



Historia

ISSN: 0073-2435

revhist@uc.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile  
Chile

ROBLES ORTIZ, CLAUDIO

CONTROLANDO LA MANO INVISIBLE: LA SOCIEDAD NACIONAL DE AGRICULTURA Y EL  
MERCADO DE MAQUINARIA AGRÍCOLA (1889-1922)

Historia, vol. I, núm. 42, enero-junio, 2009, pp. 203-233  
Pontificia Universidad Católica de Chile  
Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=33411422006>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en [redalyc.org](http://redalyc.org)

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

CLAUDIO ROBLES ORTIZ\*

## CONTROLANDO LA MANO INVISIBLE: LA SOCIEDAD NACIONAL DE AGRICULTURA Y EL MERCADO DE MAQUINARIA AGRÍCOLA (1889-1922)\*\*

---

A través de un estudio del papel de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) en el debate político-económico respecto de las reformas aduaneras de 1889 y 1897, así como de su participación directa en el mercado de equipo agrícola entre fines de la década de 1880 y comienzos de la década de 1920, este artículo demuestra que el fomento a la mecanización fue un elemento central de la estrategia que esta organización empresarial adoptó para impulsar la modernización tecnológica en la agricultura. Al mismo tiempo, el trabajo establece que la SNA enfrentó la hegemonía de las grandes compañías importadoras en el mercado de bienes de capital, porque el control de los importadores y distribuidores extranjeros se tradujo en una oferta restringida de maquinaria agrícola, la cual hacia 1914 era un obstáculo para el desarrollo de la mecanización y limitaba las posibilidades de inversión de los agricultores.

**Palabras clave:** SNA, agricultura, política económica, mecanización, SFF, industria.

Through a study of Sociedad Nacional de Agricultura (SNA)'s role in the economic policy debate over the 1889 and 1897 tariff reforms, as well as of its participation in the agricultural equipment business until the beginning of the 1920s, this article demonstrates that fostering technological innovation, and mechanization in particular, was a key component of the strategy this entrepreneurial association adopted in the political economy of the period from José Manuel Balmaceda's government to Arturo Alessandri's first administration. The paper establishes also that the dominance large foreign importing companies gained in the capital goods market, led to a restricted supply of agricultural machinery, which was an obstacle to the further diffusion of mechanization and limited agriculturists' investments.

**Key words:** SNA, agriculture, economic policy, mechanization, SFF, industry.

Fecha de recepción: octubre 2008

Fecha de aceptación: abril 2009

\* Instituto de Ciencias Sociales, Universidad Austral de Chile (UACh). Correo electrónico: claudio.robles@docentes.uach.cl

\*\* Este artículo es un resultado de la investigación realizada en el proyecto FONDECYT N° 1941100, "Empresariado nacional y estrategias de modernización. La mecanización de la agricultura en Chile Central y la Frontera, 1880-1930".

## INTRODUCCIÓN

Una de las nociones más influyentes acerca de la historia económica chilena en el período que se extiende entre la Guerra del Pacífico (1879-1884) y la crisis de 1930 es que la agricultura fue un sector atrasado y cuya ineficiencia se tradujo en una serie de obstáculos estructurales al crecimiento económico. Desde esta perspectiva, el insuficiente desarrollo de los mercados de factores, el primitivismo técnico y la concentración de la propiedad de la tierra han sido temas recurrentes en las interpretaciones generales de la historia económica post-Independencia. Al mismo tiempo, probablemente más que ningún otro sector empresarial, los “terratenientes” han sido sindicados como conspicuos villanos de una historia económica en la que Chile transitó desde la “edad dorada” del salitre a la era más bien gris y conflictiva de los “grandes problemas nacionales”. Así, los grandes propietarios agrícolas han sido criticados por su falta de interés o, en el mejor de los casos, por su incapacidad de impulsar la modernización del sector agropecuario. La “decadencia agrícola” de Chile habría sido obra de “latifundistas ausentistas”, que derrocharon capital en el consumo suntuario y lo usaron para asegurarse el control del Estado, en lugar de invertir sus ganancias, por ejemplo, en maquinaria agrícola<sup>1</sup>. De acuerdo a la historiografía agraria, en tanto, la experiencia chilena habría sido la de una agricultura inserta en una sociedad rural tradicional, que no se transformó, sino muy parcialmente, como consecuencia de la expansión económica de la segunda mitad del siglo XIX. Dado que la tierra era abundante y el trabajo barato, los terratenientes expandieron la producción aumentando la superficie cultivada y extendiendo el sistema de inquilinaje, pero en una nueva forma, en la que los inquilinos recibirían menos regalías y tendrían más exigencias laborales. La escasa modernización que experimentó la agricultura se limitó a la construcción de canales de regadío y a la introducción más bien tardía de maquinaria en unos cuantos “fundos modelo”, los cuales no eran representativos de las tendencias del sector<sup>2</sup>. La mecanización fue superficial,

<sup>1</sup> Esta interpretación fue desarrollada en Aníbal Pinto Santa-Cruz, *Chile: un caso de desarrollo frustrado*, Santiago, Editorial Universitaria, 1953; cuyo breve tratamiento de la agricultura descansa en Francisco A. Encina, *Nuestra inferioridad económica*, Santiago, Imprenta Universitaria, 1912. Para una versión reciente, que resume los planteamientos de la historiografía agraria de la década de 1970, ver Gabriel Salazar y Julio Pinto, *Historia contemporánea de Chile*, Vol. III: *La economía: mercados, empresarios y trabajadores*, Santiago, Lom Ediciones, 2002, 103-107; y más específicamente, sobre la “inveterada reticencia [sic] de los sectores terratenientes hacia la modernización de la producción agraria”, Gabriel Salazar y Julio Pinto, *Historia contemporánea de Chile*, Vol. II: *Actores, identidad y movimiento*, Santiago, Lom Ediciones, 1996, 40, que, a su vez, cita a Luis Vitale, *Interpretación marxista de la historia de Chile*, Santiago, Prensa Latinoamericana, 1967. Una crítica de la interpretación convencional en Carmen Cariola y Osvaldo Sunkel, *Un siglo de historia económica de Chile, 1880-1930. Dos ensayos y una bibliografía*, Santiago, Editorial Universitaria, 1991; y Carmen Cariola y Osvaldo Sunkel, “The Growth of the Nitrate Industry and Socioeconomic Change in Chile 1880-1930,” en Roberto Cortés-Conde y Shane J. Hunt (eds.), *The Latin American Economies. Growth and the Export Sector 1880-1930*, New York and London, Holmes & Meier Publishers Inc., 1985, 137-254.

<sup>2</sup> Arnold J. Bauer, *Chilean Rural Society from the Spanish Conquest to 1930*, Cambridge, Cambridge University Press, 1975, y “Chilean Rural Labor in the Nineteenth Century”, en *The American Historical Review* 76:4, Chicago, 1971, 1,076-82; José Bengoa, *Historia social de la agricultura chilena*, tomo I: *El poder y la subordinación*, Santiago, Ediciones SUR, 1988, 245-247; y tomo II: *Haciendas y campesinos*, Santiago, Ediciones SUR, 1990, 9-10 y 212-213.

principalmente porque los terratenientes no tenían incentivos económicos para invertir en maquinaria agrícola costosa que, además, no estaba hecha para los irregulares campos de cultivo chilenos y que, por ello, solía descomponerse y era difícil de reparar en un país que carecía de una cultura mecánica<sup>3</sup>.

Sin embargo, la interpretación convencional sobre el sector agropecuario y su papel en la trayectoria de la economía chilena en la “Era del Salitre”, así como las explicaciones de su supuesto atraso tecnológico, deben ser revisadas. Entre 1880 y 1930 el sector agropecuario experimentó una significativa expansión y diversificación, que se tradujo en un crecimiento de la producción agropecuaria y aumentos de la productividad de la tierra y del trabajo<sup>4</sup>. Más aún, la expansión agraria incluyó una significativa diversificación del sector, en la que destacan el desarrollo de la “industria del pasto aprensado” a partir del cultivo en gran escala de alfalfa y trébol irrigados, la modernización de la vitivinicultura y la formación de las así llamadas “viñas francesas” y la constitución de un temprano sector frutícola exportador<sup>5</sup>. A nivel de la unidad económica, en tanto, en el viejo sistema de hacienda de Chile central, así como en el que se conformó en la Araucanía después de la década de 1880, se verificó un proceso de modernización que incluyó cambios organizacionales, innovaciones tecnológicas y el ajuste de los sistemas de trabajo en función de la extensión de la explotación directa de la empresa terrateniente<sup>6</sup>. Como estas tendencias sugieren, las innovaciones tecnológicas fueron mucho más significativas y tuvieron un impacto mayor del que tradicionalmente se ha sostenido. Por ello, es pertinente también discutir el papel que se atribuye a los grandes propietarios agrícolas en relación a la modernización tecnológica.

La interpretación convencional respecto de la mecanización en el sistema de hacienda y del papel de los grandes agricultores en ese proceso presenta una serie de problemas. En primer lugar, es producto de la historiografía agraria de la década de 1970 y comienzos de la de 1980, constituida por un reducido número de trabajos que, al no considerar la información disponible en las fuentes estadísticas, no establecieron las tendencias de la importación y los *stocks* de maquinaria agrícola, elementos de juicio indispensables para determinar el curso y las características distintivas de la mecanización en la agricultura chilena. Al mismo tiempo, esos trabajos solo trataron de manera muy general el período de expansión que la agri-

<sup>3</sup> Bauer, *op. cit.*, 104-106; Silvia Hernández, “Transformaciones tecnológicas en la agricultura de Chile central. Siglo XIX”, en *Cuadernos del Centro de Estudios Socioeconómicos* 3, Santiago, 1966, 1-31.

<sup>4</sup> Cariola y Sunkel, *op. cit.*, 1991, 107-113; Claudio Robles Ortiz, “La producción agropecuaria chilena en la ‘Era del Salitre’ (1880-1930)”, *América Latina en la Historia Económica Revista de Investigación* 32, México, julio-diciembre 2009, 113-136.

<sup>5</sup> Claudio Robles Ortiz, “Expansión y transformación de la agricultura en una economía exportadora: La transición al capitalismo agrario en Chile, 1850-1930”, en *Historia Agraria* 29, Murcia, 2003, 45-80; Félix Briones, *La industria vitivinícola en Chile en el siglo XIX*, tesis para optar al grado de Magíster en Historia, Universidad de Santiago de Chile, 1995.

<sup>6</sup> Claudio Robles-Ortiz, “Agrarian Capitalism and Rural Labour: The Hacienda System in Central Chile, 1870-1920”, *Journal of Latin American Studies* 41:3, Londres, agosto de 2009 (en prensa); y *Agrarian Capitalism in an Export Economy. Chilean Agriculture in the Nitrate Era, 1880-1930*, Ph.D. dissertation, University of California, Davis, 2002.

cultura de Chile central experimentó en las décadas de 1850 a 1880, de modo que la interpretación convencional no es representativa y no puede extenderse a la experiencia de otros sistemas agrarios que se desarrollaron en Chile, como, por ejemplo, la agricultura surgida del proceso de colonización en Llanquihue. Además, su tratamiento de la mecanización agrícola descansa principalmente en información secundaria, como opiniones de observadores extranjeros, en lugar de evidencia procedente de documentación producida por las haciendas y fundos<sup>7</sup>. Esta es, debe notarse, una importante limitación con relación a estudios de una nueva historiografía agraria que, precisamente gracias a un análisis de documentación generada por la operación de las propiedades rurales, ha producido una sólida interpretación revisionista de la hacienda latinoamericana y/o de los “terratenientes”<sup>8</sup>. Más aún, los estudios de la temprana historiografía agraria que han dado lugar a la interpretación convencional sobre el proceso de mecanización en la agricultura chilena anterior a 1930 solo abordaron de manera indirecta la *demand*a de equipo agrícola, asumiendo que la adquisición de maquinaria dependía absolutamente de la decisión de propietarios agrícolas que operaban en un mercado competitivo. Dadas las características de la economía chilena en el período considerado, ese enfoque resulta muy limitado.

Para explicar la capacidad de inversión en innovación tecnológica de un determinado sector empresarial, como los grandes propietarios agrícolas, también se debe considerar la *oferta* de equipo agrícola, así como la estructura y características del mercado, en este caso, el de bienes de capital. Más aún, se debe analizar el mercado en el contexto de la cada vez más compleja economía política, en este caso, de una economía periférica que transitaba hacia el capitalismo. Para este efecto, por economía política entendemos las relaciones de poder y los conflictos de intereses entre los actores sociales, como, por ejemplo, los sectores empresariales, y las presiones por medio de las cuales estos impulsaron sus agendas y buscaron satisfacción a sus demandas en el marco institucional constituido por el Estado a través de la política económica. Así, por ejemplo, en una economía que debía importar la mayor parte de la tecnología, resulta indispensable considerar el impacto de las tarifas aduaneras en la oferta de bienes de capital, para así establecer las

<sup>7</sup> Un mayor desarrollo de la crítica metodológica del tratamiento de la mecanización por parte de esta historiografía agraria, en Robles-Ortiz, *Agrarian Capitalism in an Export...*, op. cit., 155-160.

<sup>8</sup> Ver, entre otros trabajos, Paul M. Hart, *Bitter Harvest: The Social Transformation of Morelos, Mexico, and the Origins of the Zapatista Revolution, 1840-1910*, Albuquerque, University of New Mexico Press, 2005; Roy Hora, *Los terratenientes de la pampa argentina: una historia social y política, 1860-1945*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno de Argentina Editores, 2003 (*The Landowners of the Argentine Pampas: A Social and Political History, 1860-1945*, New York, Oxford University Press, 2001); Vincent Peloso, *Peasants on Plantations: Subaltern Strategies of Labor and Resistance in the Pisco Valley, Peru*, Durham, N.C., Duke University Press, 1999; Samuel Amaral, *The Rise of Capitalism on the Pampas. The Estancias of Buenos Aires, 1785-1870*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998; Simon Miller, *Landlords and Haciendas in Modernizing Mexico, Landlords & Haciendas in Modernizing Mexico: Essays in Radical Reappraisal*, Amsterdam, Centre for Latin American Research and Documentation (CEDLA), 1995; y Alejandro Tortolero Villaseñor, *De la coa a la máquina de vapor: actividad agrícola e innovación tecnológica en las haciendas mexicanas, 1880-1914*, México, Editorial Siglo XXI, 1995.

condiciones concretas en las que operaron los actores sociales, cuyas pautas de inversión explican, junto con otros factores, el desarrollo de procesos de modernización tecnológica complejos, como la mecanización de la agricultura<sup>9</sup>.

Desde esa perspectiva, este artículo analiza las estrategias que la principal asociación de grandes propietarios agrícolas, la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), implementó para impulsar el desarrollo de la mecanización, en el contexto de la economía política y en el mercado de bienes de capital en Chile, entre fines de la década de 1880 y la coyuntura económica inmediatamente posterior al término de la Primera Guerra Mundial, es decir, hasta comienzos de la década de 1920. Este es un estudio de historia institucional y, por lo tanto, aunque se concentra en acciones e iniciativas que la SNA desarrolló para “fomentar” el progreso de la mecanización de la agricultura, no se trata de un estudio de dicho proceso<sup>10</sup>. En primer lugar, el trabajo examina el discurso y el papel de la SNA en el debate sobre la función de la política económica, a propósito de las reformas aduaneras de 1889 y 1897. Así, se explica que en dichas coyunturas esta organización consiguió restablecer y mantener el régimen de exención tributaria a las importaciones de equipo agrícola, el cual consideraba una condición indispensable para facilitar la introducción de maquinaria y, como resultado, la difusión del proceso de mecanización que se había verificado durante la expansión agraria asociada a los ciclos de exportación de trigo, entre 1850 y 1880. Al mismo tiempo, este análisis permite apreciar que la política económica dio lugar a importantes conflictos de intereses entre los sectores empresariales y el Gobierno, lo cual, además, hace evidente que existía un grado de autonomía del Ejecutivo, particularmente en el caso de las autoridades económicas.

A continuación, la segunda sección del trabajo estudia las respuestas de la SNA a la principal consecuencia de su opción por privilegiar la oferta de maquinaria importada por sobre la de la industria metal-mecánica nacional, esto es, la hegemonía de las grandes casas comerciales en el mercado de bienes de capital y, por tanto, de maquinaria e implementos agrícolas. En un mercado que, lejos de ser competitivo,

<sup>9</sup> Entre otros estudios que adoptan esta perspectiva, ver John H. Coatsworth and Jeffrey G. Williamson, “The Roots of Latin American Protectionism: Looking before the Great Depression”, NBER Working Paper 8999, Cambridge, MA., June 2002; Luis Ortega, “Economic Policy and Growth in Chile from Independence to the War of the Pacific”, en Christopher G. Abel & Colin M. Lewis (eds.), *Latin America: Economic Imperialism and the State*, Londres, The Atholone Press, 1985, 147-171; John H. Coatsworth, “Political Economy and Economic Organization”, en Victor Bulmer-Thomas, John. H. Coatsworth and Roberto Cortés-Conde (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America*, Vol. 1: *The Colonial Era and the Short Nineteenth Century*, New York, Cambridge University Press, 2006, 237-274; Nils Jacobsen, “‘Liberalismo tropical’: cómo explicar el auge de una doctrina económica europea en América Latina, 1780-1885”, en *Historia Crítica* 34, Bogotá, 2007, 118-147; Vincent C. Peloso and Barbara Tenenbaum (eds.), *Liberals, Politics and Power: State Formation in Nineteenth-Century Latin America*, Atenas y Londres, University of Georgia Press, 1996; Joseph Love and Nils Jacobsen (eds.), *Guiding the Invisible Hand: Economic Liberalism and the State in Latin American History*, New York, Praeger, 1988.

<sup>10</sup> Para un estudio comprensivo de la mecanización en la agricultura en el período 1840-1930, ver Robles-Ortiz, *Agrarian Capitalism in an Export...*, *op. cit.*, capítulo 3: “Agricultural Mechanization in the Export Economy”, 155-230; y Claudio Robles Ortiz, *Haciendas progresistas y modernización agraria en Chile Central (1850-1880)*, Osorno, Editorial Universidad de Los Lagos, 2007, 125-154.

era bastante conflictivo y tendió a ser dominado por las compañías que distribuían maquinaria procedente de los Estados Unidos, la élite agraria organizada en la SNA implementó diversas estrategias para hacer frente a los problemas en la *oferta* de equipo agrícola. Desde fines de la década de 1880 la SNA ingresó por su cuenta al negocio de maquinaria a través de una “Sección de Encargos”, que permitía adquirir determinados implementos a precios preferenciales para sus asociados. Más importante aún, ante la crisis económica asociada a la Primera Guerra Mundial y la agudización de los problemas en la importación de bienes de capital, la preocupación de la SNA por impulsar la mecanización y la modernización tecnológica dio lugar, a comienzos de la década de 1920, a un intenso debate interno entre quienes optaban por mantener su organización como institución de fomento agrícola y un sector crítico y reformista que planteaba reorganizarla a partir del establecimiento de una compleja “Sección Técnica Agrícola”, que, concentrándose en la importación y distribución en gran escala de equipo agrícola, competiría abiertamente con las compañías extranjeras que dominaban el mercado.

Este análisis demuestra que tras la reorientación del sector agropecuario hacia el mercado interno, después de la Guerra del Pacífico, la SNA continuó activamente ocupada en el fomento de la mecanización y que esta siguió siendo un elemento central de su agenda político-económica. Así también, este examen cuestiona la tesis según la cual los asuntos relativos a la modernización o al fomento de la agricultura habrían dejado de ser preocupación del consejo directivo de la SNA, para concentrarse en los conflictos políticos, y que constituiría una demostración de la transformación de esta institución en un poderoso grupo de presión, como respuesta de la élite terrateniente al advenimiento de la política de masas<sup>11</sup>. Más significativamente, el artículo demuestra que incluso los grandes agricultores debían operar en un mercado de bienes de capital poco competitivo y que esta condición debe considerarse para explicar sus pautas de inversión en innovación tecnológica.

#### LA SOCIEDAD NACIONAL DE AGRICULTURA Y LA POLÍTICA ECONÓMICA: LAS REFORMAS ADUANERAS DE 1889 Y 1897

La Sociedad Nacional de Agricultura fue un influyente grupo de presión en el debate público y en los conflictos de intereses en torno de la política económica implementada en Chile durante la expansión y modernización económica que se verificaron en el período que se extiende entre la Guerra del Pacífico y la Primera Guerra Mundial. Desde su refundación, en 1869, la Sociedad trató de conseguir el

<sup>11</sup> Thomas C. Wright, *Landowners and Reform in Chile. The Sociedad Nacional de Agricultura, 1919-40*, Chicago, University of Illinois Press, 1982, 46; “The Politics of Inflation in Chile, 1888-1918”, en *Hispanic American Historical Review* 53, Duke, 1973, 239-59; y *The ‘Sociedad Nacional Agricultura’ in Chilean Politics, 1869-1938*, Ph.D. dissertation, University of California, Berkeley, 1971. Sobre la SNA, ver también Gonzalo Izquierdo, *Un estudio de las ideologías chilenas. La Sociedad de Agricultura en el siglo XIX*, Santiago, Centro de Estudios Socioeconómicos, 1968; y Jean Carrière, *Landowners and Politics in Chile. A Study of the ‘Sociedad Nacional de Agricultura’*, 1932-1970, Amsterdam, Centre for Latin American Research and Documentation (CEDLA), 1981.

establecimiento de una política de fomento estatal a la mecanización, por medio de un régimen de exención tributaria a las importaciones de maquinaria agrícola, una demanda que planteó en la discusión parlamentaria de las reformas aduaneras implementadas desde mediados del siglo XIX. Al mismo tiempo, hasta la crisis económica de 1874-1878, la Sociedad Nacional de Agricultura defendió el desarrollo de las fundiciones y maestranzas nacionales, que reparaban, adaptaban e incluso fabricaban máquinas basadas en el equipo agrícola importado. Los analistas de la SNA consideraban que la incipiente producción de las fundiciones y maestranzas representaba una oferta alternativa de maquinarias agrícolas, técnicamente más apropiadas a los campos de cultivo de las haciendas chilenas y, en algunos casos, más barata. Más aún, al igual que algunos empresarios del sector metal-mecánico, los analistas agrarios denunciaban que las fundiciones habían sido víctimas de una política económica “rentística”, particularmente evidente en las reformas a las tarifas aduaneras<sup>12</sup>.

Sin embargo, la Sociedad Nacional de Agricultura había conseguido mantener la exención tributaria a la maquinaria agrícola solo hasta la crisis de 1874-1878. La crisis del sector exportador y su impacto en las ya muy deficitarias finanzas públicas llevaron al Gobierno a aumentar los aranceles. A mediados de octubre de 1876, en atención a la “difícil y anormal” situación “por la que atraviesa la Hacienda Pública”, el Gobierno presentó un proyecto de ley que introducía, por un período de 18 meses, un “recargo general” del 10% en los derechos de internación establecidos en la Ordenanza de Aduanas promulgada el 26 de diciembre de 1872. Desde luego, con un déficit estimado por la Comisión de Hacienda en \$ 3 millones para el año fiscal de 1877, el proyecto no era sino un nuevo recurso para enfrentar la reducción de los ingresos fiscales<sup>13</sup>. De manera similar, la reforma aduanera de julio de 1878 consolidó la finalidad primariamente “rentística” de la política económica, si bien introdujo cambios que respondían parcialmente a las demandas “proteccionistas” de diversos sectores empresariales y sociales. En concreto, la nueva ley mantuvo el impuesto general de 25% a las importaciones, pero lo elevó a 35% para más de 150 bienes de consumo (manufacturas) y estableció la exención para las materias primas que se requerían para su fabricación en el país. Al mismo tiempo, estableció un impuesto de 15% a todo tipo de vehículos, a las “máquinas para el fomento de la agricultura, de la minería o de las artes” y a los motores “de cualquiera clase que sean”, así como a las herramientas y repuestos (“piezas para máquinas”)<sup>14</sup>. Aunque el establecimiento de esos aranceles contradecía una de las estrategias más importantes con que pretendía facilitar la difusión de la mecanización agrícola, la Sociedad Nacional de Agricultura pudo volver sobre esa demanda solo a mediados de la década siguiente, una vez superada la crisis económica y gracias a la prosperidad fiscal derivada de la expansión de la nueva economía exportadora articulada en torno de la industria salitrera.

<sup>12</sup> Robles Ortiz, *Hacendados progresistas y modernización...*, op. cit.

<sup>13</sup> “Informe de la Comisión de Hacienda”, *Cámara de Diputados, Sesiones Extraordinarias*, 7a., 30 de octubre de 1876, 104.

<sup>14</sup> Ley N° 397, de 8 de julio de 1878; en Ricardo Anguita y Valerio Quesney, *Leyes promulgadas en Chile desde 1810 hasta 1901 inclusive*, Santiago, Imprenta Nacional, 1902, Vol. II, 443-447.

No obstante, en la década de 1880 la SNA debió representar sus intereses en una economía política más compleja. El debate sobre la política económica estaba directamente condicionado por una creciente presión sectorial y, en particular, por las demandas de tipo protecciónista con las cuales el empresariado industrial, ahora organizado en la Sociedad de Fomento Fabril (1883), buscaba estimular al sector manufacturero<sup>15</sup>. Esta economía política más competitiva y dominada por un amplio movimiento protecciónista podría explicar que, ante el que sería un Gobierno especialmente activo en la formulación de proyectos económicos, como fue el de José Manuel Balmaceda, la Sociedad Nacional de Agricultura planteara sus demandas no solo usando el discurso “protecciónista”, sino también increpando a las autoridades en términos más bien agresivos. Así, en agosto de 1886, el directorio de la SNA emplazó al Gobierno señalando que las medidas de política económica “ideadas por el Ejecutivo son puramente teóricas” y que “sus resultados van a llevarnos a un paseo al país de las ilusiones, si no las acompaña de medidas prácticas, que tiendan a disminuir la importación de artículos similares a los nuestros i a hacer mas económica nuestra producción”. Desde luego, para la SNA esto solo sería posible mediante la implantación de “un régimen decididamente protecciónista”, que permitiera “la creación de industrias nuevas, el desarrollo completo de las que ya se forman i dé empuje a nuestra producción”<sup>16</sup>. En consecuencia, la SNA se había hecho parte de la presión protecciónista general, es decir, de aquel movimiento empresarial que reclamaba una política económica de apoyo al desarrollo de todas las “industrias”. Por ello, el Directorio exigía la “liberación absoluta de derechos para toda máquina, instrumento o artículo destinado a la producción”, porque ello “nos dará economía para la producción i mejorará la condición de los productos”<sup>17</sup>.

Dada la importancia que asignaba a la difusión de la mecanización en la agricultura, la SNA concentró su presión en conseguir que se restableciera la “liberación de derechos” a las importaciones de equipo agrícola. Así, precisó sus demandas solicitando al Gobierno la presentación en el Congreso de un proyecto de ley destinado a “reducir” los derechos de importación sobre “instrumentos i maquinaria agrícola, alambre para enfardelar pasto seco, alambre i remaches para viñas i cercas; material de bodega i jénero para sacos”<sup>18</sup>. La SNA fundamentó esas demandas argumentando que era indispensable facilitar la difusión de maquinaria agrícola para contrarrestar la “escasez de trabajadores”, es decir, la reducción de la oferta abundante de fuerza de trabajo rural, la cual, a su juicio, había sido ocasionada por “la pérdida de brazos en la pasada guerra”. Al mismo tiempo, el directorio de la Sociedad atribuía esa tendencia del mercado laboral al impacto de otros procesos de la expansión de la economía chilena, en particular a la ampliación de la industria salitrera, “por los numerosos centros mineros creados en los últimos años”, así

<sup>15</sup> Wright, *Landowners and Reform in Chile...*, op. cit., 16-19.

<sup>16</sup> Boletín de la Sociedad Nacional de Agricultura (en adelante BSNA), Vol. XVII, N° 20, 1886, 439.

<sup>17</sup> *Idem.*

<sup>18</sup> *Idem.*

como a la emigración de trabajadores rurales que se verificó con la expansión agraria hacia la Araucanía, “por la estensa área de terrenos entregada al cultivo en la rejion sur del pais”. En suma, la exención tributaria a la importación de maquinaria y herramientas agrícolas se justificaba en atención a “la difícil situacion que se ha creado a la agricultura nacional”<sup>19</sup>. Con ese argumento, entonces, en abril y noviembre de 1888, el directorio de la SNA se dirigió formalmente al Gobierno para insistir en la “liberación de derechos”, calificándola como

“una obra salvadora para todas nuestras industrias que hoy atravesan un período verdaderamente desalentador para los agricultores i demás industriales, ocasionado por la falta del primero de los elementos de trabajo, el brazo, que tan fácilmente podría ser reemplazado por las máquinas si estas, por razon de los fuertes derechos de internacion con que están gravadas, no fuera oríjen, por ahora, a hacer imposible su sustitucion entre nosotros”<sup>20</sup>.

Más aún, dada la creciente legitimidad que el discurso proteccionista había alcanzado en el debate público, no es sorprendente que la SNA formulara su propio “programa proteccionista” específico para la agricultura. Entre otras demandas, dicho programa incluía el establecimiento de un impuesto a la importación de productos agropecuarios argentinos, especialmente el ganado, de manera de restringir la competencia a los productores locales. Al mismo tiempo, el directorio de la SNA pretendía que se aprobara, ya no una nueva reforma aduanera, sino una reforma tributaria “a fin de que grave, sobre todo, la estension agrícola del país i cese la desigualdad de ese impuesto”. Además, solicitaba que el Gobierno fomentara con recursos públicos el desarrollo de una corriente de inmigración seleccionada en provecho de la agricultura y que dispusiera la “rebaja de los derechos de aduana para los artículos de las clases obreras, [porque] abaratándoles la subsistencia, sus pretensiones tendrán que disminuir, ocasionando la baja de los salarios”<sup>21</sup>. Finalmente, el programa proteccionista de la SNA estuvo cerca de dar lugar a una movilización semejante al *Primer Congreso Libre de Agricultores*, de 1875, pues, de hecho, se discutió una proposición para convocar a una asamblea similar a aquella, pero el directorio solo acordó designar una comisión especial para “llevar a efecto algunas medidas” tendientes a “mejorar la situación agrícola”<sup>22</sup>. Entre estas, la más significativa fue el primer intento de conseguir la aprobación de un impuesto que gravara la internación del ganado argentino, mediante un proyecto de ley redactado y presentando en la Cámara por uno de sus directores, el diputado Lauro Barros; sin embargo, este debió retirar dicho proyecto a raíz de las movilizaciones sociales populares<sup>23</sup>.

<sup>19</sup> “Sesión del Directorio en 29 de abril de 1888”, *BSNA*, Vol. XIX, Nº 15, 1888, 439.

<sup>20</sup> *BSNA*, Vol. XIX, Nº 15, 1888, 441-442; y “Notas dirigidas al señor Ministro de Industria sobre liberacion de derechos de internacion para maquinaria, herramientas i utiles agricolas”, *BSNA*, Vol. XIX, Nº 29, 1888, 1.005-1.007.

<sup>21</sup> “Sesión del Directorio en 15 de mayo de 1889”, *BSNA*, Vol. XX, Nº 9, 1889, 349-351.

<sup>22</sup> Para un detallado análisis del *Primer Congreso Libre de Agricultores* de 1875, ver Robles, *Hacendados progresistas y modernización...*, *op. cit.*, 28-44.

<sup>23</sup> “Memoria pasada por la Sociedad Nacional de Agricultura al Ministerio de Industria”, *BSNA*, Vol. XX, Nº 11, 1889, 395; y Wright, “The Politics of Inflation...”, *op. cit.*, 51.

Por otra parte, la capacidad de presión de la Sociedad Nacional de Agricultura se potenció gracias a su convergencia de intereses con la Sociedad de Fomento Fabril. En efecto, respecto de la política económica, y especialmente acerca de las tarifas aduaneras, al interior del empresariado industrial organizado en la SFF se había impuesto una posición coincidente con aquella que la SNA había sostenido desde fines de la década de 1860. En este sentido, fue decisiva la gestión de la Sociedad de Fomento Fabril ante la Cámara de Diputados, en junio de 1887, al pronunciarse por medio de un informe sobre la reforma del impuesto de internación, respecto de la cual el Gobierno ya había iniciado el trámite legislativo. La SFF no solo demandó directamente a la Comisión de Hacienda la liberación de todo tipo de máquinas y herramientas, sino que también usó los mismos argumentos de la SNA. Así, señaló que “unos i otros no son artículos de consumo sino de perfeccionamiento del trabajo humano”, cuyo “uso ha significado siempre desarrollo de la riqueza pública”. En consecuencia, agregaba la nota de la SFF, “no siendo, por lo tanto, justo encarecer o dificultar su consumo, se debe favorecer su importación, quitándoles todo derecho de aduana”<sup>24</sup>. Incluso más, hacia fines de la década de 1880 la convergencia entre ambas organizaciones empresariales también incluía su oposición a la demanda de protección por parte del empresariado del sector metal-mecánico, el cual ahora era un componente secundario del sector industrial. Desde el punto de vista de la SNA y de la SFF, el aumento de las importaciones de maquinaria que querían promover con la “liberación de derechos” no representaba competencia alguna para la industria metal-mecánica nacional, dado que la participación de las fundiciones en el mercado de maquinaria agrícola era mínimo. El informe de la SFF representó ese punto de vista señalando que:

“las fundiciones que existen en el país, están basadas en la compostura de las máquinas importadas, de tal modo que las facilidades para su importación no las perjudicarán. Es ciertos que hai algunas que fabrican arados i puntas de arado, de un solo tipo; pero como los nuevos cultivos que es necesario fomentar en la agricultura exijirán variedades de arados, no es posible dejarlos gravados”<sup>25</sup>.

Finalmente, la presión y los argumentos “proteccionistas” de ambas organizaciones empresariales encontraron un ambiente propicio en la favorable situación económica y financiera derivada del crecimiento de la industria salitrera. Los cuantiosos ingresos fiscales generados por los impuestos aduaneros habían permitido esa “situación holgada al Erario Nacional”, en atención a la cual el gobierno de Balmaceda había presentado un nuevo proyecto de reforma aduanera. Según se desprende de la fundamentación del proyecto de ley, el Gobierno compartía una concepción pragmática de la política económica y consideraba válida la implementación de medidas proteccionistas solo para impulsar el crecimiento de actividades económicas ya consolidadas. Así, en el proyecto de ley que presentó en junio de 1889, el Gobierno

<sup>24</sup> “Informe sobre el impuesto de internación”, *Boletín de la Sociedad de Fomento Fabril* (en adelante *BSFF*), Vol. IV, N° 7, 1887, 325.

<sup>25</sup> *Idem*.

declaró que pretendía “perfeccionar” un impuesto que siempre había sido “prudente i moderadamente proteccionista” de las industrias “que tienen vida natural en el país”, así como ajustar el régimen tributario a una situación que era muy distinta a la que había experimentado el país durante la crisis económica. En palabras del Ejecutivo, la reforma aduanera respondía, entonces, al hecho de que

“Desde el año 1878, en que se dictó la lei del impuesto sobre la internación de mercaderías, hasta la fecha, las condiciones económicas i financieras del país han variado considerablemente, i es bien sabido que este impuesto debe amoldarse en cuanto sea posible a dichas condiciones para no embarazar el progreso del país, i para estimular en cierta medida de prudencia el desarrollo de la industria nacional [...] Por vía de protección a nuestra industria ha señalado mayor gravamen a los artículos similares a los que se producen en el país, i liberación de derechos a las materias primas i a ciertas maquinarias. Se trata ahora de revisar i perfeccionar ese régimen, procurando al mismo tiempo la simplificación del impuesto i una mayor regularidad en su percepción”<sup>26</sup>.

En realidad, el Gobierno concebía la proyectada reforma del “impuesto de internación” como una serie de cambios sustantivos en las tarifas aduaneras y, en consecuencia, en la política económica. El proyecto de ley contemplaba un aumento de hasta 40% y 50% en los derechos de importación de una serie de “artículos de lujo i ciertos similares”, lo cual, a su vez, permitiría reducir a solo un 10% el impuesto que gravaba “muchos artículos de primera necesidad i a las herramientas”. Con respecto a la maquinaria, el cambio que se pretendía era drástico, pues el proyecto consultaba “hacer estensiva a todas las maquinarias una casi total liberación de derechos”, de manera que pagaran solamente un 1% “para costear el gasto que origina su examen, movimiento i anotación”<sup>27</sup>. Sin embargo, en lugar de la reforma general del “impuesto de internación”, en agosto de 1889 la Cámara de Diputados y el Senado aprobaron un proyecto específico que declaraba libres de derechos de internación todas las “Máquinas, artificios i aparatos para el uso de la agricultura, la minería, las artes, los oficios i las industrias”<sup>28</sup>. Con ello, la Sociedad Nacional de Agricultura recuperaba el régimen de exención tributaria para el equipo agrícola, una condición que consideraba indispensable para la mayor difusión del proceso de mecanización en la agricultura, una innovación tecnológica que había fomentado por ya dos décadas, como parte significativa de sus esfuerzos por impulsar su proyecto de modernización de la “agricultura nacional”<sup>29</sup>.

En efecto, la participación de la SNA en el debate sobre la política económica y, específicamente, en la reforma aduanera de 1889, respondía a una postura que enfatizaba la necesidad de innovar y aumentar la eficiencia del sector agropecua-

<sup>26</sup> “Mensaje de S. E. el Presidente de la República y Proyecto de Ley de Reforma del Arancel Aduanero”, *Cámara de Diputados, Sesiones Ordinarias*, 31a., 15 de junio de 1889, 26-31.

<sup>27</sup> *Idem*.

<sup>28</sup> Ricardo Anguita, *Leyes promulgadas en Chile. Desde 1810 hasta el 1 de junio de 1912*, Santiago, Impr. Litogr. i Encuadernación Barcelona, 1913, 105; BSNA, Vol. XX, Nº 18, 1889, 670-671; y *Cámara de Senadores. Sesiones Ordinarias*, 26a, 26 de agosto de 1889, 261-265.

<sup>29</sup> Sobre el proyecto de modernización en función del cual se constituyó la SNA en 1869, ver Robles, *Hacendados progresistas y modernización... op. cit.*, 7-26.

rio. Al respecto, Thomas Wright ha señalado que el “proteccionismo” de la SNA se limitaba a la demanda de establecer un impuesto al ganado argentino y obedecía a la necesidad de reactivar a un sector visiblemente estancado desde fines de la década de 1880, en la medida en que la declinación de las exportaciones no era compensada por el crecimiento de la demanda interna<sup>30</sup>. Sin embargo, esa interpretación merece ser discutida. En realidad, en términos de sus demandas de política económica, los círculos directivos de la Sociedad debatieron dos estrategias principales: por una parte, aquella según la cual la protección debía hacerse efectiva por medio de impuestos a la importación de productos extranjeros similares a los que se producían en el país, y que se expresó en el intento de bloquear la importación de ganado argentino; y por otra, aquella que suscribía un proteccionismo pragmático en el marco de la política económica librecambista y que, como se ha expuesto, orientó la exigencia de liberación de derechos a la maquinaria importada. Mientras que la primera enfrentaba la objeción de provocar el alza de los precios y así terminaba de convertir a los terratenientes en los peores enemigos de las clases populares, la segunda podía fundar su legitimidad, precisamente, en razón de lo contrario, pues, se sostenía, contribuiría a aumentar la producción. Como argumentó un analista de la SNA en el *Boletín*, “toda carestía del ganado beneficia únicamente al criador, i como este gremio es sumamente reducido en relación a la masa jeneral de los agricultores, el beneficio que se obtendría seria para pocos en perjuicio de los muchos del mismo gremio”. Por el contrario, observó, “disminuyendo los costos, se beneficia al productor i al consumidor”; de manera que, agregó, “para esto pidamos al Estado que disminuya los derechos de toda máquina, herramienta i materia prima que nosostros podamos elaborar con provecho”, porque “esta es la protección racional, a que todo el mundo puede dar sus sufrajos i que consulta el interés de los particulares i del Estado; la otra es anti-económica i perjudicial”<sup>31</sup>.

Así, el desistimiento por parte de la SNA de conseguir la aprobación del impuesto al ganado argentino y la prioridad asignada a la exención tributaria a la maquinaria importada, fueron el resultado de la intensa competencia de intereses entre sectores empresariales que caracterizó a la coyuntura previa a la reforma aduanera de 1889. Esa definición expresó, también, la mayor fuerza relativa de sectores “progresistas” al interior de la Sociedad, para quienes la intensificación de la mecanización era un eje estratégico de su proyecto modernizador y la exención tributaria uno de los requisitos para su realización. Era una apuesta a favor de la viabilidad de la reactivación de la agricultura, a partir de los beneficios que se derivarían del eventual aprovechamiento de semejante medida “proteccionista” por parte de los terratenientes. Asumiendo que sin recargos tributarios se abarataría la adquisición de maquinaria, la Sociedad entendía haber dado un paso fundamental para solucionar un problema que, a su juicio, era uno de los más importantes obstáculos al crecimiento

<sup>30</sup> Wright, *Landowners and Reform in Chile...*, op. cit., 18-19.

<sup>31</sup> D. O. V., “El proyecto de reforma de la tarifa de aduanas en relación a la agricultura”, *BSNA*, Vol. XX, N°14, 1889, 528-530.

del sector. En esa perspectiva, en septiembre de 1889, es decir, a un mes de promulgada la exención tributaria a cuya aprobación el directorio de la SNA había contribuido directamente, las expectativas de esa organización respecto del futuro del sector eran bastante optimistas. En opinión de uno de sus analistas:

“El impulso que va a recibir cuando comience a aprovecharse la agricultura de las ventajas que dicha lei acuerda, compensará de sobra las pérdidas sufridas en los últimos años, favoreciendo la producción agrícola i poniéndola a salvo de los embarazos creados por la escasez de brazos i la consiguiente alza de los salarios. Las máquinas e instrumentos agrícolas vendrán a reemplazar la deficiencia orijinada por la falta de trabajadores, a la vez que efectuarán un trabajo mas completo i mas rápido. Las cosechas no tendrán ya que estar sometidas á las eventualidades de la situación que ahora atravesamos”<sup>32</sup>.

En adelante, la Sociedad Nacional de Agricultura concentró sus gestiones en conseguir que se mantuviera la exención tributaria a las importaciones de maquinaria y equipo agrícola. Sin embargo, a diferencia de las reformas adoptadas antes de la Guerra del Pacífico, en las reformas aduaneras implementadas después de 1889 debió enfrentar la presión del empresariado industrial que, a través de la Sociedad de Fomento Fabril o por gestión directa de los propios industriales, exigió que la protección a la industria nacional se hiciera extensiva también a la rama metal-mecánica. Su inicial defensa de las fundiciones nacionales dio paso, según fuera el contenido de la coyuntura, a la confrontación con esos industriales, o a la colaboración con la SFF. La reforma aduanera de 1897 fue, precisamente, una de esas instancias de conflicto entre ambas organizaciones empresariales.

En el contexto de la crisis económica asociada a la ley de conversión metálica de 1895, la reforma aduanera de 1897 fue determinada más por la necesidad de evitar la disminución de los ingresos fiscales, que por las crecientes demandas de medidas proteccionistas para fomentar el desarrollo del sector industrial. La previsible reducción de los ingresos fiscales era consecuencia de la menor recaudación proyectada por concepto de derechos de internación, una vez expirado el plazo de vigencia de la ley que los había recargado desde mayo de 1893. Además, dado que la ley de 11 de febrero de 1895 había introducido una unidad monetaria distinta, el avalúo de las mercaderías, base para la determinación del impuesto que debían cancelar, se expresaría ya no en pesos de 38 sino de 18 peniques. Dadas esas modificaciones, hacia mediados de 1896 los cálculos del Gobierno indicaban que la reducción del producto de ese impuesto podía “estimarse como en el tercio de su valor total”<sup>33</sup>. Por esta razón, sin alterar las tasas de 35, 25 y 15% existentes, el proyecto de reforma del arancel aduanero que el Ejecutivo presentó al Congreso

<sup>32</sup> BSNA, Vol. XX, N°18, 1889, 671.

<sup>33</sup> “Mensaje presidencial y proyecto de ley de reforma de los derechos de aduana”, *Cámara de Diputados, Sesiones Extraordinarias*, 55a., 21 de enero de 1896 (período legislativo de 1895), 806; “Informe de la Comisión Especial de la Cámara de Diputados”, *Cámara de Diputados, Sesiones Ordinarias*, 39a., 11 de septiembre de 1896, 628-637.

consistía más bien en una “revisión o reforma de la clasificación de las mercaderías”, con la cual se pretendía, por una parte, “evitar que el conjunto del impuesto de internación quedara totalmente reagravado por causa de la nueva tarifa, o que esta diera lugar a un menoscabo en el rendimiento de las aduanas”; y, por otra, “conservando la base del actual rendimiento de estas, fomentar el desarrollo de la industria nacional”. Para conciliar ambos propósitos, manteniendo un impuesto general de 25%, el proyecto consultaba el aumento de los derechos de internación para los artículos “de fácil producción en el país” (en algunos casos hasta un 60% *ad valorem*), así como la reducción o la completa liberación de aquellos cuya más amplia introducción se consideraba indispensable para “fomentar la producción nacional”. En ese concepto, en lo que respecta a la provisión de medios de producción importados, la principal modificación no era relevante, pues, consistía en un gravamen de solo un 5% sobre las “máquinas i aparatos para el uso de la agricultura, la minería, las artes, los oficios i las industrias”<sup>34</sup>.

Antes de someter el proyecto a debate, la Cámara de Diputados designó una comisión especial encargada de informarlo; la cual, a su vez, concluyó por acogerlo sin mayores modificaciones<sup>35</sup>. De esa forma, la discusión se remitió prácticamente al proyecto original, cuya elaboración había correspondido a una comisión designada por el Gobierno y en la que se había consultado la participación, entre otras organizaciones empresariales, de la propia Sociedad Nacional de Agricultura<sup>36</sup>. Por esta razón, salvo algunas discrepancias específicas, su reacción fue de aprobación. De hecho, en sus “Observaciones”, presentadas formalmente en noviembre de 1896, avanzado el trámite legislativo, ni siquiera hizo mención al nuevo gravamen sobre la maquinaria, que ya había sido aprobado en la discusión general. Esa actitud obedecía no solo al monto reducido del impuesto, sino, más decisivamente, a su apreciación negativa respecto de la capacidad de las industrias del sector metal-mecánico para producir maquinaria y equipo agrícola. Así argumentó, por ejemplo, al demandar la eliminación del impuesto de 5% al alambre, del que señaló era “un artículo de primera necesidad [...] para la industria de pasto aprensado i para la viña que dia a dia adquiere mayores proporciones”. A su juicio, el impuesto agravaría un problema evidente en relación a este insumo, como era el hecho que “no hai en la actualidad en el país alguna fábrica que lo produzca”<sup>37</sup>.

Sin embargo, en el debate de este proyecto de reforma aduanera, la posición del empresariado industrial fue radicalmente opuesta a la de la SNA. En defensa de las fundiciones nacionales, la Sociedad de Fomento Fabril ejerció una intensa presión sobre el Congreso a fin de que se gravara la importación de una serie de implemen-

<sup>34</sup> “Mensaje presidencial y proyecto de ley de reforma de los derechos de aduana”, *Cámara de Diputados, Sesiones Extraordinarias*, 55a., 21 de enero de 1896 (período legislativo de 1895), 807.

<sup>35</sup> “Informe de la Comisión Especial de la Cámara de Diputados”, *Cámara de Diputados, Sesiones Ordinarias*, 39a., 11 de septiembre de 1896, 628.

<sup>36</sup> Ver por ejemplo, “Sesiones del Directorio, en 4 de mayo de 1896”, *BSNA*, Vol. XXVII, Nº 10, 1896, 315; y “Proyecto de Reforma del Impuesto de Internación. Informe presentado al señor Superintendente de Aduanas por las Sociedades de Fomento Fabril, de Agricultura, de Minería i de Viticultores”, *BSFF*, Vol. XIII, Nº 2, 1896, 37-44.

<sup>37</sup> *BSNA*, Vol. XXVII, Nº 23, 1896, 720-722.

tos destinados a la agricultura. Así, una vez aprobado el proyecto por la Cámara de Diputados, representó su disconformidad con la modificación introducida por el Senado, tendiente a incluir entre las mercaderías libres de derechos los arados, cultivadores, puntas para arados, rastras y rastrillos. Su argumento era que, al contrario de lo que sostenía la SNA, “todos estos artículos son producidos corrientemente i en mui buenas condiciones por nuestras fundiciones i fábricas de máquinas”. En consecuencia, la SFF consideraba que la exención tributaria no solo era inconsistente con el desarrollo alcanzado por las industrias metal-mecánicas, sino que también representaba una injusticia, ya que

“esta industria es la que se encuentra en situación más desfavorable respecto de los derechos de aduana, porque lejos de recargarse los productos similares extranjeros con un impuesto protector están gravados [en el proyecto en discusión] con derechos inferiores al 25%, que es el normal para toda clase de mercaderías. No parece, pues, equitativo despojar a las fábricas de maquinaria hasta de los artículos que producen a bajo precio i en cantidades suficientes para abastecer el consumo”<sup>38</sup>.

En realidad, la Sociedad de Fomento Fabril expresaba la posición de un amplio movimiento proteccionista, en el que convergían diversas instituciones de fomento, empresarios industriales y sectores de trabajadores. Por ello, la demanda de la SFF fue apoyada por otras organizaciones y contó con un respaldo político explícito en el Congreso. El Centro Industrial y Agrícola, por ejemplo, también solicitó al Senado que mantuviera esos artículos con el impuesto de 15% aprobado ya por la Cámara, porque “no es, por otra parte, un gran impuesto i significa bien poco si se considera que a su sombra puede prosperar esta industria, dar trabajo a muchos operarios i liberar al país de un fuerte tributo al extranjero”<sup>39</sup>. En cuanto al impuesto a la maquinaria, la gestión del empresariado industrial apuntó a obtener el apoyo directo de determinados parlamentarios, a través de la presentación de diversos informes y solicitudes. En efecto, antes de que se iniciara el debate del proyecto de ley, el senador Guillermo Matta solicitó que al discutir cada artículo se leyieran las indicaciones de la Sociedad de Fomento Fabril, a fin de que el Senado pudiera tenerlas en cuenta<sup>40</sup>. Por su parte, durante la discusión del artículo 4°, el senador por Biobío, Joaquín Santa Cruz, inició su intervención señalando que, efectivamente, diversos sectores habían exigido que la comisión del Senado acordara mantener el arancel del 15% a la maquinaria. Se refería a “informaciones de la Sociedad de Fomento Fabril i de sociedades de fundidores i obreros mecánicos del país”, las cuales, agregó, habían sido consideradas en la citada comisión. Por ello, Santa Cruz decidió “formular indicación para que algunos artefactos que se fabrican en el país se incluyan en esta nomenclatura i queden gravados con el 15%”<sup>41</sup>. Significa-

<sup>38</sup> “Nota de la Sociedad de Fomento Fabril al Presidente del Senado”, *Cámara de Senadores, Sesiones Extraordinarias*, 12a., 8 de noviembre de 1897, 357.

<sup>39</sup> *Cámara de Senadores, Sesiones Extraordinarias*, 13a., 9 de noviembre de 1897, 408.

<sup>40</sup> *Ibid.*, 413.

<sup>41</sup> *Cámara de Senadores, Sesiones Extraordinarias*, 21a., 22 de noviembre de 1897, 654-655.

tivamente, su fundamentación para esta proposición no hacía más que reiterar los argumentos de los solicitantes:

“en la presentación elevada a la Cámara por diversas fábricas i maestranzas, se hace ver que en Chile se trabaja la mayor parte de las maquinarias i aparatos para las distintas industrias i que no es justo que se imponga solamente el 5% de derechos de importacion a artículos que se fabrican en el país. Considero necesario ayudar a una industria que surge floreciente entre nosotros i que hai razón para gravar esos artículos con el 15% [pues] creo que seria perjudicial para nuestro desarrollo industrial gravarlos con un impuesto menor”<sup>42</sup>.

En definitiva, el empresariado industrial había logrado situar el problema del desarrollo de las industrias metal-mecánicas en el centro de la discusión político-económica. El movimiento proteccionista buscaba impulsar su desarrollo, por ejemplo, encareciendo los artículos importados que representaban una competencia directa para esas industrias. Sin embargo, respecto de la capacidad productiva de las fundiciones nacionales se impuso finalmente la opinión de aquellos sectores que, como la Sociedad Nacional de Agricultura, consideraban que esos establecimientos no estaban en condiciones de asegurar una oferta de maquinaria de calidad y precios más convenientes que la procedente del extranjero y que, por consiguiente, no se justificaba encarecer más aún su importación por medio de impuestos “protectores” más elevados. En virtud de que esa opinión también se impuso en el Congreso, la maquinaria importada se mantuvo exenta del pago de derechos de internación. Con esa medida concluía el conflicto entre los terratenientes que habían optado por privilegiar su importación y aquel sector del empresariado industrial dispuesto a defender y, mejor aún, ampliar su capacidad para producirla.

Sin embargo, la opción de la SNA en el sentido de privilegiar la oferta externa de equipo agrícola pronto demostraría ser una estrategia problemática. A medida que las fundiciones y maestranzas se veían limitadas a una producción de baja complejidad, constituida básicamente por herramientas y vehículos, pero no por máquinas y motores, las grandes casas comerciales extranjeras tendieron a monopolizar la oferta de maquinaria y equipo agrícola. Así lo comprobaría la propia Sociedad Nacional de Agricultura, al tratar de impulsar la innovación tecnológica en un mercado dominado por los importadores y distribuidores.

#### UN MERCADO CONFLICTIVO: AGRICULTORES VERSUS IMPORTADORES

Las grandes compañías comerciales extranjeras, también conocidas como “casas de comisión”, dominaban el mercado de bienes de capital en Chile y, desde luego, controlaban casi por completo la oferta de equipo agrícola. Aunque la mayor parte de sus operaciones estaba asociada a la minería y, en menor medida, al

<sup>42</sup> *Idem.*

sector industrial, las *commission houses* también importaban y distribuían diversas líneas de equipo agrícola. No obstante, sus negocios en el sector agropecuario eran mucho más complejos que la sola venta de implementos. En efecto, esas compañías trataban con los agricultores en una relación crediticia en dos sentidos principales: por una parte, adelantaban equipo y otros insumos, así como una variedad de bienes de consumo; y por otra, comercializaban la producción agropecuaria mediante el sistema de consignación. De esta manera, las compañías comerciales actuaban como los primeros mayoristas en la larga cadena que existía entre agricultores y consumidores. Incluso, como otra expresión de su creciente control del comercio agrícola, algunas de esas compañías eran propietarias de grandes industrias molineras. En suma, como observara Frank von Motz, el experto del *Department of Trade* de los Estados Unidos enviado a Chile en 1917 a estudiar el mercado de implementos agrícolas, “las grandes compañías importadoras son muy poderosas y [...] en la práctica la mayoría de ellas son los banqueros de los clientes con que tratan”<sup>43</sup>. Hacia 1910 estas compañías se habían extendido por todo el país, estableciendo oficinas en todas las ciudades de importancia. Esta expansión era, precisamente, una de las bases de su posición hegemónica en el mercado. Esto porque, “como norma”, señala Von Motz, “no hacen acuerdos de representación con distribuidores locales para la venta de sus productos en los puntos secundarios de comercialización”, sino que operan directamente a través de sus propias sucursales. Más aún, todas las compañías comerciales extranjeras tenían “un considerable negocio de ventas por correo”, el cual también contribuía a su control del mercado. De esta manera, “en vista de su poder y posición dominante en el comercio del país”, comentaría el experto Von Motz, “se puede decir que otras empresas no están preparadas para entrar al mercado y competir con ellas”. Ese era el caso porque, entre otras razones, cada una de las grandes compañías importadoras tenía normalmente de 10 a 15 oficinas sucursales repartidas en las ciudades más importantes del país<sup>44</sup>.

En consecuencia, las empresas importadoras-exportadoras extranjeras tenían un control decisivo en la oferta de maquinaria, herramientas, repuestos y otros insumos para el sector agropecuario chileno. De acuerdo a Frank von Motz, aunque la estructura creada por esas compañías y sus sucursales en provincias no constituía formalmente un oligopolio, y “no se habían hecho acuerdos para fijar los precios o las condiciones de las ventas”, sí existía un importante grado de concentración del mercado, porque “solo cinco de las firmas más importantes de este tipo venden la mayoría del equipo agrícola que es requerido por los agricultores chilenos”. Más importante incluso, el experto estadounidense constató que los importadores estaban en condiciones de establecer las condiciones de comercialización a sus clientes, por medio de los sistemas de crédito que empleaban en sus operaciones. Esto porque era

<sup>43</sup> Frank. H. von Motz, *Markets for Agricultural Implements and Machinery in Chile and Peru*, Washington, Government Printing Office, 1917, 39 (la traducción es nuestra).

<sup>44</sup> *Idem*.

“prácticamente imposible para una empresa establecerse y comercializar sus productos únicamente en términos de ventas directas, los precios son altos en comparación con los de otros países de Sudamérica [porque] en Chile el importador extiende crédito a un gran número de agricultores, les abastece de todo tipo de productos importados [e] incluso los implementos menores son vendidos con sistemas de pago a largo plazo, y esto tiende a aumentar el precio para el comprador”<sup>45</sup>.

Una de las principales preocupaciones de los agricultores chilenos era el excesivo recargo de los precios del equipo agrícola. En efecto, desde la SNA algunos agricultores habían discutido este problema mucho antes de la visita de Frank von Motz al país. En 1902, por ejemplo, Teodoro Schneider, el redactor jefe del *Boletín* de la SNA y uno de sus más prominentes analistas, afirmaba que en la práctica las casas comerciales habían establecido un “monopolio”, a causa del cual algunas de ellas podían cobrar una comisión de hasta \$ 500 por la venta de una trilladora<sup>46</sup>. Incluso más, el asunto dio lugar a fuertes reacciones por parte de miembros de la élite agraria. Como era habitual cuando se enfrentaban a problemas que afectaban directamente sus intereses, los grandes terratenientes recurrieron a su influencia en el Congreso, presionando por ayuda estatal para la “agricultura nacional”. En el caso concreto del “monopolio” existente en el mercado de maquinaria, sus representantes llevaron a cabo, aunque sin éxito, diversas iniciativas para conseguir préstamos del Gobierno, con la finalidad expresa de que las sociedades agrícolas pudieran importar directamente maquinaria e implementos. Este fue el caso especialmente durante la crisis derivada del impacto de la Primera Guerra Mundial en el comercio internacional, una coyuntura en la que el mercado de medios de producción se redujo a su mínima expresión, a causa de la disminución de las importaciones. Así por ejemplo, a fines de 1918, y tras señalar que entre las “graves dificultades” que obstaculizaban el desarrollo de la agricultura, la “más perturbadora” era “el encarecimiento de la maquinaria, repuestos, útiles de labranza i sacos, artículos que hoy día se espenden en el comercio a precios que no guardan relación con el costo”, y señalar “la circunstancia agravante de que en muchas ocasiones no se encuentran en plaza”, el diputado Eleazar Lezaeta presentó en la Cámara un proyecto de ley que solicitaba el uso de recursos públicos para hacer frente a las restricciones del mercado. En virtud de dicho proyecto, se autorizaba al Presidente de la República, por el término de dos años, “para invertir” hasta dos millones de pesos a fin de facilitar en calidad de “préstamos a la Sociedad Nacional de Agricultura, a la Sociedad Comercial de Agricultores i demás análogas que tengan personalidad jurídica” los fondos necesarios para que “puedan importar al país i vender a los agricultores e industriales maquinarias i repuestos, útiles de labranza, herramientas i sacos, al precio de costo”<sup>47</sup>.

Otro de los principales problemas del mercado de maquinaria agrícola era la posición dominante de las empresas comerciales que tenían la representación de las

<sup>45</sup> Von Motz, *op. cit.*, 24, 38.

<sup>46</sup> BSNA, Vol. XXXIII, N° 22, 1902, 566.

<sup>47</sup> Cámara de Diputados, *Sesiones Extraordinarias*, 50a., 13 de diciembre de 1918, 1214-1215.

grandes fábricas de Estados Unidos. Las sociedades agrícolas se quejaban de que, gracias a su control del mercado, las empresas estadounidenses restringían la competencia y limitaban la variedad de los *stocks* en oferta. De acuerdo a Teodoro Schneider, como política habitual “las casas especiales que se ocupan del comercio de maquinaria agrícola no se resuelven las más veces a la introducción de nuevas máquinas”, sino que “se dedican al comercio de un corto número de tipos adoptados desde tiempo atrás por los agricultores”<sup>48</sup>. De hecho, al momento de comenzar la crisis económica derivada de la Primera Guerra Mundial, la gran mayoría de la maquinaria vendida en Chile consistía en marcas y modelos de fabricantes estadounidenses, hecho que era otra manifestación de la posición comercial dominante que Estados Unidos había alcanzado en América Latina en las décadas finales del siglo XIX<sup>49</sup>. La coyuntura crítica asociada a la Primera Guerra Mundial marcó la culminación de ese proceso, al reducir la participación de la maquinaria de fabricación inglesa a unas pocas líneas de equipo agrícola y, virtualmente, eliminar la competencia de los implementos de fabricación alemana. El agente comercial Von Motz no solo comprobó en terreno esta situación, señalando que “la mayoría de los implementos importados a Chile son de fabricación americana”, sino que también constató la existencia de una articulación directa entre los grandes fabricantes y las casas comerciales estadounidenses, pues “la gran mayoría del equipo es vendido directamente al importador por las agencias comercializadoras de los fabricantes”<sup>50</sup>. El dominio del mercado de equipo agrícola por parte de los fabricantes estadounidenses y sus distribuidores era una tendencia que difícilmente podía alterarse. En 1925, un estudio del representante comercial británico en Chile estimaba que las importaciones de los Estados Unidos constituyan el 60% del total y atribuía ese hecho a una combinación de factores financieros y técnicos. Los fabricantes estadounidenses tenían representación comercial por parte de la mayoría de las empresas importadoras y podían proporcionar créditos a más largo plazo que sus competidores europeos. Al mismo tiempo, las características técnicas de los principales cultivos de la agricultura chilena no eran muy diferentes de los de las regiones productoras de cereales en Estados Unidos, por lo que, comentaba el informe, necesitaban “poca o ninguna modificación para el mercado chileno”. Más aún, los fabricantes mantenían en el país “expertos representantes, cuya tarea era proporcionar consejo y asistencia técnica a sus agentes locales”<sup>51</sup>.

La élite agraria implementó diversas estrategias para hacer frente a los problemas en la oferta de maquinaria e implementos que se derivaban de la hegemonía de las compañías extranjeras en el mercado de equipo agrícola. Así, es significativo

<sup>48</sup> BSNA, Vol. XXXIII, N° 22, 1902, 566.

<sup>49</sup> Paul Drake, *The Money Doctor in the Andes: The Kemmerer Missions, 1923-1933*, Durkam, Duke University Press, 1989; Rory Miller, *Britain and Latin America in the nineteenth and twentieth centuries*, London and New York, Longman, 1993; Steven C. Topik and Allen Wells (eds.), *The Second Conquest of Latin America. Coffee, Henequen, and Oil during the Export Boom, 1850-1930*, Austin, University of Texas Press, 1998.

<sup>50</sup> Von Motz, *op. cit.*, 38.

<sup>51</sup> E. Murray Harvey, *Economic Conditions in Chile*, London, Department of Overseas Trade (U.K.) H. M. Stationery Office, 1930, 45.

que la principal organización de agricultores, la Sociedad Nacional de Agricultura, intentara ingresar al negocio de equipo agrícola estableciendo su propia agencia comercial y que, cuando esta iniciativa fracasara, demandara activamente que el Gobierno tomara a su cargo la introducción de maquinaria agrícola al país. La SNA empezó a comercializar implementos agrícolas a fines de la década de 1880, creando la llamada “Sección de Encargos”, con fondos proporcionados por el Gobierno de José Manuel Balmaceda. Este financiamiento estatal a dicha iniciativa no debe extrañar, proviniendo de una administración caracterizada por un discurso económico nacionalista y, tal vez más importante en términos de efectos prácticos, encabezada por un mandatario que pertenecía a una prominente familia de grandes agricultores.

El objetivo principal de la “Sección de Encargos” era ofrecer un servicio de importación directa de herramientas, máquinas y sus repuestos, tanto en forma preferencial para sus socios, como en condiciones similares a las del mercado para el público en general. De acuerdo con estimaciones de la SNA, la inicialmente exitosa actividad de la “Sección Comercial” había inducido a las empresas importadoras a reducir los precios de mercado. Sin embargo, pronto enfrentó problemas de financiamiento, incluso para operar como simple intermediaria en la adquisición de herramientas. En 1899 el directorio de la SNA solicitó recursos adicionales al Gobierno, porque, “a consecuencia de los escasos fondos de la Sociedad, no puede esta atender ni siquiera medianamente los pedidos de los agricultores”. Aunque en noviembre de 1900 el Directorio informaba que en las gestiones realizadas ante el ministro de Hacienda y el presidente del Senado había encontrado “la mejor disposición respecto a la solicitud de dinero por parte de la Sociedad para el encargo de herramientas agrícolas”, la comisión mixta de Presupuesto del Congreso rechazó esa petición<sup>52</sup>. Sin embargo, a pesar de las dificultades financieras, los directores de la SNA consideraban que las operaciones de la “Sección de Encargos” aumentarían, porque los agricultores se verían obligados a invertir cada vez más en equipo agrícola, ya que “la falta de brazos, que de año en año va haciendo más notable”, tenía como resultado hacer “más dispendiosos los trabajos del campo”. Así, señalaban con optimismo que “se puede predecir sin temor de equivocarse que el encargo de maquinaria agrícola tomará un incremento considerable en los años venideros”, agregando que “la prueba más palmaria de lo que aseveramos es que, tan pronto como se agota un artículo de los que se venden por conducto de la Sociedad, este sube de valor en el acto en el comercio en un 25 a 30%”<sup>53</sup>. A juzgar por las medidas adoptadas, los problemas financieros eran producto del incumplimiento de quienes hacían solicitudes que no concretaban. La SNA llamó entonces a los interesados a registrarlas con responsabilidad, pues así “no se dejarán arrastrar por una variedad sin objeto, al consignar esos datos, lo cual los llevaría a englobar las sumas i a hacer incurrir a la comisión en errores insubsanables”<sup>54</sup>.

<sup>52</sup> BSNA, Vol. XXXI, N° 4, 1900, 66; Sesiones del Directorio, BSNA, Vol. XXXI, N° 6, 1900, 107; BSNA, Vol. XXXI, N° 9, 1900, 167.

<sup>53</sup> BSNA, Vol. XXXI, N° 41, 1900, 920-921.

<sup>54</sup> BSNA, Vol. XXXII, N° 19, 1901, 355.

Aunque la escala de sus operaciones era modesta, el así también llamado “servicio de encargos” efectivamente facilitó la introducción de equipo agrícola. La SNA consideraba que era una alternativa más conveniente para los agricultores, porque, a diferencia de las compañías comerciales, que importaban una variedad reducida de equipo agrícola, “ha importado hasta la fecha, corriendo los riesgos consiguientes, numerosas herramientas desconocidas en el país hasta ese entonces, i cuyos resultados han sido por demás beneficiosos”<sup>55</sup>. Más aún, considerando que, como aducían, “la mayor parte de nuestros artículos, con ser de primera calidad, han podido venderse con una diferencia hasta de 50 por ciento en algunos casos con relación al precio corriente de plaza”<sup>56</sup>. Además, la SNA proyectaba ampliar la cobertura de la Sección, extendiendo el trato preferencial que daba a sus socios a los de la Sociedad Agrícola del Sur, de Concepción. Esto, pues los directores consideraban que “para la región Sur la economía consiguiente es relativamente mayor que para nosotros, porque allá está mucho más generalizado el empleo de la buena maquinaria”<sup>57</sup>. De esta manera, aunque en términos cuantitativos seguían siendo modestos, los “encargos” de herramientas y maquinaria aumentaron y se diversificaron. Así, “en vista de las numerosas órdenes recibidas”, la administración de la Sección debió establecer el requisito de cancelar anticipadamente un 25% del valor, pues con esa exigencia tendría “el interesado la absoluta certidumbre de disponer de lo que se deseé, a estricto precio de costo, i en épocas indicadas”<sup>58</sup>.

Por lo anterior, al menos hasta la Primera Guerra Mundial, la actividad de la “Sección de Encargos” también adquirió mayor complejidad. A fines de 1903 organizó una “Exposición Permanente de Maquinaria”, similar las que mantenían las compañías extranjeras que, también a través de ese tipo de instancias, controlaban el mercado de equipo agrícola. Sin embargo, a diferencia de las exhibiciones de las casas comerciales, con ello la SNA también buscaba actualizar la oferta de maquinaria e implementos, y así facilitar a los agricultores su conocimiento de las innovaciones más recientes. Esa orientación fue destacada por Teodoro Schneider, quien señaló que

“la instalación de la Sociedad Nacional de Agricultura es la más numerosa i completa de todas i constituye por consiguiente una prueba palpable de la labor que ella ha ejecutado referente a introducir nuevas máquinas desconocidas aún en el país i obtener la baja del precio de venta de las demás, habiendo alcanzado un éxito brillante en ambos sentidos”<sup>59</sup>.

En 1911, en tanto, con fondos del Gobierno y a través de la “Sección de Encargos”, la Sociedad Nacional de Agricultura comenzó a realizar las gestiones necesarias para introducir “arados automóviles”, es decir, tractores, una iniciativa de trascendental importancia por el profundo impacto de esa innovación tecnológica, hasta entonces desconocida en el país<sup>60</sup>. Para los analistas de la SNA la intro-

<sup>55</sup> BSNA, Vol. XXXII, N° 25, 1901, 461.

<sup>56</sup> *Idem*.

<sup>57</sup> BSNA, Vol. XXXII, N° 26, 1901, 479-482.

<sup>58</sup> BSNA, Vol. XXXII, N° 33, 1901, 643-645.

<sup>59</sup> BSNA, Vol. XXXIV, N° 50, 1903, 807-809.

<sup>60</sup> BSNA, Vol. XLII, N° 6, 1911, 379.

ducción del tractor permitiría mejorar las labores de preparación del suelo y la siembra, obtener mayores rendimientos y, en consecuencia, aumentar la eficiencia o, como decían entonces, “abaratar la producción”<sup>61</sup>. Así, en 1913, entre varias medidas que adoptó con ese propósito, la SNA acordó la apertura de una suscripción voluntaria entre los socios de \$ 200 por cada interesado, para financiar la importación de un “arado automóvil del sistema más perfeccionado de los que se han ensayado últimamente en Francia con resultado bien satisfactorio”<sup>62</sup>. Ese año, también, ante el aumento de los encargos de maquinaria, el directorio resolvió dar mayor autonomía a la comisión responsable, a fin de que pudiera atender los pedidos con la anticipación necesaria<sup>63</sup>.

Sin embargo, la situación de la “Sección de Encargos” cambió drásticamente con las dificultades que la economía chilena comenzó a experimentar a causa de la Primera Guerra Mundial, pues sus operaciones dependían del constante financiamiento del Gobierno. Como consecuencia de la reducción del comercio internacional, las importaciones de equipo agrícola cayeron al que sería su nivel más bajo en el período 1900-1930<sup>64</sup>. Esa situación también afectó a la Sección, pues la reducción de los pedidos provocó considerables pérdidas. Así, el consejo directivo de la SNA dispuso la restricción de sus operaciones, limitándolas a “aquellas de venta más segura i se hagan en pequeña escala”, mientras que los “encargos por cuenta de particulares se hagan indagando previamente el precio i comunicándolo a los interesados, quienes firmarán un formulario para aceptar el precio i las bases del encargo”<sup>65</sup>. De esta manera, la “Sección Comercial” de la Sociedad Nacional de Agricultura fracasó en su pretensión de consolidarse en el mercado de equipo agrícola. Ante esta situación, como en otras ocasiones en las que sus intereses habían sido afectados, la SNA recurrió nuevamente a la política.

En efecto, para la principal organización de grandes agricultores no era difícil representar sus intereses en la esfera pública y, así, conseguir apoyo para sus iniciativas. En cuanto a su interés por impulsar la modernización tecnológica, la SNA volvió a demandar que el Estado asumiera la tarea de facilitar la importación y difusión de maquinaria agrícola. En este ámbito, la Sociedad concentró su demanda de apoyo estatal en la implementación de medidas que contribuyeran a la introducción de tractores, lo que, significativamente, respondía al conocimiento que sus expertos tenían del impacto de la aplicación del tractor a las labores de preparación del suelo, una innovación que entonces comenzaba a transformar radicalmente la agricultura de los Estados Unidos<sup>66</sup>. Entre esos expertos, el agrónomo de los servicios agrícolas estatales y a la vez influyente analista de la SNA, Rober-

<sup>61</sup> BSNA, Vol. XLIV, Nº 8, 1913, 726.

<sup>62</sup> *Idem*.

<sup>63</sup> BSNA, Vol. XLIV, Nº 12, 1913, 787.

<sup>64</sup> Robles-Ortiz, *Agrarian Capitalism in an Export...*, *op. cit.*, 255-257.

<sup>65</sup> “Actas del Directorio, sesión en 27 de julio de 1914”; BSNA, Vol. XLV, Nº 9, 1914, 564.

<sup>66</sup> Alan L. Olmstead & Paul W. Rhode, “Reshaping the Landscape: The Impact and Diffusion of the Tractor in American Agriculture, 1910-1960”, en *Journal of Economic History* 61: 3, Tucson, Sept. 2001, 663-698.

to Opazo, expuso el planteamiento central de esa organización. Opazo sostenía que la intervención del Gobierno era “indispensable” para prestar asistencia técnica acerca de la adaptabilidad de los tractores importados, así como para asegurar que su utilización fuese lo más económica posible. En consecuencia, este analista planteó que la Quinta Normal de Agricultura realizara exhaustivos “ensayos” o “pruebas” para determinar qué modelos eran más apropiados para la realidad del país. Más todavía, desde las páginas de *El Agricultor*, el ahora renovado boletín de la SNA, Opazo solicitó que el Gobierno otorgara un subsidio a la SNA para que esta importara por su cuenta al menos 500 de los “mejores tractores americanos” y luego pudiera venderlos a sus socios a precio de costo<sup>67</sup>. Estas demandas fueron incorporadas en el “programa agrícola” que sirvió de plataforma fundacional a la así llamada Unión Agraria, una organización establecida en 1919 por grandes terratenientes pertenecientes a todas las sociedades agrícolas del país, como respuesta a la promulgación de la primera legislación social que incluyó a los trabajadores rurales. Así, la Unión Agraria pronto comenzó a exigir que el Estado impulsara la modernización tecnológica en el sector agropecuario. En concreto, pretendía que el Gobierno creara una “Estación Experimental de Maquinaria Agrícola”, que periódicamente informara a los agricultores sobre los tipos y modelos más apropiados. Al mismo tiempo, la Unión Agraria llamaba a las autoridades a hacerse cargo de la formación de mecánicos agrícolas en la principal institución pública destinada a la formación de técnicos calificados, la Escuela de Artes y Oficios<sup>68</sup>.

#### LOS LÍMITES DE UNA INSTITUCIÓN DE FOMENTO

No obstante el recurso a la presión sobre el Gobierno y al *lobby* en la esfera política, la SNA siguió ocupada de los problemas del mercado de equipo agrícola, no solo porque dificultaban el progreso de la mecanización en el sector agropecuario, sino también porque la posición dominante de los importadores y distribuidores limitaba su capacidad de acción en tanto institución de fomento de la agricultura. En efecto, por más de un año, desde octubre de 1921 a diciembre de 1922, el consejo directivo se involucró en una intensa controversia que inicialmente se concentró en las estrategias que la SNA podía implementar en el mercado de equipo agrícola, pero que condujo al replanteamiento de su estructura organizacional y de su carácter como institución. La polémica interna comenzó en torno a la situación de la “Sección de Encargos”. A diferencia del crecimiento y la relativa autonomía con que se había desarrollado hasta la crisis comercial, al comenzar la década de 1920 la gestión de la “Sección Comercial” en la importación de equipo agrícola consistía en servir de intermediaria entre las casas comerciales y los socios interesados en adquirirlo a los precios preferenciales que la SNA conseguía de aquellas empresas. A propósito de “los buenos resultados obtenidos por intermedio

<sup>67</sup> Roberto Opazo, “Los tractores y su aplicación en el país”, en *El Agricultor*, Santiago, marzo de 1919, 46.

<sup>68</sup> *Idem*.

del señor [Alberto] Tagle para que algunas casas de comercio hicieran descuentos especiales a los agricultores que pidieran sus repuestos por conducto de la Sociedad”, en la sesión de 17 de octubre de 1921 el director Enrique Matte planteó que esto debía servir como “un estímulo para que el Directorio se preocupase de ensanchar algunos de los servicios que la Sociedad presta actualmente”. En realidad, Matte proponía la creación de una “Sección Técnica Agrícola”, que tendría a su cargo una serie de funciones, incluyendo la de “suministrar informaciones sobre las maquinarias, los abonos, las semillas, las razas de animales”, así como el registro de los animales reproductores y la atención de “los seguros de campo”. Además, con respecto a la adquisición de maquinaria, la propuesta consultaba “dar facilidades a los agricultores para que por intermedio de un empleado especial, puedan hacer sus encargos a la Maestranza del Ejército i demás fábricas nacionales, como también adquirir sus repuestos gozando de los descuentos especiales otorgados”<sup>69</sup>. La proposición fue apoyada “en análogos conceptos” por el director Francisco Rojas Hunneus, después de lo cual se acordó designar una comisión “para que diera forma mas concreta a las ideas del señor Matte”; esta quedó integrada por ambos, junto con Ramón Cruz Montt, Luis Correa Vergara y José Antonio Lecaros<sup>70</sup>.

Inmediatamente después, en sesión del 7 de noviembre, Enrique Matte expuso el proyecto que dicha comisión había elaborado. Aunque este consistía en la creación de una “Sección Técnica Agrícola”, su alcance era mucho mayor que el sugerido por esa denominación. La Sección se ocuparía de “todo lo relacionado con la parte científica, de maquinaria i de propaganda”, y sus funciones comprenderían diversas responsabilidades en los siguientes ámbitos: “Publicaciones i propaganda”, “Ganadería”, “Maquinaria”, “Seguros” y “Abonos i semillas”. Sin embargo, la sola amplitud de la primera de esas áreas permite una idea de la profundidad que revestía este verdadero intento de refundación de la Sociedad. En efecto, “Publicaciones i propaganda” incluía las siguientes actividades:

“Redaccion del Boletin [...] procurando que en él se encuentren informaciones de todo orden de interés para los agricultores. Estudio de las revistas extranjeras para tomar de ellas todo lo que pueda interesar en el pais. Organizacion de una Biblioteca agrícola para el uso de los socios con todos los mejores libros i revistas de agricultura, ganadería i ramos similares, como las industrias que de ellas se derivan. Estudio de los mercados extranjeros para ver que productos chilenos tendrían posibilidad de colocacion en ellos. Organizacion de un Museo agrícola en que estuvieran representadas todas las materias primas i productos elaborados que produce la agricultura nacional [...] para que sirvan de base a las transacciones comerciales. Servicio de consultas sobre materias agrícolas, ganaderas i de veterinaria asesorándose del Instituto Biolójico de la Sociedad para estas últimas. Propaganda entre los agricultores de las ventajas positivas que les acarrearía pertenecer a la Sociedad, obteniendo por este medio un aumento en el número de socios”<sup>71</sup>.

<sup>69</sup> BSNA, Vol. LIII, Nº 1, 1922, 51.

<sup>70</sup> *Idem*.

<sup>71</sup> El proyecto implicaba un gasto de \$ 120.000 y suponía, como uno de sus medios de financiamiento, el ingreso de 200 nuevos socios; BSNA, Vol. LIII, Nº 2, 1922, 153-155.

En este contexto, los propósitos que la comisión encabezada por el director Enrique Matte proyectaba llevar a cabo como parte de la actividad de la “rama de Maquinaria” reflejaban el interés que existía en el núcleo directivo de la Sociedad Nacional de Agricultura por impulsar la introducción de innovaciones tecnológicas y, en particular, el desarrollo de la mecanización. Al respecto, se pretendía:

“Procurar fabricar en Chile todos los implementos i repuestos susceptibles de hacerse con ventajas.

Estudiar en el comercio del país los distintos implementos i materiales para la agricultura que existen, sus precios, ventajas e inconvenientes, para informar a los socios sobre los que sean mas recomendables.

Obtener descuentos del comercio para los artículos que compren los socios por intermedio de la Sociedad.

Obtener agencias esclusivas para Chile de las máquinas i materiales mas convenientes i encargarse de traerlas por cuenta de los socios.

Estudiar los combustibles para tractores i aceites lubricantes mas convenientes i obtener agencias de ellos”<sup>72</sup>.

La respuesta de los miembros del Consejo Directivo fue diversa, pero la propuesta de crear semejante “Sección Técnica Agrícola” provocó una división en la SNA. Por su amplitud, la iniciativa implicaba un cuestionamiento a la institución y, en cualquier caso, su sola presentación en el preciso momento que correspondía realizar las elecciones del directorio, sugiere que sus promotores consideraban necesario darle otra organización y alcance. Mientras que solo los directores Ramón Cruz y José A. Lecaros apoyaron el proyecto en su integridad, la mayoría del consejo directivo, que incluía al presidente y al vicepresidente, se limitó a expresar su acuerdo con “las ideas generales de mejoramiento de los actuales servicios a fin de que la Sociedad desarrollara una labor más eficiente”. Los opositores al proyecto, en tanto, argumentaron que no era prudente incurrir en gastos para los cuales no se contara con ingresos seguros suficientes y objetaron contratar “el personal técnico en la forma que se proponía”. En cuanto a los medios propuestos para su financiamiento, consideraban que ese propósito “podría hacerse ajustando el desarrollo de esas ideas al presupuesto”, el cual “quedaría con superávit de 60.000 pesos en el ejercicio del año 1922”. En consecuencia, “después del largo debate que se originó sobre el particular”, se acordó “pasar el proyecto a las diferentes Comisiones a fin de que estudiaran las entradas i gastos de cada uno de los ramos a su cargo e informaran a la mayor brevedad al Directorio”<sup>73</sup>. Así lo hicieron varias de ellas, cuyos informes fueron remitidos a la comisión de cuentas, puesto que se había determinado evaluar la factibilidad de los gastos que el proyecto proponía con el antecedente del presupuesto estimado para el año siguiente. Este fue presentado en la sesión de 28 de noviembre de 1921, contemplando un aumento de las entradas que, sin embargo, era sustancialmente inferior a los gastos que requería el

<sup>72</sup> *Idem.*

<sup>73</sup> *Idem.*

proyecto, pero que “fue aprobado sin observación”<sup>74</sup>. En consecuencia, tras acordar “volver al antiguo formato del Boletín y publicarlo con este nombre”, el directorio no adoptó ninguna de las ideas contenidas en el proyecto de creación de la “Sección Técnica Agrícola”.

Sin embargo, la deliberación respecto del proyecto continuó. Los argumentos de los opositores indican que la discusión se había transformado en un debate sobre la naturaleza y los alcances de la Sociedad. Así, en sesión del 18 de diciembre de 1922, luego de ser reelegidos para un nuevo período, su presidente y vicepresidente creyeron oportuno exponer sus ideas respecto de cuál debía ser la “futura marcha” de la institución. Tras una positiva evaluación de la gestión de los distintos servicios, dedicaron íntegramente su intervención a tratar la “sensible discrepancia [...] para apreciar el futuro desarrollo que debe alcanzar la Sociedad” y que, en sus palabras, se resumía en los siguientes términos: “estimamos nosotros que la labor de la Sociedad debe ser principalmente de fomento; estiman otros que debe ser más comercial”<sup>75</sup>. En primer lugar, argumentaron que la SNA había sido fundada como una “institución de fomento” y, citando una declaración pública reciente, reiteraron que en ese carácter no había “una sola materia, no digamos de interés agrícola, sino de interés público” en que no hubiese tenido “una participación interesante”, agregando que respecto a los “servicios agrícolas en especial, su acción siempre ha sido de una eficacia decidida”. Más aún, destacaron que, en los hechos, había “desempeñado el papel de Ministerio de Agricultura” y que sus peticiones e informes “han sido acogidos con respeto en el Gobierno y en el Congreso”. Plantearon, por tanto, que de abandonar ese carácter “perdería también gran parte de su influencia”, pues “para adoptar una medida relacionada con la agricultura” el Gobierno “consulta a la Sociedad porque sabe que en ella se han mirado siempre las cuestiones bajo el punto de vista de los intereses de la agricultura en armonía con los intereses generales del país”. Así, para avalar que “esta labor de fomento es a nuestro juicio incomparablemente más eficaz que la que se podría desarrollar comercialmente”, destacaron el valor de su actuación reciente para “impedir que se prohibiera la exportación de trigo, para obtener que se mantenga el impuesto al ganado extranjero, para ilustrar la opinión en el debate sobre el ferrocarril a Salta, para denunciar el peligro de la internación del trigo argentino”, por cuanto “representa millones de pesos al país y a los agricultores” y ante lo cual resultaban “muy insignificantes los beneficios que puede prestar su sección de comercio, cualquiera que sea el desarrollo que se pretenda darle”<sup>76</sup>.

La intervención de los opositores al proyecto no dejó dudas respecto de la importancia central que el tema de la provisión de equipo agrícola tenía en la agenda de la SNA y de que, a pesar de las diferentes estrategias que ambos sectores proponían para abordarlo, el problema principal era la posición dominante de las empresas comerciales que controlaban la importación de maquinaria e imple-

<sup>74</sup> BSNA, Vol. LIII, N° 3, 1922, 288.

<sup>75</sup> “Actas de las Sesiones del Directorio, sesión en 18 de diciembre de 1922”; BSNA, Vol. LIV, N° 1, 1923, 221.

<sup>76</sup> *Idem*.

mentos. Así el presidente y el vicepresidente de la SNA se refirieron a “ese plan comercial que desean algunos señores consejeros”, afirmando que “la importación de maquinaria en gran escala requiere fuertes capitales de que no diponemos y que tampoco será fácil conseguir”, ya que

“es difícil obtener largos plazos para hacer los pagos, ni conviene solicitarlos, pues la Sociedad, en ese caso, se saldría en absoluto de su objeto y entraría a ser una casa de comercio o sociedad comercial, que en tal caso debería constituirse por acciones y explotarse únicamente con los fines que persiguen esas sociedades”.

Además, adujeron que, aun cuando “actualmente se importa maquinaria en la medida de los recursos de que se dispone y de las necesidades de los socios, procurando hacerlo en aquellos artículos que pueden tener colocación segura”, la actividad desarrollada por la “Sección Maquinaria” solo “se concreta a servir de intermediario entre los socios y las casas de comercio, procurando obtener las mejores condiciones en los precios y descuentos”. En consecuencia, y esta era la razón fundamental, consideraban que “la importación de maquinaria en la forma en que algunos la propician colocaría a la Sociedad en lucha con las casas de comercio y por obtener ventajas en algunos artículos se perdería la situación actual”<sup>77</sup>. De esta manera, tanto por considerar que “el giro comercial que se desea dar a nuestra Sociedad es inconveniente”, ya que ponía en riesgo el prestigio que había ganado como “institución de fomento”, como por estimar que la ampliación de sus operaciones para la importación directa de maquinaria era “irrealizable”, por la “falta de capitales”, y “peligroso”, porque “la competencia del comercio, que cuenta con recursos poderosos, podría llevar a la sociedad a un fracaso financiero”, descartaron por completo las radicales modificaciones que se habían propuesto en el proyecto de creación de la “Sección Técnica Agrícola” de octubre de 1921 y que desde entonces venían siendo objeto de la polémica que, al parecer, ahora pretendían concluir<sup>78</sup>.

Sin embargo, no ocurrió así, pues la réplica fue inmediata y categórica. En la sesión siguiente, de 26 de diciembre de 1922, los directores Matte, Cruz Montt y Lecaros comenzaron por criticar que el “memorial presentado en la última sesión” dejaba la errónea

“impresión que existen dentro del consejo dos corrientes diferentes: una que desea que la labor social sea principalmente de fomento y la otra que anhela que la Sociedad se dedique exclusivamente a operaciones comerciales haciendo inmediatamente grandes importaciones de mercaderías para luchar con las casas comerciales establecidas”.

Por el contrario, enfatizaron que sus propósitos estaban “tan distantes de querer que la Sociedad abandone su labor de fomento como de que se dedique de lleno a operaciones comerciales”. Agregaron que no había ninguna acción “de nuestra

<sup>77</sup> *Idem.*

<sup>78</sup> *Idem.*

parte que haga suponer tales intenciones”, y que sí, en cambio, existían inclusive documentos en los que constaba “que nuestros propósitos son muy amplios y enteramente distintos”. Por ello, consideraron necesario reiterarlos. Así, entonces, señalaron que el “asunto primordial” en su proyecto era modificar la estructura de la Sociedad para permitirle “desarrollar una acción eficaz”. Al respecto, los directores reformistas criticaban el sistema de “comisiones permanentes”, integradas solo por miembros del consejo directivo, porque consideraban que habían demostrado ser ineficientes; en su lugar proponían profesionalizar la SNA mediante la contratación de un personal técnico idóneo que, por ser rentado, “sintiera la responsabilidad de su acción”. De esta forma, sostenían, los consejeros no tendrían otra obligación que “dar los rumbos y orientaciones”, apuntando especialmente a conseguir que la Sociedad ampliara su “radio de acción” y “representación”. Esto último era, en su concepto, de importancia política decisiva, puesto que, pensaban, de aumentar de los 700 socios actuales

“a unos dos o tres mil, cantidad reducida si se toma en cuenta el gran número de hombres que se dedican a la agricultura, formaríamos una entidad poderosa no solo en el orden económico sino también en el moral y sus decisiones tendrían que pesar forzosamente en el ánimo de los gobernantes y legisladores”.

Más aún, al igual que en el proyecto que habían sometido a la consideración del directorio en 1921, enumeraron las iniciativas que “a nuestro juicio debe impulsar o establecer la Sociedad Nacional de Agricultura para alcanzar para sus socios y la agricultura nacional un grado mayor de eficiencia”, clasificándolas en las siguientes áreas: “Fomento, publicaciones y propaganda”, “Ganadería”, “Abonos”, “Plantas y semillas”, “Instituto Biológico”, “Campo Experimental”, “Casa para las oficinas”, “Maquinaria” y “Seguros”. En relación al área de “Maquinaria”, y pese a las declaraciones iniciales en el sentido de no pretender cambiar el carácter de “fomento” de la Sociedad, las propuestas eran exactamente las mismas que habían presentado en octubre de 1921<sup>79</sup>. Finalmente, los directores reformistas dieron por concluida la gestión que habían iniciado al constituirse en aquella comisión encargada de estudiar los medios de hacer más eficiente la acción de la organización. No obstante, reafirmaron la tesis central que venían sosteniendo, al señalar que “a nuestro juicio, no debe postergarse un solo día la labor y debemos cuanto antes procurar que la Sociedad cuente con el personal técnico y la organización indispensable para dar comienzo a la labor de mejoramiento en forma que no pueda fracasar”<sup>80</sup>.

Como había ocurrido un año atrás, el resto de la sesión fue ocupado por un fuerte debate en el que, nuevamente, los demás directores tuvieron opiniones discrepantes. Así, mientras Francisco Antonio Encina estimó que algunas de las ideas contenidas en la “Exposición” correspondían más bien a la labor del futuro Ministerio de Agricultura, el director Briones opinó que todas cabían dentro de “su

<sup>79</sup> “Exposición de los señores Matte, Cruz y Lecaros”, *BSNA*, Vol. LIV, Nº 1, 1923, 225-229.

<sup>80</sup> *Idem.*

programa de fomento”. El vicepresidente Larraín Prieto, en tanto, “hizo algunas consideraciones para demostrar que en el fondo no creía que hubiera sino el más completo acuerdo en lo que respecta a las aspiraciones de que la labor de la Sociedad sea lo más eficaz posible”. Aun así, opinó que los servicios “estaban casi todos organizados” y que la forma “tan conveniente en que iban desarrollándose” aconsejaba “proceder despacio a fin de no entorpecer su desarrollo”. Laraín también rechazó el cargo de inoperancia de las comisiones y, en particular, señaló que “por lo que hace a la de Herramientas”, que era la denominación que se había dado a la que se ocupaba de las adquisiciones de maquinaria, tanto el presidente como él mismo habían estado “constantemente en contacto con la sección correspondiente e impuestos de todos los negocios que se hacían”. De allí, concluyó que “la organización de la Sociedad por medio de comisiones era la mejor organización posible”. Por su parte, el director Risopatrón criticó que la “labor de fomento” de la Sociedad ya se había “desnaturalizado con el carácter comercial que se le estaba dando”, y que “la venta de herramientas en la forma que se estaba haciendo no estaba contemplada en los Estatutos”, sobre lo cual llamaba la atención a fin de evitar responsabilidades. A continuación, el director Infante hizo indicación para agregar a los señores Cruz y Lecaros a la comisión del *Boletín*, pero otros observaron que según la costumbre establecida “el señor Presidente había propuesto las comisiones al Consejo, el que las había aprobado”, de manera que la modificación propuesta “equivalía a una censura, o por lo menos iba en menoscabo de las atribuciones con que siempre se había favorecido a la mesa”. Finalmente, en ausencia del presidente, se acordó “suspender las sesiones hasta Abril próximo”<sup>81</sup>. En definitiva, a pesar del debate que se llevó a cabo en las sesiones del directorio por más de un año, la SNA no resolvió ninguna de las iniciativas que los directores reformistas habían planteado en el proyecto de creación de la “Sección Técnica Agrícola”.

## CONCLUSIÓN

En función de su interés en promover la mecanización de la agricultura, la SNA desempeñó un papel clave en la economía política del mercado de bienes de capital en Chile, entre fines de la década de 1880 y la coyuntura económica inmediatamente posterior a la Primera Guerra Mundial. Su principal estrategia para fomentar la mecanización fue privilegiar la importación de maquinaria por el capital comercial extranjero, representado por las casas de comisión y su red de distribuidores, en lugar de continuar apoyando la incipiente producción nacional de equipo agrícola por parte del sector industrial metalmecánico constituido por las fundiciones y maestranzas. Su inicial defensa de las fundiciones nacionales dio paso, tras la crisis del sector exportador en la coyuntura de 1874-1878, a una concentración en la demanda de restablecimiento y mantención de la exención tributaria a la maquinaria importada. Para conseguir ese objetivo, la SNA ejerció una sostenida y exito-

<sup>81</sup> “Actas de las sesiones del Directorio”, *BSNA*, Vol. LIV, Nº 2, 1923, 225.

sa presión sobre el Estado, a fin de mantener esa definición de la política económica en las reformas aduaneras implementadas después de 1888, fecha en que se eliminó el gravamen de 15% *ad valorem* que había sido adoptado en el contexto de la crisis fiscal de 1878. Su principal argumento fue un diagnóstico negativo de la capacidad productiva de las fundiciones, las que, a su juicio, solo podían subsistir de una manera “artificial”, esto es, gracias a la protección derivada de los derechos de internación a la maquinaria extranjera. Por ello, en términos de su concepción político-económica, la Sociedad Nacional de Agricultura sostuvo invariablemente que, en semejante situación, no se justificaba ni era fructífera medida “proteccionista” alguna. Esta posición se potenció, además, por la convergencia de sus intereses con los del empresariado industrial representado por la Sociedad de Fomento Fabril, organización que, excepto con ocasión de la reforma aduanera de 1897, tendió a privilegiar la implementación de una política económica en la cual la protección a la industria nacional se restringiera a la producción de bienes de consumo. En consecuencia, la participación de la SNA en el debate político-económico también fue decisiva para consolidar la hegemonía de las grandes empresas comerciales extranjeras en el mercado de maquinaria en general y de maquinaria agrícola en particular.

Esa hegemonía de las empresas importadoras se tradujo en un mercado de bienes de capital desequilibrado y escasamente competitivo y, en consecuencia, en una oferta limitada de maquinaria agrícola. Hacia fines del siglo XIX el mercado estaba dominado por un reducido número de empresas que tenían la representación de los fabricantes de Estados Unidos y cuyas estrategias de comercialización eran, en varios sentidos, perjudiciales para los intereses de los grandes agricultores de la SNA. La red de agentes comisionistas locales estructurada por las compañías extranjeras se expandió, pero sobre la base de una oferta restringida a aquellos tipos y modelos de máquinas cuya comercialización resultaba más funcional a sus negocios. Para los analistas de la SNA, en tanto, el recargo de los precios por las excesivas comisiones, así como la limitada variedad y actualización de las líneas de equipo disponibles, se traducían en una oferta insuficiente y de difícil acceso para un importante sector de agricultores. Así, la compleja relación de colaboración entre la Sociedad Nacional de Agricultura y las “casas de comisión” había dado lugar a una evidente contradicción de intereses, puesto que el mecanismo sobre el que históricamente había descansado la oferta de maquinaria agrícola, como era el predominio de las importaciones, se había convertido en uno de los principales obstáculos para la profundización de una innovación tecnológica compleja, como era el proceso de mecanización.

En respuesta, la SNA implementó una serie de estrategias para generar una oferta alternativa de equipo agrícola. A través de su “Sección Comercial” incorporó a sus actividades una función de intermediaria entre las compañías importadoras y sus socios, obteniendo condiciones preferenciales para la adquisición de maquinaria e implementos y, según sus estimaciones, provocando también una reducción de los precios. Sin embargo, la crisis derivada de la Primera Guerra Mundial desarticuló esta estrategia. Por ello, el problema de la ya difícil provisión de maquinaria condujo a una discusión interna acerca de si la SNA debía ser reorganiza-

da para llevar a cabo su misión de impulsar la modernización tecnológica, opción que finalmente su directorio descartó. En adelante, la Sociedad optó por demandar el apoyo estatal en el establecimiento de condiciones más propicias para fomentar una mayor utilización de maquinaria, por ejemplo, a través de subsidios a la importación. No obstante, a juzgar por los términos del debate en el que la Sociedad Nacional de Agricultura determinó cuál debía ser su estrategia para enfrentar los problemas del mercado de maquinaria agrícola, el desarrollo de la mecanización continuó siendo una cuestión central, no solo en términos de su discurso, sino también de su actividad en tanto institución de fomento y como grupo de presión representativo del empresariado agrario.

La mecanización de la agricultura, como otras innovaciones tecnológicas, no dependió simplemente de las decisiones de los grandes terratenientes. En primer lugar, porque estos no eran el único sector del empresariado rural, puesto que existía una variedad de clases y sectores de agricultores que, a diferencia del núcleo de hacendados más ricos, tenían aun menos recursos para invertir en un mercado más bien adverso para la adquisición de maquinaria que, en su inmensa mayoría, debía ser importada. Más aún, dada la estructura y las tendencias del mercado, en particular en la oferta de equipo agrícola, ni siquiera los grandes agricultores podían operar al margen de las consecuencias derivadas de la dependencia tecnológica de una economía pequeña, periférica y de escaso desarrollo industrial, como era el caso de Chile a comienzos del siglo XX. Por lo tanto, es evidente que en la sociedad rural chilena anterior a 1930, la mecanización fue una innovación cuyo desarrollo, características y limitaciones respondieron a un amplio rango de condiciones, entre las cuales la inversión de los agricultores fue, desde luego, un factor clave, pero ciertamente limitado por el contexto. Al igual que otros aspectos de su conducta empresarial, sus pautas de inversión, en este caso, en tecnología, se situaban en el contexto de la economía política vigente y en la problemática versión concreta que existía en la economía chilena de la institución que asigna los recursos en el capitalismo: el mercado.