

¿Un abogado en Agricultura? Lo que realmente está en juego

En los pasillos políticos suena fuerte el nombre de Jaime Campos como posible próximo Ministro de Agricultura. Y aunque a algunos les genere ruido que no sea "hombre de campo", vale la pena decirlo sin rodeos: hoy el problema de la agricultura chilena no está en la tierra, está en el mercado.

Campos no es ingeniero agrónomo, no anda con botas de goma ni nos va a hablar de genética vegetal. Es abogado, político experimentado y conocedor del Estado. Y justo por eso, en este momento específico, su perfil merece una mirada menos prejuiciosa y más estratégica.

El problema no es producir, es vender

Los agricultores sabemos producir. Lo hemos demostrado por décadas, incluso en condiciones adversas. El verdadero cuello de botella está en cómo se forman los precios, en los contratos abusivos, en los poderes de compra concentrados y en un mercado que funciona más como oligopsonio que como libre competencia.

Ahí es donde un abogado puede ser más útil que un técnico. Para enfrentar a grandes industrias, molinos, procesadoras o actores dominantes, se necesita alguien que entienda derecho económico, regulación y libre competencia, no solo fichas técnicas de cultivo.

Campos ya vio esto antes

No estamos hablando de un novato. Cuando fue ministro, le tocó enfrentar la crisis lechera del 2003. Aprendió —en terreno político— cómo operan las industrias cuando tienen la sartén por el mango. Sabe que cuando hay posición dominante, el abuso no es una posibilidad: es una tentación permanente.

¿Es pro industria? Sí. ¿Cree en la exportación y en Chile como potencia alimentaria? También. Pero eso no lo hace ingenuo. La clave está en cómo se le plantea el conflicto: no desde la queja emocional, sino desde la falla estructural del mercado.

Rubro por rubro, sin romanticismos

En lechería, Campos no va a reaccionar ante discursos de "ayuda social". Pero si se le demuestra que hay contratos opacos, pautas de precios arbitrarias o prácticas contrarias a la libre competencia, es un interlocutor



Camilo Guzmán, Presidente de la Asociación Gremial de Agricultores Unidos.

válido. Entiende el lenguaje del TDLC, y eso hoy es poder.

En granos y cultivos tradicionales, difícilmente impulsará controles de precios. Es liberal en lo económico. Pero sí puede entender —y actuar— frente a dumping, importaciones subsidiadas o ausencia de poderes de compra alternativos, como el rol estratégico que debería cumplir Cotrisa.

El carácter importa (y mucho)

Hay un dato que no es menor: Campos ya demostró que puede decirle que no al poder político cuando cree que algo es ilegal. No todos lo hacen. Eso habla de carácter, y el carácter es clave cuando hay que pararse frente a grandes gremios industriales o intereses consolidados.

Si se le demuestra jurídicamente que al productor se le está pasando por encima, no es un ministro dócil ni decorativo.

Entonces, ¿qué hacemos como gremio?

Ser claros: este no es un aliado sentimental, es un aliado táctico. No sirve ir a pedir favores ni subsidios. Sirve ir con carpetas, con contratos, con números y con argumentos legales sólidos.

Hablar su idioma: cancha pareja, Estado de Derecho, mercados que funcionen. No pedir protección artificial, sino reglas que se cumplan.

Y actuar rápido: si asume, hay que ser los primeros en tocar la puerta. No después, no cuando el conflicto ya pasó.

En resumen

En un momento donde el conflicto agrícola ya no es productivo sino judicial y estructural, puede ser mejor tener a un viejo zorro que entiende las leyes, que a un técnico que solo mire estadísticas.

Los cambios reales no son cosméticos. Son radicales, y pasan por ordenar el mercado. Si ese es el desafío, más vale jugar bien la partida.

— Opinión desde el mundo agrícola organizado.