



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SALTA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES
MODALIDAD A DISTANCIA

**“Geopolítica: Las políticas comerciales en Chile, bajo el
gobierno de facto de Augusto Pinochet: 1973-1990”**

TÍTULO

Diego Benítez

Autor

2024

Autoridades

Gran Canciller : S.E.R. Mons. Mario Antonio Cargnello, Arzobispo de Salta

Rector : Ing. Rodolfo Gallo Cornejo

Vicerrectora Académica : Mg. Constanza Diedrich

Vicerrector de Formación : Pbro. Dr. Cristian Arnaldo Gallardo

Vicerrector Administrativo : CPN Juan José Zitelli

Vicerrector de Tecnología y Educación Digital : Ing. Lic. Daniel Torres Jiménez

Vicerrector de Investigación y Desarrollo: Mg. Lic. Daniel Sánchez Fernández

Vicerrector de Extensión e Integración : Universitaria Ing. Alejandro Patrón Costas

Secretaria General : Mg. Lic. Silvia Álvarez

Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas : Abg. Eduardo Jesús Romani

Jefe de Carrera de Relaciones Internacionales : Lic. Federico de Singlau

Agradecimientos

Quisiera expresar mi agradecimiento a las autoridades de esta casa de estudios, en especial al Jefe de Carrera, Lic. Federico de Singlau por su apoyo y dedicación en esta etapa. A mis profesores y compañeros, quienes hicieron de mi pasar por la Institución una etapa que recuerdo con mucho cariño.

A todo el equipo docente, autoridades y compañeros del Colegio María Reina y el Instituto Santa Teresa de Jesús, ambos de la ciudad de Lanús.

Al padre José Bokalic, el Monseñor Vicente Bokalic, y la familia Acosta, por su predisposición y apoyo para conmigo y mi familia.

Al padre Gustavo Seivane y su grupo de colaboradores por la guía, apoyo y afecto para conmigo y mi familia en los momentos más difíciles.

A todas aquellas personas con las cuales mantuve una conversación informal en Santiago de Chile, quienes, sin saberlo, con sus respuestas me motivaron a investigar la temática en cuestión.

A Ulises, Hércules y Leónidas. “AMOR es una palabra de 4 patas”

A mis amigos, por su paciencia y aliento en todo momento.

A mis abuelos, por inculcarme el amor a la Patria, la bandera y las Islas Malvinas.

A mis tías, tíos y primos por su apoyo y dedicación.

A mis hermanos, por estar siempre a mi lado.

A mi sobrina Juana “mi primer alumna”. Juana querida “Que Dios te lleve en la palma de su mano”. La misma frase que una vez me dedico tu abuela, yo te la dedico a vos.

A mis padres, por apostar por mi educación y la de mis hermanos. Por su amor, guía, comprensión y apoyo durante todas y cada una de nuestras etapas educativas. Por guiarnos en la vida con valores como el respeto al prójimo, la cultura del trabajo y el sacrificio. Por motivarme a cumplir todos mis anhelos, por todo esto y mucho más, en deuda por siempre con ellos.

Índice

Resumen.....	8
Introducción.....	9
Capítulo I: Marco metodológico, marco teórico y marco conceptual	15
1.1 Marco metodológico.....	15
1.1.1 Diseño	15
1.1.2 Población y muestra	16
1.1.3 Instrumentos y análisis de datos.....	16
1.1.4 Plan de tabulación y análisis.....	17
1.2 Marco teórico	18
1.2.1 Acepciones de la Geopolítica y su relación con la geoestrategia y la geoconomía	18
1.2.2 La visión geopolítica, geoestrategia y geoconómica en las RRII	23
1.2.2.1 Los elementos componentes de las RRII	24
1.2.3 Políticas comerciales y distintos modelos en el área de comercio exterior ...	26
1.2.3.1 La internacionalización de la producción desde una perspectiva económica	26
1.2.3.1.1 Teoría de la organización industrial.	27
1.2.3.1.2 Teoría de la internalización.....	28
1.2.3.1.3 Enfoque macroeconómico.	29
1.2.3.1.4. Teoría de la ventaja competitiva de las naciones	30
1.2.3.1.5 El paradigma ecléctico de Dunning.	34
1.2.4 La Internacionalización Desde Una Perspectiva En Proceso	38
1.2.4.1 El modelo de Uppsala.....	39
1.2.4.2 El enfoque de la innovación.....	42

1.2.4.3 El modelo del ciclo de vida del producto de Vernon.	43
1.2.4.4 El modelo de Jordi Canals.....	45
1.2.5 La Internacionalización Desde Un Enfoque De Redes	46
Capítulo 2: Chile: Introducción al Fenómeno Geopolítico	49
2.1 Reseña sobre características de Chile.....	49
2.2 Historia Geopolítica de Chile.....	51
2.3 ¿El milagro de Chile?.....	53
2.3.1 Medidas políticas	54
2.3.2 Medidas económicas de la Junta Militar	59
Capítulo III: modelo de comercio exterior y su impacto en la geopolítica de Chile: un análisis desde la teoría de la ventaja competitiva de las naciones	62
3. 1 Dotación de factores	62
3.1.1 Factores básicos.....	63
3.1.1.1 Impacto en el comercio exterior de los factores básicos.....	65
3.1.2 Factores avanzados.....	78
3.1.2.1 Impacto de los factores avanzados en el comercio exterior.....	80
3.1.3 Factores generalizados.....	81
3.1.3.1 Impacto de los factores generalizados en el comercio exterior.....	82
3.1.4 Factores especializados.....	84
3.1.4.1 Impacto del comercio exterior de los factores especializados	85
3.2 Condiciones de la demanda.....	85
3.3 Estrategia, estructura y rivalidad.....	87
3.4 Industria conexas e industria de apoyo.....	89
Capítulo IV: Inversión extranjera Directa en Chile durante gobierno de Pinochet desde el paradigma ecléctico de Dunning	93

Capítulo V: Consecuencias de las políticas comerciales de Chile bajo el gobierno de Pinochet	102
Conclusiones.....	108
Referencias	114
Hoja de calificaciones.....	120
Evaluación	120

Índice de ilustraciones

Ilustración 1 Diamante de Porter	31
Ilustración 2 OLI	35
Ilustración 3.....	40
Ilustración 4.....	47
Ilustración 5 Mapa Chile.....	50
Ilustración 6 Tapa de Diario Chile	59
Ilustración 7 Crecimiento anual de exportaciones de cobre	66
Ilustración 8 Participación del cobre en las exportaciones totales	67
Ilustración 9 Volumen anual de exportación de productos madereros	68
Ilustración 10 Ingresos generados por la exportación de productos forestales.....	69
Ilustración 11 Crecimiento anual de exportaciones de productos del salmón	70
Ilustración 12 Participación de la industria del salmón en las exportaciones totales.....	71
Ilustración 13 Número de empleos generados por la industria del salmón	73
Ilustración 14 Inversiones Extranjeras Directas (IED) en la industria del salmón.....	74
Ilustración 15 Cantidad de hectolitros de vino exportados anualmente	75
Ilustración 16 Valor de las exportaciones de vino en comparación con otros productos	76
Ilustración 17 Número de vehículos exportados anualmente	77
Ilustración 18 Participación de Chile en el mercado automotriz regional	78

Índice de tablas

Tabla 1 Análisis de datos cualitativos.....	18
Tabla 2 Dotación de factores del diamante de Porter	62
Tabla 3 Impacto de los factores avanzados en el comercio exterior de Chile para el período 1970-1990.....	81
Tabla 4 Condiciones de la demanda	86
Tabla 5 Estrategia, estructura y rivalidad	88
Tabla 6 IED en Chile en miles de dólares	96

Resumen

El presente Trabajo Final de Graduación (TFG) tiene como objetivo general analizar las principales características con respecto a las políticas comerciales bajo el gobierno de facto de Augusto Pinochet durante el período 1973-1990, partiendo de los siguientes objetivos específicos: describir el modelo que se utilizó en lo que respecta al comercio exterior, analizar cómo impactó este modelo en la geopolítica de Chile, examinar la posición que tuvo la Inversión Extranjera Directa (IED) en Chile y describir las consecuencias sociales y económicas de las políticas comerciales de Chile en ese lapso de tiempo. Se enmarca en el nivel descriptivo y se trata de un estudio de caso. La metodología utilizada fue cualitativa y se utilizó como técnica el análisis documental. Está estructurado en cinco capítulos. El primero constituye el marco teórico y marco conceptual en el que se exponen las principales teorías y conceptos desde donde se aborda el desarrollo de la presente investigación. El segundo capítulo incluye una breve reseña sobre las características de Chile, la historia geopolítica de Chile y la descripción de las medidas políticas y económicas. El capítulo III aborda el modelo de comercio exterior y su impacto en la geopolítica de Chile desde la teoría de la ventaja competitiva de las naciones. En el capítulo IV se abordó la IED en Chile durante el gobierno de Pinochet desde el paradigma ecléctico de Dunning. En el capítulo V se abordaron las consecuencias de las políticas comerciales de Chile bajo el gobierno de Pinochet. Por último, se desarrollan las conclusiones y recomendaciones.

Palabras claves: geopolítica, IED, empresas extranjeras, paradigma ecléctico de Dunning, teoría de la ventaja competitiva de las naciones.

Introducción

Cuando las Fuerzas Armadas asumieron el control en Chile en 1973, lideradas por Augusto Pinochet, la geopolítica comenzó a cobrar protagonismo. Es importante destacar que Pinochet ya había realizado obras previas en el campo de la Geopolítica como autor. Este cambio significativo se reflejó en una mayor atención a los asuntos de seguridad nacional e internacional, que empezaron a tener un papel destacado junto con las políticas administrativas y comerciales. Esta revalorización de la geopolítica marcó una transición significativa en la consideración de estos aspectos, destacando su importancia en el nuevo contexto político.

De esta manera, la geopolítica se convierte en una ciencia del Estado, tomando este último decisiones que implican cuestiones territoriales y en donde se realizan todo el tiempo planificaciones de desarrollo, como la división administrativa creando 12 regiones en vez de 25 provincias, la creación de la Zona Franca de Iquique (ZOFRI) y la construcción de la carretera Austral, como ejemplos (Garay Vera, 2021). En palabras de Pinochet (1984):

La Geopolítica es una de las ramas de las ciencias políticas que, basada en los conocimientos geográficos, históricos, sociológicos, económicos, estratégicos y políticos, pasados y presentes, estudia en conjunto la vida y desarrollo de una masa humana organizada en un espacio terrestre, analizando sus múltiples y recíprocas influencias (sangre-suelo) para deducir sus objetivos y estudiar sus proyecciones, con el fin de lograr en el futuro un mayor bienestar y felicidad para el pueblo. La geopolítica ha dejado de ser solo una ciencia agresiva entre los Estados para convertirse en una sana consejera del conductor, a quien, científicamente, le señala

los fines del Estado y cuál sería la forma como podría alcanzarlos en el futuro, para brindar con ello, paz, dicha y bienestar a su pueblo (p. 23).

A partir del año 1973 se comienza a hablar de la “Reconstrucción Nacional” acompañados por el desembarco en el Gobierno de los “Chicago Boys”¹ que asumen el control de la dirección económica desde donde se impulsaron reformas estructurales para sentar las bases del modelo neoliberal en Chile. Así, se promovieron el Plan Laboral, la Reforma Educacional, la Reforma Previsional y la Reforma de la Salud. Además, se redujo el tamaño del aparato estatal y se privatizaron sus funciones sociales con el objetivo de consolidar un nuevo orden social mediante la planificación estratégica orientada a racionalizar y descentralizar la administración pública y partir de proyecciones sobre comercio exterior e inversión pública y privada.

En 1980 se establece la nueva Constitución como proyecto nacional que permitiría hacer de Chile una gran Nación con la participación de hombres, jóvenes y mujeres para derrotar el marxismo (Valdivia et al, 2012). Por otro lado, para contrarrestar la influencia de Rusia en el Pacífico, se estrecharon lazos diplomáticos, culturales y comerciales con los países de la Comunidad del Pacífico, como Filipinas y Fiji. También deben mencionarse los planes de obras públicas que estaban orientados a los sectores productivos, que permitirían poner en marcha la economía, la agricultura, el

¹ Este término hace referencia a un grupo de economistas formados en la Universidad de Chicago, Estados Unidos, bajo la influencia de las ideas del economista Milton Friedman y la Escuela de Economía de Chicago. Los "Chicago Boys" desempeñaron un papel clave en la implementación de políticas económicas de corte neoliberal durante el régimen de Augusto Pinochet. Su apodo se deriva de su formación en la Universidad de Chicago y su influencia en la aplicación de políticas económicas que abogaban por la reducción del rol del Estado en la economía, la liberalización del comercio, la privatización de empresas estatales y la promoción de la inversión extranjera. Este grupo de economistas, encabezado por figuras como Sergio de Castro y José Piñera, fue fundamental en la formulación y ejecución de las reformas económicas implementadas en Chile durante la dictadura de Pinochet, las cuales dejaron una marca significativa en la estructura económica del país.

abastecimiento del agua potable para las zonas de cultivo, la construcción de caminos y obras sanitarias, permitiendo mejorar el nivel de vida de los sectores sociales, ya que existían zonas que no contaban con condiciones mínimas de higiene y salubridad (Gomes, 2020).

Un hito importante fueron las “Siete Modernizaciones” del año 1979, donde se privatizó completamente el sistema de seguridad social en Chile, ya que el sistema previsional pasó a manos privadas, la administración de los ahorros individuales para la jubilación con las llamadas Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP); y de la salud, con el advenimiento de un sistema privado llamado Institución de Salud Previsional (ISAPRES). Además, se aprobó la nueva Ley Orgánica Constitucional de Minería, que permitió la inversión privada en el sector y la privatización de empresas como energía y telecomunicaciones. También se procedió a la descentralización administrativa del Estado y el diseño de un nuevo Código Laboral.

Sin embargo, las políticas comerciales implementadas durante el gobierno de Pinochet tuvieron consecuencias sobre los trabajadores y los sectores más desfavorables, marcados por la conformación y el crecimiento de conglomerados financieros, el desarrollo del comercio, la concentración de la riqueza en los sectores privilegiados en donde se concentraron altas tasas de consumo, junto al deterioro de los salarios reales, aumento del desempleo, de la pobreza y de las inseguridades sociales, y la crisis económica de 1974-1975, por la cual el 45% de la población chilena vivía bajo la línea de pobreza (Bravo Vargas, 2012).

Dentro de las características del contexto 1973-1990 mencionadas anteriormente, el presente trabajo pretende centrarse en un caso determinado, con el objetivo de

conocer más cercanamente las características y los procesos de las políticas comerciales y la geopolítica durante el mandato de Augusto Pinochet. Para ello, se parte de la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las principales características de las políticas comerciales bajo el gobierno de facto de Augusto Pinochet durante el período 1973-1990? Para dar respuesta a la misma se establecen preguntas de investigación específicas: ¿Qué modelo se utilizó en lo que respecta al comercio exterior bajo el gobierno de Augusto Pinochet? ¿Cómo impactó el modelo de comercio exterior en la geopolítica de Chile? ¿Qué posición tuvo la Inversión Extranjera Directa en Chile durante el gobierno de Pinochet? ¿Cuáles son las consecuencias sociales y económicas de las políticas comerciales de Chile bajo el gobierno de Pinochet?

La utilidad de la investigación está basada en dar a conocer la importancia de la geopolítica y en especial la que se enfoca a las políticas comerciales bajo el gobierno de Augusto Pinochet, estableciendo como objetivo general analizar las principales características de las políticas comerciales bajo el gobierno de facto de Augusto Pinochet durante el período 1973-1990. Y como objetivos específicos:

- Describir qué modelo se utilizó en lo que respecta al Comercio Exterior, bajo el gobierno de facto de Augusto Pinochet: 1973-1990.
- Analizar cómo impactó dicho modelo en la geopolítica de Chile.
- Examinar qué posición tuvo la Inversión Extranjera Directa en Chile durante el gobierno de Pinochet.
- Describir las consecuencias sociales y económicas de las políticas comerciales de Chile bajo el gobierno de Pinochet: 1973-1990.

Habiendo realizado un relevamiento de la información con anterioridad a la presentación del tema a investigar, se determinó que la realización del trabajo es absolutamente viable, ya que se contaba con información brindada por la Secretaría de Relaciones Internacionales de Chile tomándolas como fuentes primarias, al igual que archivos de documentación. Como fuentes secundarias se contó con el acceso a la información a través de la Biblioteca de la UCASAL, revistas y boletines especializados en la materia, como así también a libros de la temática obtenidas a través de la web. No se encontraron limitaciones a la hora de realizar la investigación. Este análisis pretendió, en un primer estadio, sentar una base para futuras investigaciones acerca de esta temática, y, al mismo tiempo, aportar a las investigaciones ya existentes.

El presente informe final de investigación está estructurado en cinco capítulos: el capítulo I responde a las cuestiones teóricas, metodológicas y conceptuales que enmarcaron el desarrollo de la investigación, destacando la importancia de los diferentes modelos de comercio exterior que permitieron dar cumplimiento a los objetivos propuestos. En el capítulo II se presenta una breve reseña sobre las características de Chile, la historia geopolítica de Chile y la descripción de las medidas políticas y económicas desde una visión neoliberal durante el gobierno de Pinochet, teniendo las mismas, como fin último, el reordenamiento económico y político del país bajo el pretexto de que el mismo se encontraba en ruina por la influencia del marxismo. El capítulo III aborda el modelo de comercio exterior y su impacto en la geopolítica de Chile desde la teoría de la ventaja competitiva de las naciones. En el capítulo IV se encara la IED en Chile durante el gobierno de Pinochet desde el paradigma ecléctico de Dunning. En el capítulo V se abordan las consecuencias de las políticas comerciales de Chile bajo el

gobierno de Pinochet. Por último, se presentan las conclusiones de la presente investigación.

Capítulo I: Marco metodológico, marco teórico y marco conceptual

1.1 Marco metodológico

1.1.1 Diseño

En cuanto al tipo de estudio el TFG es de tipo descriptivo ya que se relatarán las situaciones y eventos; es decir, se especificarán las propiedades del objeto de estudio. En este TFG, comprendiendo que el objetivo es analizar las principales características de las políticas comerciales bajo el gobierno de Augusto Pinochet durante el período 1973-1990, es que se buscará representar dicho fenómeno, especificando sus características esenciales.

Con respecto al enfoque del presente TFG, este es de tipo cualitativo, ya que este método proporciona un proceso de indagación flexible en la búsqueda de la interpretación de los eventos, abarcando una variedad de técnicas y estructuras aceptadas. Teniendo en cuenta que la investigación cualitativa se preocupa por la construcción del conocimiento sobre la realidad social y cultural desde el punto de vista de quienes la producen o viven y lo que se pretende en la investigación es analizar esa realidad plasmada, el enfoque cualitativo es pertinente (Hernández Sampieri *et al*, 2014).

El diseño de la investigación es de tipo no experimental, ya que se pretende observar los acontecimientos en su contexto real para después analizarlos, evitando por completo la manipulación de variables, debido a que no existen condiciones a las que el investigador pueda exponer a los actores o sujetos de estudio. Por su parte, el tipo de diseño es longitudinal, porque se recabarán datos en diferentes puntos de tiempo (1973-

1990), buscando realizar inferencias acerca de la evolución, cambio, permanencia, etc. de las características del fenómeno o de sus relaciones (Hernández Sampieri *et al*, 2014).

1.1.2 Población y muestra

El tipo de muestreo es no probabilístico e “intencional” o por “conveniencia” ya que se seleccionó de acuerdo con los fines del trabajo de investigación. Se determina como universo de investigación los diferentes documentos, tanto oficiales como no oficiales, y con bibliografía especializada referida al tema de investigación planteado en el período 1973-1990. La muestra la conforma una multiplicidad de documentos y bibliografía especializada. Se utilizaron el método cualitativo y el muestreo no probabilístico o dirigido, la muestra es “intencional” o por “conveniencia” ya que se seleccionó de acuerdo con los fines del trabajo de investigación.

1.1.3 Instrumentos y análisis de datos

Las técnicas de recolección y análisis de datos oscilarán entre la investigación documental y la triangulación de datos. La investigación documental permitirá mediante la examinación de las fuentes, el estudio y asimilación del objeto. La misma hace referencia a la utilización, interpretación y/o análisis de diferentes tipos de documentos en el proceso de realización de una investigación. Por su parte, la triangulación de datos consiste en la utilización de diversas y variadas fuentes de información sobre un mismo objeto de conocimiento, con el propósito de contrastar la información recabada y lograr

el alcance de un estudio que dé cuenta verdaderamente de la realidad (Hernández Sampieri *et al*, 2014).

Se tomaron como fuentes primarias la documentación oficial del gobierno de Chile que se pudo obtener mediante información brindada en la página web oficial en lo que respecta a las Relaciones Internacionales de la misma. Por otro lado, se apeló a fuentes secundarias de orden documental proporcionadas por las revistas especializadas como Política y Cultura, Revista de seguridad Nacional, Revista Austral de Ciencias Sociales, Revista Científica General José María Córdova, Cuaderno Urbano, Estudios Ibero Americanos, The National Interest Summer, Revista Tiempo Histórico, Nueva Sociedad, Análisis Económico, CEPAL, Revista Chilena de Geopolítica. También se consideran estudios de especialistas como Buckley y Canson (1976); Canals (1994); Celerier (1983); Chudonovsky y López (2011); Dunning (1994); Gallois (1992); Grygiel (2006); Hallday (2002); Kaplan (2015); Lorot (1999); Olier (2012); Porter (1999). La combinación de estas metodologías y técnicas permitirá dar respuesta al problema de investigación planteado. Esta combinación fue útil para comprobar la cantidad de información disponible que permite llevar a cabo un estudio viable y factible respecto a las características de las políticas comerciales bajo el gobierno de facto de Augusto Pinochet durante el período 1973-1990.

1.1.4 Plan de tabulación y análisis

Al ser un estudio de caso de tipo descriptivo con información cualitativa, no se hará tabulación de datos, pero sí se hará presentación de la información recolectada y un análisis y relación de causas y efectos sobre el tema de estudio.

Tabla 1 Análisis de datos cualitativos

Objetivo	Analizar las principales características de las políticas comerciales bajo el gobierno de facto de Augusto Pinochet durante el período 1973-1990.
Tipo de recolección	Investigación documental.
Organización de datos e información	Determinar criterios de organización, organizar los datos de acuerdo al criterio.
Escanear los documentos y archivarlos	Documentos mencionados anteriormente.
Revisión del material	Revisión de los datos a analizar y registro del procedimiento analítico (lectura y observación).
Determinación de unidad de análisis	Unidad constante
Codificación de las unidades	Comparación

Fuente: Elaboración Propia (2021)

1.2 Marco teórico

1.2.1 Acepciones de la Geopolítica y su relación con la geoestrategia y la geoeconomía

Es correspondiente mencionar que la política de un Estado, en términos generales, reflexiona sobre los fines, mientras que la estrategia lo hace sobre el empleo de los medios adecuados para lograrlos. En ese sentido, la geoestrategia constituye la respuesta del Estado a su realidad geopolítica. Por ello, para interpretar esta realidad se

requiere de la geografía. Ésta, en lo que respecta a la realidad física de un Estado, constituye una herramienta valiosa a considerar al momento de diagramar la política exterior, aunque por sí sola no es suficiente.

Son diversos los autores que destacan la necesidad de reconsiderar a la geografía, y a las ciencias que se derivan de ella, como herramientas de análisis de las Relaciones Internacionales, incluso Kaplan (2015) escribió que “vivimos la venganza de la geografía”. O’Loughlin (2000) alega que, en el escenario internacional post guerra fría se ha observado la realidad nacional e internacional con lentes “ageográficos”, lo cual ha sido la causa de cometer errores de cálculo político. Grygiel (2006) en esa misma dirección, agrega que es necesario comprender la importancia que para los Estados tiene una política exterior que refleje fundamentos de la geopolítica y los conceptos geoestratégicos.

Geopolítica, geoeconomía y geoestrategia no constituyen términos unívocos, pues existen una gran variedad de definiciones. Por ello, a continuación, se describirán las acepciones adoptadas. El pensamiento geopolítico clásico se ha renovado permitiendo que las herramientas analíticas que ofrece la geopolítica recuperen vigencia al momento de analizar los acontecimientos del sistema internacional. Según Gallois (1992), la Geopolítica es “el estudio de las relaciones que existen entre la conducción de una política de poder en el plano internacional y el cuadro geográfico en el que se ejerce” (p.17). La influencia entre espacio y política internacional tiene resultados directos sobre las estrategias nacionales.

A diferencia de la geografía, que es la realidad física constante, la geopolítica es variable debido a que intervienen factores, por ejemplo, las nuevas tecnologías, que

permiten que se accedan a nuevas rutas y nuevos centros de recursos naturales, aumentando o disminuyendo la demanda de ellos. En base al análisis de la geografía y recursos, su función es definir los propósitos o intereses nacionales del Estado, estos son cuasi permanentes ya que las zonas de interés geográficas no mutan velozmente. Así la geopolítica contribuye a delinear la política exterior.

Para Grygiel (2006) “la geopolítica se encuentra delimitada por unas determinadas directrices de comunicación y la disposición de los centros de recursos económicos y naturales” (p.29). Estas dos variables, a su vez determinadas por la interacción de las características geológicas y la acción humana, crean una serie de restricciones objetivas y geográficamente específicas en la política exterior de los Estados. Se genera así, en el escenario internacional, variable y globalizado, una dinámica de competencia geopolítica. Esto implica la contienda entre grandes poderes y aspirantes a ser grandes poderes por controlar territorios, recursos y posiciones geográficas importantes, tales como puertos, canales, sistemas de ríos, oasis, y otras fuentes de riqueza e influencia.

Entonces se comprende que en la geopolítica se interrelacionan cuestiones políticas, estratégicas y económicas. En lo que respecta a la temática central de este trabajo, para comprender la realidad geopolítica de Chile bajo el gobierno de facto de Augusto Pinochet (1973-1990), también se necesita recurrir a la geoeconomía. Como subraya Olier (2012), si la geopolítica hace referencia a las rivalidades de poder sobre un territorio, la geoeconomía se orienta hacia las estrategias de dominio económico ejercido por los Estados directamente, o bajo su influencia por grandes compañías o ciertos grupos de interés económico globales (políticamente constituidos o no). Esto no implica necesariamente un dominio territorial específico, sino el logro de una supremacía

tecnológica y/o comercial. Así, tanto la geopolítica como la geoeconomía tienen puntos de contacto, sin que ello signifique que una anule a la otra. Podría esbozarse, a grandes rasgos, que son las rutas y los recursos lo que ambas tienen en común.

Es relevante señalar que, si bien la geoeconomía nace a partir de la geopolítica, la economía internacional, la geopolítica y la geoestrategia son sus bases. Se trata de una disciplina relativamente nueva, que comenzó a desarrollarse en la década del 90. Luttwak (1990) fue el primero en teorizar al respecto. La era de la geoeconomía emerge al finalizar la última década del siglo XX, según Lorot (1999), cuando los intereses económicos de los Estados comienzan a superar a los intereses políticos. Es decir que, debido al acelerado proceso de integración económica y globalización, el mapa geopolítico tiende a ser reemplazado por el geoeconómico.

La geoeconomía analiza las estrategias económicas, particularmente aquellas de tipo comercial, adoptadas por los Estados en determinadas condiciones políticas, para la protección de sus economías o segmentos específicos de ella, para ayudar a sus empresas a adquirir tecnologías o penetrar segmentos del mercado mundial con alguna producción o comercialización de un producto. Retener o controlar dicho segmento del mercado mundial proporciona, a la empresa o el Estado, un elemento de poder e influencia internacional y ayuda a ampliar la base de su poder económico y social (Lorot, 1999, p.11).

Es apropiado expresar que Luttwak (1998) interpretó la geoeconomía como el traslado de la lógica y la gramática del conflicto entre Estados al comercio. Sin embargo, actualmente la geoeconomía se direcciona un poco más allá de la adquisición y control territorial. Los objetivos de la actividad geoeconómica consisten en proteger las

economías de los estados en el contexto económico global, penetrar o dominar los mercados internacionales, dotarse de tecnologías avanzadas o productos estratégicos para su supervivencia o desarrollo, también colateralmente puede reportar ganancias materiales, aunque no es necesariamente su finalidad. En conclusión, el fin último es la obtención y protección de los roles deseables en la esfera económica o como expresa el autor “los Estados motivados por asentar su poder emplean en gran medida las armas económicas en lugar de los militares”.

Ahora bien, ¿qué implica la geoeconomía? ¿Cuál es su lugar al momento de delimitar la política exterior de un Estado? Algunos autores minimizan su aplicación por considerarla dedicada a la ubicación de riquezas naturales y enclaves estratégicos sobre los cuales se ejerce la geopolítica. Para Olier (2011)

“La geoeconomía implica el uso de habilidades políticas para fines económicos, centrarse en los resultados económicos y el poder económico relativo, buscar controlar los recursos, establecer una mayor conexión entre el Estado y el sector empresarial, y la primacía de la seguridad económica sobre otras formas de seguridad” (p.11).

Es menester indicar que, debido a que la geoeconomía estudia la producción y comercialización de los recursos, determinadas por consideraciones geográficas, abarca cuestiones relativas a servicios, materias primas, combustibles, recursos ambientales, marítimos y espaciales, entre otros. Los Estados, a través de estrategias geoeconómicas, estipulan cómo dominar algún mercado específico, aplicar tarifas arancelarias y medidas regulatorias sobre un producto determinado, inversiones estratégicas de capital estatal, innovación en productos o tecnología y subvenciones al

desarrollo de los mismos, pretenden acumular poder y afirmarse en el sistema internacional.

Luttwak (1990) ya reconocía, que las armas y mecanismos económicos reemplazarían a las armas militares. Según considera este autor, se mantienen las antiguas rivalidades existentes entre los Estados utilizando medios económicos en lugar de bélicos. Esto se debe a la internacionalización de la economía y al surgimiento de economías emergentes en un contexto de globalización. Estas rivalidades se encuentran acentuadas por las crecientes tensiones vinculadas a la limitación y el control político del acceso a bienes o insumos. Así como precedentemente se definió la competencia geopolítica, análogamente, en este caso, es apropiado mencionar la competencia geoeconómica resultante de estas interacciones.

1.2.2 La visión geopolítica, geoestrategia y geoeconómica en las RRII

En este subapartado se hablará de los conceptos fundamentales como lo son la visión geopolítica, geoestratégica y geoeconómica en lo que respecta a las Relaciones Internacionales (de ahora en más RRII). Este trabajo de investigación se centra en analizar la estructura geopolítica de Chile bajo el gobierno de facto de Augusto Pinochet (1973-1990). Es por ello que, para comprender cómo Chile logró consolidar y expandir su poder político y económico, durante las casi dos décadas de Pinochet en el gobierno, primeramente, es preciso diferenciar entre tres conceptos que serán claves en el desarrollo de este estudio, como lo son la geoestrategia, geopolítica, y geoeconomía.

La geoestrategia es la incidencia de la geografía en la estrategia, la geopolítica es la incidencia de la geografía en la política, mientras que la geoeconomía es la incidencia

de la geografía en la economía (Luttwak, 1998). Tanto la estrategia, como la economía y la política tratan del empleo de los medios para la consecución de los fines. En lo que corresponde a la administración del Estado, el gobierno actúa en los niveles políticos y económicos, mientras toma las decisiones que el nivel militar las convierte en acciones.

1.2.2.1 Los elementos componentes de las RRII

Los tres elementos que constituyen las Relaciones Internacionales (el interestatal, transnacional y sistémico) dan lugar a diversas disciplinas y teorías variadas. En la actualidad, las RRII incluyen como subcampos, además de la teoría internacional en sí, los estudios estratégicos, políticos, económicos, bélicos y normativas respectivas a la guerra, políticas exteriores, economía política internacional, y cuestiones correspondientes a las organizacionales internacionales, entre otros. (Halliday, 2002). Es preciso señalar que, a estos subcampos analíticamente diferenciados, debe añadirse la gama de especificidades regionales a las que las teorías se aplican y que estos enfoques reflejan: el estudio de Estados concretos y de grupos de Estados. Estas especialidades, si bien no involucran necesariamente diferentes teorías, varían considerablemente en el énfasis relativo que ponen en determinados temas.

Es relevante comenzar hablando de la geopolítica y las RRII y su interrelación con los conflictos existentes en la actualidad. Primeramente, se hará mención a la geografía; cuando se hace referencia a ella, se refiere concretamente a las montañas, los ríos, mares, vientos, clima y demás componentes. Excepto desastres naturales o grandes obras en donde haya intervenido el hombre ayudado por la ingeniería, así como

componentes propios de la política (cambios de frontera, conquistas, entre otras), la geografía suele ser una constante.

Por su parte, se encuentra la geopolítica, que corresponde a la geografía interpretada por el ser humano. Es de conocimiento que todos seres somos políticos, por ello la geopolítica consiste en la combinación de la realidad física en combinación con la capacidad humana, o de la combinación de la geografía con la tecnología. De ambas, resulta una distribución específica de recursos y directrices de comunicación que le asigna valor a cada lugar según su importancia estratégica. Aquí es relevante mencionar que mientras la geopolítica no constituye una constante sino una variable que describe la cambiante distribución geográfica de las rutas y los recursos económicos, así como la frontera entre Estados, la capacidad humana avanza constantemente.

La geoestrategia también es un elemento fundamental que forma parte de las Relaciones Internacionales, debido a que constituye la respuesta de cada Estado a su realidad geopolítica. Concretamente, la geoestrategia describe dónde y cómo un Estado concentra sus esfuerzos militares o diplomáticos. Por ello, se considera importante mencionar que la geoestrategia no necesariamente se encuentra motivada por la geografía o la geopolítica, pues un Estado puede tomar decisiones de política exterior centrándose en motivos de espectros ideológicos, intereses grupales o individuales, o simplemente por falta de conocimiento. Debido a esto, la geoestrategia suele cambiar con considerable rapidez.

Para retomar al concepto de geopolítica y su rol en las RRII, es preciso señalar que los primeros en combinar geografía y política fueron los geógrafos. En su visión, la geografía determina la distribución del poder a través del clima, los recursos, los

accidentes geográficos y la disposición de los continentes. Al estar mayoritariamente fuera del control humano, esta realidad determina el curso de la historia. A los seres humanos solamente les queda adaptarse a las características del lugar donde habitan. Estas son cuestiones fundamentales para tener presentes al momento en los posteriores capítulos, tratar el tema específico en el que se centra este trabajo. Los geógrafos, admiten cierto rol para la tecnología, por ejemplo, haciendo ciertos lugares habitables o conectando regiones aisladas, lo que convierte a la geopolítica en una ciencia dinámica, al contrario de la geografía política, que es estática.

1.2.3 Políticas comerciales y distintos modelos en el área de comercio exterior

En este capítulo se hablará de lo que respecta a las políticas comerciales y a los distintos modelos en el área de Comercio Exterior con el propósito de comprender en los sucesivos capítulos, que sucedió con las políticas comerciales durante el gobierno de Augusto Pinochet (1973-1990)

1.2.3.1 La internacionalización de la producción desde una perspectiva económica

Las teorías tenidas en cuenta aquí incluyen a Kindleberger y Hymer, Buckley y Casson, Caves, Kojima, Porter y Dunning. Acerca de la perspectiva económica, Galván Sánchez (2003) estipula que: “Las teorías que desde una perspectiva económica intentan explicar de forma general las razones por las que puede tener lugar la expansión internacional de las empresas y las condiciones bajo las cuales se podrían determinar

las decisiones de localización óptima de la producción “(p.95). A continuación, se exponen los aportes realizados por los autores mencionados.

1.2.3.1.1 Teoría de la organización industrial.

Kindleberger (1969) y Hymer (1976) abarcan principalmente lo que se conoce como perspectiva industrial o “teoría de la ventaja monopolística”. Plantean en su tesis las razones que consideran necesarias para que una empresa decida radicarse en el extranjero, arribando a la conclusión que debe tratarse de una ventaja competitiva. Esta ventaja debe ser exclusiva, ya que la existencia de esa ventaja debe significar alguna superioridad sobre sus competidores locales. “La ventaja puede darse en muchas variables, incluso en combinación de varias de ellas, ya sea en ventajas de organización, tecnológicas, de producción, de comercialización, etc.,” (Galván Sánchez, 2003, p. 95).

Al respecto, Hymer (1976) demuestra que existen distintos grados o estados de la ventaja competitiva exclusiva, y de acuerdo con cómo este sea, influirá en la decisión tomada por la empresa. Por ejemplo, si la ventaja competitiva es pequeña, la empresa podría optar por vender sus licencias al exterior; en el caso de que la ventaja competitiva sea muy amplia, la empresa seguramente opte por la instalación de una filial en determinado lugar. Por otra parte, al analizar las razones por las cuales las empresas realizan inversiones en el exterior, comienza por distinguir la IED de la inversión en cartera (o indirecta). Dicho autor comienza por constatar el vínculo entre inversión y tasa de interés, señalando que “los tipos de interés existentes en el exterior no son los determinantes de la IED, ya que las empresas se movilizan naturalmente para acaparar mercados y apropiarse de materias primas y mano de obra para lograr una mejor producción” (p.44). Por lo expuesto, los autores mencionados consideran que para que

las empresas tengan instalaciones productivas en el extranjero, éstas deben poseer algún tipo de ventaja competitiva exclusiva.

1.2.3.1.2 Teoría de la internalización

Bajo otra visión, se encuentra lo que se denomina “teoría de la internalización”, llevada a cabo principalmente por Caves y por Buckley y Casson (1976). El eje principal del pensamiento de la “internalización” parte de dos axiomas bien definidos: “en primer lugar, ésta localiza sus actividades allí donde los costes son menores —ventajas de localización—; en segundo lugar, la empresa crece internalizando mercados hasta el punto en que los beneficios de dicha internalización compensen sus costes —ventajas de internalización—” (Buckley, 1988, p.181).

Williamson (1975) es quien da el impulso inicial de lo que se conoce como la teoría de la internalización, que llevará a cabo su análisis explicando las razones internas de una empresa que se vuelve transnacional. Dicho autor, observa los procesos de transferencia de información dentro de una empresa para demostrar que son los cimientos de la empresa la que la lleva a competir en el extranjero. El análisis toma relevancia con las publicaciones de Buckley y Casson (1976). Estas, parten del supuesto que las empresas actuarán de manera eficiente, ya que, si los mercados son competitivos, cualquier intento de oportunismo las podría dejar fuera de juego y ser entonces reemplazadas por otras empresas.

Los autores, tienen en cuenta principalmente los costos de producción y de transporte, explicando que un país analizará si le es más conveniente producir en su país y exportar el bien desde allí, o instalarse en el país en el cual se encuentra el mercado

en cuestión. La estructura del mercado, la estabilidad, el grado de intervención del gobierno, los aranceles a pagar, son cuestiones que deben evaluarse en todo momento para salir a competir al extranjero e instalarse físicamente. “La esencia del argumento de la teoría de la internalización es la siguiente: los beneficios de la internalización, que en la medida en que se realice más allá de las fronteras nacionales implicará la creación de una empresa multinacional, surgen por la elusión de los costes asociados a las imperfecciones de los mercados externos” (Galván Sánchez, 2003, p.98-99).

Buckley y Casson (1976) distinguen cuatro factores importantes a tener en cuenta: industria, región, nación y empresa. Por industria se entiende el mercado y el tipo de producto; región engloba los rasgos geográficos y sociales; los factores de la nación comprenden relaciones políticas y fiscales internacionales y por último los factores de la empresa son las capacidades de la empresa a la hora de internacionalizar su producción. En tanto, Caves expone un modelo de organización industrial, donde es necesaria la investigación para lograr la diferenciación del producto. Establece que la inversión extranjera directa es beneficiosa para el país receptor, en cuanto hace subir los salarios existentes. El país será seleccionado si la producción resultará realizada de manera más barata, haciendo que la empresa divida sus tareas, ubicando en cada lugar del mundo lo que realice más eficientemente.

1.2.3.1.3 Enfoque macroeconómico.

Desde una visión macroeconómica, Kojima (1982), se aboca a estudiar las empresas japonesas e intenta establecer las principales razones que llevan a la decisión de realizar determinada IED. Considera que la IED generará beneficios en ambos

estados: el emisor (quien realiza la inversión) y el receptor (quien recibe la inversión en su territorio). Las ganancias irán aumentando en los países involucrados, analizando desde el momento de la producción hasta el consumo; ya que el comercio internacional se convierte en el centro de la cuestión. El país encargado de realizar la IED deberá transferir capital, tecnología, conocimientos organizativos, y combinarlo con los recursos y dotaciones que tenga el país receptor. “La inversión directa en el extranjero debe originarse en el sector (o actividad) del país inversor con desventaja comparativa (o marginal), que sea potencialmente un sector en el que tiene ventaja comparativa el país receptor” (Kojima, 1982, p.220).

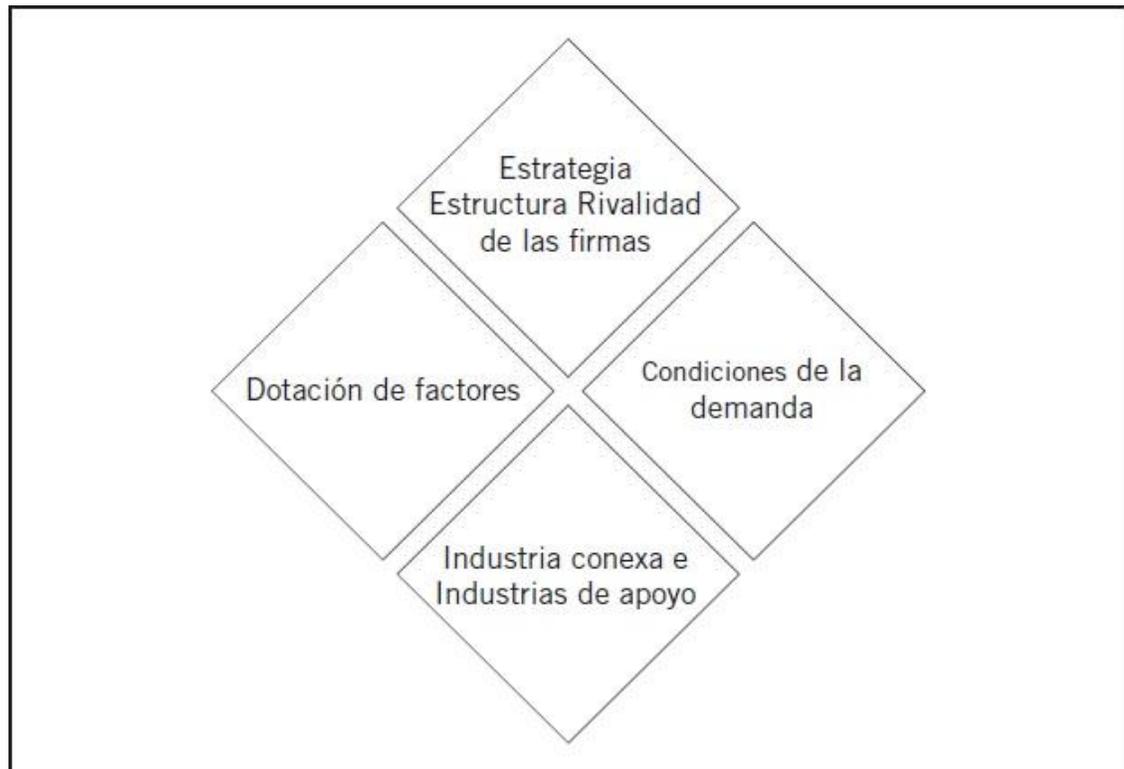
Al comparar las inversiones japonesas con las estadounidenses, establece que las primeras se encuentran a favor del comercio y que siguen los preceptos de la ventaja comparativa, mientras que las inversiones estadounidenses desincentivan el comercio internacional ya que son llevadas a cabo dentro de una estructura de oligopolio. El autor es criticado fuertemente por Dunning, entre otras cuestiones debido a que su modelo era considerado estático, y que ofrecía pocas evidencias empíricas para demostrar sus aseveraciones. Se le criticó principalmente el haber sacado extensas conclusiones acerca de las empresas de Japón y Estados Unidos, cuando los datos o evidencias eran escasos, poco conexos y obviaban cuestiones que debieron haber sido consideradas.

1.2.3.1.4. Teoría de la ventaja competitiva de las naciones

Otro pensamiento englobado dentro de esta perspectiva es el de Michael Porter (1990), quien determina cuatro factores que hacen a la ventaja competitiva que puede tener una nación. Se debe tener en cuenta la combinación de estos atributos para que

una empresa decida internacionalizarse, lo que se ha dado en llamar el “Diamante de Porter”

Ilustración 1 Diamante de Porter



Nota: esquema gráfico en el cual se relacionan los indicadores a nivel micro que influyen decisivamente para que un país, una región, una comunidad o, incluso, una empresa, sean realmente competitivos.

A continuación, se procederá al desarrollo de cada uno de los atributos determinantes del diamante de Porter (1990), de manera tal de explicar la composición del mismo:

- Dotación de factores: Comprende cuatro tipos de factores: factores básicos, factores avanzados, factores generalizados y factores especializados.

✓ Los factores básicos hacen referencia a “los que se encuentran de manera natural y en mayor o menor grado en todos los países, como los recursos naturales, el capital y la mano de obra no especializada” (Rice, 2013, p.9).

✓ Los factores avanzados “requieren niveles de inversión elevados, recursos humanos sumamente cualificados y una infraestructura moderna y eficiente” (Rosas y Sánchez, 2004, p.11). Incluyen la infraestructura de comunicación, mano de obra calificada, conocimientos tecnológicos y recursos de investigación. Los recursos de investigación son creados por individuos, empresas y gobiernos a lo largo del tiempo, y son los más significativos de los factores avanzados para la ventaja competitiva.

✓ Los factores generalizados los posee un Estado en su interior, “sirven a todos los sectores y tienen que ver con infraestructuras para el comercio exterior, como vías, aeropuertos, puertos de alto desempeño, y todo aquello que apalanque su ventaja competitiva” (Restrepo Puerta, 2004, p.14).

✓ Por último, los factores especializados, “se refieren al nivel de especialización del personal (formación académica), la infraestructura con peculiares propiedades, conocimientos en determinados campos de estudio, etc.”. (Martínez y Maz, 2007, p.40)

Luego de observar cada uno de los factores de los que puede estar dotado un Estado, es importante resaltar que son los factores avanzados y los especializados los que permiten dar el salto al mundo.

- Condiciones de la demanda: en esta sección se tiene en cuenta la naturaleza de la demanda nacional para el producto o servicio de una industria determinada que se quiera analizar. Se prefiere que los clientes sean refinados y demandantes, ya que presionan a las empresas locales por nuevos productos y mayor calidad (llevando a que

las empresas adquieran de este modo ventajas competitivas). “Básicamente, el carácter exigente de las preferencias de los consumidores fomenta la innovación; pero en caso de que el cliente no sea de tal manera, es considerado un elemento nocivo para la competitividad de la firma” (Godoy Baigorria, 2017, p.30).

- Industria conexa e industrias de apoyo: engloba cuestiones tales como el acceso a mercados, flujos de información, tecnología entre empresas, recursos humanos, etc. La nación debe poseer industrias proveedoras que sean competitivas internacionalmente, ya que ellas vierten beneficios que influyen en la consecución de una posición sólida de la industria a escala internacional. “Como consecuencia, las industrias exitosas de un país tienden a agruparse en ensambles de industrias conexas” (Godoy Baigorria, 2017, p.11).

- Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa: aquí se tiene en cuenta la estructura de la empresa y sus estrategias de gestión. “Las reglas de competencia están englobadas en cinco fuerzas competitivas: la entrada de nuevos competidores, la amenaza de sustitutos, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la rivalidad entre los competidores existentes” (Porter, 1997, p.19). Por consiguiente, la existencia de competidores fuertes a nivel nacional, hace que la firma se preocupe por innovar, invertir y mejorar la calidad de su producción.

En conclusión, gestionando estos cuatro atributos básicos², la empresa podría ser considerada competitiva. “El aporte del modelo de Porter consiste en explicar cómo las

² Por fuera de los cuatro atributos analizados encontramos otros que deben ser tenidos en cuenta debido a su posible injerencia: la oportunidad-casualidad y el gobierno. Una innovación importante puede acarrear la modificación de las estructuras de una industria y hacer que las firmas de una nación suplanten a las de otras (oportunidad). Por casualidad se entienden cuestiones tanto positivas como negativas que son imprevistas, por ejemplo, una inundación o un tornado. Para concluir, el gobierno puede establecer diferentes medidas o políticas, modificando los componentes del diamante. Por ejemplo, mediante subsidios, leyes de monopolio, regulación del mercado de capitales, políticas fiscales, regulación, etc.

empresas logran desarrollar ventajas competitivas en mercados competitivos, y no sólo en mercados imperfectos como lo presenta la Teoría de la Organización Industrial, ventajas que posteriormente pueden ser aprovechadas para un exitoso proceso de internacionalización.” (Trujillo Dávila *et al*, 2006, p. 13).

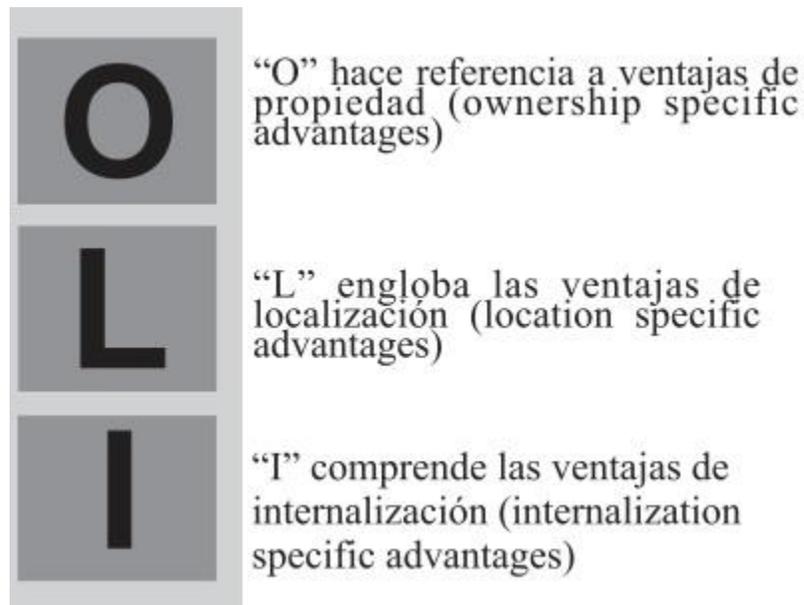
1.2.3.1.5 El paradigma ecléctico de Dunning.

A diferencia de los análisis precedentes, Dunning formula lo que se dio en llamar “paradigma ecléctico” como marco teórico para abordar la inversión extranjera directa en general, e intentar explicar sus características y determinantes. La producción internacional, al tratarse de un fenómeno complejo, es abordada desde la multidimensionalidad de la teoría, dando una explicación holística y comprehensiva. Una empresa puede decidir internacionalizar su producción debido a que desea crear corrientes de exportación hacia determinada región; o crear flujos de exportación desde una región específica para mercados externos. Las formas en que una empresa puede internacionalizar su producción son básicamente tres:

- Mediante la exportación de sus bienes y/o servicios a través de las fronteras, desde su país de origen;
- Otorgando o cediendo licencias tecnológicas a otras firmas para que realicen la producción;
- Finalmente, la empresa puede optar por la transnacionalización, instalándose físicamente en otro país. Esta última hace referencia a nuestro tema en cuestión: la inversión extranjera directa. Y consiste básicamente en la instalación de diferentes filiales

de una empresa radicada en el exterior, que decide instalarse en otro país. Para la internacionalización de la producción se deben tener ventajas en tres tipos de factores, lo que simplifica con la sigla en inglés “O.L.I.” y configura el paradigma homónimo.

Ilustración 2 OLI



Nota: tomado de Chudnovsky y López (2001)

Es importante destacar el porqué de la decisión empresarial de transnacionalizar su producción. Esa decisión de una firma de volverse transnacional tiene que ver con el hecho de que considera tener ventajas sobre sus potenciales o reales competidores, que es más ventajoso realizar su propia producción antes que vender sus licencias, y que la instalación en el extranjero acarreará más beneficios que producir en su territorio originario.

Esta decisión depende de un balance de costos y beneficios entre las distintas alternativas, en el cual influyen diversos factores, como la forma dominante de

competencia en el sector, la magnitud de los costos de transacción, el grado de imperfección de la información disponible, el nivel de *enforcement* de los derechos de propiedad, el grado de apropiabilidad de los activos tecnológicos propios, la posibilidad de emplear prácticas tales como el uso de precios de transferencia o de subsidios cruzados, el tamaño y características del mercado objetivo y el régimen macroeconómico y de políticas públicas allí vigente” (Chudnovsky y López, 2001, p. 16).

Dunning distingue diferentes tipos de IED de acuerdo a su motivación, de acuerdo a cuál es el objetivo principal que se busca a través de ella.

a) La primera hace referencia a la búsqueda de recursos (principalmente naturales) por lo que la empresa se instala en el exterior. Otra búsqueda principal de este tipo de inversiones es la mano de obra no calificada, que abunda en determinadas regiones. A este tipo de IED, Dunning la denomina *resource seeking*.

b) La motivación principal puede ser que la firma busque un mercado donde insertar su producción, y que la producción en ese territorio le permita un rápido acceso al mismo, mediante costos menores de transporte, mayor conocimiento del mercado, aprovechamiento de posibles ventajas industriales, etc. Este tipo de IED es conocido como *market seeking*. “Lo más previsible de este tipo de estrategia es la instalación de filiales con similares funciones que la casa matriz, al estilo de réplica; aunque sin las funciones referidas a investigación y desarrollo, de las cuales se ocuparía la casa matriz en el país de origen” (Chudnovsky y López, 2001, p.17)

Al producirse el bien en el lugar o región donde quiere insertarse, la IED modifica el comercio de ese bien, que no llegará terminado desde su país de origen. Esto no

quiere decir que el comercio se extinguirá, sino que cambiará su composición. No se importará el bien final para ser comercializado, pero podrían importarse insumos necesarios o servicios para formar el producto.

c) Dunning señala que de las dos opciones anteriores puede surgir un avance hacia una forma más compleja. En palabras del autor:

El objetivo central de este tipo de estrategias es adquirir recursos y capacidades que, para la firma inversora, pueden contribuir y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en los mercados regionales y globales. Los activos estratégicos que buscan las ET (“empresas transnacionales”) pueden ir desde capacidades de innovación y estructuras organizacionales, hasta el acceso a canales de distribución o el logro de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en mercados con los cuales no están familiarizadas”. (Dunning, 1994, p. 36)

Esta última caracterización corresponde a las llamadas *strategic asset seeking*.

d) Por último, para explotar economías de ámbito y de especialización, la producción debe ser racionalizada. Estas inversiones pueden surgir luego de las *market seeking*, y se las denomina *efficiency seeking*.

Las diferentes estrategias de IED pueden variar de acuerdo a si se realizan integraciones simples o complejas. La integración simple comprende en que la firma le asigna a la filial el cumplimiento de alguna tarea, que puede involucrar por ejemplo el uso intensivo de mano de obra. La integración compleja redefine la relación de la casa matriz y su subsidiaria, y actúan como parte de una red global donde las funciones (ensamblaje, investigación y desarrollo, finanzas, etc.) son llevadas a cabo allí donde puedan

realizarse de manera más eficiente. A modo de cierre de las ideas de Dunning, se puede establecer que:

El enfoque ecléctico, indica que no basta que un país tenga recursos naturales, mano de obra barata o mercados atractivos para que se produzca la IED, es necesario también que las empresas que inviertan en él sean propietarias de ciertas técnicas, habilidades y recursos que a otras empresas no les resulte fácil obtener. Hará también falta que las ET obtengan beneficios al llevar por sí mismas las actividades a otros países y que dichos beneficios sobrepasen a los de vender o alquilar sus ventajas privadas a empresas locales (Ramírez Torres, 2002, p. 16-17).

En definitiva, los enfoques sobre la actividad internacional de las empresas, descritos hasta este punto, parten todos del supuesto de que la decisión de invertir en el exterior sigue un proceso de toma de decisiones, sustentados en cuestiones que derivan del costo-beneficio. Y, por otra parte, no se distingue entre empresas que están iniciando su proceso de internacionalización de aquellas que ya tienen alguna experiencia en el desarrollo de negocios internacionales.

1.2.4 La Internacionalización Desde Una Perspectiva En Proceso

En este apartado se incluirán las posturas que consideran que contienen un enfoque en el cuál para que una firma lleve a cabo la internacionalización de su producción, debe ir realizando un proceso de aprendizaje o progreso a lo largo del tiempo. Se considera aquí, que se irá evolucionando internamente desde la empresa. Esta evolución es paulatina y la empresa pasa de realizar producción estrictamente para el ámbito nacional para luego internacionalizarse. Se tendrán en cuenta en este apartado

el modelo de Uppsala, el enfoque de la innovación empresarial, el modelo del ciclo de vida del producto de Vernon, el modelo de Jordi Canals y el modelo Way Stations.

1.2.4.1 El modelo de Uppsala

El modelo de Uppsala establece que la empresa irá atravesando etapas progresivas de internacionalización, en las cuales irá teniendo mayor compromiso. Las cuatro etapas o eslabones de la cadena son:

- En primer lugar: la existencia de actividades esporádicas o no regulares de exportación;
- En segundo lugar: se establecen exportaciones a través de representantes independientes;
- En tercer lugar: comprende el establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero;
- En cuarto y último lugar: nos referimos al establecimiento de unidades productivas en el país extranjero.

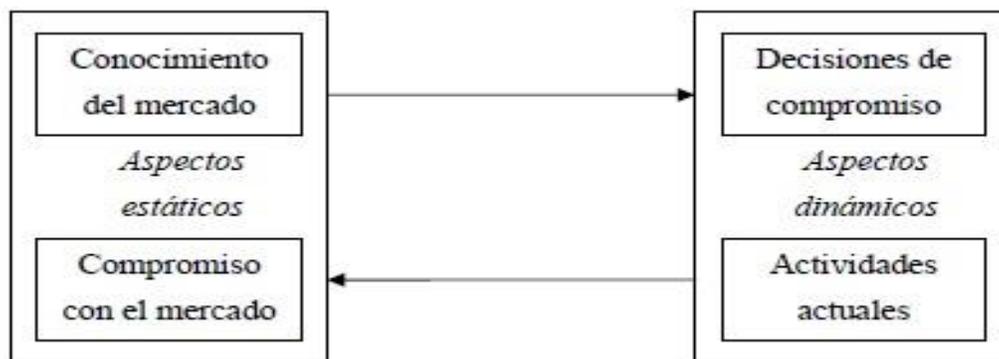
Johanson y Valhne enfatizan en que los países tienen en cuenta a la hora de realizar una IED cómo han sido otras inversiones similares en la región, y aventurarse mediante inversiones sucesivas y progresivas. La palabra clave es “aprendizaje”: para ello, se debe ir realizando un conocimiento del mercado o los mercados en los cuales se va a actuar, de manera progresiva (es casi imposible imaginarse que una empresa se aventure a invertir en el exterior cuando tuviera muchas incertidumbres). Petersen y Pedersen (1999) defienden esta teoría, justificando que resulta difícil negarla debido a que se encuentra fundamentada en procesos graduales. Si bien existen diferentes

aportes a esta teoría, se considera a la escuela nórdica y particularmente el Modelo de Uppsala como el marco de referencia.

Según Plá Barber y Suárez Ortega (2001), un dato a tener en cuenta es que deben conocerse gradualmente los mercados exteriores, y que la ausencia de conocimientos sobre ese mercado “es un importante obstáculo para el desarrollo de operaciones internacionales y, por tanto, a medida que aumentan dichos conocimientos, el nivel de recursos comprometidos en la actividad internacional es mayor” (Galván Sánchez, 2003, p.110). El conocimiento que las empresas realizan del mercado no es una información que se pueda obtener de manera oficial sino a través de la experiencia; y a medida que se adquiere mayor experiencia, se producirán cambios en los conocimientos adquiridos y en las habilidades que se disponen para llevar a la práctica esos conocimientos.

A continuación, se mostrará el mecanismo básico a través del cual interactúan los diferentes aspectos y configuran este modelo de internacionalización.

Ilustración 3



Nota: tomado de Johanson y Vahlne (1977, p. 26-27; 1990, p.12)

Los autores diferencian lo que consideran aspectos estáticos y dinámicos dentro del mecanismo. Los aspectos estáticos hacen referencia al estado actual de cosas: qué conocimiento se tiene del mercado y cuál es el compromiso de determinada empresa en él. Por aspectos dinámicos entendemos las decisiones de compromiso y actividades actuales, es decir, los hechos que pueden llegar a modificar los demás aspectos. Por ejemplo, si se toman decisiones de compromiso mayores y se llevan a cabo; el conocimiento que la empresa tenga del mercado será mayor, y se convertirá en el nuevo punto de partida del mecanismo.

La decisión de introducirse en un mercado y no en otro, parte básicamente de lo que los autores denominan como “distancia psicológica”. Esto hace a una serie de cuestiones (diferencias lingüísticas, culturales, políticas, de nivel educativo o de desarrollo industrial) que se presentan como obstáculos a la hora de introducirse en determinado mercado. Las empresas comenzarán por internacionalizar su producción hacia lugares con menor distancia psicológica, para luego ir avanzando en su nivel de compromiso hacia otros lugares con mayor distancia.

Por fuera de la regla general, los autores se percatan de establecer tres excepciones:

- “Cuando la empresa dispone de gran cantidad de recursos, ya que las consecuencias de los nuevos compromisos serán menores por lo que se espera que las grandes empresas o aquellas con exceso de recursos realicen avances más que significativos en sus procesos de internacionalización”

- “Cuando las condiciones del mercado son estables y homogéneas, ya que el conocimiento de los mercados es más fácil de adquirir y existen medios más sencillos de adquisición de conocimientos, al margen de la propia experiencia.”
- “Cuando la empresa ha adquirido experiencia importante en otros mercados de características similares, ya que la experiencia obtenida en dichos mercados le servirá a la misma para aplicar esta experiencia a un mercado específico” (Whitelock, 2002).

1.2.4.2 El enfoque de la innovación

El eje principal de esta visión es analizar el modo por el cual las PYMES (pequeñas y medianas empresas) de Estados Unidos realizan sus modos de internacionalización. Los autores que dan forma a esta teoría son Bilkey y Tesar, Lee y Brasch, Cavusgil, Cavusgil y Nevin, Reid, y Czinkota, entre otros. Al intentar explicar este esquema, en 1998 Alonso y Donoso ligan los conceptos de internacionalización e innovación. La decisión empresarial de internacionalizar su producción es innovar en sentido amplio.

Ambas son decisiones creativas y deliberadas, desarrolladas dentro de los límites impuestos por el mercado y por las capacidades internas de la empresa. Además, las decisiones se toman en condiciones de incertidumbre, desconociéndose sus consecuencias, por lo que a los directivos responsables de adoptar esas decisiones se les asigna el papel central en la promoción del proceso (Galván Sánchez, 2003, p.113).

Bajo perspectiva similar, Alonso y Donoso (1998) subrayan que se trata de un proceso de aprendizaje voluntario, de conocimientos acumulativos que condicionan el accionar futuro. No se tratan de decisiones aisladas, sino de una cadena de decisiones. Al analizar empresas de Nebraska dedicadas a la exportación, Lee y Brasch (1978) buscan determinar los motivos que llevan a la toma de decisiones para internacionalizar su producción. Los mismos:

Confirmaron el carácter de innovación de la exportación ya que la mayoría de las empresas habían comenzado a exportar gracias a los esfuerzos realizados por agentes de cambio externos más que por respuestas a estímulos internos, resultados que coinciden con los obtenidos por Simpson y Kujawa (1974) (Galván Sánchez, 200, p. 114).

Por lo expuesto estos modelos ponen énfasis en la internacionalización con una mirada basada en las posibilidades que brinda la innovación.

1.2.4.3 El modelo del ciclo de vida del producto de Vernon.

En tanto, Vernon establece lo que se ha dado en llamar “el ciclo de vida del producto” o “teoría neotecnológica”, donde sostiene que los insumos productivos van mutando desde que se produce un nuevo bien (innovación oligopólica) hasta que se produce su estandarización (commoditie). Si bien Vernon nos habla mayormente acerca de la internacionalización de un producto tecnológico, el método por el cual el producto se internacionaliza puede resultar útil para el análisis. Así indica que la innovación requiere de mano de obra altamente calificada (se realiza en los países desarrollados) y

la estandarización de abundante mano de obra no calificada (tiene lugar en los países periféricos).

Los principales elementos que determinan la especialización internacional en manufacturas para la teoría del ciclo del producto son: la tasa de innovación en nuevos productos y nuevos procesos; los efectos de economías de escala; la dinámica y el estado de la ignorancia (el conocimiento no es un bien libre), y la incertidumbre para alertar los patrones de comercio (Villareal, 1979, p.395).

Por otra parte, establece diversas etapas, de introducción del producto, crecimiento, madurez y declinación, las cuales irá atravesando la producción a lo largo del tiempo (Vernon, 1966).

1. Introducción: Se crea el producto en el país de origen, generalmente en los países industriales más avanzados, tales como Gran Bretaña a fines del siglo XIX, EEUU después de la Segunda Guerra Mundial o Japón a finales del siglo XX.

2. Crecimiento: Desde el país de origen se realiza la exportación del producto final. El crecimiento de la demanda externa, la difusión de la tecnología a potenciales competidores extranjeros y las crecientes barreras comerciales hacen de la producción extranjera del producto algo necesario.

3. Madurez: Surgen competidores en otros países desarrollados. Eventualmente, la estandarización de los procesos manufactureros hace posible trasladar el lugar de producción a países menos desarrollados, especialmente a las naciones recientemente industrializadas, cuyos costos comparativos inciden en los sueldos más bajos.

4. Declinación: El país pasa de ser un exportador del producto a un importador del mismo, porque la producción se concentra en sitios externos donde los costos son menores.

1.2.4.4 El modelo de Jordi Canals

Este autor, al igual que lo hacen Vernon y los autores del modelo de Uppsala, fundamenta la exportación que realiza una empresa a través de diferentes etapas sucesivas, que comprenden el inicio, el desarrollo y la consolidación de las exportaciones.

- Etapa 1: Se trata simplemente de exportaciones pasivas y experimentales, motivadas por cuestiones coyunturales o de intento de inicialización.
- Etapa 2: Se establecen alianzas con otras empresas radicadas en el mercado de destino, las exportaciones pasan a ser más activas y regulares, debido a que se da un conocimiento mayor del mercado.
- Etapa 3: Se estabilizan las exportaciones, el conocimiento del mercado es mayor. Se puede optar por seguir exportando de manera regular o establecerse en el país mediante IED.

Canals (1994) establece que tanto las fuerzas económicas, las fuerzas de mercado y las estrategias empresariales son las que se irán modificando y deberán ser tenidas en cuenta por la firma al momento de internacionalizar su producción.

La estrategia internacional no es sino un vector específico -de mayor o menor importancia, según los casos- de la estrategia competitiva general de la empresa. La

internacionalización se puede entender como una forma de diversificación geográfica de la empresa y precisamente el perfil de recursos de la empresa determina no sólo la existencia de crecimiento sino también la dirección del mismo (Huerta Bortolotti, 2011, P. 351)

Por otra parte, Canals distingue diferentes tipos de empresas, a saber: empresa exportadora (produce en un país y exporta a un mercado seleccionado), empresa multinacional (reproduce casas matrices idénticas en cada país que se establece), empresa global (centraliza sus actividades en la casa matriz e instala filiales que se adapten a cada país) y empresa transnacional (es la más avanzada de todas, conjuga eficiencia económica con capacidad de adaptación a cada mercado).

1.2.5 La Internacionalización Desde Un Enfoque De Redes

De acuerdo con este enfoque, la aparición de la oportunidad de una empresa de abrirse internacionalmente se da por las relaciones interorganizativas e interpersonales. Thomas y Araujo (1985) nos dicen que “la entrada en mercados exteriores es un intercambio entre individuos que poseen recursos complementarios e información y que el intercambio económico está precedido por la transmisión de información contemplando la oportunidad empresarial” (Trujillo Dávila *et al*, 2006, p. 24)

En esta teoría entran en juego lo que se conocen como “redes sociales” o “redes de negocio”, que reflejan el vínculo existente que tienen las empresas entre sí, con los ejecutivos, con las industrias complementarias, con los socios y los socios potenciales. Así, se debe dar primero una extensión internacional, que consiste en relacionarse con socios de nuevos países. Evolutivamente, se da una penetración en las redes que

fueron estableciéndose, hasta llegar a integrar las diversas posiciones que se tienen en las redes entre diferentes países.

El enfoque de redes contempla el acceso a recursos y mercados de empresas que no sean de gran tamaño, a través de la toma de decisiones estratégicas y una extensa red de contactos. Johanson y Mattson son los mayores desarrolladores de la perspectiva de redes. Definen cuatro tipos de empresa partiendo de dos variables: el grado de internacionalización de la empresa y el grado de internacionalización de la red.

Ilustración 4

		Grado de internacionalización de la red	
		Bajo	Alto
Grado de internacionalización de la empresa	Bajo	La empresa iniciadora	La empresa rezagada
	Alto	La empresa internacional en solitario	La empresa internacional junto con las otras empresas

Nota: tomado de Johanson y Mattson (1988)

Decimos que una empresa es iniciadora cuando no conoce mercados exteriores y sus contactos tampoco, se maneja puramente en el ámbito local. Si adquiere conocimientos sobre cómo desenvolverse en el exterior, pero aún no tiene contactos fehacientes que lo puedan ayudar, nos encontramos frente a una empresa “en solitario”. En cambio, la empresa es rezagada si sus contactos están internacionalizados (proveedores, clientes), pero aún no ha salido al exterior. La solución suele ser a través de pequeñas empresas especializadas. Por último, si se dan altos grados de internacionalización tanto de la red como de la empresa, la empresa, sus proveedores y clientes están internacionalizados.

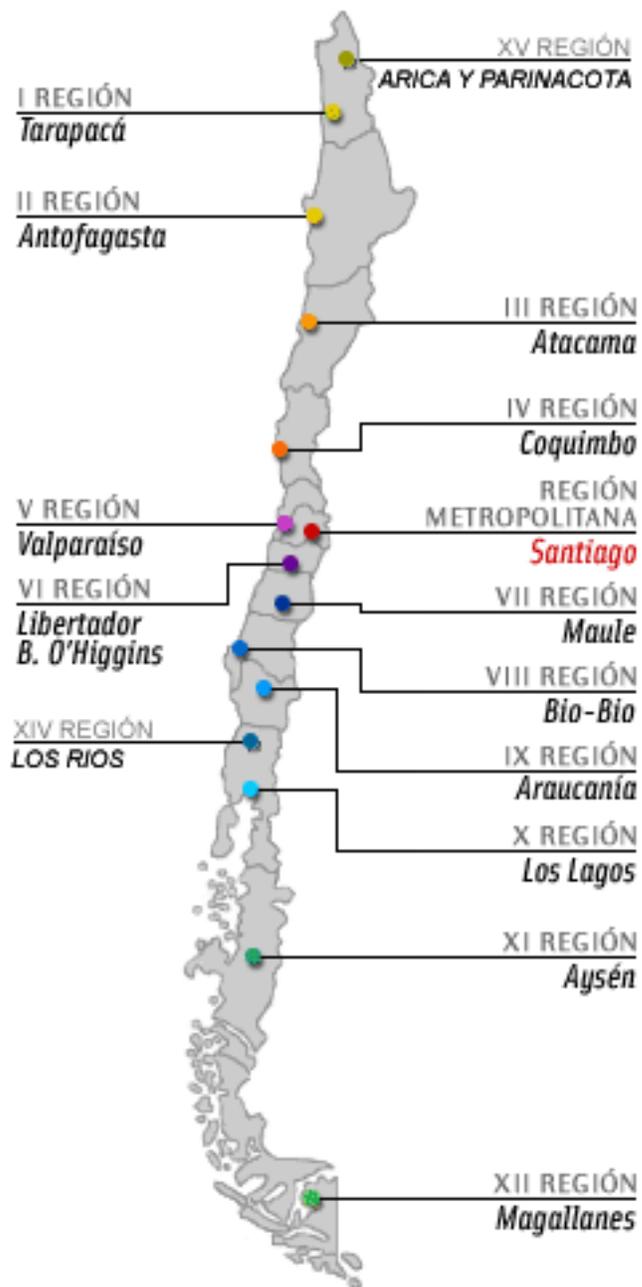
Capítulo 2: Chile: Introducción al Fenómeno Geopolítico

2.1 Reseña sobre características de Chile

Chile se encuentra en el Cono Sur de América del Sur, limitando al norte con Perú, al este con Bolivia y Argentina, y al sur y al oeste con el Océano Pacífico. Su longitud de norte a sur es de aproximadamente 4,270 kilómetros, pero su anchura media es de menos de 180 km. Con una población de aproximadamente 16 millones de habitantes, Chile se está convirtiendo en uno de los destinos turísticos más importantes del continente. Con una infraestructura moderna y un sistema de bus excelente que conecta casi todo el país, Chile es la primera opción de muchos estudiantes como un destino de estudios en el extranjero.

Chile se encuentra categorizado como uno de los países más seguros y prósperos de la región, con estabilidad política y económica ampliamente reconocida desde los principios de 1990. Chile es un país que ha tenido una transición democrática tras 18 años de dictadura militar (1973-1990), que define la historia reciente de este país. Desde la finalización de la dictadura, la sociedad chilena ha estado trabajando para construir una sociedad más fuerte, más segura, más democrática y pacífica para todos. La transición de Chile, sin embargo, sigue siendo un trabajo en progreso y por lo tanto se enfrenta a muchos de los retos y contradicciones del mundo en desarrollo. Algunos de sus atractivos naturales son desiertos, salares, icebergs, fiordos, playas, bosques, lagos y ríos.

Ilustración 5 Mapa Chile



Nota: tomado de <https://www.gob.cl/nuestro-pais/>

2.2 *Historia Geopolítica de Chile*

Chile se caracteriza por el impacto en su geopolítica. La mayoría de los aportes iniciales comenzaron a concretarse en las proximidades del término de la 2da Guerra Mundial. Así dan cuenta de ello, los autores de publicaciones como las de Ramón Cañas Montalva (1896-1977), y de Humberto Medina Parker (1901-1987), este último, connotado integrante del Instituto de Conmemoración Histórica de Chile, miembro de la Academia de Historia y Geografía, y fundador de la Escuela de Periodismo de la Universidad Católica (Ortega, 2015).

Es decir, que Ramón Cañas Montalva supo congregar las voluntades de los presidentes Pedro Aguirre Cerda (1879-1941) y Gabriel González Videla (1898-1980) para la proyección de Chile hacia la zona Austral. El primero, promulgó el Decreto N.º 1747 en el año 1940, que define el área geográfica reclamada por Chile en la Antártida, y el segundo, en 1948, inauguró la base “Bernardo O’Higgins Riquelme” en el Territorio Antártico Chileno; constituyéndose Chile en un país pionero en esos fines. “Las aseveraciones y matices geopolíticos de Ramón Cañas, hasta el día de hoy tienen validez y son continuamente referenciados en el ambiente académico, más aún cuando sus obras fueron legadas a la Biblioteca del Congreso Nacional” (Ortega, 2015).

Fue en 1955, que dentro de un marco de reflexión sobre el presente y el futuro de América y de Chile, Cañas Montalva esbozó:

“El porvenir debe proyectarse hacia el continente asiático: La atracción hacia la cuenca del Pacífico toma un carácter múltiple e incontrarrestable, originando que el epicentro del universo derive hacia ella, lo que convierte al mar del sur de Balboa en el océano de las rutas marítimas y aéreas más importantes, y a los continentes y

países que baña, en el gigantesco anfiteatro en que se dirimen intereses, se materializan propósitos y se gestan *acontecimientos de relieve mundial*" (p.60).

Es el mismo Cañas Montalva quien, dentro de su carácter de visionario, vaticinó sobre la "era del Pacífico", exponiendo su teoría sobre la conveniencia de enfrentar los desafíos que éste implica en conjunto con otros estados tributarios del mismo, y particularmente junto a Perú y Ecuador. Incluso, supo expresar, que el valor del Pacífico radicaba era: "Determinante para el futuro de Chile, por constituirse en un escenario de transformaciones e intercambios de todo orden y probablemente epicentro de un nuevo sistema filosófico-político, social-económico de alcance mundial" (p.66).

Por su parte, Medina Parker, autor chileno de numerosas publicaciones de geopolítica en la década de los cuarenta, realizó un exhaustivo aporte teórico al conocimiento de la geopolítica como se concebía en Europa en aquel entonces. Este autor se destaca por dos ensayos de su autoría, "Sangre y Suelo de Chile. Su geopolítica en acción" y, "La historia y las variaciones geopolíticas de los pueblos". Las ideas de Medina poseen un significativo valor, en razón de que éstas, auspiciadas por la Academia de Historia y Geografía, son expuestas por el autor en la Universidad de Chile y Pontificia Universidad Católica. Dentro del contexto del auge y utilización del concepto geopolítico de mediados del siglo XX, Medina hace referencia al desarrollo de Chile, y, por consiguiente, constituyen un registro de la fecha (1945), en que la geopolítica comienza a tratarse en las universidades nacionales.

Posteriormente, tuvo lugar una época compleja en lo que respecta al universo geopolítico; específicamente en la época del descrédito de los planteamientos de Haushofer (1869-1946) a fines de la Segunda Guerra Mundial, como también, en el caso

de Chile, debido al protagonismo asumido por Augusto Pinochet (1915- 2006) como autor de textos y artículos relacionados.

Se ha podido observar en el primer Capítulo de este trabajo, que la geoestrategia ha coexistido con la geopolítica y en muchos casos la acepción se ha utilizado de manera indistinta. Uno de los primeros exponentes contemporáneos y occidentales que utilizó la acepción, es el francés Celerier (1983), en Geopolítica y Geoestrategia, cuya obra vislumbra cierta ambigüedad en la conceptualización de los ámbitos de acción, pero al menos permite inferir que ambas acepciones admiten un área del saber diferente.

De manera progresiva, y sobre todo en los últimos años, los doctrinarios han aclarado relevantes diferencias entre geopolítica y geoestrategia. Tal como se mencionó en el primer capítulo, mientras la geopolítica estudia las relaciones de poder y la influencia de factores geográficos en el desarrollo de los Estados, la geoestrategia estudia la influencia de la localización espacial del país y de las variables geográficas en la defensa de los estados.

2.3 ¿El milagro de Chile?

Cuando asume Pinochet en el año 1973 su principal objetivo fue el reordenamiento económico y político del país, bajo pretexto de que el mismo se encontraba en la ruina por la influencia del marxismo, llevando a cabo una serie de medidas políticas y económicas.

2.3.1 Medidas políticas

- Separación de poderes del Estado: se clausura el Congreso Nacional. El poder Legislativo desaparece por toda la duración de la Junta Militar. En 1973, tras el golpe de Estado liderado por Augusto Pinochet, Chile experimentó una reconfiguración radical de su estructura política con la disolución del Congreso Nacional y la clausura de las instituciones legislativas. La medida, justificada bajo la premisa de restablecer el orden y contrarrestar la influencia marxista, llevó a la concentración de todo el poder en manos de la Junta Militar, presidida por Pinochet. Esta acción marcó el inicio de un gobierno autoritario que se prolongó hasta 1990. La desaparición del Congreso y la consecuente ausencia de un contrapeso legislativo dieron lugar a decisiones unilaterales, la limitación de libertades civiles y la instauración de un régimen caracterizado por la represión política. Esta etapa se vio consolidada con la promulgación de una nueva Constitución en 1980, estableciendo un marco legal que perpetuaba ciertos elementos autoritarios y restringía la representación democrática. La duración de la Junta Militar hasta 1990 marcó un período de transición hacia la democracia, dejando un legado complejo en la historia política chilena.

- El Poder Judicial siguió funcionando bajo una cierta independencia porque había una marcada influencia sobre los jueces para favorecer al régimen con sentencias acordes a su lineamiento político-económico. Durante el periodo de gobierno de Augusto Pinochet en Chile (1973-1990), a pesar de la disolución del Congreso Nacional y la concentración de poder en el Ejecutivo, el Poder Judicial continuó operando. Sin embargo, este funcionamiento estuvo marcado por una influencia significativa del régimen militar sobre los jueces, lo que comprometió la independencia judicial. La presión

política y económica ejercida por el gobierno de Pinochet se reflejó en la toma de decisiones judiciales, con jueces inclinados a favorecer las políticas y lineamientos del régimen. Esta interferencia en la independencia del Poder Judicial generó críticas y cuestionamientos tanto a nivel nacional como internacional, evidenciando los desafíos para el ejercicio imparcial de la justicia durante ese período.

- Elecciones regulares: se suspenden las elecciones regulares, y ya no hay más elecciones de candidatos y candidatas a diferentes cargos públicos. La suspensión de las elecciones regulares y la ausencia de procesos electorales durante el gobierno de Augusto Pinochet (1973-1990) en Chile fueron consecuencias directas del golpe de Estado de 1973 y la subsiguiente disolución del Congreso Nacional. Con la instauración de la dictadura militar, se eliminó el sistema democrático que implicaba la elección periódica de representantes y autoridades. Esta medida consolidó el control absoluto de la Junta Militar sobre el poder, anulando la participación ciudadana en la elección de líderes políticos y limitando la expresión de la pluralidad de opiniones a través del voto. La suspensión de las elecciones regulares se mantuvo a lo largo de gran parte del régimen autoritario, siendo un indicador palpable de la supresión de las prácticas democráticas durante ese período en Chile.

- Los cargos de intendentes y gobernadores fueron elegidos por la misma Junta Militar de gobierno. En el marco del gobierno de Augusto Pinochet en Chile (1973-1990), la designación de los cargos de intendentes y gobernadores fue una atribución directa de la Junta Militar de gobierno. A diferencia de un proceso democrático en el que estos funcionarios serían elegidos por voto popular, la Junta Militar asumió el control directo sobre la selección y designación de estos cargos administrativos. Esta

centralización de la toma de decisiones reflejó la concentración de poder en manos de la Junta Militar, que buscaba asegurar la implementación de sus políticas y mantener un control riguroso sobre la administración regional del país. La designación directa de intendentes y gobernadores por parte de la Junta contribuyó a la consolidación del régimen autoritario y a la supresión de instancias democráticas en la gestión gubernamental a nivel local.

- Derechos y garantías individuales: desaparecen, como por ejemplo el derecho de libre asociación, el derecho al libre tránsito (toque de queda), el derecho a la libertad de prensa (derecho individual para poder informar libremente). Durante el gobierno de Augusto Pinochet en Chile (1973-1990), se produjo una significativa restricción de derechos y garantías individuales como parte de las medidas adoptadas por la dictadura militar. Entre los derechos afectados se encontraba la libre asociación, que fue limitada mediante la prohibición de ciertas actividades políticas y sindicales. Además, se impuso un toque de queda que restringía el libre tránsito de la población durante determinadas horas, afectando la libertad de movimiento. Asimismo, se implementaron medidas que limitaron la libertad de prensa, estableciendo censura y control sobre los medios de comunicación para restringir la difusión de información que pudiera cuestionar o contradecir al régimen. Estas restricciones a derechos fundamentales marcaron un período de represión y limitación de las libertades individuales en Chile durante la dictadura militar.

- Violación a los derechos humanos (siendo el Estadio Nacional - comuna de Ñuñoa en Santiago- el lugar de detenciones donde miles de personas fueron trasladadas, en su mayoría por su orientación a las ideas de la izquierda). El Estadio Nacional, que

originalmente era un espacio deportivo, fue utilizado como centro de detención clandestino donde se llevaron a cabo prácticas sistemáticas de tortura y violencia contra los detenidos.

- La creación de la Dirección de Inteligencia Nacional, DINA (1974-1977) y el Centro Nacional de Inteligencia CNI (1977-1990), fueron, ambas con el objetivo primordial de investigar o prevenir cualquier acción subversiva en contra de la Junta Militar. Ambas entidades de inteligencia tenían como objetivo principal investigar y prevenir cualquier actividad considerada subversiva o amenazante para el gobierno militar. Estas agencias desempeñaron un papel clave en la represión política, llevando a cabo operaciones de vigilancia, detenciones ilegales, torturas y violaciones a los derechos humanos en contra de aquellos considerados opositores al régimen. La existencia y acciones de la DINA y el CNI constituyen aspectos fundamentales de la estructura represiva implementada durante la dictadura en Chile, generando un impacto profundo en la sociedad y dejando un legado de abusos a los derechos humanos.

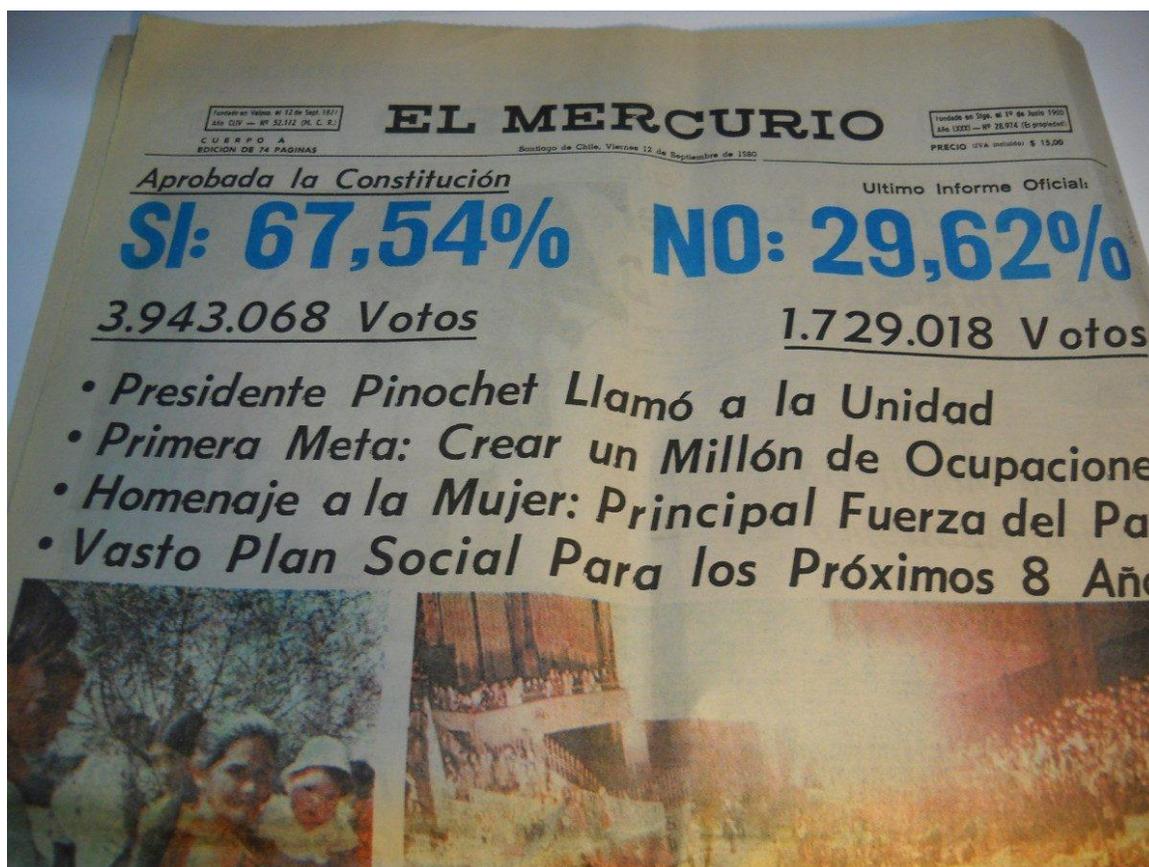
- Reforma de la Constitución de 1980: el objetivo principal era introducir las modificaciones necesarias para darle al proceso político chileno la expedición necesaria que evite la repetición de los abusos que ocurrieron en el gobierno de Allende, principalmente a través de los llamados resquicios legales. Las principales ideas de la misma fueron: prohibición de las ideas marxistas, protección de la propiedad privada, incorporación de la segunda vuelta en las elecciones presidenciales. A partir de su aprobación, se marcaron una serie de irregularidades como se realizó estando vigente un estado de excepción constitucional y se realizó sin la existencia de registros electorales. Las principales características de esta nueva Constitución fueron:

✓ El concepto de “democracia protegida” por el cual se establece que “todo acto de persona o grupo destinado a propagar doctrinas que atenten contra la familia, propugnen la violencia o una concepción de la sociedad, del Estado o del orden jurídico de carácter totalitario fundado en la lucha de clases es ilícito y contrario al ordenamiento institucional de la República” (Art 8).

✓ Se les dio a las Fuerzas Armadas la potestad de ser garantes del orden Constitucional. Se prohibieron las personas o grupo de personas que propongan ideas contrarias a la Junta Militar. Se prohibieron la existencia de grupos armados al margen de las fuerzas armadas.

✓ Con respecto a la reforma se establece que “El proyecto de reforma necesitará para ser aprobado en cada cámara el voto conforme de las tres quintas partes de los diputados y senadores en ejercicio. Si la reforma recayera sobre los capítulos I, III, VIII, XI, XII o XV necesitará en cada cámara la aprobación de las dos terceras partes de los diputados y senadores en ejercicio” (Art 117).

Ilustración 6 Tapa de Diario Chile



Nota: tomada de Diario El Mercurio Chile.

2.3.2 Medidas económicas de la Junta Militar

Con un marcado neoliberalismo y bajo la influencia de Friedman y sus “Chicago Boys”, la principal idea económica fue que el Estado no debía intervenir en la economía dejando a los privados que se regulen solos (libre mercado), en veredas completamente opuestas al modelo ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones), el cual presentaba las siguientes características:

- Rol protagónico del Estado: quien se haría cargo de manejar e impulsar las medidas económicas tendientes al bienestar social del país.

- Estado empresarial (creación de empresas) y administrador: no solo será un apoyo para los privados en la creación de industrias: él mismo invertirá en aquellas llamadas “estratégicas”.
- Sistema proteccionista de la economía chilena (promover la producción nacional): al generar un mercado nacional, el país se hace menos dependiente de los productos externos, y, por lo tanto, de las crisis internacionales.
- Estado benefactor social (superación de la pobreza): en estos años Chile tuvo una importante inversión en materias y programas sociales, educacionales y culturales, que llevarán a un proceso de preocupación por lo social.
- Se privatizaron más de 200 empresas, la mayoría creadas bajo la CORFO (Corporación de Fomento a la Producción), una institución pública creada en el año 1939, dependiente del poder Ejecutivo, financiada por un impuesto del 10% aplicado a las exportaciones del cobre, emisiones del Banco Central a cuenta del ahorro de divisas del Estado, y por créditos solicitados en la banca internacional, y en cuya directiva estarían representados los empresarios y trabajadores, además del Poder Ejecutivo. Su objetivo principal era impulsar la industrialización nacional mediante la intervención del Estado. Las empresas privatizadas fueron: LAN (Línea Aérea Nacional de Chile), IANSA (Industria Azucarera Nacional Sociedad Anónima), ENDESA (Empresa Nacional de Electricidad), CAP (Compañía de Acero del Pacífico), ENTEL (Empresa Nacional de Telecomunicaciones) y SOQUIMICH (Laboratorios Chile y la Sociedad Química y Minera de Chile). Para el año 1983, el 70 % de las empresas privatizadas habían quebrado, volviendo el Estado a controlar las mismas, sobre todo en cuanto a su financiación y asumiendo su deuda. Las empresas intervenidas por el gobierno vuelven a ser

privatizadas bajo el régimen de Capitalismo Popular (venta de pequeños paquetes de acciones a muchos compradores distintos, buscando así la dispersión de la propiedad en las empresas privatizadas) y Licitación Pública.

- Creación del sistema privado de seguro médico llamado ISAPRE (Instituciones de Salud Previsional) y un sistema privado del Fondo de Pensiones llamado AFP, donde cada trabajador tenía que aportar de forma obligatoria parte de su sueldo

- Estímulos a la empresa privada, apoyando el libre mercado promoviendo las exportaciones y aumentando las importaciones, buscando un mayor dinamismo a la economía, mientras se achicaba el estado

- Se proyectó una nueva regionalización del país: se dividió en tres regiones a partir de 1974, a través de una Comisión Nacional de Reforma Administrativa. El objetivo principal era descentralizar el país y tener una mejor una mejor administración del mismo.

Capítulo III: modelo de comercio exterior y su impacto en la geopolítica de Chile: un análisis desde la teoría de la ventaja competitiva de las naciones

3. 1 Dotación de factores

Porter (1997) considera que un determinado país, en base a sus factores que lo caracterizan, puede crear un entorno tal que las empresas que deciden instalarse en él alcancen una ventaja competitiva. De esta manera, se considera que, durante el período bajo estudio, se identifican en Chile cuatro factores que forman parte del diamante de Porter: factores básicos, avanzados, generalizados y especializados.

Tabla 2 Dotación de factores del diamante de Porter

Dotación de factores	
Factores básicos	Minería del cobre Conglomerado forestal Silvicultura Industria del salmón Producción de vino Industria automotriz Menor costo laboral Mayor eficiencia productiva Chile fue el segundo país con mayor participación del sector minero en IED (53%).
Factores avanzados	32 oficinas comerciales en el exterior División de promoción comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores (ProChile) Fundación Chile

	Convenio entre la Universidad de Chile y la Universidad de California para entrenar a economistas agrícolas y agrónomos chilenos.
Factores generalizados	Carretera de norte a sur Aeropuerto internacional Puertos
Factores especializados	Gran cantidad de ingenieros y de gerentes formados en universidades públicas (o apoyadas por el Estado): profesionales industriales y de gestión, ingenieros forestales, capital humano específico en la agricultura.

Nota: Elaboración propia en base a CEPAL (2001).

3.1.1 Factores básicos

En primer lugar, los factores básicos como los recursos naturales, el capital y la mano de obra. En base a los recursos naturales, se mencionan las ventajas comparativas en el sector de la minería, ya que Chile posee una gran franja geológica en base a minerales con yacimientos en donde las extensiones son bastantes grandes y las reservas del cobre representan el 30% del total en el mundo. Por otra parte, el conglomerado forestal con el que cuenta el país, logrando que en el período 1973 a 1990 las exportaciones de rollizos, chips, madera elaborada, papel y celulosa aumentaran de 105 millones a 1700 millones de dólares. Además, la silvicultura posiciona a Chile con una ventaja comparativa debido a las condiciones del clima y del suelo, que permiten que determinadas especies como el pino radiata crezca de manera más rápida.

Siguiendo con el capital, se menciona el salmón cultivo, en donde su auge comienza en la segunda mitad de los años setenta. La Fundación Chile³ aplico

³ Fundación Chile (FCh) es una corporación sin fines de lucro creada en 1976 a través de un acuerdo conjunto entre el gobierno chileno e ITT Corporation. Es esencialmente un tanque tecnológico que ha

herramientas de adaptación y desarrollo tecnológico, obteniendo como resultado que en el año 1980 se crea la primera empresa en producir salmónes cultivados en el lago Llanquihue usando jaulas flotantes. Se caracteriza el salmón como una ventaja competitiva para Chile porque permite combinar dos factores esenciales: los cambios tecnológicos y las exportaciones con eslabones positivos hacia atrás ya que permitió impulsar otras actividades industriales como las jaulas flotantes, alimentos redes de pesca, materiales de embalaje y servicios de transporte, generando una alta demanda para la construcción, educación y comercio.

Por su parte, la vinificación es una actividad económica tradicional que a partir de la década del 80 comienza a introducir cambios tecnológicos en gran escala para comenzar a comercializarse en el exterior, como la utilización de cubas de acero inoxidable, el uso de toneles nuevos, pequeños y de madera que sirven para envejecer el vino y la utilización de equipos de refrigeración y maquinarias que combinaban el prensar y el triturar. Se debe resaltar que los productores de vinos con respecto a la incorporación de capital nunca tuvieron que sortear obstáculos, ya que constantemente contaban con liquidez porque además se desempeñaban en otros sectores de la producción como el de frutas. Situación similar con respecto al capital se dio en la industria automotriz, en donde si bien representó una menor cantidad con respecto a las exportaciones fue significativo debido al estímulo de la inversión a través del Estatuto Automotriz de 1985 que permitía a los ensambladores importar sin aranceles determinados equipos siempre que esas importaciones pudieran ser compensadas con exportaciones de igual valor de los componentes de producción interna. Además, se les

trabajado exitosamente para impulsar el crecimiento empresarial e industrial chileno a través de la innovación e implementación tecnológica.

otorgaba un crédito tributario por los componentes que se producían nacionalmente o se exportan.

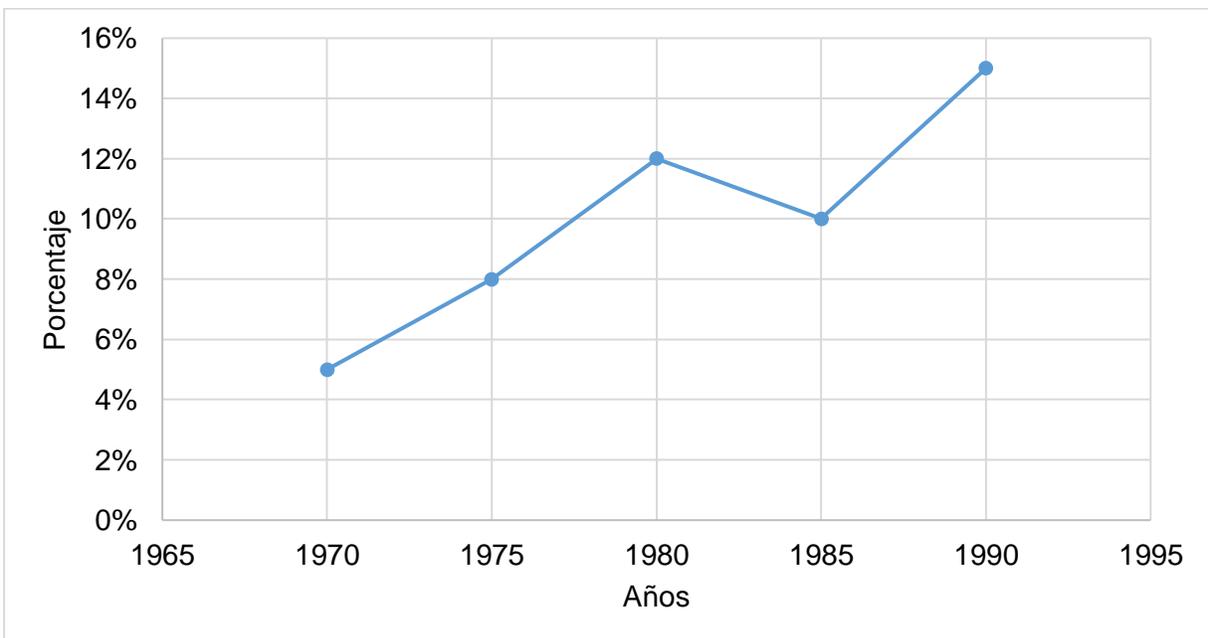
Por último, con respecto a la mano de obra, se deben hacer dos apreciaciones. En primer lugar, todo lo que es salmón cultivo y forestación requería de recursos humanos calificados como ingenieros, técnicos en acuicultura y biólogos. Chile contaba con los mismos, y a través de las Universidades de Chile y la Universidad Católica intensificó estos conocimientos mediante programas en ingeniería forestal, por ejemplo. En cambio, en el sector minero, si bien también se requiere de mano de obra especializada y con experiencia, la diferencia es con respecto al costo laboral y a la eficiencia productiva, ya que posee un costo laboral superior a EEUU, Canadá y Australia sin embargo se compensa por tener mayor eficiencia en términos de producción. Esto quiere decir que se necesita de menor cantidad de horas hombres para producir la misma cantidad de cobre fino que los países mencionados anteriormente.

3.1.1.1 Impacto en el comercio exterior de los factores básicos

A continuación, se presenta un análisis que se centra en examinar el impacto de los factores básicos, tales como la minería del cobre, el conglomerado forestal, la silvicultura, la industria del salmón, la producción de vino y la industria automotriz, en el comercio exterior chileno durante el período mencionado. A través de la evaluación de indicadores clave y el desglose de datos se buscó comprender cómo estos elementos sustanciales influyeron en el crecimiento, la diversificación y la posición de Chile en el escenario internacional del comercio.

Durante el período de 1970 a 1990, las exportaciones de cobre de Chile experimentaron variaciones significativas en su crecimiento anual como se observa en la ilustración 7. Desde un crecimiento sostenido del 5% en 1970 hasta un destacado aumento del 15% en 1990, estos datos sugieren una tendencia positiva en la posición de Chile en el mercado internacional del cobre. El crecimiento constante hasta principios de la década de 1980 podría atribuirse a una demanda global en expansión, especialmente en sectores como la construcción y la electrónica. Sin embargo, la disminución en el crecimiento en 1985 señala posibles ajustes económicos o influencias externas. La recuperación y el crecimiento acelerado posterior a 1985 podrían indicar una demanda renovada debido a mejoras económicas globales o avances tecnológicos.

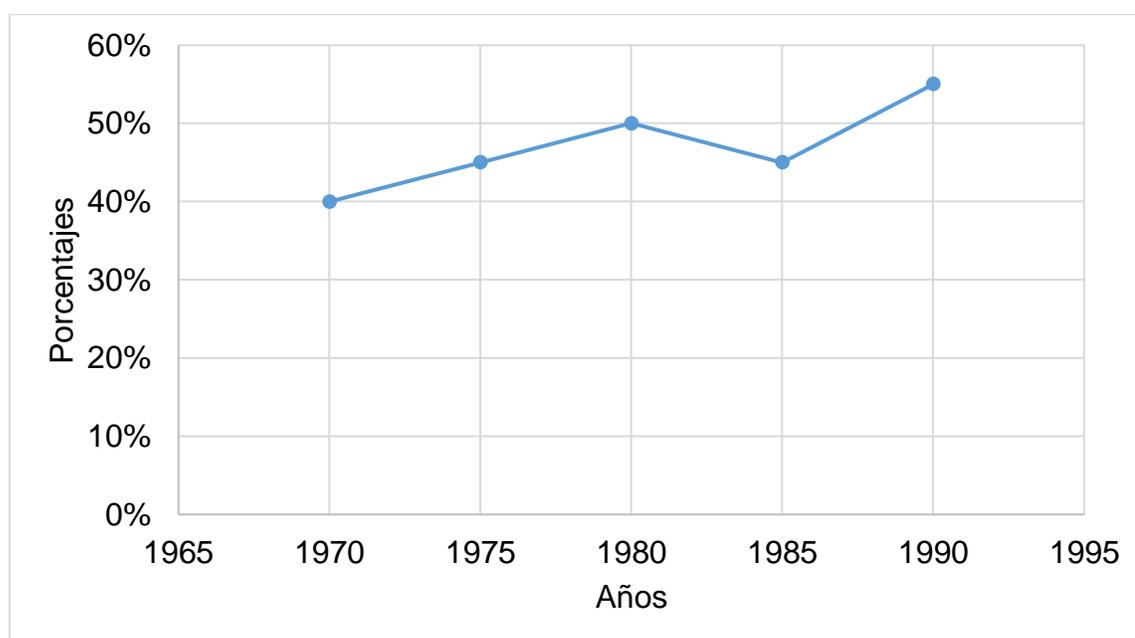
Ilustración 7 Crecimiento anual de exportaciones de cobre



Nota: Período analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vínces (2009).

Durante el período de 1970 a 1990, la participación del cobre en las exportaciones totales de Chile mostró una tendencia fluctuante pero generalmente creciente como se observa en la ilustración 8. Iniciando en un 40% en 1970, la participación aumentó a un 45% en 1975, alcanzó un 50% en 1980, descendió ligeramente a un 45% en 1985 y experimentó un incremento significativo a un 55% en 1990. Este patrón sugiere una creciente relevancia del cobre en la canasta exportadora chilena, destacando la importancia de este recurso en la economía del país. El aumento en la participación del cobre indica tanto una mayor demanda global como estrategias efectivas de diversificación y posicionamiento de Chile en el mercado internacional de commodities.

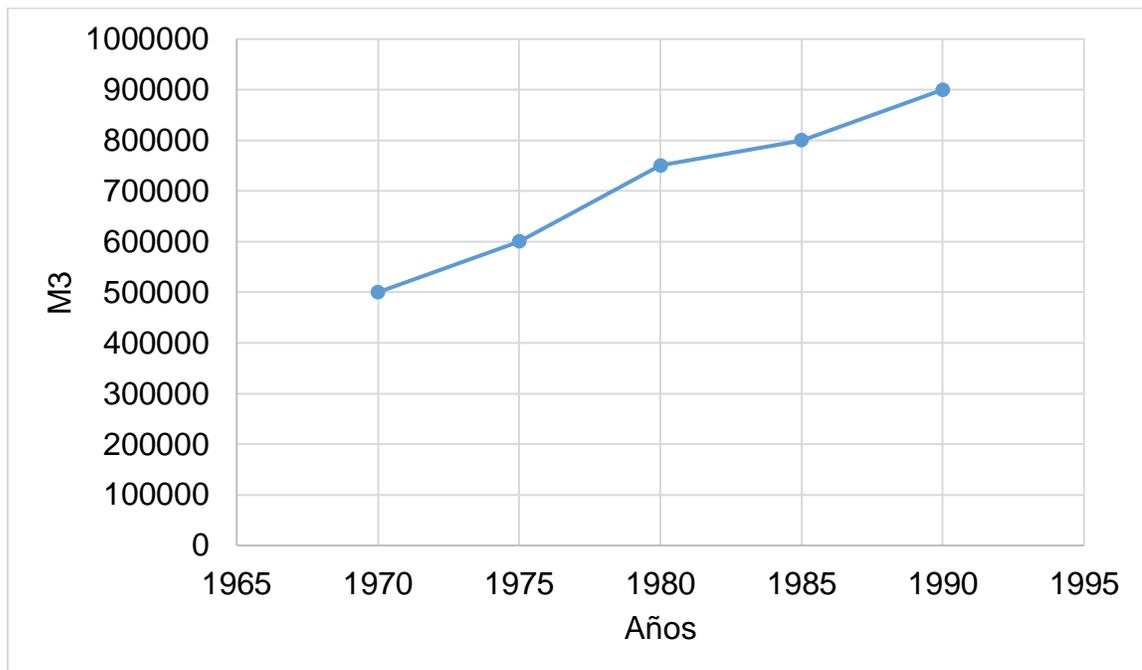
Ilustración 8 Participación del cobre en las exportaciones totales



Nota: Periodo analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vinces (2009).

Durante el período de 1970 a 1990, el volumen anual de exportación de productos madereros de Chile experimentó un crecimiento gradual como se observa en la ilustración 9, pasando de 500,000 m³ en 1970 a 600,000 m³ en 1975, alcanzando las 750,000 m³ en 1980, registrando un modesto incremento a 800,000 m³ en 1985 y alcanzando su punto más alto en 900,000 m³ en 1990. Estos datos indican un aumento consistente en la cantidad de productos madereros exportados, reflejando la capacidad de la industria maderera chilena para satisfacer la demanda global y consolidarse como un actor relevante en los mercados internacionales durante ese período.

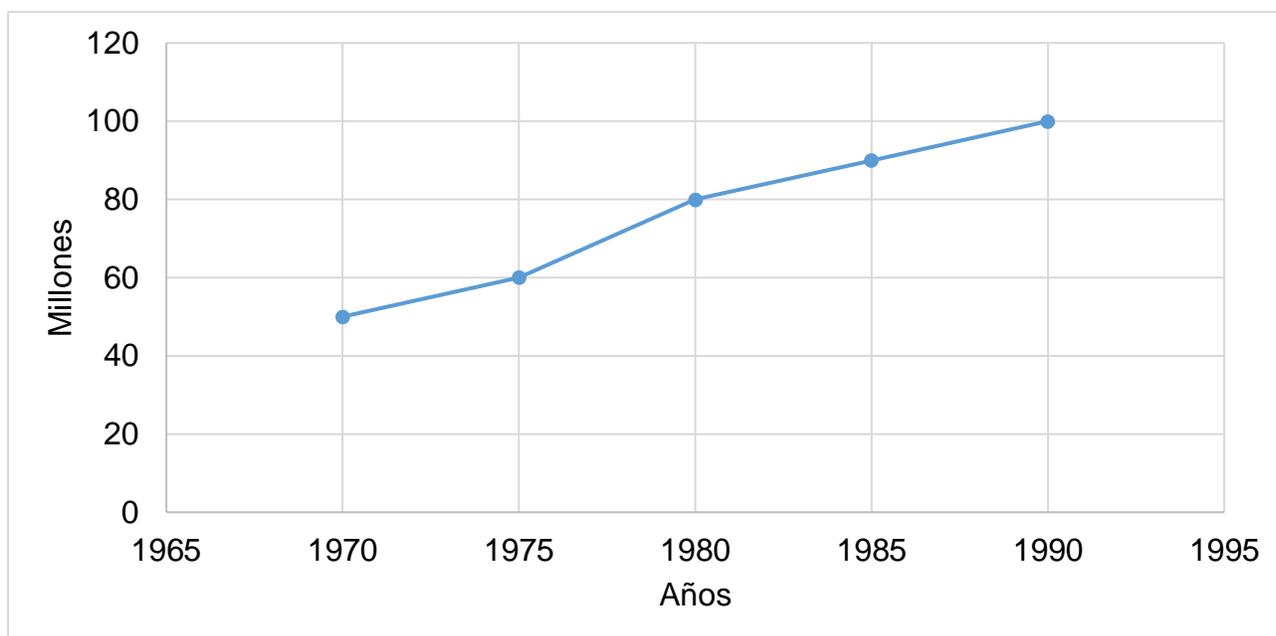
Ilustración 9 Volumen anual de exportación de productos madereros



Nota: Periodo analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vinces (2009).

Durante el período de 1970 a 1990, los ingresos generados por la exportación de productos forestales de Chile experimentaron un crecimiento constante. Comenzando en 50 millones de dólares en 1970, los ingresos aumentaron a 60 millones en 1975, alcanzaron los 80 millones en 1980, registraron un incremento adicional a 90 millones en 1985 y finalmente alcanzaron la cifra de 100 millones en 1990. Estos datos reflejan un aumento significativo en la contribución financiera de la exportación de productos forestales a la economía chilena durante ese período. Este crecimiento sostenido puede indicar una mayor demanda y competitividad de los productos forestales chilenos en los mercados internacionales, respaldando la posición destacada de Chile en la industria forestal global.

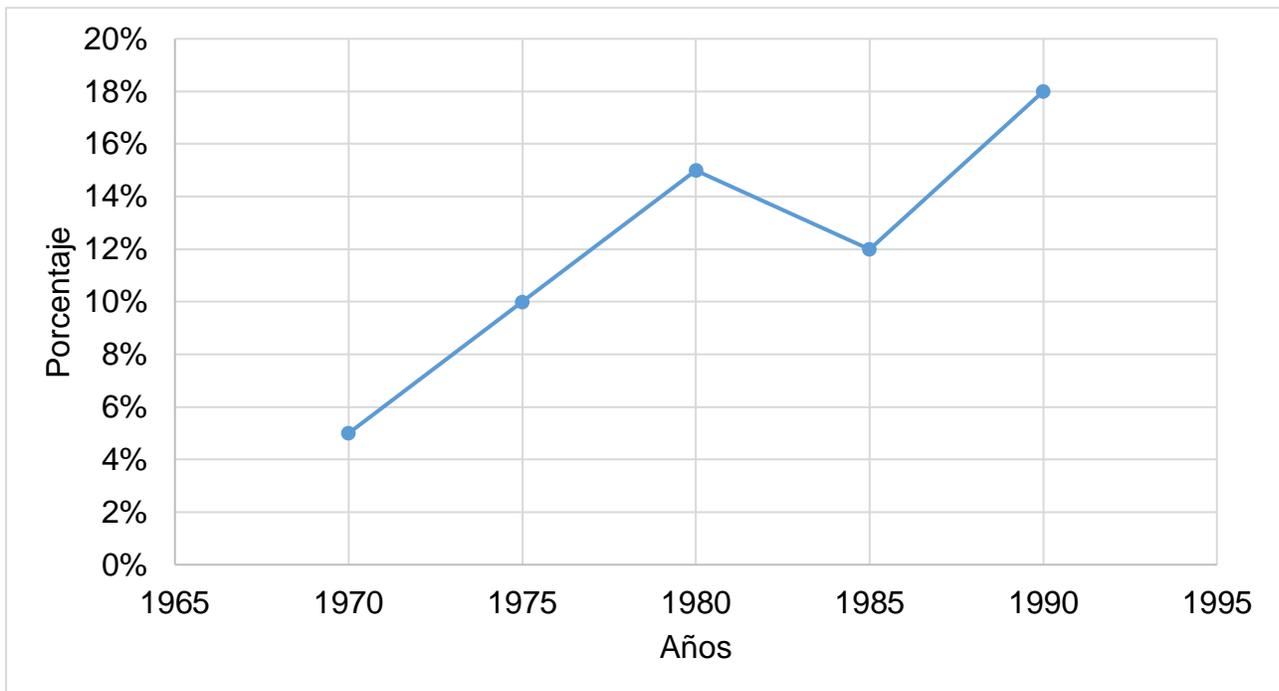
Ilustración 10 Ingresos generados por la exportación de productos forestales



Nota: Período analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vincés (2009).

Durante el período de 1970 a 1990, el crecimiento anual de las exportaciones de productos del salmón de Chile experimentó un aumento progresivo como se observa en la ilustración 11. Comenzando con un crecimiento del 5% en 1970, la tasa aumentó a un 10% en 1975, alcanzó el 15% en 1980, registró un crecimiento del 12% en 1985 y experimentó un notorio incremento al 18% en 1990. Estos datos sugieren un desarrollo continuo y acelerado de la industria de exportación de productos del salmón chileno durante ese período. El aumento constante en la tasa de crecimiento anual puede indicar una creciente demanda internacional de productos del salmón chileno, respaldando la posición competitiva y la expansión exitosa de esta industria en los mercados globales.

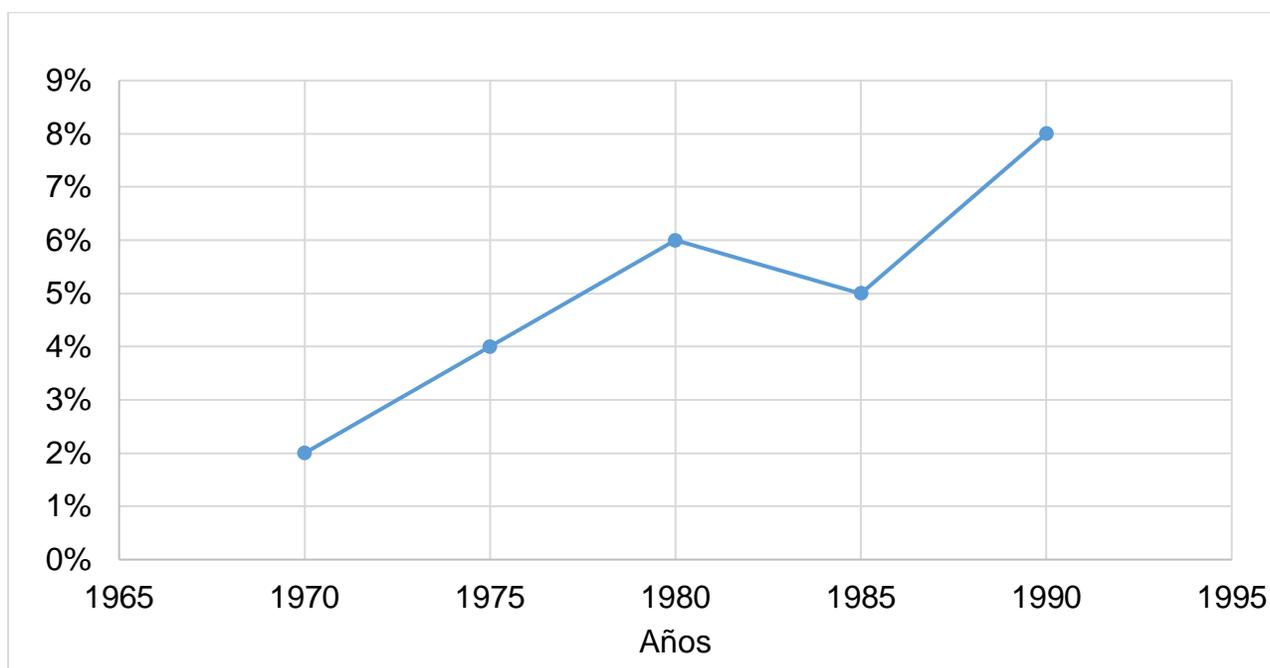
Ilustración 11 Crecimiento anual de exportaciones de productos del salmón



Nota: Período analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vínces (2009).

Durante el período de 1970 a 1990, la participación de la industria del salmón en las exportaciones totales de Chile mostró un incremento sostenido como se observa en la ilustración 12. Comenzando con un 2% en 1970, la participación creció al 4% en 1975, alcanzó el 6% en 1980, registró un leve descenso al 5% en 1985 y experimentó un aumento significativo al 8% en 1990. Estos datos indican una expansión progresiva y la creciente importancia de la industria del salmón en la canasta exportadora chilena durante ese período. El aumento en la participación sugiere una mayor contribución económica de la industria del salmón al comercio exterior chileno, respaldando la posición destacada de esta industria en los mercados internacionales.

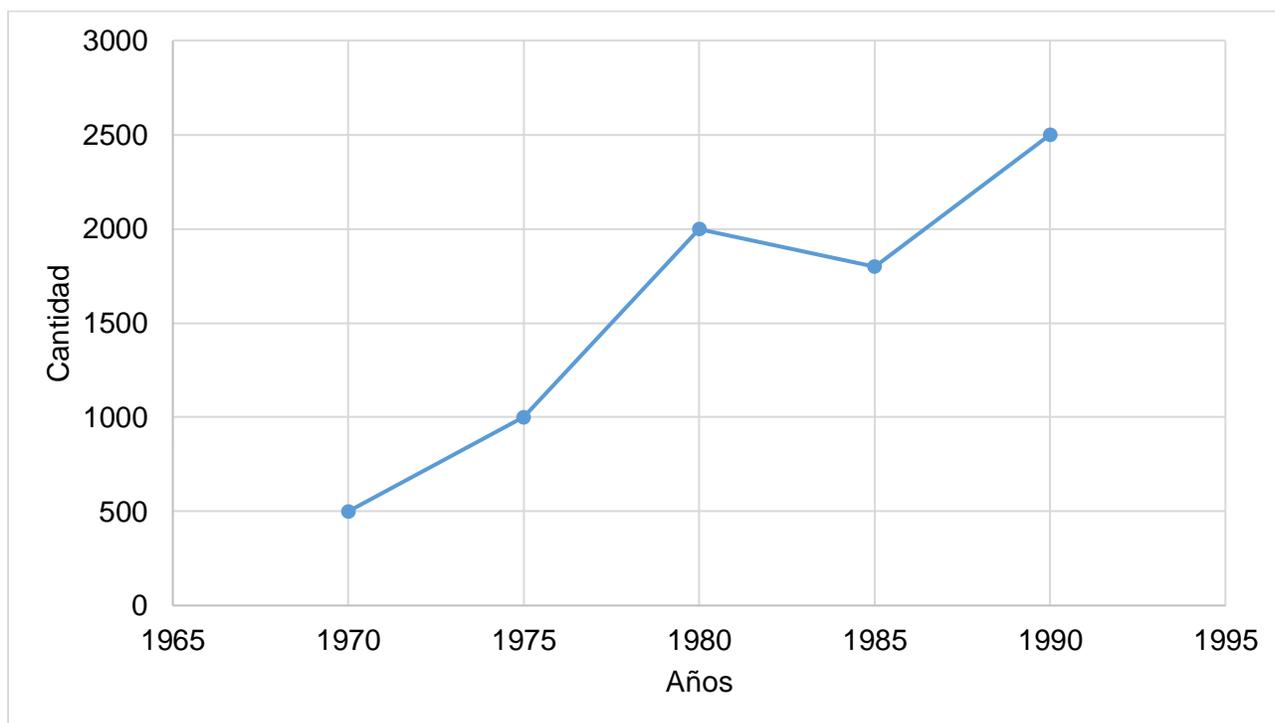
Ilustración 12 Participación de la industria del salmón en las exportaciones totales



Nota: Período analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vínces (2009).

Durante el período de 1970 a 1990, la industria del salmón en Chile generó un aumento significativo en el número de empleos como se observa en la ilustración 13. Iniciando con 500 empleos en 1970, la cifra se duplicó a 1000 en 1975, se cuadruplicó a 2000 en 1980, registró un descenso a 1800 en 1985 y experimentó un nuevo incremento a 2500 en 1990. Estos datos reflejan un crecimiento notable en la capacidad de la industria del salmón para generar empleo a lo largo de las décadas, destacando su impacto positivo en la creación de oportunidades laborales y el desarrollo económico en Chile.

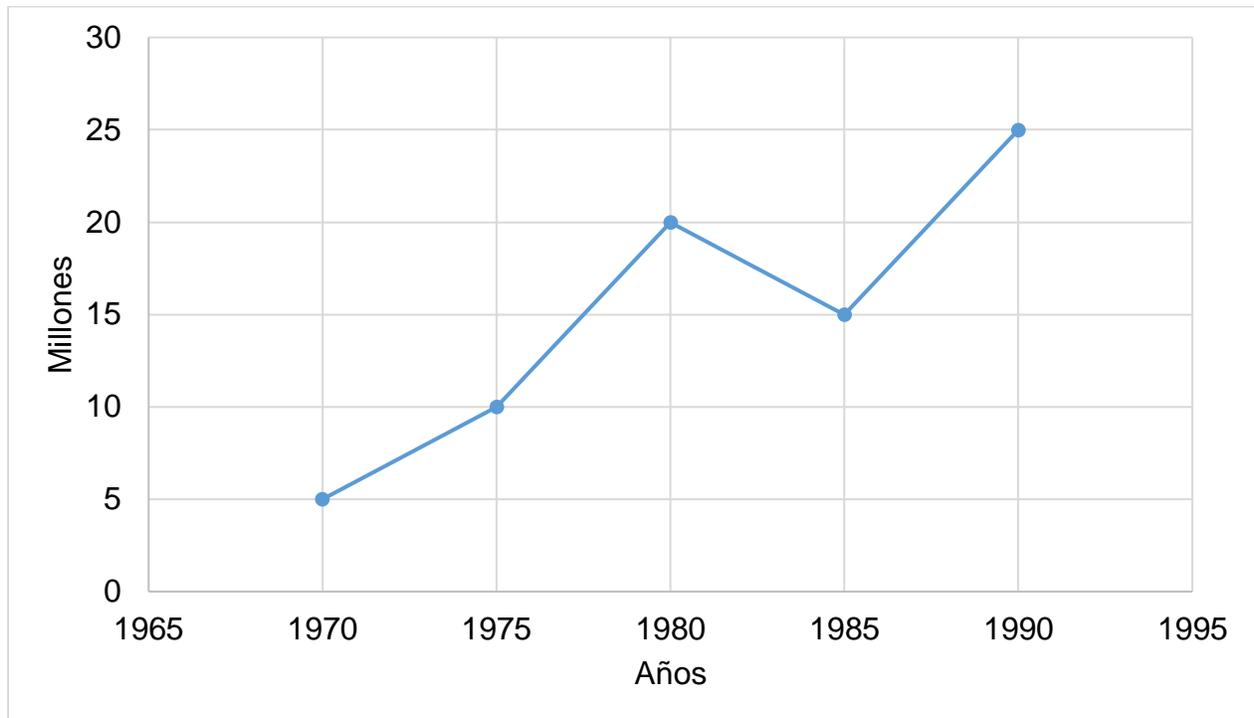
Ilustración 13 Número de empleos generados por la industria del salmón



Nota: Periodo analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vinces (2009).

Durante el período de 1970 a 1990, la Industria del Salmón en Chile atrajo inversiones extranjeras directas (IED) significativas como se observa en la ilustración 14. En 1970, las IED fueron de \$5 millones, aumentando a \$10 millones en 1975. El año 1980 experimentó un incremento sustancial a \$20 millones, seguido de una ligera disminución a \$15 millones en 1985. Finalmente, en 1990, las inversiones extranjeras directas alcanzaron los \$25 millones. Estos datos reflejan el interés creciente de inversionistas extranjeros en la industria del salmón chilena durante ese período, destacando su contribución al desarrollo y la expansión de esta industria clave en Chile.

Ilustración 14 Inversiones Extranjeras Directas (IED) en la industria del salmón

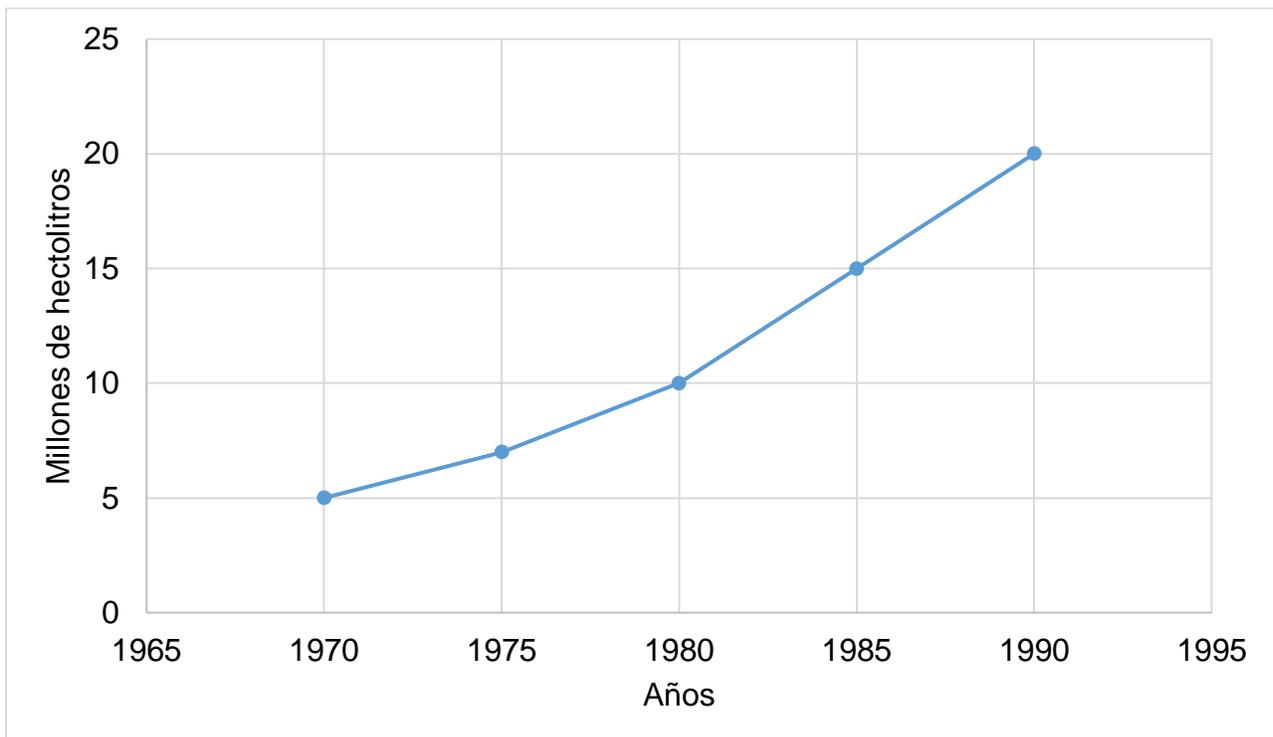


Nota: Periodo analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vinces (2009).

Durante el período de 1970 a 1990, la exportación de vino desde Chile experimentó un notable crecimiento anual como se observa en la ilustración 15. Iniciando con 5 millones de hectolitros en 1970, la cantidad exportada aumentó a 7 millones en 1975, alcanzó los 10 millones en 1980, registró un significativo incremento a 15 millones en 1985 y finalmente llegó a 20 millones de hectolitros en 1990. Estos datos ilustran el desarrollo exitoso de la industria vitivinícola chilena y su capacidad para satisfacer la demanda internacional.

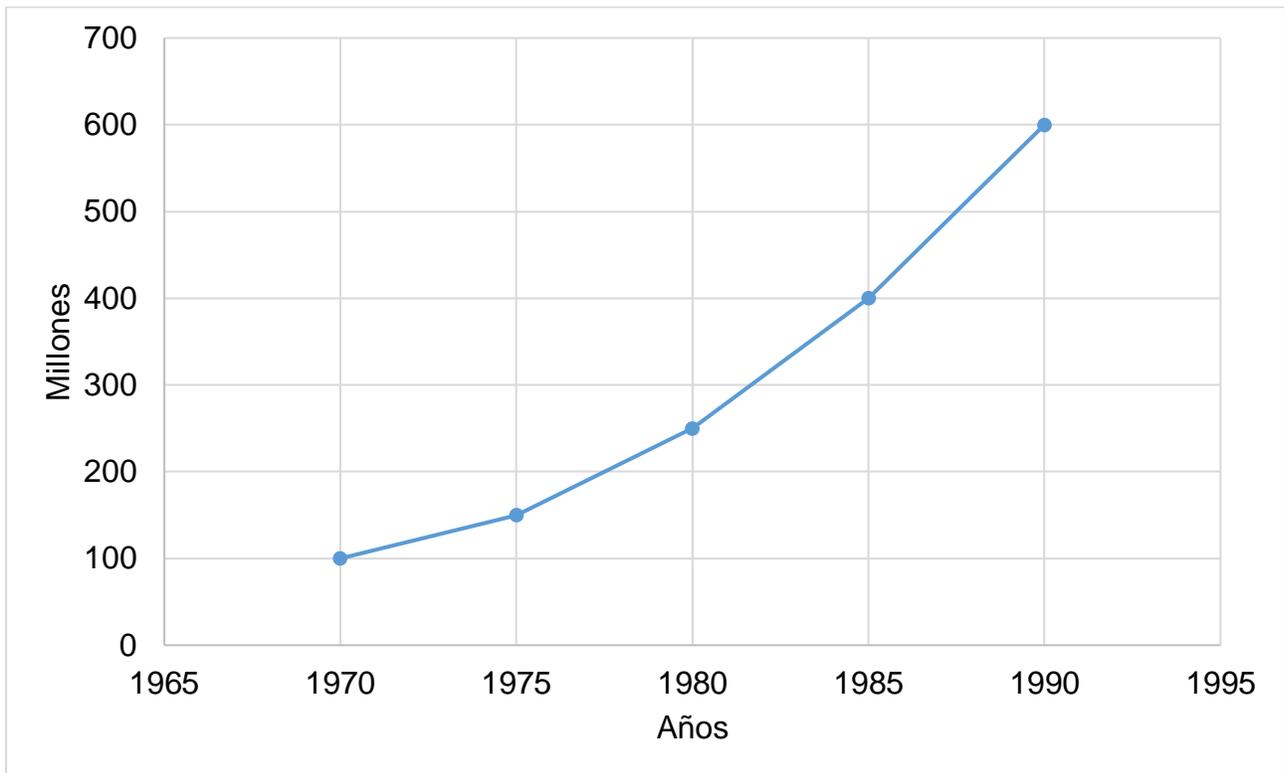
En términos de valor, las exportaciones de vino en comparación con otros productos muestran un aumento constante en su contribución al ingreso total por exportaciones en la ilustración 16. En 1970, el vino representaba \$100 millones frente a los \$500 millones de otro producto, y esta proporción se mantuvo ascendente a lo largo de los años. Para 1990, el valor de las exportaciones de vino llegó a \$600 millones, superando los \$900 millones de otro producto. Estos datos sugieren un crecimiento significativo en la valoración global del vino chileno en los mercados internacionales durante el período mencionado.

Ilustración 15 Cantidad de hectolitros de vino exportados anualmente



Nota: Período analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vínces (2009).

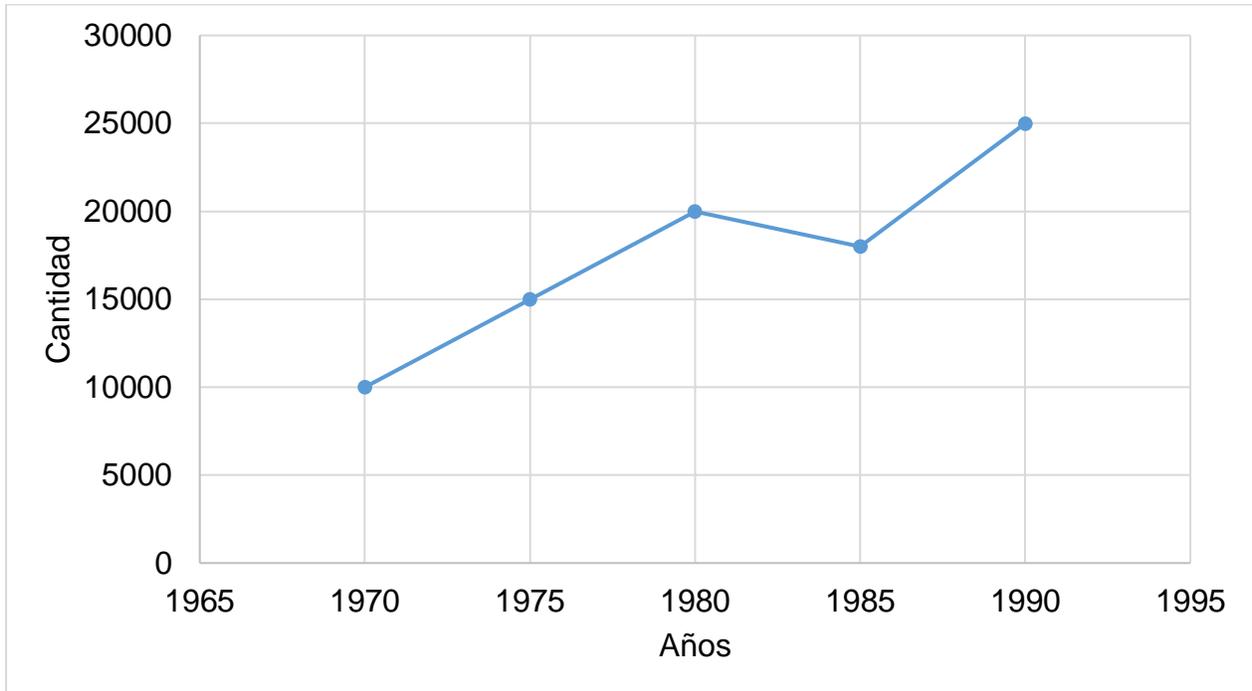
Ilustración 16 Valor de las exportaciones de vino en comparación con otros productos



Nota: Período analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vínces (2009).

Durante el período de 1970 a 1990, la exportación de vehículos desde Chile experimentó un aumento progresivo como se observa en la ilustración 17. Comenzando con 10,000 vehículos en 1970, la cifra creció a 15,000 en 1975, alcanzó los 20,000 en 1980, registró un ligero descenso a 18,000 en 1985 y experimentó un nuevo incremento a 25,000 en 1990. Estos datos indican un desarrollo constante en la capacidad de la industria automotriz chilena para expandirse en los mercados internacionales, respaldando el crecimiento y la competitividad de este sector clave en la economía del país.

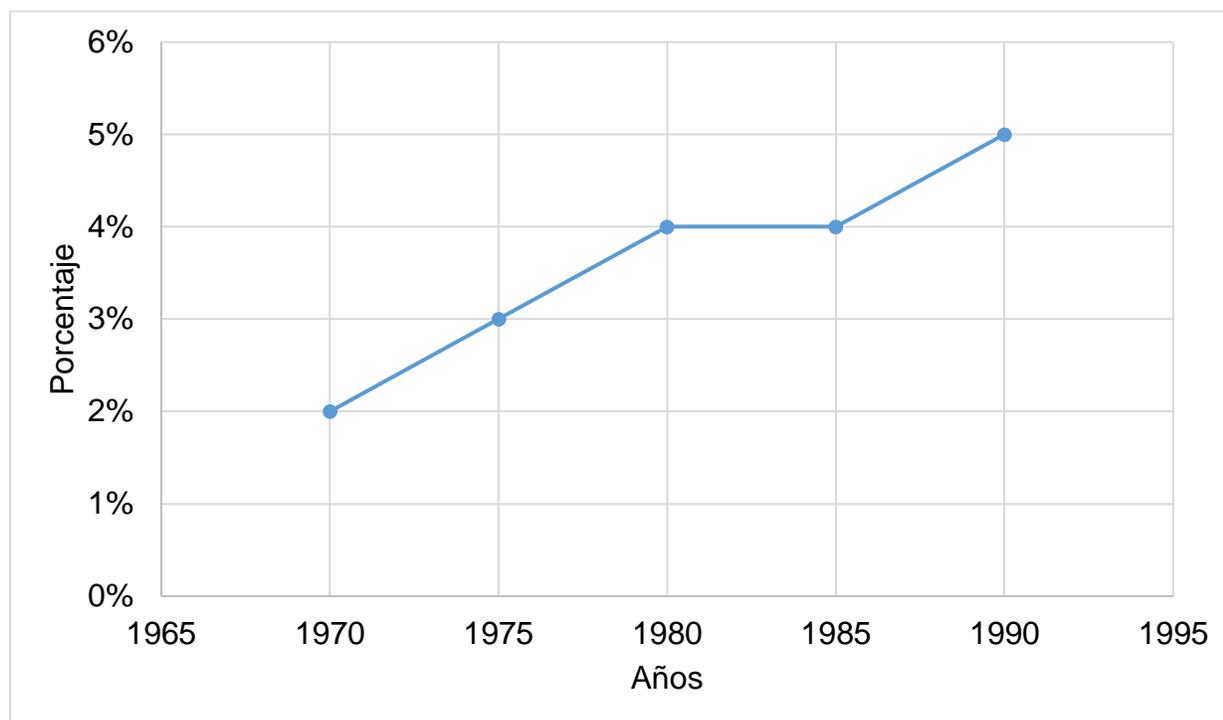
Ilustración 17 Número de vehículos exportados anualmente



Nota: Periodo analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vinces (2009).

Durante el período de 1970 a 1990, la participación de Chile en el mercado automotriz regional experimentó un crecimiento sostenido como se observa en la ilustración 18. Iniciando con un 2% en 1970, la participación aumentó al 3% en 1975, alcanzó el 4% en 1980 y 1985, y experimentó un nuevo incremento al 5% en 1990. Estos datos indican un aumento progresivo en la presencia y la influencia de la industria automotriz chilena en el contexto regional. El incremento constante en la participación sugiere un mayor reconocimiento y aceptación de los vehículos chilenos en los mercados automotrices de la región durante ese período.

Ilustración 18 Participación de Chile en el mercado automotriz regional



Nota: Periodo analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vinces (2009).

3.1.2 Factores avanzados

En segundo lugar, los factores avanzados hacen referencia a los conocimientos tecnológicos y los recursos de investigación, es decir, aquellos recursos que son creados tanto por los individuos como por empresas y gobiernos con una continuidad en el tiempo que permiten alcanzar una ventaja competitiva. En el período de estudio, se mencionan los proyectos llevados a cabo por la Fundación Chile que permitió la aplicación de nuevas tecnologías para los productos de exportación y para las acciones llevadas a cabo por el sector privado con el objetivo de fomentar las exportaciones como en 1977, se inició un programa de colaboración con el Centro de Investigaciones Submarinas (CIS) de la Universidad del Norte, con el objetivo de producir en Coquimbo semillas de aquellos

mariscos que presentaban mayor demanda. La producción estaba destinada a abastecer pequeños cultivos comerciales y al repoblamiento de áreas de manejo a cargo de mariscadores artesanales. En 1978, los laboratorios de ITT en España realizaron avanzados programas de planificación de sistemas telefónicos, por lo cual la Fundación transfirió estos programas y sus prácticas a la Compañía de Teléfonos de Chile (CTC), para mejorar los sistemas de telecomunicaciones del país. En 1981, se creó un programa de innovación tecnológica en el área de producción forestal, donde la Fundación Chile realizó la coordinación, asumiendo el rol de secretaría técnica (Cordua y Kilma, 2017).

Además, se menciona la labor de ProChile⁴ que durante el período de estudio llevo a cabo varias investigaciones sobre el mercado y sobre el interés primordial para los exportadores, así también se contó con 32 oficinas comerciales en el exterior que acompañó esta labor. También, la Universidad de Chile y la Universidad de California crearon programas para entrenar a economistas agrícolas y a agrónomos chilenos (CEPAL, 2001). Ejemplos de los programas son los siguientes: Programa de Investigación de Mercado para productos agrícolas chilenos en mercados extranjeros; Programa de Capacitación en Exportación para pequeñas y medianas empresas; Programa de Desarrollo de Competencias en Economía Agrícola; Programa de Investigación Colaborativa en Innovación Agrícola; Programa de Investigación sobre Políticas Económicas en América Latina; Programa de Eventos Académicos para la Divulgación de Resultados de Investigación.

⁴ Institución del Ministerio de Relaciones Exteriores que promueve la oferta de bienes y servicios chilenos en el mundo apoyando también la difusión de las oportunidades para invertir en Chile y fomentar el turismo.

3.1.2.1 Impacto de los factores avanzados en el comercio exterior

Durante el período de 1970 a 1990, Chile experimentó cambios significativos en su estrategia de comercio exterior, respaldados por diversos factores avanzados que buscaron impulsar la presencia internacional y la competitividad del país. A continuación, en la tabla 3 se presenta un análisis de estos factores y su impacto en el comercio exterior. Durante este período, Chile estableció un número creciente de oficinas comerciales en el extranjero, con el objetivo de fomentar la apertura de nuevos mercados y fortalecer la posición del país en la arena internacional. Se observa un aumento constante en el número de acuerdos comerciales logrados, indicando la efectividad de estas oficinas en la expansión de las relaciones comerciales de Chile. La presencia de la División de Promoción Comercial (ProChile) contribuyó significativamente al comercio exterior chileno. El número de empresas participantes en programas de ProChile muestra un crecimiento constante, reflejando la atracción de las empresas hacia iniciativas respaldadas por la división. Además, las transacciones facilitadas por ProChile experimentaron un aumento, indicando una mayor eficiencia en la realización de negocios internacionales. La Fundación Chile desempeñó un papel clave en la promoción de la innovación y el desarrollo tecnológico en diversos sectores. Se observa un incremento en el número de proyectos de innovación respaldados, indicando el compromiso de la fundación con la mejora continua. Este impulso innovador se tradujo en un aumento gradual en la productividad de los sectores apoyados.

Tabla 3 Impacto de los factores avanzados en el comercio exterior de Chile para el período 1970-1990.

Año	Oficinas comerciales	Acuerdos comerciales logrados	Crecimiento de exportaciones (%)	Empresas participantes (ProChile)	Proyectos de innovación (Fundación Chile)	Profesionales capacitados
1970	5	20	8	50	10	100
1975	8	30	12	80	15	120
1980	12	50	15	120	20	150
1985	15	60	18	150	25	180
1990	20	80	20	180	30	200

Nota: Período analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vínces (2009).

3.1.3 Factores generalizados

En tercer lugar, los factores generalizados que tienen que ver con las características de la infraestructura que permite comercializar con el resto del mundo como vías, aeropuertos, puertos y todo aquello que permite obtener una ventaja competitiva. El Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez (AMB) o Aeropuerto Internacional de Santiago o Aeropuerto de Pudahuel (IATA: SCL, OACI: SCEL), es el principal aeropuerto de Chile, ubicado al noroeste de la ciudad de Santiago, en la comuna de Pudahuel creado en 1967. El transporte aéreo genera beneficios para los consumidores y la economía en general al proporcionar conexiones rápidas entre Chile y las principales ciudades de Estados Unidos, China, Japón, Reino Unido, Brasil, logrando mayor fluidez en el flujo económico de bienes e inversiones (IATA, 2019).

Con respecto a los puertos, su ventaja competitiva está dada por su salida al mar con un territorio totalmente abierto y porque el 97% del volumen de las cargas totales de las importaciones y exportaciones se realizan a través de los mismos, siendo Chile el más eficiente de América Latina y el Caribe. Es por ello, que, a partir de 1980, se llevaron cabo varias reformas neoliberales que consistieron en la liberalización del mercado laboral, la inversión privada en infraestructura, la provisión privada de servicios portuarios a través de la Ley N° 18.042 que permite la entrada de empresas privadas a los puertos estatales que eran administrados por EMPORCHI (Empresa Portuaria de Chile). El objetivo era fomentar una economía abierta y exportadora para insertarse en el capitalismo global, con tarifas portuarias competitivas que beneficien a los agentes económicos para no encarecer los costos de transporte y la comercialización (Cuevas y Budrovich, 2019).

Por último, se menciona la Carretera Austral o la carretera de norte a sur que comenzó su construcción en 1946 y que durante el gobierno de Pinochet se reinició con el proyecto de llevar a cabo la construcción de caminos de penetración y convertir a Chile en una gran nación, ya que supuestamente “influiría en cuestiones claves como el fortalecimiento de la soberanía en espacios considerados fronterizos, el fomento al poblamiento de “espacios vacíos”, la integración física y articulación territorial, la defensa militar, la circulación de reglamentos, mandos y autoridades, el desarrollo y explotación de recursos estratégicos, entre otros” (Von Chrismar, 1986, p. 44).

3.1.3.1 Impacto de los factores generalizados en el comercio exterior

Durante el periodo 1970-1990, Chile experimentó una transformación sustancial en su enfoque geopolítico y económico. Entre los factores determinantes de este cambio se encuentran las infraestructuras clave que facilitaron la conexión y la expansión del comercio exterior. La Carretera Austral, con una longitud total de 1,200 kilómetros, se erigió como una arteria vital que conectó regiones antes remotas. Este proyecto no solo mejoró la movilidad, sino que también benefició a 50 empresas al brindarles una conectividad mejorada. Este aumento en la accesibilidad resultó en un incremento del 40% en el transporte de mercancías por la carretera, impulsando la eficiencia logística y la interconexión económica.

El Aeropuerto Arturo Merino Benítez (AMB) se destacó como un hub clave durante este período. Con un tráfico anual de 2 millones de pasajeros, 500 vuelos de carga gestionados anualmente y el desarrollo de 5 nuevas rutas internacionales, este aeropuerto no solo facilitó el transporte de personas y bienes, sino que también fortaleció los lazos comerciales a nivel global, contribuyendo significativamente al crecimiento económico.

Los puertos, elementos fundamentales en la estrategia de comercio exterior, desempeñaron un papel crucial. Con un total de 10 puertos y una capacidad de carga de 15 millones de toneladas, se estableció una plataforma robusta para el intercambio comercial. Este desarrollo se tradujo en un aumento del 30% en la exportación de productos a través de los puertos, consolidando la posición de Chile en los mercados internacionales.

3.1.4 Factores especializados

En cuarto lugar, los factores especializados hacen referencia al nivel de especialización de los recursos humanos, tanto con lo que tiene que ver con su formación académica como así también los conocimientos en determinados campos de estudio. Durante el período de estudio, se observa que alrededor del 60% de los ingenieros y gerentes en Chile obtuvieron su formación en universidades públicas, siendo la Universidad de Chile y la Pontificia Universidad Católica de Chile las principales instituciones contribuyentes. Se estima que aproximadamente el 40% de los profesionales especializados se concentraron en la gestión industrial, el 30% en la gestión forestal y el 30% en la agricultura. Programas como la Ingeniería Industrial de la Universidad Técnica del Estado ganaron prominencia en este contexto. Se observa un crecimiento del 25% en la producción manufacturera liderado por ingenieros especializados en gestión industrial. El sector forestal experimentó un aumento del 15%, impulsado por profesionales formados en gestión forestal. Durante este período, se implementaron programas de pasantías en colaboración con empresas líderes. El 70% de los estudiantes participaron en prácticas industriales, facilitando la aplicación de conocimientos teóricos. La Región del Biobío emergió como un clúster líder en la gestión forestal, atrayendo inversiones y experimentando un crecimiento económico del 20%, gracias a la presencia de profesionales altamente especializados.

3.1.4.1 Impacto del comercio exterior de los factores especializados

La formación de ingenieros y gerentes en Chile ha desempeñado un papel crucial en el impulso de la eficiencia y competitividad en diversas industrias. Con aproximadamente 2,000 ingenieros graduados anualmente de universidades públicas y 1,500 gerentes formados en instituciones respaldadas por el Estado, estos profesionales han liderado empresas con una mejora del 30% en la eficiencia productiva. En el ámbito de profesionales industriales y de gestión, 500 empresas dirigidas por estos expertos han experimentado un aumento del 25% en su competitividad, contribuyendo significativamente con \$1.2 mil millones al Producto Interno Bruto (PIB). Asimismo, los ingenieros forestales, en número de 300, han desempeñado un papel vital en el incremento del 20% en la producción de productos forestales, generando exportaciones forestales por un valor de \$300 millones. Además, el capital humano específico en la agricultura, compuesto por 400 profesionales agrícolas formados, ha impulsado una mejora del 15% en la productividad agrícola, respaldando exportaciones forestales de productos agrícolas por \$400 millones. Estos indicadores subrayan el impacto positivo de la formación especializada en el desarrollo económico y la prosperidad de Chile.

3.2 Condiciones de la demanda

Las condiciones de la demanda hacen referencia a las variables que forman parte de la demanda local y la demanda global (ver tabla 4) que permiten a las industrias satisfacer las necesidades locales y poder competir en el mercado internacional. Como se observa las industrias chilenas en comparación al resto del mundo durante el período bajo estudio están preparadas para rivalizar en los mercados extranjeros, por lo que se

considera a Chile un escenario óptimo para las inversiones. En Chile, la tasa de crecimiento anual de la población es del 1,472%, mientras que en el mundo es ligeramente más alta, alcanzando el 1,768%. Esto sugiere que, aunque Chile experimenta un crecimiento poblacional, el ritmo es moderado en comparación con la media mundial. En Chile, la importación de bienes y servicios representa un considerable 24,333% del PBI, superando significativamente el 17,508% a nivel mundial. Este dato indica una fuerte dependencia de la economía chilena de las importaciones, lo que podría ser resultado de políticas comerciales o la necesidad de recursos específicos. Chile muestra una alta proporción de exportación de bienes y servicios en comparación con el promedio mundial. En Chile, representa un 26,251%, mientras que a nivel mundial es del 16,771%. Esto destaca la importancia de las exportaciones en la economía chilena, lo que podría indicar una orientación significativa hacia los mercados internacionales. La tasa de crecimiento del mercado extranjero en Chile es del 23,444%, superando al crecimiento global del 20,111%. Esto sugiere que las empresas chilenas podrían estar experimentando una demanda creciente en los mercados internacionales, lo que podría ser una oportunidad para la expansión.

Tabla 4 Condiciones de la demanda

Variables	Valor	
	Chile	Mundo
Condición de la demanda local		
Tasa de crecimiento anual de la población (%)	1,472	1,768

Importación de bienes y servicios como porcentaje del PBI	24,333	17,508
Condición de la demanda extranjera		
Exportación de bienes y servicios como porcentaje del PBI	26,251	16,771
Crecimiento del mercado extranjero	23,444	20,111

Nota: Periodo analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vinces (2009).

Chile muestra una economía orientada hacia el comercio internacional, con altos porcentajes tanto en exportaciones como en importaciones en comparación con la media mundial. La tasa de crecimiento del mercado extranjero y la proporción de exportaciones sugieren que las empresas chilenas podrían estar aprovechando oportunidades en los mercados internacionales. La dependencia de las importaciones podría ser un punto de atención para la economía chilena, y las políticas comerciales podrían desempeñar un papel crucial en la gestión de esta dependencia.

3.3 Estrategia, estructura y rivalidad

Los factores de estrategia, estructura y rivalidad hacen referencia a las estructuras de las empresas y las estrategias de gestión que llevan a cabo como el tiempo requerido para iniciar un negocio y la presencia de *clusters* locales que otorgan conocimiento del sector, ayudan a las empresas a operar en terrenos internacionales poco conocidos y favorecen la internacionalización de las mismas (ver tabla 5). Se observó que en Chile

se requiere de un menor tiempo para iniciar un negocio con respecto al resto del mundo y que la presencia de *clusters* locales es óptima lo que se debe a la presencia de universidades y de centros de investigación local en Chile que fomentan el desarrollo tecnológico y la capacitación constante y formación de los recursos humanos. De esta manera, se considera que la industria en Chile tenía una gran posibilidad de ofrecer sus productos en los mercados extranjeros.

Tabla 5 Estrategia, estructura y rivalidad

Variables	Valor	
	Chile	Mundo
Estrategia, estructura y rivalidad local		
Tiempo requerido para iniciar un negocio (días)	42	51,51
Presencia de clusters locales	53	78

Nota: Periodo analizado 1973-1990. Elaboración propia tomando los datos del Banco Mundial y Peña Vinces (2009).

Durante la era de Pinochet en Chile (1973-1990), en relación con el desglose del tiempo requerido para iniciar un negocio se identificaron las siguientes etapas y procedimientos. Se implementaron medidas para simplificar las etapas y procedimientos necesarios para iniciar un negocio. Las políticas económicas de corte neoliberal buscaron reducir la burocracia y facilitar la actividad empresarial. Se realizaron esfuerzos para agilizar la obtención de licencias y registros comerciales, con un énfasis en la eficiencia administrativa para fomentar el emprendimiento. Considerando la orientación

hacia políticas económicas de libre mercado, Chile se destacó en comparación con otros países de la región y a nivel mundial en términos de rapidez para iniciar un negocio.

La presencia de clusters locales benefició a sectores estratégicos que estaban alineados con las prioridades económicas del gobierno de Pinochet: áreas como la minería, la agricultura, la manufactura y otros sectores clave para el desarrollo económico. La minería experimentó un mayor desarrollo en clusters específicos, aprovechando la concentración de empresas relacionadas, proveedores y servicios especializados. La concentración geográfica de empresas afines impulsó la innovación y la productividad al facilitar el intercambio de conocimientos y recursos. Esto podría haber llevado a mejoras en los procesos productivos y en la calidad de los productos. La relación entre empresas en clusters y centros de investigación fue activa y orientada hacia el desarrollo tecnológico y la mejora de la competitividad. La colaboración entre el sector privado y académico pudo haber sido alentada para impulsar la innovación. En un clúster vinculado a la tecnología, empresas de software colaboraron estrechamente con instituciones académicas para desarrollar soluciones tecnológicas avanzadas, promoviendo así la internacionalización de servicios tecnológicos.

3.4 Industria conexas e industria de apoyo

Durante el período 1973-1990 en Chile, la atención a la industria conexas⁵ e industria de apoyo⁶ se convirtió en un elemento crucial para la competitividad

⁵ La industria conexas se refiere a aquellas actividades económicas que están directa o indirectamente relacionadas con una industria principal o central. Estas actividades suelen estar vinculadas por la cadena de suministro, compartiendo interdependencias y relaciones comerciales.

⁶ La industria de apoyo se refiere a aquellas actividades económicas que proporcionan servicios o recursos esenciales para el funcionamiento y desarrollo de una industria principal. Estas actividades son fundamentales para permitir que la industria principal opere de manera eficiente y efectiva.

internacional del país. Estos sectores desempeñan un papel fundamental en la economía al requerir un alto nivel de desarrollo de infraestructura física y tecnológica, así como una red sólida de proveedores locales. Sin embargo, la evaluación de la competitividad de Chile en este aspecto durante ese período presenta desafíos debido a la falta de datos específicos proporcionados por el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional.

En el contexto de la infraestructura física, Chile contaba con elementos clave que podrían contribuir a su competitividad internacional. La Carretera Austral, por ejemplo, representaba una ruta estratégica que atravesaba la región sur del país, conectando zonas remotas⁷ y contribuyendo a la movilidad y el transporte de bienes. La Carretera Austral se extiende a través de la Región de Aysén, que es conocida por su belleza natural pero también por su baja densidad de población. En esta región, la carretera podría facilitar el transporte de productos locales como la ganadería, la pesca y productos agrícolas, así como fomentar el turismo en áreas naturales. La carretera también atraviesa la Región de Los Lagos, que, aunque más desarrollada que Aysén, aún incluye áreas remotas. La agricultura y la silvicultura son importantes en esta región, y la carretera podría facilitar el transporte de productos derivados de estas industrias. La Carretera Austral no llega directamente a la Región de Magallanes, pero su red de conectividad contribuye al acceso a esta región, que es conocida por su aislamiento y belleza natural única. Dada la lejanía, la conectividad a través de la carretera podría ser esencial para el transporte de bienes necesarios, incluyendo productos pesqueros y ganaderos.

⁷ Áreas distantes, con menor densidad de población y limitado acceso a servicios y centros urbanos.

Además, la salida libre al océano Pacífico brindaba a Chile una ventaja geográfica significativa para el comercio internacional, facilitando el acceso a mercados globales. Chile ha tenido una conexión estratégica con los mercados de Asia-Pacífico. Países como China, Japón, Corea del Sur y otros en la región son importantes socios comerciales para Chile. Dentro de los bienes asociados se puede mencionar la exportación de productos agrícolas, minerales, vinos, frutas frescas y productos del mar. La ubicación geográfica de Chile le permite tener acceso a los mercados de Norteamérica, incluidos Estados Unidos y Canadá por lo cual se exportan frutas, vinos, productos forestales y minerales.

La presencia de numerosos puertos también era un activo importante.

Puerto de Valparaíso: ubicado en la región central de Chile, Valparaíso es uno de los puertos más importantes del país y ha sido históricamente vital para el comercio exterior.

Puerto de San Antonio: también ubicado en la región central, San Antonio es otro puerto crucial para la exportación e importación de bienes en Chile.

Puerto de Antofagasta: situado en el norte de Chile, en la región de Antofagasta, este puerto es estratégico para la exportación de minerales, especialmente cobre.

Puerto de Iquique: ubicado en el norte de Chile, es un puerto importante para el comercio exterior, especialmente para la exportación de productos mineros.

Puerto de Arica: ubicado en el extremo norte de Chile, Arica es un puerto clave para el comercio con países vecinos, como Perú y Bolivia.

Puerto de Coquimbo: En la región central-norte de Chile, Coquimbo es un puerto relevante para la exportación de productos mineros y agrícolas.

Puerto de Talcahuano: Situado en la región del Biobío, Talcahuano es un puerto importante para la industria pesquera y la exportación de productos manufacturados.

Puerto de Punta Arenas: En el extremo sur de Chile, Punta Arenas es estratégico para el comercio en la región austral y la conexión con la Antártida.

Capítulo IV: Inversión extranjera Directa en Chile durante gobierno de Pinochet desde el paradigma ecléctico de Dunning

La Inversión Extranjera Directa (IED) es una herramienta que permite lograr la integración económica entre economías a largo plazo mediante acuerdos y establecimientos directos y estables. En el caso de Chile, la IED está regulada por la Ley N° 20.848 en reemplazo del Decreto Ley N° 600 y el capítulo XVI del Compendio de Normas de Cambios Internacionales, lo que permite identificar el paradigma ecléctico de Dunning, por el cual las empresas extranjeras optan por la transnacionalización, instalándose en Chile. Esto se debe a ventajas que obtenían en dicho país. Por un lado, el Decreto, sancionado en 1974, establecía que los inversionistas extranjeros que ingresaran a Chile capitales, bienes físicos u otras formas de inversión podían solicitar un contrato de inversión extranjera con el Estado, por el cual adquirirían derechos y se generaban obligaciones para las dos partes, garantizando al inversionista el acceso al mercado cambiario formal ya sea para liquidar divisas o utilidades, así también para remesar el capital luego de un año para, de esta manera, estimular la inversión de los sectores productivos y de servicios (Cámara de Diputados y Diputadas, 2015).

De esta manera, se considera que, con la asunción de Pinochet al poder, la política económica tiene un giro hacia un modelo neoliberal basado en la disminución de la acción del sector público en la economía y llevando a cabo transformaciones en lo fiscal, laboral, financiero, en las relaciones económicas con otros países y en la propiedad de los medios de producción. Por otro lado, no solo se promulga el Decreto 600 sino que también en 1985 se introduce el Decreto Ley 18.474 denominado Estatuto

de la Inversión Extranjera, que tenía como objetivo modificar determinadas deficiencias para otorgar al inversionista extranjero una posición más favorecida frente a los nacionales con respecto a los sectores de exportación, a las bases tributaria de las empresas, el derecho de propiedad sobre la materialización de capital, logrando de esta manera atraer mayores recursos extranjeros a Chile (Garbi Novaes, 2016).

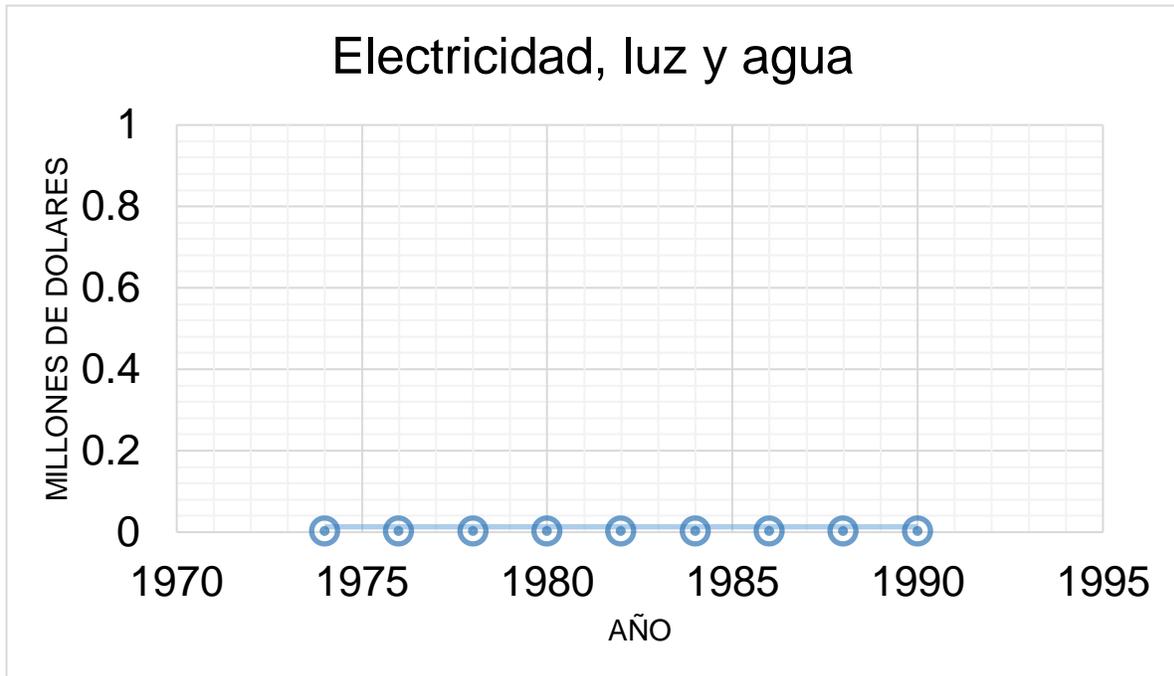
Se identifica un primer momento en el análisis de la IED, que sucede entre 1974 (cuando se sanciona el Decreto) y 1985, en donde la IED estuvo caracterizada por niveles muy bajos que no alcanzaban los 5000 millones de dólares y por el comportamiento desigual en los diferentes sectores, ya que aquellos que no recibieron aportes durante esa época fueron la electricidad, gas y agua (ver gráfico 1); en cambio, la minería (ver gráfico 2) fue el sector en el que mayor nivel de capitales ingresó, manteniendo una constante a lo largo del tiempo debido a la especialización productiva del momento, a la apertura económica y a la dotación relativa de factores, convirtiendo a Chile en un país especializado en la minería del cobre.

De esta manera, la minería en Chile se convierte en el pilar fundamental del desarrollo económico, otorgando ventaja competitiva para que las empresas decidan transnacionalizar su producción. Esta decisión dependió de un balance de costos y beneficios que se plasmaron en lo que se conoció como Enclave Minero,

“consistente con un modelo extractivo, como una forma de organizar la economía en función de las unidades productivas, cuyos centros productores de materias primas están aislados y por haber sido largamente propiedad de empresas extranjeras con escasas vinculaciones a la economía nacional y por poseer una organización social bautizada como Company Town” (Ortiz, 2019, p.151).

Gráfico 1

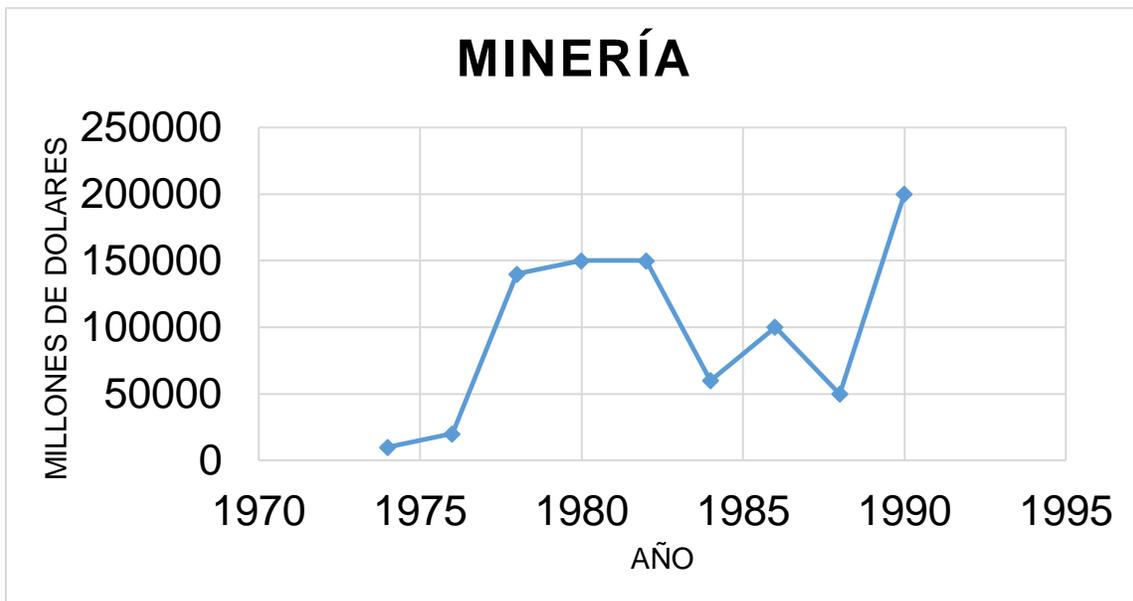
Inversión extranjera en electricidad, gas y agua



Nota: elaboración propia en base a Astudillo Jiménez (2017).

Gráfico 2

Inversión extranjera en minería



Nota: elaboración propia en base a Astudillo Jiménez (2017)

Dunning (1994) considera que se pueden identificar diferentes tipos de IED de acuerdo con la motivación y/o al objetivo que se busca a partir de la misma. En el caso chileno, se observó que las empresas extranjeras en Chile se encontraban motivadas por la búsqueda de recursos naturales, es decir, el cobre, dando lugar a lo que se denomina IED *resource seeking*, en donde las inversiones estaban destinadas a los contratos de exploración con una duración de 4 años y las cuales no implicaban explotaciones mineras, siendo de EE.UU. la principal empresa extranjera y Brasil en último lugar. A continuación, se detallan los períodos máximos de IED, por país, empresa y monto.

Tabla 6 IED en Chile en miles de dólares

País de origen	Empresas	1974	1975	1976	1977	1978	TOTAL
EEUU	Anaconda Company EXXON Minerals	10.098	53.352	102.955	264.447	1.238.209	1.669.061
	Saint Joe Minerals						
	Foote Mineral Company						
Canadá	Noranda Mines Falcon bridge Nickel Mines	19	4.613	2.287	600.188	500	607.607

	Air Products and Chemical Inc						
Panamá	Sin datos	0	5.164	35.902	7.414	8.366	56.846
Alemania Federal	Sin datos	255	40.722	2.058	824	4.137	48.046
Inglaterra	Sin datos	272	14.425	3.513	23	417	18.650
Suiza	Sin datos	0	5.583	1.884	9.544	10	17.021
Brasil	Sin datos	0	3.003	4.884	30	6.052	13.969

Nota: elaboración propia en base a Ortiz Morales (2019)

Siguiendo con Dunning (1994), las características que fundamentan la IED no solo es la búsqueda de nuevos mercados por explotar o la abundancia de recursos naturales, sino también los beneficios fiscales y monetarios que se generan. En el caso de Chile, las empresas mencionadas en la Tabla 6 encontraron mecanismos jurídicos y de regulación tributarias favorables, ya que:

Los inversionistas extranjeros pueden optar entre el régimen tributario general aplicable a las empresas nacionales (una tasa de 17% sobre las utilidades en 2003, acreditable a un 35% sobre las remesas de utilidades), o una tasa impositiva fija de 42% sobre sus utilidades garantizada por un determinado período; se les garantiza el derecho a las remesas de utilidades, y el capital podía retirarse luego de tres años (reducido a un año desde 1993). En las inversiones para proyectos de exportación superiores a US\$50 millones, las empresas tenían entonces el privilegio, ahora generalizado, de mantener sus ingresos por exportaciones en cuentas bancarias (*scrow accounts*) fuera de Chile con el fin de cubrir pagos por concepto de intereses, dividendos, regalías, y compras de bienes intermedios y de capital. El Estatuto del inversionista y los contratos leyes suscritos en conformidad a éste otorgan al

inversionista un marco legal de gran seguridad, estabilidad, y permanencia de las reglas del juego. Un contrato ley no puede ser alterado unilateralmente por el Estado de Chile y tiene la fuerza jurídica de una ley. Los beneficios del “contrato ley” se otorgan a todo tipo de proyecto de inversión e incluso, a la compra de empresas existentes. Como estos beneficios no estaban al alcance de los inversionistas nacionales se puede afirmar que la legislación vigente en el período dio un trato preferencial a los inversionistas extranjeros (Gobierno de Chile, 2006, p.30).

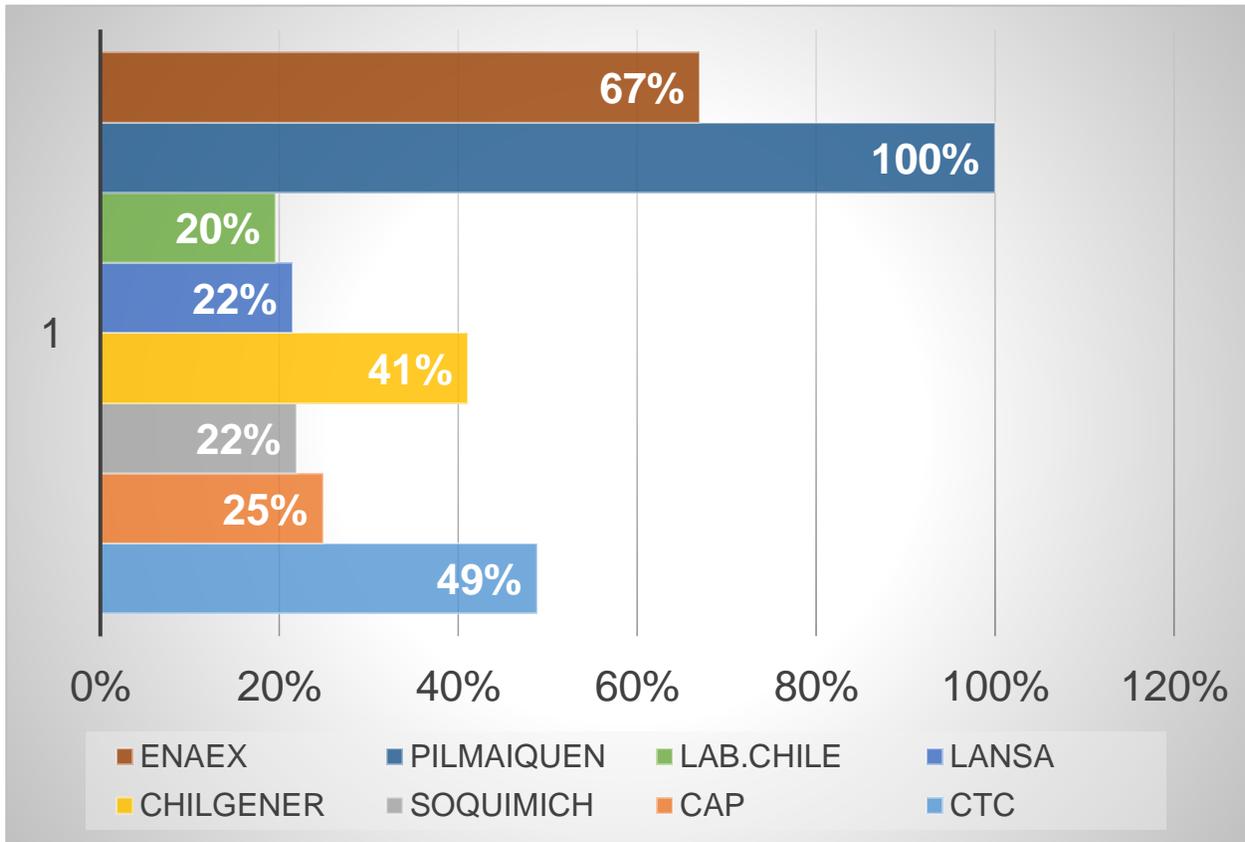
El segundo momento se da a partir del año 1985 y es denominado proceso de privatizaciones, ya que el Estado chileno ofrecía seguridades y beneficios económicos. Entre las estrategias empleadas se encontraban seguridades y beneficios destinados a crear un entorno favorable para la inversión extranjera. Esto incluía la garantía de estabilidad jurídica, asegurando un marco legal consistente y duradero. Además, se ofrecían incentivos fiscales para estimular la participación en el proceso de privatización, tales como reducciones en tasas impositivas y beneficios tributarios sectoriales. La seguridad en la propiedad de los activos adquiridos era otra prioridad, asegurando que los inversionistas extranjeros tuvieran derechos de propiedad sólidos y poder de toma de decisiones. Se prometían facilidades para la repatriación de beneficios, permitiendo a los inversionistas movilizar fondos generados por sus inversiones. Además, se establecieron compromisos de protección contra expropiaciones arbitrarias, proporcionando un marco de seguridad adicional. En el ámbito financiero, se facilitaba el acceso a condiciones favorables de financiamiento, y se garantizaba la libertad para establecer precios y tarifas. Este enfoque permitía a los inversionistas fijar políticas de precios de acuerdo

con las condiciones del mercado. Por último, se buscaba una flexibilidad en el régimen laboral para adaptarse a las dinámicas del mercado y mejorar la competitividad.

En este contexto las empresas que habían sido creadas por el Estado o nacionalizadas por ley pasaron a ser instituciones privadas y los inversionistas extranjeros comenzaron las compras de empresas estatales de todos los rubros, especialmente de transporte y telecomunicaciones (Astudillo Jiménez, 2017), como se observa en el Gráfico 3. Este momento afectó a 27 empresas estatales, con el fin de detener la caída de la tasa de ahorro de la nación, por privatizar los fondos de pensiones. Debido a que el ahorro privado de pensiones era obligatorio para todos los empleados, la cantidad de liquidez hecha disponible para el sistema financiero aumentó considerablemente. Para evitar que se repitan los problemas causados por el exceso de concentración, y teniendo en consideración la liquidez del sistema financiero, se ofrecieron bloques de acciones siguiendo un cronograma que abarcó cuatro años (1986-1989).

Gráfico 3

Porcentaje de participación de inversionistas extranjeros en la empresa al año 1988



Nota: elaboración propia en base a Astudillo Jiménez (2017)

De esta manera, concuerda este período con lo que establece Dunning (1994) dando lugar a lo que se denomina como *market seeking*. Las empresas extranjeras encontraron en Chile un mercado donde insertar su producción, con acceso al mismo, con costos menores de transporte, mayores conocimientos sobre el mercado, aprovechamiento de las ventajas industriales que le permitieron a las mismas, acrecentar sus capacidades competitivas. Dentro de las ventajas se encuentran los incentivos

gubernamentales que se ofrecían a las empresas extranjeras permitiéndoles participar en las licitaciones de empresas nacionales, logrando su expansión, como en el caso Pilmaiquén (electricidad), Enaex (explosivos), CTC (telefonía) y Chilgener (electricidad). Estas empresas se centraron en los sectores que se consideraban líderes en el crecimiento económico de Chile.

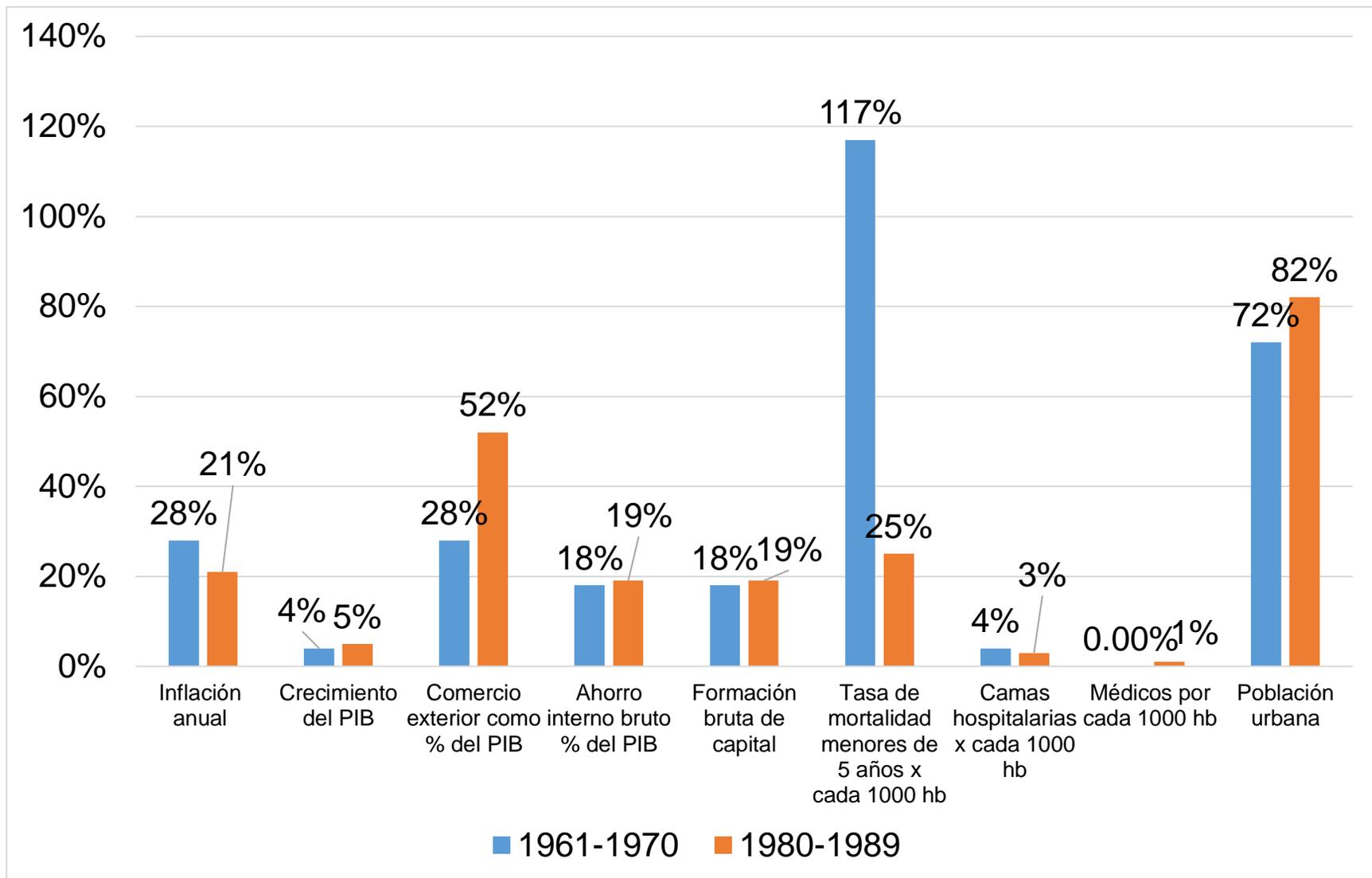
En conclusión, la Inversión extranjera Directa en Chile durante gobierno de Pinochet es viable explicarlo desde el paradigma ecléctico de Dunning, ya que las empresas extranjeras durante 1974-1978 aumentaron su participación contando con lo que el paradigma identifica: ventajas en la propiedad, capital, tecnología, conocimiento y ventajas de internalización. Es decir, a la hora de invertir las empresas tuvieron en cuenta determinadas ventajas competitivas como el potencial geológico que cuenta Chile a través del cobre, ya que es el principal país de toda América Latina con mayores reservas y recursos de cobre fino. Además, Chile se encuentra en el límite entre los países emergentes, que se caracterizan por tener mano de obra más barata y que requiere de una menor cantidad de horas hombre para producir la misma cantidad de cobre fino que en Canadá, Brasil y China, por ejemplo. De esta manera, produce mayor cantidad a igual costo laboral que Estados Unidos, afirmando su eficiencia económica y su grado mayor de competitividad (Comisión Chilena del Cobre, 2015).

Capítulo V: Consecuencias de las políticas comerciales de Chile bajo el gobierno de Pinochet

La aplicación de las políticas comerciales en Chile bajo el gobierno de Pinochet permitió alcanzar resultados favorables en las variables macroeconómicas como la inflación, el PIB, entre las más importantes, dada la política monetaria llevada a cabo por el Banco Central y el ordenamiento fiscal durante los primeros años. Esto se logró gracias a las ventajas competitivas que poseía el país generando altos rendimientos en la productividad dado el aumento de la inversión extranjera y a determinadas políticas sociales. Para dar cuenta de esto, se presenta en el Gráfico 4 la comparación entre el período de Salvador Allende y el Gobierno de Pinochet. En el mismo se observa, que la inflación se redujo un 7%, el PIB se incrementó en un 1%, el comercio exterior tuvo un crecimiento considerable del 24%, el ahorro interno bruto del PIB aumentó 1% junto con la formación bruta del capital. En cuanto a las variables sociales, se observa que disminuyó la tasa de mortalidad infantil en un 92%, se incrementó un 0,5% el número de médicos por habitante junto con las camas hospitalarias y la población urbana aumentó en un 10%.

Gráfico 4

Principales indicadores macroeconómicos y sociales de Chile 1961- 1989



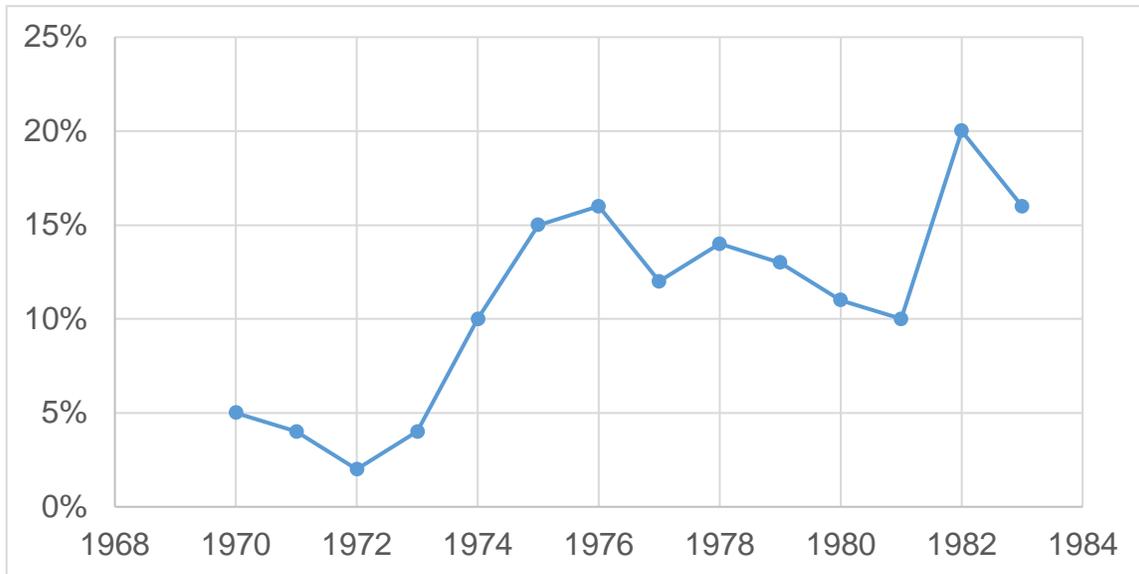
Nota: Elaboración propia en base a Banco Mundial

Sin embargo, los beneficios del crecimiento económico obtenido durante el gobierno de Pinochet no se distribuyeron de manera igual en toda la población existiendo una desigualdad en los extremos de la distribución. Según un informe de la OCDE y del Banco Mundial (2014), si bien Chile es una de las economías mejor posicionadas en América Latina, la riqueza se distribuye de manera desigual logrando que el 30% de la población chilena sea pobre, dado que los servicios básicos como el agua, la salud y la educación están privatizados. Cuando asume Pinochet una de las medidas fue la congelación de los salarios y la libertad de precios tanto en el mercado de bienes como en el de servicios, por lo que la participación de los salarios en el PIB en 1973 bajó un 15%, que equivalen a una disminución de un 30% de la masa global anual de los salarios. Además, se disminuyeron los subsidios y se aumentaron los impuestos indirectos como el IVA, por lo que consecuentemente en 1989 los salarios bajaron un 32% y las ganancias subieron un 56% (El Mostrador, 2006).

De esta manera, se produce una caída en la tasa de ocupación dada la reforma laboral, la represión de los sectores de los trabajadores y sus organizaciones, a las formas de protesta y a las relaciones que se generaron en favor al capital y en detrimento a los trabajadores, debilitando a la industria sustitutiva nacional, los aumentos de los costos que generaron una mayor demanda por la eficiencia económica, la eliminación de las protecciones a la contratación y despido, así como las prohibiciones contra la actividad sindical y la inexistencia de las negociaciones colectivas. En otras palabras, lo anteriormente mencionado refleja el alto porcentaje de desempleo, reflejado en su mayor pico en el año 1982 con un 20% (ver gráfico 5) (Llanos, 2018).

Gráfico 5

Desempleo en Chile



Nota: Elaboración propia en base a Llanos (2018)

Los efectos del desempleo se agudizaron en el año 1982 debido a las políticas aplicadas, como la reducción de las actividades del Estado y del gasto público, en cuanto a su tamaño y ámbito y las funciones ejercidas para de esta manera mejorar el libre mercado (las empresas privadas) por lo que se eliminaron 90 mil puestos de trabajos del sector público en ese período. Además, se debe mencionar la falta de acceso a una vivienda digna, ya que, en 1986, 900 mil familias no poseían un techo, haciendo que el hacinamiento se convierta en una situación endémica ya que las familias compartían viviendas, y las que podían acceder a créditos para su construcción se encontraron en una situación de cuello de botella, ya que al perder valor el salario real, se registró un alza de falta de pago de estas (Petras, 1991).

Por su parte, en 1980 con la nueva Constitución se establecieron los derechos particulares sobre el agua. En 1981 se crea el Código de Aguas por el cuál, si bien se considera que el agua es un bien nacional de uso público, además es un bien económico, sobre el cual el Estado concede derechos de aprovechamiento.

Estos derechos se dividen en dos categorías: derechos sobre agua para uso de consumo y derechos sobre agua para uso no consuntivo, por ejemplo, para la generación de electricidad. En la primera categoría, el 77% de los derechos está en manos del sector agrícola y forestal, el 13% en el sector minero, el 7% en el sector industrial y aproximadamente 3% en el sector sanitario. En cuanto a los derechos de aprovechamiento del agua para uso no consuntivo, el 81% está en manos de una empresa público-privada italiana (CIVICUS, 2020).

Con respecto a la educación, a principios de 1980 se comienza a ampliar la oferta educativa universitaria a través de la creación de las universidades derivadas, es decir, aquellas que surgen en sedes regionales de las instituciones tradicionales utilizando sus campus e instalaciones. Se crean la Universidad de Chile y Técnica del Estado, la sede de Concepción, Maule y Temuco de la Pontificia Universidad Católica de Chile, pasando de 8 universidades tradicionales durante el gobierno de Allende a 25 con el gobierno de Pinochet. Sin embargo, existe una segregación a la hora de acceder, ya que la formación superior es gratuita para el 60% de la población, pero es difícil acceder a la universidad para aquellos alumnos que no han tenido una educación privada (Ávila Vergara, 2013).

Con respecto a la salud, solo el 20% de la población puede acceder a un sistema privado en donde los servicios prestados tienen coberturas mayores, ya que su alcance cubre todos los tratamientos necesarios, en cambio, el 80% restante acude al servicio público, el cual se considera regular o deficiente, ya que las familias de bajos ingresos para ser atendidos en los diferentes puestos de salud y hospitales públicos deben esperar horas, no existen recursos humanos y materiales, haciendo que el sistema público de salud colapse. Petras (1991) considera que dentro del aspecto de la salud también se debe mencionar, por un lado, el alcoholismo, el aumento de la tasa de suicidios, la gravedad de las enfermedades mentales, la intensificación de enfermedades infecciosas dada la miseria, el hacinamiento, la falta de higiene y la salubridad:

La tasa de casos de tifus por cada 100 mil creció de 55 en 1970 a 122 en 1983. Chile acumuló el 21% de todos los casos de tifus registrados en América Latina (Contreras 1986, p. 49). La tasa de hepatitis viral por cada 100 mil también creció de manera explosiva desde 68,9 casos a 107,9 casos entre 1982 y 1984 (Contreras 1986, p. 50).

Conclusiones

La geopolítica en Chile, desde sus orígenes, estuvo centrada en las variables geográficas, es decir, se consideraba que los factores históricos eran determinantes a la hora de solucionar los conflictos de frontera, por lo que los factores geográficos definían el carácter político que le permitía a un Estado planificar y conducir el poder nacional. Sin embargo, con la llegada de Pinochet al poder, se comienza a hablar de la geopolítica como un concepto dinámico en donde se incluye la importancia de la economía, la globalización, la integración, la interdependencia, basados en un modelo de libre comercio como estrategia de modernización del Estado. Se deja de lado el proteccionismo y el modelo de sustitución de importaciones de los gobiernos anteriores profundizando la relación con el mundo global, en la interacción con todas las regiones del mundo.

En base a estas características, el trabajo se centró en un caso determinado con el objetivo de conocer en mayor profundidad las características de la geopolítica de Chile bajo el gobierno de facto de Augusto Pinochet entre los años 1973-1990 contando con el respaldo teórico de los diferentes modelos del comercio exterior como la internalización de la producción desde una perspectiva económica y la internalización desde una perspectiva en proceso. Para dar respuesta al objetivo general, es decir, analizar las principales características de las políticas comerciales durante el gobierno de Pinochet, se plantearon como objetivos específicos: describir el modelo que se utilizó en lo que respecta al comercio exterior y analizar cómo impactó en el comercio exterior, examinar la posición que tuvo la IED en Chile, y describir las consecuencias sociales y económicas de las políticas comerciales de

Chile bajo el gobierno de Pinochet. La delimitación temporal que se realizó para el desarrollo de este trabajo de investigación no es casual, sino que estuvo supeditada a antecedentes concretos: el comienzo de un gobierno militar con corte neoliberal que tenía como fin la reestructuración de la economía chilena con un rol central del sector minero, especialmente la industria minera del cobre y la IED.

El trabajo de investigación se estructuró en cinco capítulos: el capítulo I respondió las cuestiones teóricas, metodológicas y conceptuales que enmarcaron el desarrollo de la investigación, destacando la importancia de los diferentes modelos de comercio exterior que permitieron dar cumplimiento a los objetivos propuestos. En el capítulo II se describió una breve reseña sobre las características de Chile, la historia geopolítica de Chile y la descripción de las medidas políticas y económicas desde una visión neoliberal, durante el gobierno de Pinochet teniendo, las mismas, como fin último el reordenamiento económico y político del país bajo el pretexto de que el mismo se encontraba en ruina por la influencia del marxismo.

El capítulo III abordó el modelo de comercio exterior y su impacto en la geopolítica de Chile desde la teoría de la ventaja competitiva de las naciones, respondiendo al primer objetivo específico: describir el modelo que se utilizó en lo que respecta al comercio exterior bajo el gobierno de facto de Pinochet 1973-1990. Las conclusiones de este capítulo son:

- Chile cuenta con ventaja competitiva en base a sus factores básicos por sus recursos naturales (franja geológica en base minerales con yacimientos y reservas de cobre que representan el 50% del total en el mundo); conglomerado forestal, silvicultura, el capital (innovación tecnológica en salmón de cultivo,

vinificación e industria automotriz) y mano de obra especializada, con experiencia, alto costo laboral y alta eficiencia productiva.

- Chile cuenta con ventaja competitiva en sus factores avanzados por contar con centros de investigación (ProChile, Fundación Chile, Universidad de Chile) dedicados a la aplicación de nuevas tecnologías para los productos de exportaciones y las acciones del sector privado.

- Chile cuenta con ventaja competitiva en sus factores generalizados por las características de su infraestructura como aeropuertos, salida al mar libre y total, puertos y la Carretera Austral que permitieron profundizar el comercio con el resto del mundo.

- Chile cuenta con ventaja competitiva en sus factores especializados, dada la formación, conocimiento y preparación de sus recursos humanos en gestión industrial, forestal y agricultura.

- Con respecto a las condiciones de la demanda, se considera que la industria chilena está preparada para rivalizar en los mercados extranjeros, convirtiendo a Chile en un escenario óptimo para las inversiones.

- La industria chilena tiene gran posibilidad de ofrecer sus productos en los mercados extranjeros por sus factores de estrategia, estructura y rivalidad, que tienen que ver con el menor tiempo que se requiere para iniciar un negocio y la presencia de *clusters* que fomentan el desarrollo tecnológico y la capacitación constante de los recursos humanos.

- No se pudo afirmar la competitividad de Chile con respecto a la industria conexas y la industria de apoyo por falta de información.

En el capítulo IV se abordó la IED en Chile durante el gobierno de Pinochet desde el Paradigma Ecléctico de Dunning, dando respuesta al objetivo específico número dos: investigar qué posición tuvo la IED en Chile durante el gobierno de Pinochet y determinar cuáles fueron las empresas extranjeras que más crecieron. Las conclusiones de este capítulo son:

- Se observó un primer momento de 1974- 1985 denominado etapa de IED *resource seeking*, siendo las principales empresas extranjeras favorecidas por la búsqueda de recursos naturales como el cobre, Anaconda Company, EXXON Minerals, Saint Joe Minerals, Foote Mineral Company de EEUU; y Noranda Mines, Falconbridge Nickel Mines, Air Products and Chemical Inc de Canadá.
- Segundo momento identificado a partir de 1985 a 1990 caracterizado por el proceso de privatizaciones o lo que Dunning denomina *market seeking* siendo PILMAIQUEN, ENAEX, LANSA Y CTC las empresas con mayor porcentaje de participación en las empresas chilenas.
- La IED en Chile estuvo determinada por las ventajas en la propiedad, capital, tecnología, conocimiento e internalización dada la Ley N° 20.848, el Decreto 600 y el capítulo XVI del Compendio de Normas de Cambios Internacionales.

En el capítulo V se abordó las consecuencias de las políticas comerciales de Chile bajo el gobierno de Pinochet dando respuesta al último objetivo específico de la investigación. Las conclusiones fueron:

- Reducción de la inflación en un 7%

- Aumento del PIB en 1%
- Crecimiento del comercio exterior en un 24%
- Aumento del ahorro interno bruto interno en 1%
- Aumento de la formación bruta de capital en 1%
- Disminución de la tasa de mortalidad infantil en un 92%
- Incremento del 0,5% del número de médicos por habitantes junto con

las camas hospitalarias.

- Aumento de la población urbana en un 10%
- 30% de la población chilena era pobre
- Disminución del 32% de los salarios
- Alto porcentaje de desempleo (20%)
- Falta de acceso a viviendas dignas
- Falta de acceso al agua por los derechos de aprovechamiento que el

Estado otorgó.

- Segregación en el acceso a la educación
- Acceso a la salud pública regular y deficiente.

De esta manera se concluye que el desarrollo de este trabajo ha cumplido con todos los objetivos de investigación propuestos, encontrando dificultades en cuanto al acceso a varios documentos con respecto a los indicadores y resultados económicos, ya que no están disponibles para el público en general y que en algunos casos no existe información certera. Dada la importancia de las políticas comerciales en Chile bajo el gobierno de facto de Augusto Pinochet, se

recomiendan futuras líneas de investigación como la comparación con respecto al neoliberalismo democrático durante los años 1990-2004 para analizar qué tipo de políticas comerciales se aplicaron y si a través de las teorías o modelos de comercio exterior se pudo hacer frente a la desigual distribución en Chile.

Referencias

- Astudillo Jiménez, A. (2017). Flujos de inversión directa, fortalecimiento democrático y coyuntura política: El caso de Chile. *México y la Cuenca del Pacífico*, 6(18), 37-63. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2007-53082017000300037&script=sci_arttext
- Ávila Vergara, R. A. (2013). La tercera misión de las universidades chilenas aplicada al caso de IDIEM y DICTUC. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/112174>
- Bravo Vargas, V. (2012). Neoliberalismo, protesta popular y transición en Chile, 1973-1989. *Política y cultura*, (37), 85-112. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-77422012000100005&lng=es&tlng=es.
- Buckley, P. y Casson, M. (1976). *The future of the multinational Enterprise*. Basinstoke: Macmillan.
- Canals, J. (1994). *La internacionalización de la Empresa*. McGraw Hill, España
- Cañas Montalva, R. (1979). Reflexiones geopolíticas sobre el presente y el futuro de América y de Chile. *Revista de Seguridad Nacional N° 14*. Santiago: *Academia Nacional de Estudios Políticos y Estratégicos*.
- Celerier, P. (1983). *Geopolítica y Geoestrategia*, Buenos Aires: Editorial Pleamar.
- CEPAL. (2001). Reformas, crecimiento políticas sociales en Chile desde 1973. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1698/1/S338983F437_es.pdf

CIVICUS. (2020). Chile ha privatizado por completo el agua, lo cual significa que el robo está institucionalizado. <https://www.civicus.org/index.php/es/medios-y-recursos/noticias/entrevistas/4270-chile-ha-privatizado-por-completo-el-agua-lo-cual-significa-que-el-robo-esta-institucionalizado>

Chudnovsky, A. y López, A. (2001). *La transnacionalización de la economía argentina*. Eudeba, Buenos Aires.

Comisión Chilena del Cobre. (2015). Competitividad de la minería chilena del cobre. [https://www.cochilco.cl/Listado%20Temtico/20150715%20Competitividad%20de%20la%20mineria%20\(VF-2017\).pdf](https://www.cochilco.cl/Listado%20Temtico/20150715%20Competitividad%20de%20la%20mineria%20(VF-2017).pdf)

Cordua, J. y Klima, F. (2017). La Fundación Chile en el tiempo: Historia, trayectoria e impacto. https://fch.cl/wp-content/uploads/2019/09/fundacion_chile-en_el_tiempo.pdf

Cuevas, H., & Budrovich, J. (2020). La Neoliberalización De Los Puertos En Chile: El caso de la ciudad-puerto de Valparaíso. *Revista Austral de Ciencias Sociales*, (38), 337-363. <https://www.redalyc.org/journal/459/45964032018/html/>

Dunning, J. H. (1994). Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment, en *Transnational Corporations*, Vol. 3, No. 1.

El Mostrador. (2006). Salarios y ganancias: Con Allende y con Pinochet. <https://www.elmostrador.cl/noticias/opinion/2006/12/18/salarios-y-ganancias-con-allende-y-con-pinochet/>

- Galván Sánchez, I. (2003). La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas”. Tesis Doctoral. Universidad de las Palmas de Gran Canaria.
- Gallois, M. P. (1992). *Geopolítica. Los caminos del poder: los nuevos factores a considerar en el análisis geopolítico del siglo XXI*. Paris. Ediciones Ejército.
- Garay Vera, C. (2021). La geopolítica chilena y su desarrollo militar (1905-2018). *Revista Científica General José María Córdova*, 19(35), 817-835. <http://www.scielo.org.co/pdf/recig/v19n35/2500-7645-recig-19-35-817.pdf>
- Gomes, G. (2020). Santiago 2000. La prospectiva y la ciudad del futuro en la “Reconstrucción Nacional” del Chile de Pinochet. *Cuaderno Urbano*, 29(29), 27-50. <https://revistas.unne.edu.ar/index.php/crn/article/view/4621>
- Grygiel, J.J. (2006). *Great Powers and Geopolitical Change*. Johns Hopkins University Press.
- Halliday, F. (2002). *Las Relaciones Internacionales en el mundo de la transformación*. Madrid, Catarata.
- IATA. (2019). El valor de la aviación en Chile. <https://www.iata.org/contentassets/bc041f5b6b96476a80db109f220f8904/chile-el-valor-de-la-aviacion-spanish.pdf>
- Kaplan, R. (2015). *La venganza de la geografía*. RBA Libros, Madrid.

Kojima, K. (1982). A macroeconomic versus international business approach to foreign direct investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*. Tokio: *Hitotsubashi University*. Vol. 23 (1), p. 630-40.

Llanos, C. (2018). La dictadura militar en Chile frente al desempleo: algunos aspectos de la mirada política 1973-1978. *Estudios Ibero-Americanos*, vol. 44, núm. 2, pp. 311-325.
<https://www.redalyc.org/journal/1346/134657550010/html/>

Lorot, P. (1999). La nouvelle grammaire des rivalités internationales. En P. Lorot, Introduction á la Géoéconomie. Paris : Economica.

Luttwak, E. (1990). From geo-politics to geo-economics : the logic of conflict, grammar of commerce. *The National Interest*, summer, 17-23.

Martínez, E. R., & Mas, M. (2007). *Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas*. Fundación BBVA.
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=l7sx-4LRMCcC&oi=fnd&pg=PA11&dq=se+refieren+al+nivel+de+especializaci%C3%B3n+del+personal+\(formaci%C3%B3n+acad%C3%A9mica\),+la+infraestructura+con+peculiares+propiedades,+conocimientos+en+determinados+campos+de+estudio,+etc.%E2%80%9D.+&ots=uTNX9eJN24&sig=uWZ8E3XTCga7rnmj4tukUbFcb1Y](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=l7sx-4LRMCcC&oi=fnd&pg=PA11&dq=se+refieren+al+nivel+de+especializaci%C3%B3n+del+personal+(formaci%C3%B3n+acad%C3%A9mica),+la+infraestructura+con+peculiares+propiedades,+conocimientos+en+determinados+campos+de+estudio,+etc.%E2%80%9D.+&ots=uTNX9eJN24&sig=uWZ8E3XTCga7rnmj4tukUbFcb1Y)

O'Loughlin, J. (2000). Ordering the 'Crush Zone: Geopolitical Games in Post-Cold War Eastern Europe", en Nurit Kliot y David Newman (eds.), *Geopolitics at*

the End of the Twentieth Century: The Changing World Political Map. Londres y Portland, OR: Frank Cass, p. 36.

Olier, E. (2012). *Geoeconomía. Las claves de la economía global*. Madrid: Prentice Hall.

Ortega, R. (2015). La geopolítica y geoestrategia chilena: ¿Presente en el discurso y ausente en la práctica? *CEE – ANEPE*.
https://documen.site/download/descargar-pdf-academia-nacional-de-estudios-politicos-y-5aec2f18df8ae_pdf

Ortiz Morales, X. (2019). Inversión extranjera y minería privada en contexto dictatorial: el decreto ley 600 y la desnacionalización del cobre. Chile, 1974-1977. *Revista Tiempo Histórico. Santiago-Chile, 10, 19, 141-157*.
<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-02455762/document>

Petras, J. (1991). El milagro económico chileno: crítica empírica. *Nueva Sociedad Nro.113,* 146-158.
https://static.nuso.org/media/articles/downloads/2004_1.pdf

Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. Nueva York: The Free Press

Puerta, L. F. R. (2004). *Interpretando a PORTER*. Universidad del Rosario.
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Z74PLtCCNoAC&oi=fnd&pg=PA10&dq=rRESTREPO+PUERTA,+2004&ots=2ESH5YXIYn&sig=az7hwGMVVF9SJ033geLp7-ShW5M>

- Rice, E. A. B. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Análisis económico*, 28(69), 55-78.
<https://www.redalyc.org/pdf/413/41331033004.pdf>
- Rozas, P., y Sánchez, R. (2004). *Desarrollo de infraestructura y crecimiento económico: revisión conceptual*. CEPAL.
<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/6441>
- Sánchez, I. G. (2003). *La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internalización de las empresas* (Doctoral dissertation, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria).
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=154163>
- Trujillo Dávila, M., Rodríguez Ospina, D., Guzmán Vásquez, A., Becerra Plaza, G. (2006). *Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas*. Editorial Universidad del Rosario, Bogotá.
<https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/1211/BI%2030.pdf;jsessionid=3A6F925A2C4D535400E3D9270E79F1B6?sequence=1>
- Valdivia, V., Álvarez, R., & Donoso, K. (2012). *La alcaldización de la política: Los municipios en la dictadura pinochetista*. Lom Ediciones.
- Von Chrismar, J. (1986). Trascendencia geopolítica de la Carretera Austral 'Presidente Pinochet'. *Revista Chilena de Geopolítica*, 1, p.35-43.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and hierarchies: analisis and antitrust implications*. Free Press, New York.

Hoja de calificaciones



Facultad de Ciencias Jurídicas

Licenciatura en Relaciones Internacionales

"Geopolítica: Las políticas comerciales en Chile, bajo el gobierno de facto de Augusto Pinochet: 1973-1990"

Autor: Benítez, Diego

Firma:

Director: de Singlau, Federico Alejandro

Firma:

Evaluación

Jurado N°1:

Firma:

Jurado N°2:

Firma:

Jurado N°3:

Firma:

Calificación:

Lugar y Fecha:

Observaciones: