperando de una complicada situación de seguridad tras la ruptura de diálogos de Paz con las FARC. Una de las prioridades del gobierno fue establecer políticas públicas de seguridad y defensa para tratar los asuntos relacionados con el conflicto interno armado que afectaban directamente los indicadores económicos del país (Vargas, 2004).

Tras la decidida acción del gobierno en asuntos de seguridad, la confianza de empresarios y consumidores mejoró de manera evidente. Los éxitos militares del gobierno y el repliegue táctico de la guerrilla despertaron a los empresarios, que

aumentaron la inversión, al tiempo que mejoraban también las expectativas de los consumidores (Kalmanovitz, 2004).

Durante 2003, Colombia registró una de las tasas de crecimiento más altas de América Latina –3,64% frente al 1,5% de la región–, y el PIB per cápita aumentó en 1,7 puntos porcentuales, después de más de cinco años de decrecimiento (Kalmanovitz, 2004). La economía estaba en crecimiento lo que abrió espacio para que los sectores industriales pudieran alcanzar mejores indicadores de desarrollo.

De otro lado, la nueva administración inició un proceso de reforma política que buscaba fortalecer el Estado y recuperar la credibilidad que las instituciones estatales habían perdido durante los últimos años. El gobierno buscaba recuperar la imagen del Estado como un ente legítimo que representaba todos a todos los actores de la sociedad.

Una vez iniciadas las rondas de negociaciones, al interior de Colombia se adelantaban las elecciones presidenciales para las cuales el Presidente Uribe se postuló como candidato para ser reelegido. El Presidente enfrentaba de manera simultánea dos de los asuntos políticos y económicos principales de su administración: la primera reelección bajo la Constitución de 1991 y el acuerdo comercial más ambicioso que Colombia había buscado hasta el momento.

Ambos países se encontraban ante procesos políticos importantes correspondientes a diferentes aspectos. En este periodo, Chile llevó a cabo una reforma política que tenía repercusión en la sociedad civil teniendo en cuenta su contexto histórico. En Colombia por su parte, se definía la primera reelección en el país lo que sin duda se establecía como un hito de los procesos electorales del país. En común, ambos países priorizaron la agenda económica como parte de los planes de Gobierno para el periodo presidencial en el que se adelantaron las negociaciones.

### **3.4.2 Las Relaciones con Estados Unidos en el preámbulo del TLC**

En el caso de Chile, el interés en iniciar un TLC con EEUU había existido desde varios años. Dadas las políticas que se implementaron durante el régimen militar y en las administraciones elegidas democráticamente, el país había adelantado un proceso de internacionalización que le permitía mirar el TLC como un objetivo alcanzable dentro de su política comercial. Para la entrada en vigor del TLC con EEUU, la economía chilena había sido sustancialmente liberalizada y estaba plenamente integrada a la economía internacional.

A finales de la década de los 70 con la implementación del modelo de inserción a mercados mundiales, Chile se había convertido en una de las economías comercialmente más abiertas de América Latina. Si bien las negociaciones iniciaron formalmente en Diciembre del año 2000, la búsqueda del acuerdo inició durante el gobierno de Eduardo Frei (1994-2000), momento en el que el gobierno prácticamente centró su política exterior en el logro del objetivo del TLC con EEUU (Agüero, 2005). Sin embargo, tras la no aprobación del *fast track* por parte del Congreso de EEUU se imposibilitó el desarrollo de las negociaciones bajo la administración del Presidente Clinton.

El inicio de las negociaciones con Estados Unidos estuvo precedido por un marcado acercamiento entre ambos países que incluye la creación conjunta en 1998 de la comisión Chile – Estados Unidos de Comercio e Inversión con el objetivo de tratar al más alto nivel los asuntos relacionados con la política económica. Para el Gobierno de Chile la negociación con los Estados Unidos significó consolidar y profundizar su estrategia de economía abierta, competitiva y apoyada en el dinamismo de las exportaciones, generando además una oportunidad para incrementar el valor agregado de su oferta exportable (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile , 2009).

Los acercamientos en la búsqueda de las negociaciones se dieron a lo largo de 10 años. Sin embargo, éstas se desarrollaron en el curso de dos años. Para diciembre de 2002 se habían realizado 14 rondas que dieron cierre al proceso.

Por su parte en Colombia, históricamente las relaciones entre ambos países han sido cercanas. A lo largo de diferentes administraciones en Colombia, ha predominado la doctrina *Respice Polum* por medio de la cual Colombia ha orientado sus iniciativas en materia económica, política y comercial a Estados Unidos principalmente.

A excepción de las complejas relaciones que enfrentaron ambos países durante las administraciones de Ernesto Samper (1994 – 1998), Estados Unidos ha tenido una participación significativa en diversas áreas del país. Durante la presidencia de Andrés Pastrana, Estados Unidos participó de manera directa en el Plan Colombia que buscaba eliminar el conflicto armado, el tráfico de drogas y promover el desarrollo social del país.

Las relaciones con Estados Unidos ocuparon un rol preponderante dentro de la política exterior colombiana bajo la administración de Uribe Vélez. Esto se evidencia en la relación de cercanía que se buscó desde un principio. Tras ser elegido, antes de su posesión, Uribe Vélez realizó una visita a George W. Bush en junio de 2002 para dar inicio a una relación sólida entre ambos mandatarios (Presidencia de la República, 2007). Asimismo, la primera visita oficial del mandatario fue a Estados Unidos tras cerca de un mes de haber asumido la Presidencia.

Es así como desde un principio bajo la nueva administración la orientación del gobierno colombiano a sus relaciones con Estados Unidos estaba claramente

definida para continuar el desarrollo de planes en diversas áreas como cooperación internacional y por supuesto las relaciones comerciales.

En común Chile y Colombia han tenido una relación armoniosa con Estados Unidos a lo largo de su historia y en el preámbulo del TLC. Sin embargo, los aspectos que han caracterizado estas relaciones corresponden a diferentes factores.

Las relaciones Chile – Estados Unidos han priorizado los aspectos comerciales, de ahí la creación de la Comisión Económica previa a las negociaciones del acuerdo comercial. De otro lado, las relaciones Colombia – Estados Unidos han contemplado otros factores como la cooperación en aspectos del conflicto armado en Colombia que se materializaron a través del Plan Colombia.

### **3.4.3 Relaciones Estado – Sector privado en el preámbulo del TLC**

En Chile, la dinámica entre el sector privado y el Estado para el momento de inicio de las negociaciones gozaban de armonía y fluidez. En ese momento, continuaban instaladas las instancias que se habían establecido desde la administración de Frei. A partir de 1993, el Comité de Participación del Sector Privado en las Relaciones Económicas Internacionales se ha mantenido vigente con el objetivo de que el sector privado y el sector público trabajen en forma conjunta en la definición de estrategias y planificación de acciones en los mercados externos. Este comité está compuesto por seis representantes, dos del Presidente de la República, dos del sector laboral y dos del ámbito empresarial privado. Asimismo, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) tiene una relación directa con gremios empresariales para resolver los problemas puntuales que se han ido planteando en los acuerdos ya firmados (Montero, 1997).

La estrecha colaboración que ha existido entre empresarios y agremiaciones con el gobierno chileno que se dio de manera discontinua durante el régimen militar y posteriormente en los gobiernos que han sucedido se mantuvo como una constante. Es necesario anotar que si bien se establecieron instancias para la participación formal de los gremios en el proceso de TLC con Estados Unidos, el gobierno ha implementado diversos mecanismos por medio de los cuales los gremios han desempeñado un rol vital en la agenda pública chilena.

En Colombia, la implementación de políticas en el frente de seguridad, generó un impacto directo en la confianza del sector privado. El empresariado colombiano presentó signos de crecimiento. Esto tuvo impacto de manera positiva la relación de los empresarios con el gobierno al poco tiempo del inicio de la Presidencia de Álvaro Uribe.

El primer acercamiento del equipo económico del gobierno con los gremios del país se dio poco antes de la posesión del Presidente. Para ese momento, el equipo de gobierno manifestó el foco que tendría la nueva administración estaría centrado en la seguridad nacional y el déficit fiscal. En cabeza del CGN los gremios expresaron la necesidad de establecer una agenda del sector privado en materia de negociaciones comerciales.

A finales de 2003, el gobierno presentó a los líderes gremiales el equipo negociador para el TLC con EEUU. Una vez presentada la decisión y de acuerdo con las sesiones informativas y preparatorias que adelantaba el gobierno a medida que se conocían más detalles se presentaron posiciones a favor y en contra durante los cerca de siete años que duró la negociación.

En general, la relación del sector privado con el gobierno fue cercana. Ante la búsqueda de la reelección para continuar en la presidencia en el año 2006, el

empresariado mostró respaldo al mandatario frente a esta nueva decisión. Por su parte el CNG como organización suprasectorial nacional expresó al mandatario la importancia de continuar los retos que su gobierno había liderado hasta el momento de tal manera que la candidatura en la reelección no afectara los asuntos prioritarios para el país (Consejo Nacional Gremial, 2015).

En el caso de Chile y Colombia se evidencia como aspecto común que las relaciones entre el Estado y el sector privado se desarrollaban en armonía para el momento de la negociación, en ambos países se experimentaban una relación cercana entre ambas partes.

Es importante anotar que si bien para el momento de la negociación este era el contexto, los mecanismos existentes en Chile y Colombia eran diferentes. De un lado, Chile contaba con instancias establecidas años atrás por medio de las cuales existía una interacción entre el gobierno y los gremios del país. Por su parte, en Colombia se empezaba a establecer la necesidad de crear una agenda del sector privado en materia de negociaciones comerciales lo que evidencia el interés de las agremiaciones por contar con instancias de participación formales.



#### **4. INSTANCIAS DE PARTICIPACIÓN Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LOS GOBIERNOS DE CHILE Y COLOMBIA**

En el presente capítulo se desarrolla una caracterización de las estrategias e instancias empleadas frente a los gremios por los gobiernos de Chile y Colombia en el marco de la negociación del TLC con Estados Unidos. De acuerdo con el planteamiento metodológico, esta caracterización corresponde al segundo atributo definido.

En la negociación de los dos acuerdos, los asuntos correspondientes al sector agroindustrial fueron críticos durante el proceso alcanzando un alto grado de complejidad en las últimas rondas de negociaciones.

En el caso de Chile, para la negociación con Estados Unidos se establecieron diversas instancias por medio de la cual los miembros de la sociedad tendrían acceso a la negociación del TLC con Estados Unidos para presentar sus inquietudes y posturas frente al avance del proceso.

Específicamente para los gremios se establecieron tres instancias principales. En primera medida, se implementó el Consejo Asesor Público y Privado con el fin de identificar barreras y obstáculos que pudieran surgir durante la negociación y sus perspectivas de cómo debería ser manejado cada asunto que se identificara como crítico.

En segunda instancia, el gobierno mantuvo interacciones permanentes con el sector privado a lo largo de la negociación, en las que se consultaron las listas de desgravación y de reglas de origen con representantes de los distintos sectores productivos. Para este espacio, se eligió como principales interlocutores a los gremios cúpula Confederación de la Producción y del Comercio –CPC–, y la Sociedad de Fomento Fabril –Sofofa– (Ministerio de Relaciones Exteriores de

Chile , 2009). A través de la coordinación de ambos gremios, se establecieron reuniones permanentes con diversas agrupaciones empresariales, durante todo el proceso de negociación para tratar temas sensibles de cada sector de la industria.

En tercera instancia, el gobierno estableció el denominado “Cuarto Adjunto” a partir de la décima ronda de negociaciones. Este espacio establecido por el equipo negociador del TLC invitaba a las organizaciones empresariales a participar del proceso en cuartos adjuntos por medio de los cuales se buscaba tener un a interacción inmediata con los gremios durante el proceso de negociación de tal manera que éstos pudieran ser informados y consultados (DIRECON, 2003).

Previo a la inclusión de este mecanismo, agremiaciones chilenas como el CPC y la SNA manifestaron no recibir información transparente por parte del gobierno e incluso ser engañados por el mismo (Bull, 2008). En la etapa final de las negociaciones el gobierno mostró apertura en las negociaciones dando paso a la participación de agremiaciones en el Cuarto Adjunto. Agremiaciones cúpula llevaron a cabo una participación activa en el mecanismo implementado por el gobierno, sin embargo esta no fue una condición permanente en la negociación, por el contrario se presentó en la etapa que se acercaba a la culminación de las negociaciones.

El gobierno de Colombia por su parte, Colombia decidió seguir el esquema desarrollado por Chile en las negociaciones de TLC. En el momento de inicio de las negociaciones, éste fue considerado como una experiencia de éxito en la cual Colombia se podría apoyar. Por lo tanto, la estructura que se definió seguía de manera muy similar las instancias y esquemas de negociación definidos por Chile.

Para los gremios se estableció lo que en Colombia se definió como el “Cuarto de al lado”. Con esta instancia se buscaba asegurar interlocución permanente de los

asuntos de críticos para el país para ser consultados en cualquier caso que se requiriera dentro del proceso. Este mecanismo de diálogo, a diferencia de Chile, se implementó desde la primera ronda de negociación. Los miembros partícipes en esta instancia asistían por iniciativa propia tras surtir el proceso de inscripción previa exigido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

El gobierno colombiano determinó como instancias interlocutoras al Consejo Nacional Gremial (Consejo Nacional Gremial, 2015). Asimismo, la ANDI asumió un rol como interlocutor ante el Gobierno. Ambas organizaciones como gremios suprasectoriales asumieron un rol protagónico. Es necesario destacar que ambas agremiaciones dieron un respaldo decidido al proceso de negociación con Estados Unidos siendo parte de los principales defensores del acuerdo.

Durante el proceso de negociaciones, el gobierno en cabeza del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, identificó la necesidad de generar canales adicionales de comunicación para suplir las posibles necesidades que surgieran durante el proceso entre el gobierno y los actores domésticos. Previo a las rondas de negociación, se realizaron reuniones entre gobierno y gremios y hubo una comunicación constante por medio de oficios.

A manera de preparación para la séptima ronda, ante las preocupaciones sobre el sector agrícola, se estableció una mini-ronda bilateral con el equipo negociador de Estados Unidos para definir asuntos críticos y tratar lo relacionado con los bienes sensibles que se estaban negociando en el TLC.

Ya iniciadas las negociaciones, después de cada ronda, el gobierno nacional organizó una reunión en la Plaza de Los Artesanos en Bogotá en la cual se rindieron cuentas sobre los avances y los puntos pendientes de la ronda que acababa de pasar (Silva L. , 2007) con el ánimo de asegurar una interlocución permanente durante el proceso.

A continuación se presenta una tabla comparativa en la que se plantean los aspectos comunes y divergentes establecidas por los gobiernos.

Tabla 1  
*Comparación de las instancias de participación establecidas por el Gobierno de Chile y Colombia sobre el TLC con EEUU*

	<b>CHILE</b>	<b>COLOMBIA</b>
	<b>Aspectos Comunes</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los gobiernos de ambos países establecieron como interlocutores directos las agremiaciones cúpula que reunían la mayor parte de las agremiaciones. En el caso de Chile participó el CPC y Sofofa. En Colombia fue designado el CNG y la ANDI.</li> <li>- Ninguno de los dos gobiernos incluyó dentro de los interlocutores principales agremiaciones que representaran los intereses de la agroindustria.</li> </ul>	
	<b>Aspectos Diferenciados</b>	
<b>Instancias de participación establecidas por el Gobierno</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se creó el Consejo Asesor Público – Privado con el ánimo de identificar barreras y obstáculos que pudieran surgir durante la negociación</li> <li>- Implementación del Cuarto Adjunto a partir de la décima ronda de negociación en el que participaron</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementación del Cuarto Adjunto desde la primera ronda. El proceso de inscripción estaba abierto a la sociedad civil.</li> <li>- Reunión con agremiaciones y empresarios tras la culminación de cada ronda. Esta</li> </ul>

---

agregaciones de diversos tipos.	reunión se llevaba a cabo en la Plaza de los Artesanos de Bogotá.  – Mini-ronda bilateral con el equipo negociador de Estados Unidos
------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

---

Las negociaciones de Chile y Colombia se desarrollaron bajo estructuras muy similares. A partir de la definida por Chile para desarrollar sus negociaciones, Colombia desarrolló su estrategia para la negociación con Estados Unidos. Sin embargo, implementó algunas modificaciones inicialmente y posteriormente implementó otras como respuesta al avance del proceso. Esto quiere decir que ambos países experimentaron un diseño estratégico similar, y una implementación de tácticas con algunas diferencias entre sí.

Se evidencia de esta manera aspectos comunes en el diseño y divergentes en la implementación. En el caso de Chile instancias como el Cuarto Adjunto se implementan una vez las negociaciones se encuentran avanzadas lo que generó inconformidad por parte de las agregaciones. Por su parte en Colombia se establecieron mecanismos abiertos desde el inicio de las negociaciones lo que facilitó la vinculación en instancias formales por parte de las agregaciones.

Acerca de las similitudes que se evidencian en la negociación de ambos países, es pertinente anotar que éstas no sólo corresponden a la estructura establecida como marco para las conversaciones con Estados Unidos, incluso el texto negociado es el mismo acordado por ambos países con la potencia del norte (Reinel, 2005).

## **5. ESTRATEGIAS DE GREMIOS AGROINDUSTRIALES Y SUS ROLES DENTRO DE LA NEGOCIACIÓN**

En el presente capítulo se desarrolla una caracterización de las estrategias empleadas por los gremios agroindustriales de Chile y Colombia en el marco de la negociación del TLC con Estados Unidos. De acuerdo con el planteamiento metodológico, esta caracterización corresponde al tercer atributo definido.

### **5.1 Estrategias de los gremios**

En Chile, el proceso de negociaciones contó con cerca de 60 agrupaciones, 15 agrupaciones del sector agroindustrial participaron de manera activa (DIRECON, 2003). Uno de los gremios activos de este sector fue la Sociedad Nacional de Agricultura –SNA– la cual participó durante el proceso de la negociación.

Ante la apertura de espacios de diálogo y solicitudes de aportes y comentarios públicos por parte del Gobierno, la SNA participó presentando su postura y documentos técnicos. Al inicio del proceso la SNA manifestó su preocupación frente a impactos que el TLC podría representar para el sector. Posteriormente, el gremio se mostró a favor de las negociaciones manifestando que el TLC representaba una oportunidad para el país. Sin embargo, frente a los productos que se podían ver amenazados expresaron al Gobierno la necesidad de asegurar medidas que no afectaran al sector como la exclusión de productos sensibles (El Mercurio, 2001).

La SNA históricamente había actuado como un grupo opositor frente a la liberalización del mercado. En el TLC con Estados Unidos si bien inició con reservas, asumió una posición a favor de las negociaciones. Sin embargo, si bien la SNA participó en el proceso, frente a otras agrupaciones mantuvo un rol secundario en las negociaciones del TLC (Bull, 2008).

La SNA desarrolló un cambio en su estrategia en contraste con su rol en anteriores negociaciones comerciales de Chile con otros países. En esta oportunidad, además de participar en el Cuarto Adjunto, varias de las organizaciones asociadas al SNA y el SNA a la cabeza emprendieron negociaciones privadas con sus organizaciones pares en Estados Unidos con el fin de resolver problemas específicos (Bull, 2008).

Si bien la participación a través de los canales institucionales se dio principalmente a través del SNA y otras agremiaciones del sector, se presentaron posiciones divididas en el proceso de negociación y en el alcance de la participación que se le daba a cada gremio. Ese es el caso de la Sociedad agrícola del Bío Bío (Socabío), que indicó que esperaba un mayor espacio de participación en las negociación de tal manera que esto permitiera unas mejores condiciones para el sector.

Las posiciones en desacuerdo continuaron al interior del sector agrario hasta el final de la negociación. Uno de los puntos más complejos que se presentó fue la presión por parte de Estados Unidos para eliminar gradualmente las bandas de precio en la agricultura que beneficiaban desde la recesión de 1982 a pequeños agricultores vinculados a la producción de rubros tradicionales y con menor valor agregado. La decisión por parte de Chile de ceder en este punto generó oposición por un amplio número de organizaciones de agricultores del sur, agrupados en el Consorcio Agrícola del Sur. Esta disputa significó también un quiebre en el liderazgo de los sectores agrícolas debido al apoyo prestado por la Sociedad Nacional de Agricultura a la posición del gobierno con argumentos de modernización agrícola.

Al cierre de las negociaciones el SNA concluyó su participación en el acuerdo afirmando que éste fue provechoso para el sector agrario chileno. El gremio afirmó

que los beneficios para su sector logrados en las negociaciones, tienen una nota de 4 a 4,5 puntos, en una escala de uno a siete (ABC.ES, 2002).

La postura del gremio cúpula del sector agroindustrial estaba marcada, la SNA reconoce que para su sector es primordial abrirse al comercio mundial. Desde su perspectiva, la integración representa un beneficio en la apertura de oportunidades comerciales de gran consumo de bienes agropecuarios (Tussie, 2010). Ante esta decidida posición, el desbalance frente a los intereses de aquellas agremiaciones que percibían un riesgo para su sector es evidente. La participación de gremios de menor alcance se vio supeditada frente a uno de los gremios con mayor trayectoria e influencia en la toma de decisiones.

En Colombia, los principales interlocutores del gobierno fueron los gremios cúpula nacionales ANDI y CNG que representaban a industriales principalmente los cuales estaban a favor de las negociaciones durante todo el proceso. Los presidentes de la ANDI y el CNG durante el proceso de negociación se convirtieron en defensores decididos del TLC (Reinel, 2005).

Si bien miembros de la SAC participaron del Equipo para la Negociación del TLC con los Estados Unidos a partir de 2004 junto con otras agremiaciones, en la interacción e interlocución principal estaba mediada por los gremios mencionados anteriormente.

A este respecto, el Presidente del CNG estableció una estructura que le permitiera incrementar su representatividad sectorial para convertirse en el vocero de los industriales y empresarios. En este proceso de estructuración, el CNG invitó ocho agremiaciones a participar del Comité Ad hoc para el TLC en el que no se encuentra la SAC como agremiación cúpula del sector agrario. Los gremios partícipes del comité son los siguientes: Asociación Colombiana de Agencias de Viaje y Turismo –Anato–, Asociación Nacional de Industria Gráfica –Andigraf–,



Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas –Acicam–, Cámara de Comercio de Bogotá –CCB–, Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite –Fedepalma–, Asociación Colombiana de Administradoras de Fondos de Pensiones y Cesantías –Asofondos–, Asociación de Fiduciarias de Colombia –Asofiduciarias–, Cámara Colombiana de la Infraestructura –CCI–, y la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (Consejo Nacional Gremial, 2015). La no contemplación de la SAC dentro de este equipo Ad hoc evidencia el poco peso político de la misma frente a las demás agremiaciones y frente al gobierno.

La SAC, como cabeza de la representación del sector agrario participó y apoyó al Gobierno Nacional en el desarrollo del tratado comercial desde el inicio de las negociaciones (SAC, 2014). Su postura estuvo orientada a la búsqueda de equidad y simetría para el sector agrario del país. Como parte de las gestiones que realizó el gremio, se destaca la Estrategia Ofensiva de Negociación que se presentó de manera previa al inicio de las negociaciones, en la cual la organización contribuyó con los elementos técnicos de soporte para buscar resultados más favorables de los obtenidos en las mesas negociadoras con Estados Unidos. Asimismo, la SAC desarrolló documentos de compendio sobre diferentes temas, transversales y sectoriales, en los cuales expuso al Gobierno los puntos críticos para el sector, presentando alternativas de negociación.

Además de las gestiones autónomas lideradas por la SAC como gremio cúpula del sector agroindustrial, como miembro del CNG éste organismo presentó su postura e intereses, sin embargo no fueron tratados como un asunto central desde el principio de las negociaciones. Este asunto cobró mayor relevancia en la sexta ronda. Para ese momento, el gremio interlocutor manifestó la importancia de defender los intereses del sector agrícola los cuales deberían ser balanceados en el marco de la negociación.

De otro lado, los gremios sentían que además de existir un bloqueo para su participación, el Gobierno no brindaba información transparente acerca del avance de las negociaciones (Reinel, 2005). Ante esta situación en la que las relaciones entre gremios y gobierno se encontraban en punto álgido, el gobierno presionó al empresariado para que todos aquellos que pertenecían a una misma cadena productiva encontraran un punto en común acerca de los plazos y montos de desgravación o de lo contrario sería el gobierno de manera unilateral el que definiría estos asuntos.

Frente a este escenario de total unanimidad del gobierno con los gremios cúpula, los gremios representantes del sector agrario no tuvieron incidencia en el proceso y su rol como grupo de presión en el marco de las negociaciones de TLC no tuvo un alcance que les permitiera una mayor influencia en la toma de decisiones y definiciones de acuerdos.

Si bien las agremiaciones participaron de manera activa en las instancias abiertas por el gobierno, no existe evidencia acerca de estrategias desarrolladas por éstos de manera conjunta o de manera independiente para lograr un mayor grado de participación en las negociaciones y posterior.

Las intervenciones de los gremios agroindustriales en contraste con otras agremiaciones cúpula nacionales como la ANDI y el CNG estuvieron rezagadas sin tener un alcance decisivo en las negociaciones y en la defensa de los intereses de los sectores a los que representan.

Tabla 2  
*Comparación de las acciones en la negociación y frente al gobierno de los gremios de Chile y Colombia sobre el TLC con EEUU*

<b>CHILE</b>	<b>COLOMBIA</b>
<b>Gremio observado: SNA</b>	<b>Gremio observado: SAC</b>

<b>Aspectos Comunes</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ambas agremiaciones mantuvieron un rol secundario en las negociaciones frente a los demás gremios cúpula participantes.</li> <li>- Ambas agremiaciones denunciaron no recibir información transparente por parte del Gobierno en las negociaciones del TLC.</li> <li>- Ambas agremiaciones presentaron documentos técnicos de soporte para el gobierno en las negociaciones.</li> </ul>
<b>Aspectos Diferenciados</b>	
<b>Acciones en la negociación y frente al gobierno</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La SNA desarrolló negociaciones privadas con organizaciones pares en Estados Unidos.</li> <li>- El balance de la SNA a cierre de las negociaciones fue calificado de manera positiva para el sector.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La SAC por su parte presentó la Estrategia Ofensiva de negociación previa a las negociaciones.</li> <li>- Durante las negociaciones, la SAC presentó al gobierno alternativas de negociación para ser implementadas en la mesa de negociaciones.</li> <li>- El balance de la SAC acerca de los resultados para el</li> </ul>

---

sector es que éstos  
pudieron ser  
mejores.

---

En los casos de Chile y Colombia, las discrepancias al interior del sector agrario se hicieron evidentes durante la negociación. Los gremios cúpula tuvieron una posición preferencial a partir de la estructura definida por el gobierno y por el alcance y cercanía de la relación que éstos han desarrollado durante años. Los gremios que representan sectores más pequeños de la economía tuvieron una posición limitada dentro de las negociaciones de TLC.

Dentro de los aspectos divergentes se destaca el hecho de que en Chile, la búsqueda de un mayor alcance en la participación de los gremios agroindustriales se evidencia la implementación estrategias emprendidas por los gremios de manera conjunta e individual. Por el contrario en Colombia, si bien se desarrolló documentación de soporte, las acciones se remitieron a canales establecidos por el Gobierno, la participación en las negociaciones se remitió a la vinculación en los espacios definidos por el gobierno en los cuales se evidencia un mayor alcance de agremiaciones cúpula nacionales como la ANDI y el CNG.

## **5.2 Rol de los gremios agroindustriales de Chile y Colombia en la negociación del TLC con EEUU**

En los casos de Chile y Colombia se evidencia una alta participación de diversas agremiaciones en el proceso de negociación del TLC. En ambos países se observa un alto nivel de participación de las agremiaciones cúpula nacionales que representan a los industriales. En el caso de Chile CPC y Sofofa y en el caso de Colombia CNG y ANDI. Estas agremiaciones asumieron un rol de soporte y defensa de los TLC ante los gremios opositores y la sociedad civil. En este caso

de evidencia que éstas agremiaciones del sector privado actuaron a favor, es decir no bajo la figura de grupo de presión.

Por su parte las agremiaciones que representan las actuaciones del sector agroindustrial presentaron variaciones en cada país. En el caso de Chile, a pesar de que la SNA ha mantenido un rol histórico de oposición, mantuvo su apoyo al proceso implementando estrategias propias que no sólo dependían del Gobierno. A pesar de esta posición a favor, las estrategias adicionales a los canales de negociación se pueden entender como un mecanismo de defensa de sus intereses, es decir que mantuvieron rol como grupo de presión ante las negociaciones. Además de presentar su posición de defensa para el sector, implementaron acciones que permiten catalogar su rol como grupo de presión. Esto se evidencia tras el balance catalogado como positivo en las negociaciones.

En el caso de Colombia, si bien la SAC expresó su apoyo al proceso de negociación al mismo tiempo que expresaba su posición de defensa de los intereses que representa, se mantuvo como un actor rezagado en el proceso. La SAC se remitió a la presentación de recomendaciones de puntos críticos sin llevar a cabo una revisión de la estrategia que adelantaba en su totalidad.

No hubo acciones conjuntas o individuales por parte de la SAC que buscaran un cambio en la estrategia que la organización había adelantado hasta el momento. No existe evidencia de una revisión que permitiera adelantar acciones conjuntas o individuales alternas a las instancias de gobierno que le permitieran tener un mayor alcance en el proceso. Es decir, que si bien mantuvo un rol de grupo de presión su alcance fue limitado. Esto se evidencia en el balance que realiza la entidad que evalúa bajo la expresión “podría haber sido más positivo” (SAC, 2006).

En otras palabras, esto quiere decir que los gremios agroindustriales como grupo de presión en el caso de Chile tuvieron un mayor alcance en comparación con los gremios agroindustriales de Colombia y un balance a más positivo para el sector que el alcanzado para el caso colombiano.

## CONCLUSIONES

Los casos estudiados de Chile y Colombia en este documento son evidencia del impacto político y económico que genera la globalización al interior de las naciones. La idea de un mundo global supone la idea de unidad e integración, que en Latinoamérica se han dado a través de la primacía de los acuerdos comerciales. Sin embargo, esta idea de integración ha dado paso a desintegraciones incluso al interior de los Estados, que han generado una fragmentación en los actores que históricamente habían conservado una unidad de intereses.

La globalización económica plantea retos para los Estados y al mismo tiempo para los actores domésticos no estatales. El cambio de las condiciones económicas en el ámbito internacional plantea desafíos para los gremios como grupo de presión que les exige reevaluar las estrategias y mecanismos que han seleccionado históricamente de tal manera que su participación permita la defensa de los intereses del sector al que representan.

En el marco de la teoría de la interdependencia, los casos estudiados evidencian interdependencia a dos niveles: en el ámbito internacional, entre los países centro y periferia; y en el ámbito doméstico, entre los organismos gremiales y con el Estado. En el primer nivel se evidencia el grado de dependencia mutua que se genera entre los Estados que suscriben un tratado. Sin embargo, en este contexto la interdependencia se presenta en una sola vía en la medida en que no existen condiciones simétricas en las negociaciones. Por el contrario, las condiciones son asimétricas lo que deja a uno de los países en una posición privilegiada, en ambos casos Chile y Colombia se encuentran en posición de desventaja.

En el segundo nivel, la interdependencia de las agremiaciones está dada por el grado en el que las agremiaciones de subsectores agroindustriales dependen de

las agremiaciones suprasectoriales. En el caso de Chile y Colombia se evidencia en el mayor alcance obtenido por agremiaciones ajenas al sector agroindustrial frente a los gremios del sector agroindustrial e incluso frente a los gremios cúpula del sector. El grado de interrelación entre las organizaciones que representan diversos sectores de la economía genera dependencia en una sola vía lo que deja a las agremiaciones pequeñas supeditadas a la participación y alcance de las organizaciones cúpula.

La configuración de Chile y Colombia como Estados que hacen parte de la periferia determina en gran medida la relación de dependencia en una sola vía con Estados Unidos que hace parte del Centro. Las relaciones entre los países que hacen parte de la periferia frente a los del centro no generan efectos recíprocos entre sí.

De otro lado, a través del recuento histórico de la conformación de los gremios en Chile y Colombia es posible establecer la manera en la que los factores económicos, políticos, sociales y culturales han influido en la creación y evolución de los gremios y su postura frente a las políticas de gobierno. Las condiciones del sistema internacional así como las condiciones domésticas han sido determinantes en la evolución de los gremios como grupos de presión. En ese sentido, se presentan condiciones variables respecto a la posición que éstos asumen frente a coyunturas y situaciones estructurales de los sectores de la economía.

A partir de las negociaciones de Chile y Colombia en el TLC con Estados Unidos y el paralelo histórico, es posible afirmar que los gremios agroindustriales de ambos países han tenido una mayor participación e incidencia en la definición de políticas de alcance doméstico. En las políticas y acuerdos que tienen alcance internacional o en la política económica y comercial exterior, si bien ha habido participación la incidencia se ha presentado en menor medida. Esto hace parte de la problemática



de un mundo globalizado en el que los actores del sistema domésticos y del sistema internacional se enfrentan a nuevas dinámicas como las que establecen los TLC.

Históricamente, los TLC se han convertido en un hito a partir del cual los actores domésticos no estatales han asumido un rol protagónico frente al Estado pues son vinculados como actores centrales en la negociación de los acuerdos. Sin embargo, su alcance es limitado pues las configuraciones por medio de las cuales surgen nuevos actores son aún recientes. Las agremiaciones se enfrentan a nuevos retos en los que aún deben definir sus estrategias y formas de actuar para tener un mayor alcance como grupo de presión.

## **CONSIDERACIONES FINALES**

El predominio que ha tenido la corriente realista frente a otras corrientes de las Relaciones Internacionales ha tenido una influencia definitiva en el enfoque de las investigaciones y producciones académicas. Los factores domésticos y su influencia en la toma de decisiones de los Estados han ocupado un segundo plano en lo que se refiere al desarrollo de nuevas investigaciones en la disciplina. Es necesario continuar el avance en el estudio desde otras teorías y perspectivas que enriquezcan el conocimiento de las Relaciones Internacionales.

El estudio de factores domésticos o segmentos subnacionales que son relevantes para la disciplina también contribuyen de manera significativa en la implementación de políticas y estrategias de los Estados como actores en el Sistema Internacional.

A través de este documento se buscó contribuir al estudio de factores domésticos, específicamente de los grupos de presión que pueden influir en los aspectos de política económica y comercial exterior de los Estados.

La exploración de esta corriente en las Relaciones Internacionales tiene aún un amplio campo de investigación y profundización de conocimiento. Desde esta perspectiva, investigadores y académicos estamos llamados a contribuir al desarrollo de la disciplina abordando nuevas perspectivas. En ese sentido, a partir de esta investigación sería interesante continuar una línea de investigación que permita desarrollar casos comparativos de países que hagan parte del Centro y la manera como los actores domésticos influyen en sus políticas.

Asimismo, valdría la pena estudiar si la participación y el alcance de grupos de presión ha generado reacciones por parte de otros miembros de la sociedad civil

que busquen ejercer control frente a la manera en la que el Estado se comporta frente a los grupos de presión en su definición de políticas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABC.ES. (12 de Diciembre de 2002). Chile y Estados Unidos acuerdan, tras 11 años de negociaciones, firman el Tratado de Libre Comercio. *ABC.ES*.
- Agüero, F. (2005). El Acuerdo de Libre Comercio Chile - Estados Unidos. *Colombia Internacional* (61), 51 - 62.
- Amaya, G. D. (Octubre de 2013). La Influencia de los Gremios del Sector Lácteo en la Negociación del Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea. Bogotá, Colombia : Universidad del Rosario.
- Beck, U. (1999). *¿Qué es la Globalización?* Barcelona, España: Paidós.
- Bravo Lira, B. (1990). Pueblo y representación en la historia de Chile. *Revista Chilena de Derecho*, 17 (1), 7-20.
- Bull, B. (2008). Policy Networks and Business Participation in Free Trade Negotiations in Chile . *Journal of Latin American Studies*, 40 (2), 195 - 224.
- Canclini, N. G. (1995). *Consumidores y Ciudadanos*. México D.F. Grijalbo.
- Ceballos, L. F. (25 de Noviembre de 2011). Interés, estrategia e influencia política - los gremios agropecuarios de Colombia frente a las negociaciones de los TLC. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes .
- CEPAL. (2005). *Temas no Comerciales en la Negociación Comercial entre Colombia y Estados Unidos*. Santiago de Chile.
- Chile, D. G. (Octubre de 2014). *Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales*. Recuperado el 2014, de Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales: <http://www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales/>

Collier, D. (1992). Método Comparativo. *Revista Uruguaya de ciencia Política* (05), 21 - 46.

Consejo Nacional Gremial. (2015). *Historia Consejo Nacional Gremial*. Bogotá: Panamericana.

(CIIU), C. I. (2008). *DANE*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2015, de Nomenclaturas DANE : [http://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIIU\\_Rev4ac.pdf](http://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIIU_Rev4ac.pdf)

Dávila, C. (2003). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia: siglos XIX-XX*. Bogotá: Norma.

De Sousa Santos, B. (2003). *La Caída del Angelus Novus*. Bogotá: Ediciones Antropos Ltda.

Díaz-Corvalán, E. (1993). Nuevo Sindicalismo. Viejos Problemas. La concertación en Chile. *Nueva Sociedad* (124), 114 - 121.

DIRECON. (2003). *Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2015, de Foreign Trade Information System: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_USA/Studies/DIRECONTLC\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_USA/Studies/DIRECONTLC_s.pdf)

El Mercurio. (8 de Mayo de 2001). Agricultores chilenos piden excluir productos "sensibles" de TLC con EE.UU. Fuente: Emol.com - <http://www.emol.com/noticias/economia/2001/05/08/54275/agricultores-chilenos-piden-excluir-productos-sensibles-de-tlc-con-eeuu.html>.

El Tiempo. (19 de Diciembre de 1995). Respaldo de Empresarios. *El Tiempo*.

El Tiempo. (24 de Julio de 1991). Gremios se unen para concertar. *El Tiempo*.

Fedesarrollo. (Marzo de 2014). *Fedesarrollo*. Recuperado el 22 de Diciembre de 2015 , de Desarrollo de la Agricultura Colombiana : [http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2014/04/debate\\_pres\\_2014\\_cuad48.pdf](http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2014/04/debate_pres_2014_cuad48.pdf)

Filippo, A. D. (1998). La visión centro-periferia hoy. *Revista CEPAL*, 50.

Folker, J. S. (2013). Neoliberalism. En M. K. Timme Dunne, *International Relations Theories. Discipline and diversity*. (Tercera Edición ed., pág. 393). UK: Oxford University Press.

Friedman, A. L. (2006). *Stakeholders: Theory and Practice*. New York: Oxford University Press.

Gómez Mendoza, D. &. (2010). *Cómo hacer tesis de Maestría y Doctorado*. Bogotá: Ecoe Ediciones .

Gómez, H. J., & Restrepo, J. C. (2011). *La Política Comercial del Sector Agrícola en Colombia*. Bogotá: Fedesarrollo.

Halabi, Y. (2004). The Expansion of Global Governance into the Third World: Altruism, Realism or Constructivism? *In International Studies Review, Volume 6*, 21-48.

Harvey, D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford University Press.

Held, D. (2002). *Transformaciones globales*. México: Oxford.

Herrera, G. A. (2004). *Los empresarios y la Política*. Santiago: Lom Ediciones.

Ianni, O. (2006). *Teorías de la Globalización*. México D.F: Siglo XXI Editores.

Junguito, R. (20 de Mayo de 2008). El Consejo Gremial Nacional. *Portafolio* .

Kalmanovitz, S. (2004). Recesión y recuperación de la economía colombiana. *Nueva Sociedad* (192), 98 - 116.

- Keohane, R., & Nye, Y. (1977). *Power and Interdependence*. Boston: Little, Brown and Company.
- Lira Bravo, B. (1990). Pueblo y Representación en la Historia de Chile. *Revista Chilena de Derecho*, 17 (1), 7-20.
- Lombaerde, P. D. (Enero - Abril de 2000). La economía política de la política comercial en Colombia: la influencia de los gremios en la formulación de la política comercial. *Colombia Internacional*, 78 - 110.
- Luna, J. P. (2010). Segmented Party-Voter Linkages in Latin America: The Case of the UDI. *Journal of Latin American Studies*, 42, 325 - 256.
- Margaret E. Keck, K. S. (1998). *Activists Beyond Borders: Advocacy Networks in International Politics*. New York: Cornell University Press.
- Martell, L. (2007). International Studies Review. *International Studies Review*, Volumen 9 (Issue 2), 173-196.
- McGrew, D. H. (2003). *Globalización / Antiglobalización. Sobre la reconstrucción del Orden Mundial*. Barcelona: Paidós.
- Medina, M. (2004). La Historia comparada: Retos y posibilidades para la historiografía colombiana. En C. A. Ayala Diago, *La Historia Política Hoy: Sus métodos y las ciencias sociales* (págs. 15 - 32). Bogotá: Universidad Nacional.
- Melgarejo, I. F. (2009). Multilateralismo y Acuerdos Regionales. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 3-10.
- Mendoza, D. G. (2011). *El juego asimétrico del comercio el tratado de libre comercio Colombia - Estados Unidos*. (CINEP, Productor) Recuperado el 26 de Febrero de 2014, de CINEP:

[http://www.cinep.org.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=283:la-asimetria-en-el-tlc-colombia-usa&catid=94:ultima-edicion-cien-dias&Itemid=168&lang=es](http://www.cinep.org.co/index.php?option=com_content&view=article&id=283:la-asimetria-en-el-tlc-colombia-usa&catid=94:ultima-edicion-cien-dias&Itemid=168&lang=es)

Messner, D. (2001). Globalización y gobernabilidad global. *Papel Político VOL. 12 N° 2* , 535-564.

Ministerio Comercio Industria y Turismo Colombia. (2014). *Acuerdos Comerciales Vigentes* . Recuperado el 8 de Marzo de 2014, de [www.tlc.gov.co: http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398](http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398)

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile . (2009). *Chile. 20 años de negociaciones Comerciales*. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Direcon, Santiago.

Montero, C. (1997). Relaciones Estado - empresarios en una economía global. El caso de Chile. *Nueva Sociedad* (151), 122 - 135.

Navia, P. (2006). La izquierda de Lagos vs. la izquierda de Chávez. *Foreign Affairs* , 6 (2), 75 - 88.

ODEPA. (2014). *Agricultura Chilena 2014 UNA PERSPECTIVA DE MEDIANO PLAZO*. Santiago.

ODEPA. (Abril de 2014). *ODEPA*. Recuperado el 22 de Diciembre de 2015, de Análisis macrosectorial: PIB 2013 y agricultura: [http://www.odepa.cl/wp-content/files\\_mf/1397765692Macroeconom%C3%ADa201304.pdf](http://www.odepa.cl/wp-content/files_mf/1397765692Macroeconom%C3%ADa201304.pdf)

Pallares, Z. (2004). *Empresas y Empresarios de la Historia de Colombia. Siglos XIX - XX. Una colección de estudios recientes. Tomo II*. Bogotá: Norma.

Pastrana, E. (2005). *Extinción o Reinención del Estado-nación frente a los Desafíos Globales*. Bogotá.



- Peña, F. (2005). La implementación de los acuerdos preferenciales regionales y sus normas: las experiencias de la Asociación Latinoamericana de Integración y del MERCOSUR. *Integración y Comercio (BID)*, 59-77.
- Plan Nacional de Desarrollo 1983 - 1986. (1983). *Departamento Nacional de Planeación*. Recuperado el 25 de Noviembre de 2015, de Planes de Desarrollo anteriores: [https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PND/Betancur\\_Fundamentos\\_Plan.pdf](https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PND/Betancur_Fundamentos_Plan.pdf)
- Posada, É. V. (2005). Integración y Tratados de Libre Comercio. En M. Ardila, *Colombia y su política exterior en el siglo XXI* (págs. 99 - 143). Bogotá: FESCOL.
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de América Latina y Algunos de sus problemas. *Trimestre Económico*, Vol. 16, 347-431.
- Presidencia de la República. (10 de Marzo de 2007). *Presidencia de la República* . Recuperado el 10 de Diciembre de 2015, de Histórico Presidencia de la República: [http://historico.presidencia.gov.co/prensa\\_new/sne/2007/marzo/10/04102007.htm](http://historico.presidencia.gov.co/prensa_new/sne/2007/marzo/10/04102007.htm)
- Prochile. (2013). *Sectores Agroindustriales de Chile*. Recuperado el Septiembre de 2014, de [www.prochile.gob.cl](http://www.prochile.gob.cl): <http://www.prochile.gob.cl/int/colombia/productive-sectors/agroindustria/>
- Proexport Colombia. (2014). *Perfil Sectorial Agroindustria*. Obtenido de [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co): <http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Perfil%20Sectorial%20Agroindustria.pdf>
- Ragin, C. C. (1987). *The Comparative Method*. Los Ángeles: University of California Press, Ltd.
- Reinel, J. (Enero - Junio de 2005). La Estrategia Uribe de Negociación del TLC. *Colombia Internacional*, 12 - 32.

- Rettberg, A. (Junio de 2002). Empresarios y política en Colombia: un estudio de caso del gobierno Samper (1994 - 1998). *Revista de Estudios Sociales*, 52 - 65.
- Rosenau, J. N. (2006). *The Study of World Politics. Theoretical and Methodological Challenges*. Oxon: Routledge.
- Russo, J. (1991). *La comparación en las ciencias sociales*. Madrid: Alianza Editorial.
- SAC. (2006). Balance del TLC Colombia - Estados Unidos desde la perspectiva de la SAC. *Revista Nacional de Agricultura* (946), 8 - 18.
- SAC. (2014). SAC. Recuperado el 30 de Noviembre de 2015, de Historia de la SAC: <http://www.sac.org.co/es/quienes-somos/nuestra-historia.html>
- SAC. (2014). *Sociedad de Agricultores de Colombia*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2015, de Balance del TLC Colombia- Estados Unidos: Perspectiva de la SAC: <http://www.sac.org.co/es/acuerdos-comerciales/analisis/135-balance-del-tlc-colombia-estados-unidos-perspectiva-de-la-sac.html>
- Sáenz Rovner, E. (2007). *La ofensiva empresarial: industriales, políticos y violencia en los años 40 en Colombia*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Schneider, B. R. (2010). Business Politics and Policy Making in Contemporary Latin America. En I. D. Bank, *How Democracy Works* (págs. 217 - 246). Washington D.C.: Harvard University.
- Silva , L. (Enero - Junio de 2007). El proceso de negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional*, 112 - 133.
- Silva, P. (1995). Empresarios, Neoliberalismo y Transición Democrática en Chile. *Revista Mexicana de Sociología*, 57 (4), 3 - 25.

Sorriqueta, J. H. (1987). La empresa como sujeto de las Relaciones Internacionales. *Cuaderno Empresa y Humanismo*, 39.

Tussie, D. (2010). *Nación y región en América del Sur: los actores nacionales y la economía política de la integración sudamericana*. Buenos Aires: FLACSO.

Urrutia, M. (1983). *Gremios, política económica y democracia*. Bogotá: Fondo Cultural Cafetero.

Vargas, A. (2004). El gobierno de Álvaro Uribe: proyecto y resultados. *Nueva Sociedad* (192), 85 - 97.

Wehner, L. (Diciembre de 2007). Los TLC de Chile. Estrategias y tácticas de negociación. *Iberoamericana* , 153 - 157.

Zürn, M. (2005). *Globalizing interests. Pressure Groups and Denationalization*. New York: SUNY Press.